

ISSN 2072-0297

# МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



50 2019  
ЧАСТЬ III

16+

# Молодой ученый

## Международный научный журнал

### № 50 (288) / 2019

Издается с декабря 2008 г.

Выходит еженедельно

*Главный редактор:* Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

*Редакционная коллегия:*

Ахметова Мария Николаевна, доктор педагогических наук  
Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук  
Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук  
Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук  
Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук  
Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук  
Абдрасилов Турганбай Курманбаевич, доктор философии (PhD) по философским наукам (Казахстан)  
Авдеюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук  
Айдаров Оразхан Турсункожаевич, кандидат географических наук (Казахстан)  
Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук (Азербайджан)  
Ахметова Валерия Валерьевна, кандидат медицинских наук  
Брезгин Вячеслав Сергеевич, кандидат экономических наук  
Данилов Олег Евгеньевич, кандидат педагогических наук  
Дёмин Александр Викторович, кандидат биологических наук  
Дядюн Кристина Владимировна, кандидат юридических наук  
Желнова Кристина Владимировна, кандидат экономических наук  
Жуйкова Тамара Павловна, кандидат педагогических наук  
Жураев Хусниддин Олтинбоевич, кандидат педагогических наук (Узбекистан)  
Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения  
Искаков Руслан Маратбекович, кандидат технических наук (Казахстан)  
Кайгородов Иван Борисович, кандидат физико-математических наук (Бразилия)  
Калдыбай Кайнар Калдыбайулы, доктор философии (PhD) по философским наукам (Казахстан)  
Кенесов Асхат Алмасович, кандидат политических наук  
Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук  
Комогорцев Максим Геннадьевич, кандидат технических наук  
Котляров Алексей Васильевич, кандидат геолого-минералогических наук  
Кошербаева Айгерим Нуралиевна, доктор педагогических наук, профессор (Казахстан)  
Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук  
Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)  
Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук  
Лескова Екатерина Викторовна, кандидат физико-математических наук  
Макеева Ирина Александровна, кандидат педагогических наук  
Матвиенко Евгений Владимирович, кандидат биологических наук  
Матроскина Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук  
Матусевич Марина Степановна, кандидат педагогических наук  
Мусаева Ума Алиевна, кандидат технических наук  
Насимов Мурат Орленбаевич, кандидат политических наук (Казахстан)  
Паридинова Ботагоз Жаппаровна, магистр философии (Казахстан)  
Прончев Геннадий Борисович, кандидат физико-математических наук  
Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук  
Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук  
Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук  
Титова Елена Ивановна, кандидат педагогических наук  
Ткаченко Ирина Георгиевна, кандидат филологических наук  
Федорова Мария Сергеевна, кандидат архитектуры  
Фозилов Садриддин Файзуллаевич, кандидат химических наук (Узбекистан)  
Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических наук  
Ячинова Светлана Николаевна, кандидат педагогических наук

*Международный редакционный совет:*

Айрян Заруи Геворковна, кандидат филологических наук, доцент (Армения)  
Арошидзе Паата Леонидович, доктор экономических наук, ассоциированный профессор (Грузия)  
Атаев Загир Вагитович, кандидат географических наук, профессор (Россия)  
Ахмеденов Кажмурат Максutowич, кандидат географических наук, ассоциированный профессор (Казахстан)  
Бидова Бэла Бертовна, доктор юридических наук, доцент (Россия)  
Борисов Вячеслав Викторович, доктор педагогических наук, профессор (Украина)  
Велковска Гена Цветкова, доктор экономических наук, доцент (Болгария)  
Гайич Тамара, доктор экономических наук (Сербия)  
Данатаров Агахан, кандидат технических наук (Туркменистан)  
Данилов Александр Максимович, доктор технических наук, профессор (Россия)  
Демидов Алексей Александрович, доктор медицинских наук, профессор (Россия)  
Досманбетова Зейнегуль Рамазановна, доктор философии (PhD) по филологическим наукам (Казахстан)  
Ешиев Абдыракман Молдоалиевич, доктор медицинских наук, доцент, зав. отделением (Кыргызстан)  
Жолдошев Сапарбай Тезекбаевич, доктор медицинских наук, профессор (Кыргызстан)  
Игисинов Нурбек Сагинбекович, доктор медицинских наук, профессор (Казахстан)  
Кадыров Кутлуг-Бек Бекмуратович, кандидат педагогических наук, декан (Узбекистан)  
Кайгородов Иван Борисович, кандидат физико-математических наук (Бразилия)  
Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)  
Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Россия)  
Колпак Евгений Петрович, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)  
Кошербаева Айгерим Нуралиевна, доктор педагогических наук, профессор (Казахстан)  
Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)  
Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)  
Кыят Эмине Лейла, доктор экономических наук (Турция)  
Лю Цзюань, доктор филологических наук, профессор (Китай)  
Малес Людмила Владимировна, доктор социологических наук, доцент (Украина)  
Нагервадзе Марина Алиевна, доктор биологических наук, профессор (Грузия)  
Нурмамедли Фазиль Алигусейн оглы, кандидат геолого-минералогических наук (Азербайджан)  
Прокопьев Николай Яковлевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)  
Прокофьева Марина Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Казахстан)  
Рахматуллин Рафаэль Юсупович, доктор философских наук, профессор (Россия)  
Ребезов Максим Борисович, доктор сельскохозяйственных наук, профессор (Россия)  
Сорока Юлия Георгиевна, доктор социологических наук, доцент (Украина)  
Узаков Гулом Норбоевич, доктор технических наук, доцент (Узбекистан)  
Федорова Мария Сергеевна, кандидат архитектуры (Россия)  
Хоналиев Назарали Хоналиевич, доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)  
Хоссейни Амир, доктор филологических наук (Иран)  
Шарипов Аскар Калиевич, доктор экономических наук, доцент (Казахстан)  
Шуклина Зинаида Николаевна, доктор экономических наук (Россия)

---

---

**Н**а обложке изображен *Амартия Кумар Сен* (1933), индийский экономист.

Амартия Сен родился в университетском городке Сантиникетан провинции Бенгалия Британской Индии. Его отец Ашьютош Сен преподавал химию в Университете г. Дакка (современная столица Бангладеш), а мать была студенткой колледжа Рабиндраната Тагора, куда после учебы в школе поступил и Амартия. Его интересы были весьма разносторонни, он увлекался санскритом, математикой, физикой и лишь впоследствии почувствовал интерес к экономической теории.

Десятилетним ребенком Амартия оказался свидетелем кровавых межнациональных конфликтов, а в 1943 году — страшного голода в провинции Бенгалии, унесшего около трех миллионов человеческих жизней. Эти события наложили отпечаток на всю его дальнейшую жизнь.

Степень бакалавра по экономике Сен получил в Президенси-колледже Калькуттского университета, а магистерскую и докторскую степень — в Тринити-колледже Кембриджского университета. В это же время он интенсивно занимался разработкой морально-этических и политико-философских вопросов, развивая свои прежние подходы к демократии и социальному неравенству. В это время в свет вышли первые публикации Сена в области теории общественного выбора, в которых анализ проблем неравенства и распределения базировался на использовании не только математической логики, но и морально-этических принципов.

Вернувшись в Индию, он стал профессором Школы экономики и Университета Дели. Параллельно с преподавательской деятельностью Сен активно занимался разработкой проблем теории общественного выбора, теории благосостояния и экономики развивающихся стран. Своей первой монографией «Коллективный выбор и общественное благосостояние» ученый существенно обогатил теорию общественного выбора, развил ряд новых подходов, позволивших продвинуться в решении так называемой «теоремы невозможности» Эрроу, заключающейся в том, что на основе принципа голосования большинства невозможно определить общественные приоритеты, которые соответствовали бы индивидуальным предпочтениям всех членов общества относительно экономических благ.

Амартия Сен долгое время преподавал в Лондонской школе экономики, а также в Оксфордском университете

и Гарварде. Под его научным руководством был написан и защищен ряд кандидатских диссертаций, в которых с использованием методологии Сена разрабатывались отдельные стороны теории общественного выбора.

Со временем научные интересы Сена переместились из области чисто теоретического анализа проблем общественного выбора к более практическим проблемам. Заслуга Сена заключалась в развитии методов и техники экономического анализа путем разработки новой системы индексов благосостояния и бедности. Он занимался изучением причин такого характерного для стран третьего мира явления, как голод, и разработкой способов предотвращения этого бедствия. Работа в этом направлении была инициирована Международной организацией труда в рамках Международной программы занятости, и по результатам своих исследований Сен подготовил книгу «Бедность и голод», в которой попытался рассмотреть голод как специфическую экономическую проблему. Работы ученого способствовали распространению более широкого подхода к проблеме нищеты и оказали влияние на международную политику экономической помощи развивающимся странам. Непосредственное практическое применение его исследований нашло выражение в отказе от рассмотрения проблемы бедности (прежде всего в развивающихся странах) с ограниченной точки размера дохода и создания для бедняков возможностей выбора.

Вскоре после смерти своей второй жены Евы Сен вновь переехал в США и возобновил преподавательскую и исследовательскую работу в Гарвардском университете. Он опубликовал книгу «Неравенство, рассмотренное повторно», в которой проанализировал ряд новых для себя проблем, таких как характеристики рациональности, требования объективности и др. В начале 1998 года он вернулся в Великобританию и в настоящее время возглавляет Тринити-колледж Кембриджского университета.

Амартия Сен — автор более десятка монографий и нескольких десятков статей по проблемам экономики благосостояния и теории общественного выбора. Он почетный доктор ряда университетов и научных сообществ. Премия памяти Альфреда Нобеля по экономике за 1998 год была присуждена Селу «за его вклад в экономику благосостояния и восстановление этического подхода к жизненно важным экономическим проблемам».

*Екатерина Осянина, ответственный редактор*

---

---

## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

**Абдулкеримов Ф. К.**

Современные подходы к анализу финансово-экономического состояния экономических субъектов..... 157

**Андрианова Е. В., Корзун П. А.**

Формирование системы стратегий антикризисного управления предприятием в условиях неопределенности рыночной конъюнктуры ..... 159

**Ахметшина А. А.**

Краткосрочное прогнозирование ВВП с помощью метода экспоненциального сглаживания..... 161

**Бабанов А. Б., Калмыкова А. Ю.**

Теоретические основы современной системы ипотечного кредитования в Российской Федерации ..... 163

**Бурляева О. В., Лямцев Д. В.**

Системный подход к управлению персоналом в образовательной организации ..... 165

**Веретельник А. О.**

Методика формирования бизнес-модели торгового предприятия ..... 167

**Веселова Н. А.**

Роль государственного регулирования для внешнеэкономической деятельности и деятельности рынка ..... 171

**Веселова Н. А.**

Вовлечение малого и среднего бизнеса Ростовской области во внешнеторговую деятельность ..... 173

**Виниченко Т. С.**

Методология оценки эффективности сделок слияний и поглощений..... 174

**Груздева А. П.**

Совершенствование управления устойчивым развитием муниципального образования (на примере Тонкинского района Нижегородской области) ..... 176

**Дементьева А. С.**

Анализ факторов, влияющих на эффективность функционирования строительных организаций (на примере Санкт-Петербурга)..... 178

**Зверев В. А.**

Закономерности и тенденции развития муниципального сектора системы жилищно-коммунального комплекса города ..... 182

**Змеева Е. Ю.**

Предложения на рынке кабельно-проводниковой продукции в России..... 183

**Курневский А. С., Дряев М. Р.**

Основы денежно-кредитной политики на примере Российской Федерации ..... 186

**Липневич Е. В., Головнин В. Н.**

Проблемы кредитования физических и юридических лиц и пути их решения ..... 187

**Лисицинская Д. А.**

Автоматизация бизнес-процессов на рынке недвижимости ..... 191

**Малыгина М. А.**

Еврооблигации для розничного инвестора .... 193

**Манасарьян К. С.**

Развитие малого и среднего предпринимательства в сфере ЖКХ Дальневосточного округа ..... 195

**Мармарьян О. В.**

Анализ ассортимента хлеба в магазинах Новочеркаска..... 198

|   |   |
|---|---|
| <b>Миненко Е. Ю., Тимошенко А. Э.</b><br>Организация обязательного государственного страхования военнослужащих в Российской Федерации ..... 200 | <b>Салимова Г. С.</b><br>Анализ современного состояния жилищного сектора строительного рынка Санкт-Петербурга..... 216                |
| <b>Миненко Е. Ю., Тимошенко А. Э.</b><br>Проблемы организации обязательного государственного страхования военнослужащих..... 202                | <b>Сарана Т. М.</b><br>Организация внедрения систем электронного документооборота в кадровой службе ..... 219                         |
| <b>Муталиев М. Х.</b><br>Важнейшие изменения в системе нормативно-правового регулирования российской системы государственных закупок ..... 204  | <b>Сергеев С. А.</b><br>Государственный аудит — инструмент развития региона (на примере Ямало-Ненецкого автономного округа) ..... 221 |
| <b>Муталиева Ф. Х.</b><br>Современные тенденции развития международного прямого инвестирования .... 205   | <b>Сухомыро П. С.</b><br>Еврооблигации как объект инвестирования ... 224  |
| <b>Нурпеисова А. А.</b><br>Проблемы внедрения новой модели финансирования спорта в Казахстане ..... 206   | <b>Сухомыро П. С.</b><br>Фундаментальный анализ компании Tesla Motors ..... 226   |
| <b>Павлущенко И. А.</b><br>Направления совершенствования мотивации и стимулирования труда работников ГБОУ СОШ с. Алексеевка ..... 208           | <b>Сухомыро П. С.</b><br>Фундаментальный анализ и особенности его применения в современных условиях ..... 228                         |
| <b>Петров С. А., Файзрахманова Э. А. О</b><br>Определение резервов повышения финансовых результатов фирмы ..... 210                             | <b>Сухомыро П. С.</b><br>Особенности применения технического анализа на современном фондовом рынке ..... 229                          |
| <b>Портнова А. О., Рождественская Н. А.</b><br>Анализ современного состояния гостиничной недвижимости (на примере г. Екатеринбурга)..... 213    | <b>Сынбулатова А. Р.</b><br>Электронные больничные как направление модернизации системы социального страхования..... 231              |
|   | <b>Удалова Ю. А.</b><br>Выбор конкурентной стратегии предприятия в условиях кризиса ..... 233   |

## ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

### Современные подходы к анализу финансово-экономического состояния экономических субъектов

Абдулкеримов Фарид Курбанисмаилович, аспирант  
Южный федеральный университет (г. Ростов-на-Дону)

*В связи с обстоятельствами на мировом финансовом рынке проблемы управления и формирования финансовой стратегии предприятия стали неуязвимыми. Управление эффективной деятельностью субъектов хозяйствования все больше зависит от постоянного анализа финансово-экономических показателей для информационно-поддержки подразделений предприятия. Актуальность данной статьи заключается в том, что хозяйствующим субъектам необходим анализ финансово-экономического состояния, который показывает результаты финансово-хозяйственной деятельности для принятия дальнейших управленческих решений.*

**Ключевые слова:** управленческий учет, финансово-экономический анализ, анализ, экономический субъект, предприятия, рыночная экономика.

В рыночной экономике современная система управления является сложным и многогранным процессом.

В современных условиях большинство предприятий характеризуются принятием управленческих решений как ответ на текущие финансово-экономические проблемы. Управленческий анализ обеспечивает оценку внутренних и внешних факторов текущей ситуации, общих тенденций развития экономических процессов, возможных резервов повышения эффективности производства и обеспечивает анализ степени напряженности и выполнения плана по всем типам показателей, изучая ход оперативной реализации плана, негативные причины, влияющие на него, и способы их устранения.

Мы проведем исследование финансово-экономического анализа как основы управленческого анализа в системе управления и формирования финансовой стратегии предприятия. Сегодня в научно-экономической литературе существует большое количество терминов, связанных с финансово-экономическим анализом.

Т.П. Варламова, М.А. Варламова считают, что финансовый анализ является важной частью анализа финансово-хозяйственной деятельностью предприятия [1].

Т.Н. Егорушкина, Д.Д. Ковляметов, А.Н. Самонин предлагают, что «в условиях рыночной экономики, финансовый анализ выступает своего рода «языком», знание которого позволяет посредством цифр общаться на мировом уровне. Знание этого «языка», инструмента оценки и обобщения, является требованием современности» [2].

В ходе проведенного исследования М.В. Всяких, А.П. Тюфанова используя основные показатели финансово-хозяйственной деятельности АО «КФ «БЕЛОГОРЬЕ» исследовал устойчивое состояние предприятия, «поскольку основные показатели за последние три года преобладали в основном положительные изменения» [3].

Исхакова З.Р., Маймур Т.Д. Современные подходы к анализу финансового состояния организации // Молодой ученый. — 2016. — № 1. — с. 371–375.

З.Р. Исхакова, Т.Д. Маймур предполагает, что «для преодоления сложностей, связанных с определением финансового состояния организации и факторов, отрицательно влияющих на него, необходимо применять такую методику, которая позволяла бы всесторонне и объективно оценивать финансовое состояние организации и обосновывать полученные результаты. Анализ по данным публичной отчетности может выполняться различными способами в зависимости от поставленных целей, желаемой точности результатов анализа, имеющегося для аналитических процедур времени и другого. При этом целесообразно использовать последовательность взаимосвязанных и несложных по составу показателей таблиц, совокупность которых дает достаточно полную картину финансового состояния исследуемого объекта» [5].

И.И. Шанин, А.В. Лазарева пишет, что «анализ начинается с изучения информации, содержащейся в указанных формах отчетности, однако в целях корректности и удобства обработки информации ему предшествует под-

готовительный этап оценки и преобразования исходных данных» [4].

В своей работе Д.Н. Садчикова «рассмотрела возможные проблемы экономического анализа в предпринимательской деятельности. Экономический анализ представляет собой важный процесс в управлении предприятием, также является одним из наиболее необходимым этапом экономического исследования» [6].

Исходя из вышеизложенного, можно сказать, что финансово-экономический анализ позволяет нам четко видеть ситуацию с финансово-хозяйственной деятельностью предприятия с достаточно точной ясностью и достоверностью.

Таким образом, можно предположить, что определение финансово-экономического анализа является практической доктриной, определяющей важность повышения эффективности и внесения изменений в практическую деятельность экономического субъекта.

Важным исследовательским компонентом в жизни субъектов предпринимательства является финансово-экономический анализ, исходя из вышеизложенного можно предположить, что финансово-экономический анализ является важным шагом в обеспечении качественного результата практической деятельности субъекта хозяйствования и его оценки финансовой и экономической стабильности.

Финансово-экономический анализ координирует работу, связанную с внедрением масштабируемой обработки большого объема информации. Финансовый анализ определяется путем углубленного анализа на основе широкого спектра информации и ее обработки.

В целом определение финансово-экономического анализа можно понимать как систему специализированных компетенций, основанную на общих правилах совершенствования и функционирования систем устойчивости и ориентированную на понимание методологии оценки, диагностики и прогнозирования финансово-хозяйственной деятельности бизнеса и юридических лиц.

Итак, авторы раскрывают определения финансово-экономического анализа как функции управления для принятия управленческих решений. На сегодняшний день в современной экономической литературе нет точного подхода к определению финансово-экономического анализа.

В современной экономической литературе наряду с определением финансово-экономического анализа существуют такие определения, как организационная, экономическая, финансово-экономическая стабильность и финансовая стабильность. Сложная система финансово-хозяйственной деятельности субъекта хозяйствования зависит от влияния внутренних и внешних факторов роста субъекта хозяйствования.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что финансово-экономический анализ важен для получения комплексной оценки финансово-экономического состояния предприятия путем разработки методологического аппарата для принятия дальнейших управленческих решений.

Управленческий учет в хозяйствующих субъектах представляет собой систему, которая обеспечивает руководство организации информацией, необходимой для принятия управленческих решений и эффективного управления системой, а также для формирования финансовой стратегии предприятия.

В заключение можно отметить, что исследование показало, что финансово-экономический анализ важен для получения комплексной оценки финансово-экономического состояния предприятия путем разработки методологического аппарата для принятия дальнейших управленческих решений. Также наиболее важным является управленческий учет в экономических субъектах как система, которая предоставляет экономическому субъекту информацию, необходимую для принятия управленческих решений и эффективного управления в системе и формирования финансовой стратегии предприятия.

#### Литература:

1. Варламова, Т.П., Варламова М.А. Финансово-экономический анализ: Учебное пособие. Для студентов заочной и очной форм обучения. Направление — 38.03.01. «Экономика», профиль «Финансы и кредит» — г. Саратов, 2016. — 132 с.
2. Егорушкина, Т.Н., Ковляметов Д.Д., Самонин А.Н. Теоретико-методологические аспекты анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия и перспективы его развития // Гуманитарные научные исследования. 2017. № 12 [Электронный ресурс]. URL: <http://human.snauka.ru/2017/12/24714> (дата обращения: 26.03.2019).
3. Всяких, М.В., Тюфанова А.П. Экспресс-анализ финансово-экономической деятельности предприятия пищевой промышленности // Молодой ученый. — 2017. — № 12. — с. 255–258.
4. Шанин, И.И., Лазарева А.В. Анализ результативности финансово-хозяйственной деятельности предприятия // Молодой ученый. — 2017. — № 9. — с. 460–462.
5. Исхакова, З.Р., Маймур Т.Д. Современные подходы к анализу финансового состояния организации // Молодой ученый. — 2016. — № 1. — с. 371–375.
6. Садчикова, Д.Н. Проблемы экономического анализа на предприятиях // Молодой ученый. — 2017. — № 2. — с. 496.

## Формирование системы стратегий антикризисного управления предприятием в условиях неопределенности рыночной конъюнктуры

Андрианова Елена Владимировна, кандидат экономических наук, доцент;  
Корзун Павел Андреевич, студент магистратуры  
Северный (Арктический) федеральный университет имени М. В. Ломоносова (г. Архангельск)

*В статье рассматривается антикризисное управление предприятием, выделяется ряд факторов, которые обуславливают выбор соответствующей антикризисной стратегии. Делается вывод о том, что в условиях неопределенности рыночной конъюнктуры, предприятию целесообразно иметь набор превентивных мер, которые позволяют предупредить кризис или смягчить его, мобилизуя все внутренние резервы выхода из кризисного состояния.*

**Ключевые слова:** антикризисное управление, стратегия антикризисного управления, финансово-экономическая деятельность, кризисное состояние, кризис, антикризисные меры.

Теория и практика антикризисного управления субъектами экономической деятельности приобретает особое значение в условиях нестабильного развития экономики. Отечественные предприятия функционируют в сложных социально-экономических условиях, в турбулентности и динамичности окружающей среды. При данных обстоятельствах возникают факторы внешнего и внутреннего характера, дестабилизирующих операционную и финансовую деятельность субъектов экономической деятельности.

Современные тенденции развития отечественных субъектов экономической деятельности свидетельствуют о необходимости повышения их финансовой стабильности. Главным условием обеспечения устойчивости является разработка и внедрение антикризисных стратегий развития предприятий, обеспечивающих прогнозирование, предупреждение, преодоления кризиса и одновременно позволяют удерживать стабильное функционирование организаций [1, с. 55–57].

Антикризисное управление предприятием является экономической категорией, которая характеризует финансово-хозяйственные процессы на микроэкономическом уровне и направлена на применение мер по оздоровлению экономического состояния предприятия.

Антикризисное управление основывается на общих принципах и методах, которые присущи управленческим процессам. Главной целью антикризисного управления является обеспечение устойчивого экономического состояния в результате своевременного реагирования на изменения, вызванные внешней средой (экономические, политические, социальные, международные метаморфозы) из-за введения в действие антикризисных инструментов, позволяющих устранить временные затруднения на предприятии и преодолеть симптомы банкротства.

Различают: стратегический кризис (кризис стратегий), при котором потенциал предприятия оказывается подорванным или разрушенным и нет возможности создать новый; кризис результатов (оперативный кризис), когда предприятие несет убытки и движется к ситуации дефи-

цита баланса; кризис ликвидности — растущие убытки грозят потерей платежеспособности. Наиболее опасным для предприятия является именно стратегический кризис.

Особенностями, которые отличают антикризисную стратегию от других видов стратегий, являются [2, с. 148–150]:

- 1) необходимость учета силы и характера влияния внешней среды, которая постоянно меняется;
- 2) исчерпание потенциала имеющихся технологий производственного и управленческого характера;
- 3) дефицит ресурсов;
- 4) ограниченность сроков разработки и внедрения;
- 5) необходимость учета стадии жизненного цикла предприятия.

Таким образом, эффективная стратегия антикризисного управления определяет действия, с помощью которых предприятие будет в состоянии восстановить динамическую устойчивость в условиях изменений внешней среды.

Стратегическое антикризисное управление должно носить системный характер и позволять реализовывать как активную, так и пассивную адаптацию к турбулентности внешней среды.

Учитывая вышесказанное, можно выделить ряд факторов, которые обуславливают выбор соответствующей антикризисной стратегии [3, с. 170–172]:

- 1) идентификация степени проявления кризисного состояния;
- 2) сила и направление воздействия внешней среды;
- 3) стратегические возможности предприятия, учитывая состояние существующих производственных и управленческих ресурсов и возможностей рынка;
- 4) несоответствие существующей организационной и корпоративной структуры социально-экономической системы связям с контрагентами внешней среды.

Стабильное функционирование предприятия в условиях неопределенности рыночной конъюнктуры требует мгновенной реакции на неблагоприятный фактор (угрозу) в состоянии хозяйствующего субъекта. С этой целью целе-

сообразно иметь набор превентивных мер, которые позволяют предупредить кризис или смягчить его, мобилизуя все внутренние резервы выхода из кризисного состояния.

В указанном направлении особую роль играет антициклическая (опережающая) концепция антикризисного управления. Она направлена на раннее предупреждение и реагирование на финансовый кризис в деятельности предприятия, призвана обеспечивать комплексное выявление, анализ, решение и прогнозирование проблем для принятия опережающих управленческих решений по достижению тактических и стратегических целей [3, с. 171].

Предприятие ООО «Хлебница» занимается производством хлеба и мучных кондитерских изделий, тортов и пирожных недлительного хранения. Предприятие является достаточно молодым и осуществляет свою деятельность на рынке хлеба и мучных кондитерских изделий Архангельска более 3,5 лет. В ООО «Хлебница» трудятся более 30 человек. С каждым годом желающих работать в ООО «Хлебница» все больше и больше.

За время своей деятельности предприятие успело добиться определенных успехов. На протяжении первого года своей жизни 2016 года предприятие получило выручку в размере 0,6 млн. руб. Следующий год был более эффективным, и выручка увеличилась на 2,0 млн. достигнув 2,6 млн. руб., т. е. прирост составил 333 %, с 2017 на 2018 год выручка увеличилась на 20 %. Таким образом, видно, что предприятие эффективно осуществляет свою деятельность. Однако, в условиях неопределённости и турбулентности внешней среды у предприятия ООО «Хлебница» должна быть разработана антикризисная стратегия для того, чтобы в быстрые сроки среагировать и остаться на плаву [4].

#### Литература:

1. Алексашкина, Е.И., Василёнок В.Л., Негреева В.В. Антикризисное управление на предприятии. — СПб.: Университет ИТМО, 2015—92 с
2. Ряховский, Д., Акулова Н. // Современные инструменты реализации антикризисных стратегий на предприятиях. Проблемы современной экономики. № 1 (49). 2017.
3. Гусятникова, С.А. Методология кризисного управления предприятием в современных условиях. // Вопросы экономики и управления. № 4 (56). 2016
4. Официальная информация о предприятии ООО «Хлебница». Режим доступа: <https://sbis.ru/contragents/2901277330/290101001> Дата обращения 10.12.2019

Разработка антикризисной стратегии для ООО «Хлебница» должна строиться на принципах, определенных особенностями стратегического планирования с учетом изменения условий хозяйствования и критериев эффективной деятельности. Главным целевым ориентиром в этих условиях должен стать поиск направлений роста объемов реализации в натуральных показателях или их содержание на неизменном уровне. Основной проблемой в этих условиях выступает ограниченность денежных средств на маркетинговые мероприятия и продвижения товаров. Одними из главных задач в антикризисном управлении для ООО «Хлебница» является содержание финансовых показателей на уровне, который не является критическим для предприятия, обеспечение текущих потребностей предприятия в финансировании, деловых связях, то есть несмотря на ухудшение ситуации необходимо пытаться удерживать конкурентные преимущества и рыночные позиции, что обеспечит более быстрый выход предприятия из кризисного состояния.

Таким образом, в условиях кризиса антикризисная стратегия развития предприятия занимает ключевое место в антикризисном управлении. При условии формирования и использования направлений стратегии антикризисного управления осуществляется преодоление негативных последствий в экономическом положении предприятия и решается проблема предотвращения банкротства.

Использование стратегического антикризисного управления в ООО «Хлебница» дает возможность учитывать те факторы внутренней и внешней среды, которые оказывают на ООО «Хлебница» наибольшее влияние, заранее диагностировать возможность наступления кризисной ситуации и формировать антикризисную стратегию как инструмент дальнейшего выживания и развития.

## Краткосрочное прогнозирование ВВП с помощью метода экспоненциального сглаживания

Ахметшина Ангелина Алексеевна, студент;

Научный руководитель: Хачёва Лариса Витальевна, кандидат экономических наук, доцент  
Уральский государственный экономический университет (г. Екатеринбург)

*Прогнозирование важного макроэкономического показателя, такого как валового внутреннего продукта отображает значимую и непростую задачу экономической науки. Прогнозирование является основой для принятия решений органами государственной власти. Усовершенствовать качество прогноза ВВП, как показано в настоящей статье, можно с помощью использования метода экспоненциального сглаживания.*

**Ключевые слова:** ВВП, краткосрочное прогнозирование ВВП, метод экспоненциального сглаживания.

Угроза рецессии в экономике в 2019 году заставляет обратить внимание на модели краткосрочного прогнозирования ВВП для предупреждения неблагоприятных последствий экономики государства в целом.

Ключевая проблема заключается в том, что официальные статистические данные по динамике ВВП существенно запаздывают касательно процессов, происходящих в экономике в данный момент. Следовательно, давать оценку экономическим процессам, можно спустя некоторое время.

Прогнозирование процессов в макроэкономике уменьшают неопределенность в сфере рыночной конъюнктуры для агентов экономики. Уменьшение неопределенности увеличивает общую экономическую активность, положительно влияет на рост экономики, определяющей эффективное функционирование экономики в целом, а также политику органов государственного управления в отношении экономической системы. Таким образом, развитие системы научного прогнозирования обусловлено интересами экономических агентов, органов государственной власти и является актуальным инструментом, применяемым к экономике государства.

Метод экспоненциального сглаживания считается эффективным инструментом не только для среднесрочных

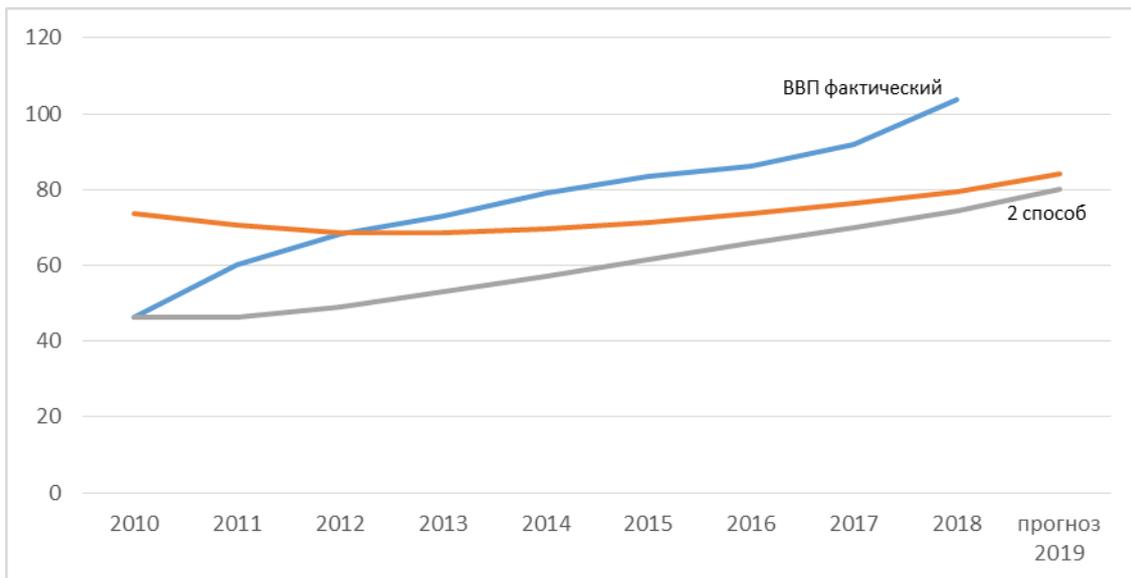
прогнозов, но и для краткосрочных. Преимуществом метода можно признать возможность учета весов исходной информации, в гибкости описания различных динамик процесса и простоте вычисления, а также предполагает возможность получения оценки параметров тренда и тенденции, сложившиеся к моменту последнего наблюдения.

Под валовым внутренним продуктом в экономике понимается общая совокупность рыночной стоимости продукции и услуг, которые были произведены в стране. Расчет ВВП ведется суммарно по всем отраслям экономики. Показатель выражается в национальной валюте или по рыночному курсу доллара. ВВП есть один из важнейших индикаторов экономики. Его положительная динамика роста непосредственно влияет на усиление национальной валюты, подъем рынка ценных бумаг, деловой активности, и снижение уровня процентных ставок по кредитным займам. Следовательно, замедленный темп роста ВВП или даже его снижение ведет к ослаблению всех этих позиций и росту процентов по кредитным займам. Таким образом, ВВП позволяет оценить совокупно внутреннее производство в стране, на его основе можно сделать вывод о эффективности экономики.

Имея статистические данные о ВВП 2010–2019, мы можем спрогнозировать показатели ВВП на 2019 год:

| Годы         | ВВП, трлн. руб. | Экспоненциальное взвешенная средняя |          | Расчет средней относительной ошибки |          |
|--------------|-----------------|-------------------------------------|----------|-------------------------------------|----------|
|              |                 | 1 способ                            | 2 способ | 1 способ                            | 2 способ |
| 2010         | 46,3            | 73,6                                | 46,3     | 59,0                                | 0,0      |
| 2011         | 60,3            | 70,8                                | 46,3     | 17,4                                | 23,2     |
| 2012         | 68,2            | 68,7                                | 49,1     | 0,7                                 | 28,0     |
| 2013         | 73,1            | 68,6                                | 52,9     | 6,2                                 | 27,6     |
| 2014         | 79,2            | 69,5                                | 57,0     | 12,3                                | 28,1     |
| 2015         | 83,4            | 71,4                                | 61,4     | 14,4                                | 26,4     |
| 2016         | 86,1            | 73,8                                | 65,8     | 14,3                                | 23,6     |
| 2017         | 92              | 76,3                                | 69,9     | 17,1                                | 24,1     |
| 2018         | 103,6           | 79,4                                | 74,3     | 23,3                                | 28,3     |
| Итого        | 692,2           | 84,3                                | 80,2     | 87,8                                | 88,4     |
| прогноз 2019 |                 | 84,3                                | 80,2     |                                     |          |

На основе получившейся таблицы получили диаграмму:



По оси абсцисс — временной период по годам, по оси ординат — показатели в трлн. руб.

Рассчитав прогнозную ошибку, вывели показатели достоверности макроэкономического прогноза:

1 способ: 18,3, что свидетельствует о хорошей точности прогноза

2 способ: 23,2 — точность удовлетворительная

Таким образом, метод экспоненциального сглаживания в краткосрочном периоде показал, что ВВП Российской Федерации в 2019 продолжит увеличиваться, о

чем свидетельствует тренд и тенденции, сложившиеся к моменту последнего наблюдения. Этот факт может означать, что в 2019 году будет наблюдаться усиление национальной валюты, подъем рынка ценных бумаг, деловой активности, и снижение уровня процентных ставок по кредитным займам. Однако следует отметить, что отклонение от фактической прямой динамики ВВП относительно небольшое, и достоверность прогноза следует оценивать, как хорошую (1 способ) и удовлетворительную (2 способ).

#### Литература:

1. Адълбаева, Г.З., Ермаганова С.Б., Шинтаева С.С. Прогнозирование нестационарных экономических процессов по методу адаптивного статистического прогнозирования // Вестник ТГУ, 2013, № 117, с. 87–90.
2. Бессонов, В.А. (2009) Взгляд на российскую статистику со стороны пользователя // Вопросы статистики, 2009, № 5, с. 50–61.
3. Кремер, Н.Ш., Путко Б.А. Эконометрика. М., 2002.
4. Лукашин, Ю.П. Адаптивные методы краткосрочного прогнозирования временных рядов. — М.: Финансы и статистика, 2003, 416 с.
5. Матвеева, Т.Ю. «Введение в макроэкономику», Издательский дом ГУ-ВШЭ, 2008

## Теоретические основы современной системы ипотечного кредитования в Российской Федерации

Бабанов Андрей Борисович, кандидат экономических наук, доцент;

Калмыкова Анжела Юрьевна, студент магистратуры

Южно-Российский институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Ростов-на-Дону)

*В условиях рыночной экономики, неопределенности и риска потери работы, развитие ипотечного кредитования для широких слоев населения приобретает особую актуальность и определяется ключевыми национальными проектами*

**Ключевые слова:** ипотека, ипотечный кредит, нормативно-правовые акты Российской Федерации, классификация моделей ипотечного кредитования

Начало развития ипотеки в России относят к 14–15 вв., когда закрепляется частная собственность на землю. Дальнейшее развитие ипотечные отношения получили в связи с созданием первых ипотечных организаций (1754) и принятием законодательства, регламентирующего залоговое право (1835). В конце 18 века в Российской Империи функционирует 11 акционерных ипотечно-земельных банков. Крестьяне могли получить денежные средства для выкупа помещичьей земли в Государственном крестьянском поземельном банке. Стоит отметить «сословное» расхождение по кредитной ставке — так для крестьян она составляла до 8,5 годовых, тогда как для дворян 5%. Специалисты отмечают, что развитие российского ипотечного рынка соответствовало европейскому — законодательно, финансово, организационно, институционально. Активно развивались ценные бумаги — векселя, закладные, ипотечные бумаги, ценные бумаги кредитных учреждений.

После Октябрьских событий 1917 года многочисленные ипотечные организации были полностью ликвидированы, а общее право на частную собственность отменено. Восстановление прерванного процесса началось уже после 1991 года в связи восстановлением прав на частную собственность и развитием рыночных отношений в Российской Федерации. Первые ипотечные кредиты фиксируются в 1993 году, на основании Указа Президента Российской Федерации Б.Н. Ельцина от 28.12.1993 № 22281 «О разработке и внедрении внебюджетных форм инвестирования жилищной сферы», Указом Президента Российской Федерации от 10.06.94 № 1180 «О жилищных кредитах». Далее, принимается ряд нормативных актов, направленных на развитие ипотечного кредитования. Прежде всего стоит отметить постановление Правительства Российской Федерации от 26.08.1996 № 1010 «Об агентстве по ипотечному жилищному кредитованию», в соответствии с которым, в сентябре 1997 г. было образовано Федеральное агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК). В октябре 2003 г. был принят основной закон ФЗ «Об ипотечных ценных бумагах», который рассматривается как важный шаг в процессе формирования рынка с целью привлечения средств инвесторов в жилищную отрасль. Важной же осо-

бенностью закона стало то, что он разрешил банкам эмитировать ипотечные облигации и напрямую, и с помощью специальных ипотечных агентов.

Российский специалист В.М. Минц, исследуя вопросы становления ипотечного кредитования в Российской Федерации, выделяет в зависимости от схем привлечения ресурсов для долгосрочного кредитования в масштабах страны и от методов регулирования процентных ставок одноуровневую (европейскую) модель и двухуровневую (универсальную) модель ипотечного кредитования, которые именуются также по названиям тех стран, где они получили наибольшее развитие (соответственно, немецкая и американская модели ипотечного кредитования). [1]

И.В. Павлова в качестве признака классификации указанных моделей рассматривает степень их открытости для рынка капитала, на основе чего определяет три модели ипотечного кредитования:

- усеченно-открытую;
- расширенно-открытую;
- сбалансировано автономную

Правительством Российской Федерации принят пакет базовых документов, направленных на изменение ситуации с обеспечением граждан доступным и комфортным жильем, повышение качества жилищно-коммунальных услуг и ответственности управляющих организаций, а также привлечение в эту сферу частных инвестиций. Был принят Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года № 600, согласно которому должны были достигнуть следующих ориентиров:

до 2018 года:

- снижение показателя превышения среднего уровня процентной ставки по ипотечному жилищному кредиту (в рублях) по отношению к индексу потребительских цен до уровня не более 2,2 процентных пункта; увеличение количества выдаваемых ипотечных жилищных кредитов до 815 тысяч в год;

- создание для граждан Российской Федерации возможности улучшения жилищных условий не реже одного раза в 15 лет; снижение стоимости одного квадратного метра жилья на 20 процентов путем увеличения объема ввода в эксплуатацию жилья экономического класса;

до 2020 года — предоставление доступного и комфортного жилья 60 процентам российских семей, желающих улучшить свои жилищные условия.

Реализуется государственная программа Российской Федерации «Обеспечение доступным и комфортным жильём и коммунальными услугами граждан Российской Федерации», утверждённая постановлением Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 года № 323.

Во исполнение данного закона Градостроительного кодекса РФ постановлением Правительства Российской Федерации в 2014 года утверждён перечень процедур в сфере жилищного строительства, который в настоящее время содержит 124 процедуры, с учётом внесённых изменений, предусматривающих оптимизацию и сокращение количества процедур. В целях поддержки платёжеспособного спроса граждан на жильё, а также развития рынка ипотечного кредитования реализовывалось постановление Правительства Российской Федерации от 13 марта 2015 года № 220 «Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским кредитным организациям и акционерному обществу «Агентство ипотечного жилищного кредитования» на возмещение недополученных доходов по выданным (приобретённым) жилищным (ипотечным) кредитам (займам)». [2]

Для полного раскрытия данной темы необходимо дать определения основным категориям.

Под ипотекой понимают установление обеспечения обязательства по кредитному договору, по договору займа или иного обязательства, в том числе обязательства, ос-

нованного на купле-продаже, аренде, подряде, другом договоре, причинении вреда, если иное не предусмотрено федеральным законом. [3]

В жилищной ипотеке покупатель жилья передает в залог свой дом банку или другому типу кредитора, который имеет претензию на дом, если домовладелец не выполнит свои обязательства по выплате ипотеки. В случае обращения взыскания кредитор может выселить жильцов дома и продать дом, используя доход от продажи для погашения ипотечного долга.

Ипотека обеспечивает также уплату залогодержателю сумм, причитающихся ему:

1) в возмещение убытков и / или в качестве неустойки (штрафа, пени) вследствие неисполнения, просрочки исполнения или иного ненадлежащего исполнения обеспеченного ипотекой обязательства;

2) в виде процентов за неправомерное пользование чужими денежными средствами, предусмотренных обеспеченным ипотекой обязательством либо федеральным законом;

3) в возмещение судебных издержек и иных расходов, вызванных обращением взыскания на заложенное имущество;

4) в возмещение расходов по реализации заложенного имущества.

Предметом ипотеки может заложено недвижимое имущество (согласно Гражданскому кодексу Российской Федерации), права на которое установлены и зарегистрированы согласно национальному законодательству.

Таблица 1. Имущество, которое может быть предметом ипотеки [4]

| №  | Наименование   | Нормативно-правовой акт   |
|----|--|---|
| 1. | земельные участки, за исключением земельных участков, указанных в статье 63 настоящего Федерального закона           | Федеральный закон от 16.07.1998 № 102-ФЗ (ред. от 02.08.2019) «Об ипотеке (залоге недвижимости)»  |
| 2. | предприятия, а также здания, сооружения и иное недвижимое имущество, используемое в предпринимательской деятельности | Федеральный закон от 16.07.1998 № 102-ФЗ (ред. от 02.08.2019) «Об ипотеке (залоге недвижимости)»  |
| 3. | жилые дома, квартиры и части жилых домов и квартир, состоящие из одной или нескольких изолированных комнат           | Федеральный закон от 16.07.1998 № 102-ФЗ (ред. от 02.08.2019) «Об ипотеке (залоге недвижимости)»  |
| 4. | садовые дома, гаражи и другие строения потребительского назначения   | Федеральный закон от 16.07.1998 № 102-ФЗ (ред. от 02.08.2019) «Об ипотеке (залоге недвижимости)»  |
| 5. | Воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания  | Федеральный закон от 14.03.2009 № 31-ФЗ «О государственной регистрации прав на воздушные суда и сделок с ними»<br>«Кодекс внутреннего водного транспорта Российской Федерации» от 07.03.2001 № 24-ФЗ (ред. от 02.08.2019) |
| 6. | Машино-места   | Федеральный закон от 03.07.2016 № 315-ФЗ «О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации»  |

Обязательными условиями договора ипотеки должны быть указаны предмет ипотеки, его оценка, существо, размер и срок исполнения обязательства, обеспечиваемого ипотекой. В настоящее время в договоре ипотеки должно быть обязательно указано право и наименование органа, зарегистрировавшего это право.

Анализ нормативно-правовых актов показывает, что

наиболее полное определение «ипотека», раскрывается в федеральном законе «Об ипотеке», поскольку в нем раскрывается экономико-правовой смысл и механизмы связанные с правами основных участников. Анализ экономической и правовой литературы показывает, множество классификационных подходов, раскрывающих различные виды и формы ипотеки.

Литература:

1. Минц, В. М. Модели ипотечного кредитования и перспективы их применения в России // Банковское дело. 2012. № 6. с. 30
2. О ходе выполнения Указа Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года № 600 «О мерах по обеспечению граждан Российской Федерации доступным и комфортным жильём и повышению качества жилищно-коммунальных услуг» // URL: <http://m.government.ru/all/27534/> (дата обращения: 25.11.2019)
3. Федеральный закон от 16.07.1998 № 102-ФЗ (ред. От 02.08.2019) «Об ипотеке (залоге недвижимости)» (с изм. и доп., вступ. в силу с 02.08.2019) // Электронно-правовая система Консультант Плюс
4. Составлено авторами по нормативно-правовым актам Российской Федерации

## Системный подход к управлению персоналом в образовательной организации

Бурляева Ольга Викторовна, кандидат педагогических наук, доцент;  
Лямцев Дмитрий Владимирович, студент магистратуры  
Мордовский государственный педагогический институт имени М. Е. Евсевьева (г. Саранск)

*В статье рассматривается системный подход к управлению персоналом в образовательной организации на примере Мордовского государственного педагогического института имени М. Е. Евсевьева. Проанализированы направления работы с персоналом, этапы подбора, адаптации и развития персонала, выявлены угрозы и риски, предложены пути совершенствования управления персоналом на основе системного подхода.*

**Ключевые слова:** системный подход, управление персоналом, персонал, кадровая политика, образовательная организация, профессорско-преподавательский состав.

В настоящее время персонал признан важнейшим ресурсом организации. Управление персоналом занимает ведущее место в системе управления любой организации, считается основным критерием ее успеха и рассматривается как особый вид деятельности, механизм и система научно-практических мероприятий, методов и принципов руководства людьми в организации. От управления персоналом зависит не только выживание самой организации, но и самые разнообразные характеристики общества в целом.

Значимость управления персоналом для существования организации заключается в том, что от того, насколько грамотно осуществляется данный процесс, зависит успешность работы организации. В результате возникает необходимость поиска наиболее эффективных подходов к управлению персоналом, одним из которых выступает системный подход.

В современных исследованиях достаточно широко представлены методы, принципы, формы работы с персоналом (Х. А. Абдухманов [1], Ю. Н. Арсеньев, С. И. Шелобаев, Т. Ю. Давыдова [2], Т. Ю. Базаров [4], Т. К. Не-

зоренко [6], А. Л. Кибанов [8], и др.). Системный подход к управлению персоналом затрагивали в своих работах В. Г. Афанасьев [3], М. А. Меньшикова [5], Н. Н. Сивальнева [7] и др.

В работах В. Г. Афанасьева под системой понимается единство взаимовлияющих и взаимосвязанных элементов, которые расположены в определенной иерархии по отношению друг к другу. Эти элементы действуют совместно и направлены на достижение какой-либо конкретно поставленной цели. В центре управления как системы В. Г. Афанасьев видел человека, который является самым главным, основным компонентом любой системы социального порядка, будь то семья или общество, государство в целом. Человек рассматривается как единственный субъект управления в любых управленческих системах технико-технологических, организационных, социально-политических [3, с. 17].

Т. К. Незоренко рассматривает кадровую политику как системообразующее звено и выделяет систему управления персоналом, систему принципов и методов работы с персоналом и т. д. [6, с. 65].

Соответственно, системный подход к управлению персоналом предполагает изучение кадрового потенциала организации как совокупности взаимосвязанных и взаимообусловленных элементов во всем их многообразии. Это совокупность управленческих функций и методов в отношении работы с персоналом, и кадровая структура организации, и структура управления организации в целом, где работа с кадрами выступает ее отдельным элементом.

Таким образом, системный подход учитывает взаимосвязи между всеми элементами управления персоналом и проявляется в разработке стратегических целей, выборе способов их достижения, формировании соответствующего инструментария управления, включающего комплексное планирование, организацию и контроль работы с кадрами. Главными компонентами системы управления персоналом являются: кадровая политика, планирование персонала, подбор и отбор персонала, адаптация новых сотрудников, мотивация и стимулирование, профессиональная подготовка и развитие персонала, управление карьерой, кадровое делопроизводство.

Данные компоненты находятся в тесной взаимосвязи, взаимно обуславливают друг друга; при изменении одного элемента меняется вся система.

В целом сущность системного подхода к управлению персоналом заключается:

- в формировании системы целей работы с персоналом и установление их иерархии;
- в последовательной, системной реализации всех направлений работы с персоналом, начиная с этапа планирования и отбора кадров, их развития, планирования карьеры, обеспечения профессионально-должностного роста, мотивации т. д.;
- в систематичном использовании методов и принципов работы с персоналом;
- в постоянном отслеживании эффективности работы с персоналом на основе выделения количественных показателей и критериев данной работы, оценке целей, средств и способов приближения к ним или их полного достижения.

Изучение кадрового состава в федеральном государственном образовательном учреждении высшего образования «Мордовский государственный педагогический институт имени М. Е. Евсевьева» показало, что это высокоорганизованный, квалифицированный, творческий коллектив. Работа с кадрами является одним из основных направлений деятельности высшего руководства — ректората института. Это непрерывный процесс, направленный на подбор сотрудников, создание у них мотивации творческой деятельности, повышение научного и образовательного потенциала для достижения высоких конечных результатов в трудовой деятельности работника.

Управление персоналом в МГПИ регулируется федеральными нормативными документами, на основании которых разработаны локальные акты, регламентирующие деятельность по работе с персоналом, порядок подбора и назначения на должность, процедуры проведения кон-

курса на замещение должностей и аттестации профессорско-преподавательского состава, процесс формирования штатного расписания работников, оплату труда и выплат стимулирующего характера, а также отражающие антикоррупционную политику.

Стратегической целью управления персоналом в МГПИ является обеспечение оптимального баланса процессов обновления и сохранения количественных и качественных характеристик профессорско-преподавательского состава, научных и иных работников, а также повышение мотивации и заинтересованности всех работников в результатах своей деятельности.

Системный подход реализуется посредством введения в действие документированной процедуры «Управление персоналом», в которой рассмотрено регулирование всех направлений работы с кадрами — разработка кадровой политики, планирование и отбор персонала, адаптация и развитие персонала, аттестация персонала, мотивация и стимулирование, анализ, измерение и мониторинг процесса управления кадрами.

С целью разработки механизмов совершенствования процесса управления персоналом на основе системного подхода в институте регулярно проводится анкетирование «Оценка степени удовлетворенности условиями труда сотрудников МГПИ», которое позволяет обозначить главные проблемы в создании условий для творческого продуктивного труда.

Обобщение опыта МГПИ по применению системного подхода к управлению персоналом и изучение удовлетворенности сотрудников МГПИ условиями работы позволил провести SWOT-анализ, позволяющий выявить сильные и слабые стороны данного процесса, сформулировать возможности и угрозы, и на этой основе разработать рекомендации по совершенствованию управления персоналом на основе системного подхода.

Сильными сторонами процесса управления персоналом можно считать наличие высококвалифицированных сотрудников, соответствующих требованиям стандартов различного уровня, постоянство кадрового состава и трудоспособный возраст большей части профессорско-преподавательского состава, наличие разработанной системы мотивации и стимулирования, действующей системы регулярного повышения квалификации, наличие локальных актов, позволяющих рассматривать процесс управления персоналом в системе.

Среди слабых сторон отмечена высокая загруженность преподавателей научной, воспитательной работой, а также процессом разработки образовательной документации, неудовлетворенность заработной платой и системой стимулирования, сложность адаптации молодых сотрудников к ведению образовательного процесса в вузе, нереализованность творческого потенциала опытных преподавателей. При бездействии работников, занимающихся управлением персоналом, выявлены угроза высокой загруженности преподавателей, ведущей к «профессиональному выгоранию», отток молодых кадров и как

следствие — старение персонала, неудовлетворенность условиями труда, что может снизить творческий и научный потенциал сотрудников.

На основании выявления сильных и слабых сторон управления персоналом выявлены возможности, позволяющие усовершенствовать работу с персоналом: создание условий для повышения квалификации и постоянного профессионального роста сотрудников; увеличение научного потенциала сотрудников; создание института наставничества, позволяющего реализовать творческий потенциал опытным педагогам и оптимизировать процесс

профессиональной адаптации молодых кадров; сохранение рабочих мест за счет увеличения количества студентов.

Таким образом, изучение процесса управления персоналом в МГПИ им. М. Е. Евсевьева показало, что работа с кадрами поставлена на достаточно высоком уровне; руководством вуза регламентирована работа по отбору и приему на работу, аттестации, повышению квалификации, мотивации сотрудников; проводятся опросы сотрудников, позволяющие выявить проблемные ситуации и улучшить условия труда.

#### Литература:

1. Абдухманов, Х. А. Основы кадровой политики и кадрового планирования: учебное пособие для бакалавров направления «Управление персоналом» / Х. А. Абдухманов. — М.: МГУПС (МИИТ), 2014. — 340 с.
2. Арсеньев, Ю. Н. Управление персоналом: Технологии: учебное пособие / Ю. Н. Арсеньев, С. И. Шелобаев, Т. Ю. Давыдова. — М.: Юнити, 2015. — 192 с.
3. Афанасьев, В. Г. Общество, управление, информация: опыт системного подхода. — М.: Либроком, 2013. — 208 с.
4. Базаров, Т. Ю. Управление персоналом. Практикум: учебное пособие / Т. Ю. Базаров. — М.: ЮНИТИ, 2014.
5. Меньшикова, М. А. К вопросу об управлении персоналом как системе и интегрированной подсистеме организации // Ученые записки. Электронный научный журнал Курского государственного университета. — 2008. — № 3(7). — с. 59–66.
6. Незоренко, Т. К. Управление персоналом: монография. — М.: Лаборатория книги, 2010. — 92 с.
7. Сивальнева, Н. Н. Управление персоналом как элемент системы конкурентных преимуществ организации // Управление персоналом. — 2008. — № 22. — с. 51–54.
8. Управление персоналом организации: учебник / под ред. А. Я. Кибанова. — 3-е изд., доп. и перераб. — М.: ИНФРА-М, 2005. — 638 с.

## Методика формирования бизнес-модели торгового предприятия

Веретельник Анна Олеговна, главный государственный таможенный инспектор  
Владивостокская таможня

*Рассматривается роль формирования бизнес-модели торгового предприятия как концепции ведения бизнеса, его архитектуры. Определены подходы к определению внутренних компонентов бизнес-модели. Проанализированы факторы внешней среды, которые влияют на формирование и функционирование бизнес-модели торгового предприятия. Предложена методика формирования бизнес-модели торгового предприятия, построенная с учетом влияния технологических факторов внешней среды, которые на данный момент имеют наибольшее воздействие на функционирование торговой компании.*

**Ключевые слова:** бизнес-модель, торговое предприятие, информационные технологии.

В реалиях современной экономики одним из главных факторов успешной деятельности компании в различных отраслях является ее эффективная бизнес-модель. Стратегическое управление бизнес-процессами и учет основных компонентов деятельности организации, осуществляющей свою деятельность в рыночной экономике, является главной задачей менеджмента организации.

В настоящее время к изучению бизнес-моделей организаций приковано большое внимание, но так и не определено четкое место бизнес-модели в стратегическом

управлении, нет общепринятого определения бизнес-модели, а также нет определенного набора компонентов бизнес-модели, которые бы определяли процессы в организациях, принадлежащих к различным отраслям экономики.

В условиях возрастающей конкуренции в отрасли торговли крайне сложно создать и поддерживать работу компании на достойном уровне. Во многом успех компании зависит от общего видения целей и задач и правильного структурирования внутренних процессов. Для этого необходима понятная и применимая к отрасли торговли мето-

дика формирования бизнес-модели, с помощью которой руководители компаний смогут выстроить бизнес-модель, соответствующую поставленным целям и задачам, и восприимчивую к влиянию факторов внешней среды.

Таким образом, целью данного исследования является разработка методики формирования бизнес-модели торговой сети в условиях влияния факторов внешней среды.

Л. Боссиди и Р. Чаран в своей работе [4, с. 28] рассматривают «бизнес-модель как процесс живого, основанного на реальности мышления, нацеленного на понимание специфики бизнеса как единого механизма». Данное определение довольно широко дает представление о понятии «бизнес-модель», но предполагает комплексный характер процесса бизнес-моделирования.

Д. Дебелак в своей работе «Бизнес-модели: Принципы создания процветающей организации» не предлагает собственное определение бизнес-модели, а использует ресурсом Wikipedia: «Бизнес-модель — это инструмент компании для получения прибыли. Это совокупность принципов организации внутренней работы фирмы и обслуживания клиентов, подкрепляемая стратегией (что компания намеревается делать) и методами ее реализации (как компания собирается выполнять свои планы)» [5, с. 19].

Шингарев П. В. в своей работе определяет бизнес-модель как «представление набора связанных модельных элементов, определяющих внутреннюю и внешнюю среду компании в рамках единой системы» [3].

Р. Майкл отмечает, что в самом общем определении «бизнес-модель — это метод осуществления бизнеса, благодаря которому компания может обеспечить себя, то есть сгенерировать доход, выручку» [8].

В работе Гришина В. Н. и Панфиловой Е. Е. бизнес-модель представляется как сложная система, в которой отражены все объекты, процессы, правила выполнения операций, существующая стратегия развития, критерии оценки эффективности функционирования системы [1, с. 8–9]. При этом наравне с бизнес-моделью существует информационная модель, которая определяет все информационные потоки в организации (правила и алгоритмы передачи элементов информационного пространства).

В работе Калянова Г. Н. автор указывает на схожесть понятий бизнес-модель организации и архитектура организации [2]. Архитектура организации — это полное описание модели всех ключевых элементов и отношений между ними. Архитектура организации описывает роль людей, процессов, вспомогательных технологий — именно она становится информационной основой, которая определяет структуру бизнеса, информационные потоки, необходимые для ведения бизнеса, вспомогательные технологии, которые поддерживают бизнес-операции, процессы модификации и развития, которые необходимы для реализации новых процессов, которые возникают при появлении новых бизнес-задач и потребностей.

Таким образом, можно сделать вывод и определить бизнес-модель как принципиальную концепцию ведения

бизнеса, его архитектуру, в которой охарактеризованы основные элементы организации, связи и взаимоотношения между ними, а также взаимоотношения с внешней средой. Бизнес-модель позволяет получить целостное, но в то же время упрощенное представление о функционировании отдельного бизнеса, и в то же время показать самые главные его характеристики — миссию, создаваемую потребительскую ценность, как она доставляется до конечного потребителя, какие ресурсы используются, какие конкурентные преимущества имеются у бизнеса, что поможет продолжать получать стабильный доход и извлекать прибыль.

При существующем многообразии видов бизнес-моделей, предпринимателю достаточно трудно просто сделать выбор в пользу какой-то одной и работать по ней. Необходимо четкое системное видение организации, проработка каждого элемента системы.

При рассмотрении бизнес-модели как системы, одним из важных вопросов становится определение компонентов, из которых она состоит, их составляющие и расположение относительно друг друга. М. Джонсон, К. Кристенсен и Х. Кагерманн в своей работе говорят о том, что основными компонентами, составляющими бизнес-модель, являются потребительская ценность продукта, формула прибыли, ключевые ресурсы и ключевые процессы [6].

Д. Дебелак [5, с. 126] в своей работе разделяет компоненты бизнес-модели на две группы — «зеленого» и «красного цвета». Компоненты бизнес-модели, входящие в группу «зеленого цвета» — это возможности компании, а компоненты в группе «красного цвета» — зона риска. Данные компоненты анализируются не только для понимания возможностей и угроз бизнеса, но и служат критериями эффективности бизнес-модели, и, как следствие, эффективности функционирования организации.

Наиболее комплексным и удобным для применения из существующих методов формирования бизнес-модели является «шаблон бизнес-модели» А. Остервальдера и И. Пинье [7, с. 17]. Согласно авторам, бизнес-модель любого предприятия включает в себя девять структурных блоков: потребительские сегменты, ценностные предложения, каналы сбыта, взаимоотношения с клиентами, потоки поступления доходов, ключевые ресурсы, ключевые виды деятельности, ключевые партнеры, структура издержек.

Данный состав шаблона бизнес-модели, дает понять, что авторы рассматривают бизнес-модель организации как открытую систему, не ограниченную только внутренней средой, которая вступает во взаимоотношения со своим внешним окружением. Девять выделенных блоков «охватывают четыре основные сферы бизнеса: взаимодействие с потребителем, предложение, инфраструктуру и финансовую эффективность компании» [8].

Представляя бизнес-модель предприятия как открытую систему, необходимо рассматривать ее в целом и ее компоненты в условиях внешней среды.

При анализе макроокружения торговых предприятий необходимо учитывать специфические особенности тор-

говых сетей как вида отраслевой компании, и торговли как отраслевого рынка, на которые влияют политические, социальные и экономические факторы.

Политические факторы могут играть не только существенную, но и решающую роль в управлении торговыми предприятиями и создании или трансформации их бизнес-моделей. Ключевое значение будут иметь институциональные условия и законодательство, в рамках которого осуществляет свою деятельность торговая сеть. Развитие цифровых технологий, коммуникационных связей и все большее проникновение Интернета также обострили вопросы защиты прав потребителей. Важно понимать, что помимо ограничений, властные структуры также могут создавать пространство возможностей с помощью поддержки отдельных инициатив и проектов торговых предприятий, в том случае, если они представляют общественную значимость или соответствуют тем или иным задачам государственной политики.

К экономическим факторам внешней среды, влияющим на бизнес-торгового предприятия, относятся такие явления, как влияние европейского долгового кризиса, чье негативное воздействие простирается значительно дальше территории Европейского Союза и сказывается на множестве различных рынков. При этом некоторое замедление темпов роста мировой торговли закономерно. При этом необходимо учитывать различную степень развитости рынков разных стран. Существенное значение для торговых предприятий как для крупных отраслевых компаний будут иметь и общие экономические факторы, и показатели. Темпы роста ВВП, динамика ставки рефинансирования, особенности налогообложения, сезонные колебания, обменные курсы валют — воздействие этих и многих других макроэкономических факторов распространяется на компании любого типа, но, прежде всего, представителей крупного бизнеса. Учет всех этих показателей необходим не только для определения места торговой сети в экономической системе страны или региона, но и дает необходимую информацию о потребителе. Так, динамика ставки рефинансирования влияет на стратегические решения компании не только в отношении стоимости кредитования и привлечения дополнительных средств, но и на поведение конкурентов, партнеров, а также — что наиболее важно — на потребительский спрос. Происходящий во всей отрасли процесс цифровизации уже привел к трансформации бизнес-моделей многих торговых предприятий. Многие предприятия торговли уходят на Интернет площадки, большие торговые сети развивают свои маркет-плейсы на просторах всемирной сети.

Значимость социальных факторов внешней среды для построения бизнес-модели торговой сети, в целом, не имеет существенных отличий от их роли в любой компании, занимающейся продажами товаров и услуг непосредственно конечному потребителю. Исследования целевых аудиторий, составление «потребительских характеристик», бренд-менеджмент — все это входит в перечень маркетинговых задач любой крупной торговой

компании. Большую роль играет реклама, продвижение, позиционирование или брендинг, для деятельности торгового предприятия. Торговые сети предоставляют ассортимент товаров, которые имеют определенную и конкретную потребительскую стоимость, но также необходимо не забывать апеллировать к ценностям потребителей и транслировать собственные ценностные представления. Таким образом, повседневное предложение торговой сети должно быть ценностным и представлять определенную значимость для потребителя как, например, часть его образа жизни или атрибут референтной группы. Таким образом, принципиально важную роль играет качественная маркетинговая работа с целевыми аудиториями. В современных условиях предложение торговой сети должно быть максимально дифференцированным и привлекать различные потребительские сегменты. Для этого необходимо использовать возможности интерактивного характера связи с потребителем — создание собственных общественно-коммуникативных площадок и платформ, с целью формирования заинтересованных потребительских групп; новые возможности продвижения товаров и брендов.

Не менее важным влиянием на развитие рынка торговли отличаются технологические факторы. Очевидно, что в век информационных технологий приоритетной задачей любого торгового предприятия является построение бизнес-модели, эффективной в цифровой среде. Для адаптации своей бизнес-модели к меняющейся цифровой среде руководству торговых сетей необходимо принимать важные управленческие решения. Одним из таких является определение степени технологического развития ключевых для торгового предприятия рынков. Также необходимо определить степень необходимости использования передовых технологий при формулировании своего ценностного предложения (устройства, интерфейсы, связи). Важно определиться с использованием в качестве каналов сбыта Интернет-продажи, электронную коммерцию, новых технологические платформы. При стремительном развитии технологий необходимо определить роль новых коммуникационных технологий при выстраивании взаимодействия с клиентами. При оптимизации бизнес-модели необходимо определить виды деятельности, для которых необходимы технологии (существующие или потенциальные), при этом адекватно оценить необходимость внедрения инноваций в деятельность предприятия и найти способ их получения (самостоятельное создание; инвестирование в разработки; использование государственных программ или иных источников грантов; заимствование и покупка инноваций).

Отечественный торговый бизнес давно существует в реалиях политических, экономических и социальных факторов внешней среды, тогда как технологические факторы начали проявлять свой вес и значительное влияние сравнительно недавно. То, насколько технологичен бизнес, какие информационные технологии он использует в своей модели управления, на сегодняшний момент стало клю-

чевым фактором конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности предприятия.

Таким образом, целесообразно представить методику формирования бизнес-модели торгового предприятия, которая разработана с учетом влияния информационных технологий на основные процессы деятельности торговой организации.

Методика основывается на заполнении менеджментом предприятия структуры бизнес-модели, состоящей из десяти блоков, которые отражают основную логику действий предприятия, направленных на получение прибыли. В существующем подходе А. Остервальдера [7, с. 35] центральным элементом бизнес-модели является «Цен-

ностное предложение», при этом все остальные восемь элементов модели связаны с ним тем или иным образом. С учетом специфики деятельности торгового предприятия (дистрибуция готовых товаров) в предложенной методике формирования бизнес-модели данный элемент был заменен на «Товар и его конкурентные преимущества».

Также предлагаемая методика формирования бизнес-моделей торговых предприятий дополнена элементом — «Информационные технологии», который может быть связан непосредственно с реализацией продукта, но также косвенно влияет на эти остальные элементы и имеет решающее значение для бизнес-модели в целом.

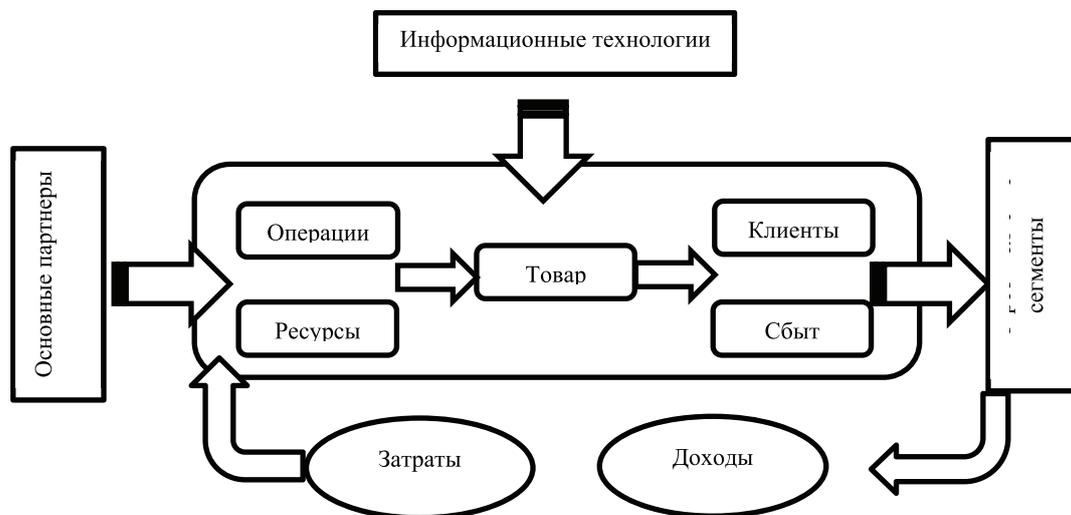


Рис. 1. Структура бизнес-модели (разработана автором)

Данный элемент является ее неотъемлемой частью, так как эффективность и успешность функционирования бизнес-модели не может быть объективно оценена без рассмотрения развивающихся информационных технологий, в сфере влияния и с помощью которых собирается работать торговая компания.

На графической схеме структуры бизнес-модели (рис. 1) элемент «Информационные технологии» изображен в виде отдельного блока, который соединен стрелкой с операционными элементами бизнес-модели «Операции», «Ресурсы», «Товар», «Клиенты» и «Сбыт». Ло-

гика этой связи заключается в том, что информационные технологии влияют на свойства предлагаемого продукта, а также на стоимость его создания, цену реализации и обратную связь с покупателями.

Таким образом, предложенная методика формирования бизнес-модели является наиболее полным инструментом, визуализирующим общую стратегическую картину работы торгового предприятия, при влиянии на операционные процессы информационных технологий, а также упрощает представление базовых элементов логику выбранного предприятием способа извлечения прибыли.

#### Литература:

1. Гришин, В. Н., Панфилова Е. Е. Информационные технологии в профессиональной деятельности / В. Н. Гришин, Е. Е. Панфилова — М.: Изд-во ФОРУМ: ИНФРА-М, 2015. — с. 416.
2. Калянов, Г. Н. О теории бизнес-процессов / Г. Н. Калянов // Программная инженерия. — 2018. — № 3. — с. 88–108.
3. Шингарев, П. В. Построение бизнес-модели корпорации, ориентированной на развитие [Электронный ресурс] / П. В. Шингарев. URL: <http://www.aup.ru/books/m74/3.htm>
4. Боссида, Л., Чаран Р. Сталкиваясь с реальностью. Как адаптировать бизнес-модель к меняющейся среде / Л. Боссида, Р. Чаран: Пер. с англ. — М.: ООО «И. Д. Вильямс», 2007. — с. 288.

5. Дебелак, Д. Бизнес-модели: принципы создания процветающей организации / Д. Дебелак — М.: Издательский Дом Гребенникова, 2009. — с. 256.
6. Джонсон, М., Кристенсен К., Кагерманн Х. Обновление бизнес-модели [Электронный ресурс] / М. Джонсон, К. Кристенсен, Х. Кагерманн. URL: <https://hbr-russia.ru/management/strategiya/a9780>.
7. Остервальдер, А., Пинье И. Построение бизнес-моделей: настольная книга стратега и новатора / А. Остервальдер, И. Пинье — М.: Альпина Паблишер, 2012. — с. 330.
8. Раппа, М. Бизнес-модели в Интернет [Электронный ресурс] / М. Раппа. URL: <http://textpattern.ru/fommm/viewtopic.php?id=300>.

## Роль государственного регулирования для внешнеэкономической деятельности и деятельности рынка

Веселова Наталья Андреевна, студент магистратуры

Южно-Российский институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Ростов-на-Дону)

*В статье поднят вопрос о значении государственного регулирования во внешнеэкономической деятельности. Рассмотрены основные цели регулирования внешнеэкономической деятельности, классификация внешней торговли.*

**Ключевые слова:** внешнеэкономическая деятельность, внешнеторговая деятельность, внешняя торговля, государственное регулирование, институциональное регулирование, мировая экономическая система, национальная экономика.

Глобализация экономической деятельности, расширение двусторонних связей между государствами и зависимость друг от друга, скорость решения глобальных экономических проблем превратили целесообразное регулирование внешнеэкономической деятельности в объективную задачу. Прежде всего, основными аспектами являются взаимные торговые и экономические связи между странами. Внешнеторговая деятельность является основным фактором повышения социально-экономического процветания в каждом обществе, но при этом она также может быть вызвана кризисом. Позитивное отражение внешнеторговой деятельности на национальную экономику зависит от хорошего регулирования этих связей и их стимулирования. На первом этапе должен быть увеличен уровень экспорта, поэтому необходимо уделить гораздо большее внимание на развитие российских производств, которые уже ведут внешнеторговую деятельность. В целом, государство несет гораздо большую ответственность в направлении экономической безопасности страны и отвечает за защиту общегосударственных интересов в условиях рыночной экономики.

Практически во всех странах существует государственный опыт регулирования внешнеторговой деятельности. Но его масштабы и методы отличаются друг от друга в связи с целями и задачами, поставленными перед государством. Также государственное регулирование внешней торговли определяется правилами станового пространства в современной мировой экономике и внутренней внешней политике государства.

Значимость государственного регулирования внешнеторговой деятельности понимается как основная часть экономических отношений, складывающихся на институциональных структурах. Международные отношения организованы не только ради экономической эффективности. Основным вопросом, стоящим за пределами внешнеэкономических связей, является достижение быстрого роста научных технологий. Таким образом, научные технологии не только поселились в одной стране, но и интегрированы в мировую экономическую систему. Это дает гораздо больше возможностей для экономики стран взаимодействовать друг с другом и устанавливать новые внешнеэкономические связи.

Известно, что внешнеторговая деятельность осуществляется на основе международных юридических норм. Другие факторы также отражаются во внешнеторговой деятельности, такие как:

- участие страны в глобальной системе;
- структура правительства;
- рабочая сила;
- финансовые и природные ресурсы.

Эти факторы являются вполне разумными во внешнеэкономических отношениях.

Ниже выделены основные цели регулирования внешнеэкономической деятельности:

- Подготовка норм, определяющих юридические основы внешнеэкономической деятельности, и их регулирование;
- Определение статусов органов для регулирования внешнеэкономической деятельности;

— Определение законодательной базы в рамках государственного регулирования внешнеэкономической деятельности;

— Принятие нормативных актов по созданию новых совместных предприятий в стране.

— Определение режима экспорта, экспортной лицензии, определение правил ввоза и вывоза товаров.

— Реализация валютных и таможенных правил.

— Принятие мер по защите интересов государства для участия во внешнеэкономической деятельности. [4]

Все проведенные в стране экономические реформы показывают, что эти реформы являются основными частями внешней политики, осуществляемой страной в области торговой деятельности. Государство стремится к формированию внешнеторговых отношений в макроэкономическом масштабе и решает глобальные экономические связи.

Когда все методы и принципы будут приняты в отношении экономических реформ, проведенных в стране, будет достигнута высокая эффективность в отношении внешнеторговой деятельности. Тогда же экономические реформы должны быть отнесены и к глобальной экономической интеграции. Это помогает расширить основные возможности страны для интеграции в мировую экономическую систему. Также следует отметить, что экономические реформы, проведенные под брендом формирования внешнеэкономической деятельности, отражают преимущества и недостатки переходного периода. Государственный суверенитет и политика в отношении внешнеэкономической деятельности рассматриваются с преимуществом в следующих случаях:

— Экономика страны должна отвечать за открытую политику.

— Первым этапом внешней торговли может быть нацеленность на экономические отношения.

— Внешнеторговая деятельность должна быть организована на принципах местной ресурсной экономики, то есть среди экспорта продукции должно быть большое количество готовой продукции. [3]

В современных условиях свободного рынка внешняя торговля классифицируется по следующим направлениям:

- Внешняя торговля
- Международные производственные союзы
- Научно-техническое сотрудничество и совместное предпринимательство
- Международная миграция трудовых ресурсов

— Международный поток капитала

— Международные интеграционные союзы

— Сотрудничество в рамках международных организаций.

Формы внешней торговли зависят от мирового экономического развития и ситуации. Таким образом, обмен одной из этих форм будет отражать другие приоритеты. Естественно, что по этим причинам система государственного регулирования и, соответственно правила таким образом также будут изменены.

В экономической теории и практике выделяют следующие способы модернизации внешнеэкономической деятельности:

— Защита экономической независимости.

— Гарантии экономической безопасности.

— Стимулирование развития национальной экономики.

— Поддержка рациональной интеграции в мировую экономику. [2]

К методам государственного регулирования внешнеторговой деятельности относятся:

1) таможенно-тарифное регулирование;

2) нетарифное регулирование;

3) запреты и ограничения внешней торговли услугами и интеллектуальной собственностью;

4) меры экономического и административного характера, способствующих развитию внешнеторговой деятельности и предусмотренных Федеральным законом от 08.12.2003 N 164-ФЗ (ст. 12). [1]

Регулирование внешнеторговой деятельности осуществляется способами, называемыми регулированием экономических процессов. Эти процессы содержат основные элементы внешней экономики при свободном рынке:

— Внешнеторговая политика

— Финансово-кредитная политика

— Валютная политика

— Экспортная политика

— Политика платежного баланса

— Направление валютных резервов

— Иностранные кредиты и государственные долги

— Институциональное регулирование внешней торговли.

Институциональное регулирование внешней торговли для внешнеэкономической деятельности в основном действовал при подходящем механизме управления со стороны государства.

#### Литература:

1. Федеральный закон от 08.12.2003 N 164-ФЗ (ред. от 01.05.2019) «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»
2. Корнеева, А. В., Корнеев Г. У. // Регулирование ВЭД в Российской Федерации: структурирование системы // Вестник ТГУПБП. 2019. № 2 (79).
3. Баринов, В. А. Внешнеэкономическая деятельность: Учебник / Баринов В. А. — М.: Форум, 2018. — 160 с.
4. Мантусова, В. Б. Внешнеэкономическая деятельность. Учебник / Мантусова В. Б. — М.: Юнити, 2018. — 624 с.

## Вовлечение малого и среднего бизнеса Ростовской области во внешнеторговую деятельность

Веселова Наталья Андреевна, студент магистратуры

Южно-Российский институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы  
при Президенте Российской Федерации (г. Ростов-на-Дону)

*В статье рассматриваются перспективы и тенденции развития малого и среднего бизнеса в Ростовской области. Предложены меры по привлечению малого и среднего бизнеса во ВЭД.*

**Ключевые слова:** малое предпринимательство, малый бизнес, международная торговля, международное сотрудничество, региональный уровень, экспортный потенциал.

Перспектива распространения своего продукта или услуг для миллионов потенциальных клиентов представляет собой огромную возможность для малого и среднего предпринимательства, работающих на международном рынке. Быть небольшой компанией на рынке часто дает преимущества: малые предприятия обычно более гибки и готовы идти на риск. А благодаря расширению охвата мобильных и цифровых технологий многие предприятия пользуются преимуществами цепочек поставок, которые экспоненциально улучшили свои возможности для глобального и эффективного источника.

Общественная поддержка также существует: страны во всем мире стремятся увеличить производство и экспорт в качестве стратегии роста и используют официальные активы для развития внутреннего бизнеса. Но независимо от потенциальных возможностей или государственных ресурсов, масштабирующий малый бизнес должен ловко преодолеть множество барьеров для входа перед созданием и распространением своего продукта по всему миру.

Международная торговля — это устоявшаяся стратегия развития бизнеса, которая может повысить доход за счет выявления новых клиентов, а также снизить риск, распространив его по многим странам.

Международная торговля на самом деле невероятно важна для малого бизнеса. Около 35 % всех экспортеров Ростовской области — это небольшие фирмы. Преимущества международной торговли включают привлечение большей аудитории для ваших продуктов и услуг, а также расширение сотрудничества и возможностей с уникальными поставщиками. [2]

В настоящее время субсидируются следующие расходы малого и среднего предпринимательства:

- процентные ставки по кредитам (займам)
- лизинговые платежи
- часть арендных платежей, начинающих предпринимателей
- участие в выставочно-ярмарочных мероприятиях
- затраты, связанные с сертификацией по международным стандартам
- затраты на подготовку, переподготовку, повышение квалификации работников

— приобретение банковской гарантии или поручительства третьих лиц, страховых взносов

— реализация программ энергосбережения, затрат, связанных с технологическим присоединением к системам коммунальной инфраструктуры и предприятий естественных монополий. [3]

Экономические санкции, которые были применены различными странами в отношении России применены различными странами в отношении России, вызвали, с одной стороны, значительное замедление объемов деятельности на многих внешних рынках, однако, с другой стороны, открылись новые перспективы и направления во внешнеэкономической деятельности, а также стимулировали российский бизнес к поиску новых возможностей и ниш на местные рынки. В результате большинство малых и средних предприятий, в том числе инновационные и высокотехнологичные компании, стали рассматривать такие новые рынки (Азиатско-Тихоокеанский регион, Латинская Америка и т. Д.) Как серьезную альтернативу для стратегического развития своего бизнеса.

Такое развитие поддерживается также государственной программой, направленной на стимулирование внешнеэкономической деятельности малого и среднего предпринимательства. К моменту возникновения политических противоречий в рамках этой программы уже было сделано немало для повышения экспортного потенциала российских предприятий, разработки механизмов государственного регулирования, уменьшения административных барьеров, создания национальных и региональных инфраструктурных организаций для поддержки и развития экспорта. деятельность.

Однако, на данный момент деятельность в области развития экспортного потенциала российских малых предприятий требует осуществления серьезных шагов на региональном уровне, улучшения сотрудничества и координации всех институтов, вовлеченных в процесс стимулирования и продвижения экспорта малого предпринимательства, и наилучшего использования всех инструменты и механизмы поддержки, предлагаемые соответствующими заинтересованными сторонами.

Национальный бренд Российской Федерации является ведущим фактором, который определяет — в рамках су-

ществующей многоуровневой системы международного сотрудничества — инвестиционную привлекательность российских компаний и успешно продвигает российские экспортные товары и продукты на мировые рынки.

В то же время успешное вовлечение российских регионов в процесс международного сотрудничества, эффективный маркетинг и продвижение территорий, локализация экспортной деятельности и продвижение малого предпринимательства на мировые рынки — все эти факторы создают предпосылки для прямого сотрудничества российских регионов с потенциальными партнерами из международных государств.

В таком случае регионы РФ получают лояльных зарубежных партнеров, обеспечивают административный ресурс для ускорения сотрудничества, стимулируют региональное взаимодействие малых предприятий с международным бизнесом в области торговли и трансфера технологий, продвижения инновационных и инвестиционных активов проектов территории, привлечения гарантийных механизмов и других инструментов минимизации рисков. [4]

Предложения по привлечению малого предпринимательства в участия во ВЭД:

- 1) Субсидирование начинающих предпринимателей на организацию собственного бизнеса.
- 2) Субсидирование процентной ставки по привлеченным кредитам (займам) и лизинговым платежам.
- 3) Развитие системы микрофинансирования. Оказание поддержки потребительским кредитным кооперативам и фондам поддержки малого предпринимательства

Литература:

1. Официальный сайт Союза торгово-промышленной палаты Ростовской области: <http://www.ptpro.ru>
2. Официальный сайт Правительства Ростовской области: <http://www.donland.ru>
3. Официальный сайт Общероссийской общественной организация малого и среднего предпринимательства ОПОРА РОССИИ: <http://www.oporarb.ru>
4. Инвестиционный портал Ростовской области: <https://invest-don.com>

## Методология оценки эффективности сделок слияний и поглощений

Виниченко Тимур Сергеевич, студент магистратуры  
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова (г. Москва)

*В статье рассмотрены методы оценки эффективности сделок слияний и поглощений, описаны преимущества и недостатки методов оценки эффективности сделок M&A.*

**Ключевые слова:** сделки слияния и поглощения, синергетический эффект, доходный подход, затратный подход, сравнительный подход.

Актуальность темы статьи определяется необходимостью корректной оценки эффективности сделок слияний или поглощений компаний.

и местного развития в форме субсидирования различных затрат.

4) Проведение бесплатных семинаров, консультаций для учредителей малого предпринимательства и граждан, которые желают организовать собственное дело. В части бухгалтерского учета, налогообложения, кредитования, правовой защиты и развития предприятия и т. д.

Можно сделать следующие заключения:

— У малого предпринимательства есть свои преимущества и недостатки. В одних отраслях экономические особенности делают малый бизнес перспективным, например наукоемких и требующих высококвалифицированных работников.

— Малое предпринимательство в большой степени влияет на экономику и способствует образованию особых экономических условий, без которых невозможно будет достичь высокой эффективности рынка. Более того, по степени развитости малого бизнеса можно судить и о гибкости экономики в целом. В развитых странах доля малого предпринимательства составляет около 70 % в среднем, тогда как в России данный показатель не достигает и 30 %.

— Осуществлять поддержку малого предпринимательства, как на федеральном, так и на региональном уровнях.

— Необходимо усовершенствовать законодательство в части участия малого предпринимательства во ВЭД.

В заключение хотелось бы отметить, что развитие малого предпринимательства представляет собой важную как экономическую, так и политическую проблему. Необходимым является наличие целостной системной методологии вовлечения малого предпринимательства во ВЭД.

Целью работы является проведение сравнительного анализа методов оценки эффективности слияния и поглощения. Для достижения обозначенной цели были выделены следующие задачи:

1. Описать основные подходы к оценке эффективности сделок M&A.

2. Охарактеризовать преимущества и недостатки методов.

В целях оценки синергетического эффекта сделок слияний и поглощений используются различные модели, которые классифицируются следующим образом: перспективные и ретроспективные.

Суть перспективных моделей заключается в оценке сделки M&A до её непосредственного проведения. Суть ретроспективных, соответственно, состоит в оценке сделки слияния или поглощения после её проведения. Методы, относящиеся к перспективным, в свою очередь, подразделяются на следующие подходы: доходный, затратный и сравнительный.

Целью доходного подхода является приведение к текущей стоимости ожидаемых денежных потоков интересующего объекта. В рамках данного подхода существует группа методов: метод дисконтированных денежных потоков, модель EVA, модель CAPM, модель Брайли-Майерса, модель Федоровой. Наиболее используемым среди вышеперечисленных является метод дисконтированных потоков ввиду своей универсальности. Для применения данного метода необходимы ретроспективные данные, а также прибыльное функционирование предприятия. В качестве ставки дисконтирования используется средневзвешенная стоимость капитала WACC, модель CAPM.

$$C_E = R_f + \beta \cdot (R_m - R_f), \text{ \%}, \text{ где}$$

$R_f$  — безрисковая ставка доходности;

$R_m$  — средняя доходность на фондовом рынке;

$\beta$  — коэффициент систематического риска.

$$WACC = C_e \cdot Y_e + C_d \cdot Y_d \cdot (1 - CT), \text{ где}$$

$Y_e, Y_d$  — удельный вес собственного и заемного капитала;

$C_e, C_d$  — собственный и заемный капитал;

CT — ставка налога на прибыль организации.

Среди недостатков метода можно выделить возможные ошибки, связанные со сложностью прогнозирования денежных потоков приобретаемой компании. Также, присутствуют проблемы связанные с некорректным определением ставки дисконтирования. С другой стороны, доходный подход имеет серьезные преимущества: является подходящим для оценки синергетического эффекта, учитывает риски, учитывает инвестиционные мотивы.

Сравнительный подход заключается в оценке исследуемого объекта при помощи компаний аналогов. Подобные компании выбираются на основе отрасли, видов выпускаемой продукции, степени диверсификации производства, финансовых результатов и т. д. Достоинство данного подхода заключается в том, что он требует меньше временных затрат, однако, с другой стороны метод менее точен и поэтому требует тщательного подхода к выбору компании аналога. Недостатком группы методов является возможные трудности, связанные с поиском подходящей

компании, что особенно актуально в условиях специфики российского рынка, а именно: ограниченного количества сделок, закрытой информацией. К сравнительному подходу относятся: метод мультипликаторов, метод сравнимых продаж, метод отраслевых коэффициентов.

Суть затратного подхода заключается в определении рыночной стоимости реальных активов предприятия. Методы, относящиеся к подходу, является наименее подходящим для оценки эффективности сделки слияния и поглощения, так как с их помощью синергетический эффект практически не оценивается. Например, стоимость нематериальных активов данный метод не учитывает. Однако, стоит отметить что затратный подход целесообразен в случае сложности прогнозирования будущих денежных потоков предприятия, а также в случае близости предприятия к банкротству, когда необходимо учитывать ликвидационную стоимость интересующего предприятия.

Далее перейдем к описанию методов ретроспективной оценки. К ним относят бухгалтерский метод, рыночный метод и комбинированный метод.

Бухгалтерский метод состоит в сравнении финансовых, операционных показателей до проведения сделки слияния или поглощения и после её проведения. Сложности, связанные с данным методом, заключаются в отличии зарубежных и российских стандартов, а именно оценка по российским стандартам может необъективно отразить реальное состояние компании. Также возникают сложности при оценке нематериальных активов.

Рыночный метод связан с оценкой эффективности сделки слияния и поглощения с помощью анализа доходности акции компании до проведения сделки и после её проведения. Недостатком является возможность наличия сторонних факторов, повлиявших на доходность акций, что осложняет выявление и оценку синергии от сделки M&A. Также необходимо корректно определять временной интервал для проведения анализа, например, долгосрочный период может увеличить наличие сторонних факторов. Необходимо отметить, что в условиях российской действительности использование данного метода может быть затруднительным ввиду слабой развитости национального фондового рынка.

Комбинированный метод объединяет бухгалтерский и рыночный методы и, соответственно, включает анализ курсов акции и анализ показателей, рассчитанных на основе бухгалтерской отчетности. Помимо этого, исследуется корреляция между курсами акций и показателями.

Таким образом, при оценке эффективности сделок слияний или поглощений необходимо выбирать группу методов в соответствии с целью и спецификой проведения сделки M&A. Корректное комбинирование подходов позволит нивелировать определенные слабые стороны отдельных подходов. В целях определения синергетического эффекта наиболее подходящим и часто используемым методом является метод дисконтированных денежных потоков.

Литература:

1. Царев, В. В., Кантарович А. А. Оценка стоимости бизнеса. Теория и методология. —: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. — 575 с.
2. Эванс, Ф. Ч., Бишоп Д. М., Шматов А.,. Оценка компаний при слияниях и поглощениях: Создание стоимости в частных компаниях Учебное пособие. — 4-е изд.: АльпинаПабли, 2016. — 332 с.
3. Самылин, А. И. Корпоративные финансы: Учебник. — 4-е изд.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. — 472 с.
4. Корпоративные финансы. Ч. 1: Учебно-практическое пособие / Терехин В.И. — Рязань: Академия ФСИН России, 2012. — 364 с.

## Совершенствование управления устойчивым развитием муниципального образования (на примере Тонкинского района Нижегородской области)

Груздева Анастасия Петровна, студент магистратуры

Нижегородский институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

*В статье рассматриваются вопросы управления развитием муниципального образования на примере Тонкинского района.*

Успех проводимых социально-экономических преобразований в стране во многом зависит от эффективности деятельности органов власти, которые согласно ст. 7 Конституции РФ несут ответственность за «создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека».

Актуальность темы определяется ролью местного самоуправления в экономической и политической жизни страны. Местное самоуправление — один из способов реализации публичной власти в Российской Федерации. Основными составляющими структуры управления муниципальной территорией являются организационно-правовые, политические, экономические, социальные и информационные механизмы — все они должны быть направлены на обеспечение стабильного роста собственных доходов муниципальных образований. Но отсутствие единой и четкой концепции управления территориальным развитием приводит к тому, что на практике большинство территориальных органов государственной власти и местного самоуправления продолжает ориентироваться на решение текущих проблем, постоянно возникающих вследствие продолжающейся трансформации экономической и социальной сфер, стратегические установки которых до сих пор носят неустойчивый характер [2].

Объектом исследования выбран Тонкинский район Нижегородской области. Тонкинский район — это муниципальное образование, которое представлено несколькими поселениями, объединенными общей территорией, в границах которого осуществляется местное самоуправление в целях решения вопросов местного значения межпоселен-

ческого характера населением непосредственно и через выборные и иные органы местного самоуправления [1].

Тонкинский район — один из северных районов Нижегородской области, расположен в северо-восточной части области. На севере он граничит с Шахунским, на северо-западе — с Уренским, на юге — с Воскресенским и Шарангским районами Нижегородской области, на востоке — с Кировской областью. Районный центр — рабочий поселок Тонкино — находится в 260 км от Нижнего Новгорода.

В настоящее время Тонкинский район является самым маленьким по численности населения муниципальным образованием в Нижегородской области, на его территории проживает 7640 человек (4624 чел. — городская местность, 3016 чел. — сельская местность).

Согласно данным Министерства энергетики развития и инвестиции Нижегородской области, которое ежеквартально составляет сводную таблицу «Оценка уровня социально-экономического развития территории Нижегородской области», Тонкинский район по состоянию на 1 квартал 2018 г. был на 45 позиции из 52, но по данным за 1-е полугодие 2018 г. муниципальное образование спустилось ниже на 4 позиции — на 49 место с оценкой уровня социально-экономического развития «ниже среднего».

Целевые программы являются элементом механизма реализации стратегии устойчивого развития страны, региона, муниципального образования. Туртушов В. В. в своей работе дает такое определение: «Целевая программа — это документ, в котором содержится определенные по содержанию, ресурсам, исполнителям и срокам

осуществления комплекс мероприятий, направленных на достижение единой цели, решение общей проблемы» [3].

Администрация района с особым вниманием относится к проблемам социальной сферы: образования и здравоохранения, культуры, спорта, молодежи. Это именно те сферы, с которыми соприкасается абсолютное большинство населения района ежедневно.

Сегодня на территории Тонкинского муниципального района Нижегородской области реализуется муниципальные программы, которые направлены на:

1. Содействие занятости населения;
2. Развитие предпринимательства;
3. Управление муниципальными финансами;
4. Формирование высокопрофессионального кадрового корпуса;
5. Обеспечение безопасности жизнедеятельности населения;
6. Обеспечение населения доступным жильем;
7. Противодействие коррупции;
8. Профилактику правонарушений;
9. Развитие культуры;
10. Развитие физической культуры и спорта;
11. Совершенствование социальной и инженерной инфраструктуры;
12. Социальную поддержку граждан;
13. Управление муниципальным имуществом и др.

Основная цель программ — повышение качества жизни жителей района за счет бесперебойного функционирования всех систем жизнеобеспечения и их дальнейшего развития, социальной стабильности, сбалансированности бюджета района, организация взаимодействия всех уровней власти [4].

Ежегодно глава администрации Тонкинского муниципального района подводит качественные и количественные итоги развития территории по следующим направлениям: муниципальные услуги, сельское хозяйство, промышлен-

ность и предпринимательство, ЖКХ и инженерная инфраструктура, жилье, исполнение бюджета, образование; здравоохранение, культура, спорт, уровень жизни и занятость населения и др. Во многих сферах прослеживается положительная динамика развития, свидетельствующая о повышении уровня жизни населения Тонкинского муниципального района, но несмотря на это, муниципальное образование не демонстрирует устойчивого развития, и оценка уровня его социально-экономического развития колеблется от «среднего» до «ниже среднего», в большинстве своём относясь ко второй позиции.

На 1 января 2019 года удовлетворенность населения Тонкинского района деятельностью органов местного самоуправления муниципального района составляет 61%, в сравнении с 2015 годом этот показатель вырос на 18%.

Сегодня ключевыми проблемами, которые являются характерными для района, являются:

- 1) низкий уровень предпринимательской и инвестиционной активности;
- 2) низкая эффективность сельскохозяйственного производства;
- 3) низкий уровень заработной платы;
- 4) изношенность объектов инфраструктуры.

В настоящее время местная власть находится в прямой зависимости от федерального, а в большей мере регионального уровня. В большей мере эта зависимость носит экономический характер.

Администрация Тонкинского муниципального района строит свою работу в тесном взаимодействии с Правительством и депутатами Нижегородской области, которые оказывают большую помощь и поддержку удаленному району.

Муниципальное образование — это сложная социально-экономическая система. Поэтому без наличия грамотной и эффективной стратегии развития территории, его устойчивое развитие не представляется возможным.

#### Литература:

1. Федеральный закон от 06.10.2003 N 131-ФЗ (ред. от 06.02.2019) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации»
2. Жаравин, Д.П. Стратегическое управление социально-экономическим развитием муниципального образования / Д.П. Жаравин, Н.А. Пахолков; под общ. ред. Н.А. Пахолкова. Вологда: ВоГТУ, 2005. 143 с.
3. Туртушов, В.В. Роль и место федеральных целевых программ в программно-целевом регулировании экономики России // Вестник ЧГУ. 2013. № 2
4. Отчеты главы администрации Тонкинского муниципального района [Электронный ресурс] URL: <http://www.tonkino.ru/administratsiya-tonkinskogo-munitsipalnogo-rayona/>

## Анализ факторов, влияющих на эффективность функционирования строительных организаций (на примере Санкт-Петербурга)

Дементьева Алина Сергеевна, студент магистратуры  
Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

*В статье выявляются и анализируются основные факторы, влияющие на эффективность функционирования строительных организаций Санкт-Петербурга. Отмечено текущее положение застройщиков города и тенденции рынка недвижимости в целом.*

**Ключевые слова:** строительная организация, эффективность функционирования, факторы макросреды, застройщик.

Успешное функционирование любой организации напрямую связано с эффективностью ее деятельности. Строительные организации не являются исключением, поэтому перед предпринимателями стоит вопрос не только о сохранении и преумножении эффективности деятельности в общем, но и повышении эффективности управления отдельными ресурсами организации.

В Российской Федерации строительная индустрия обладает характерными климатическими и территориальными особенностями. Кроме того, сказывается положение на мировом рынке, геополитические отношения и раз-

личные санкции. Все эти факторы сказываются на общей экономической ситуации в стране, неблагоприятно влияющей на развитие строительства в том числе.

Рыночная среда, в которой находятся организации, состоит из взаимодействующих внутренних и внешних факторов, которые непосредственно воздействуют на эффективность деятельности субъектов рынка. Так, строительная организация имеет внутреннюю среду и внешнюю, которая в свою очередь подразделяется на так называемые микро- и макросреды (рис. 1).



Рис. 1. Среды строительной организации

Макросреда организации представляет собой факторы, косвенно влияющие на ее функционирование, тогда как микросреда напротив — факторы прямого воздействия. На рисунке 2 представлены основные выделяемые факторы макро- и микросреды.

Разумеется, внутренняя среда также обладает факторами, которые в равной степени воздействуют на эффективность функционирования, однако в данном случае будут проанализированы факторы внешней среды.

Строительный рынок Санкт-Петербурга обладает собственной спецификой, но в то же время работает по общим законам функционирования строительной индустрии. По сравнению с рекордными показателями ввода жилья в декабре 2018 года, сейчас строительство в Санкт-Петербурге находится в стадии стагнации. Так, по данным Ко-

митета по строительству [1], с января по март 2019 года введено в эксплуатацию 293 тыс. кв. м., в то время как за аналогичный период 2018 года этот показатель был больше в 2 раза. Связано это, в первую очередь, с таким фактором макросреды как изменение в законодательстве. Речь идет о внесении поправок в Федеральный закон «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» от 30.12.2004 № 214-ФЗ с 1 июля 2019 года. Уже тогда некоторые застройщики Санкт-Петербурга, такие как «Лидер Групп», ГК «Полис Групп» и «Отделстрой», повысили стоимость квадратного метра [2]. Кроме того, сейчас большинство застройщиков будет вынуждено кредитоваться для того, чтобы выполнить рабочие программ



Рис. 2. Основные факторы, влияющие на эффективность функционирования строительных организаций

без задержек. Это, безусловно, скажется на эффективности их функционирования, а некоторые малые участники и вовсе могут покинуть рынок.

Помимо необходимости соблюдения законодательства, строительная индустрия не может обойтись без такого ресурса как земля. В Санкт-Петербурге практически исчерпаны территории, пригодные для реализации крупномасштабных проектов, где они будут пользоваться спросом, исходя из таких ключевых факторов как экологическая обстановка, транспортная инфраструктура и т. д. Поэтому застройщики вынуждены уходить за пределы города. Сейчас активно застраивается серый пояс — бывшие промышленные зоны. Однако отдаленность от города и проблемы

с проведением коммуникаций компенсируются тем, что застройщики получают возможность реализовать более привлекательные проекты для конечного потребителя.

Также на эффективность функционирования строительных организаций оказывает влияние монополизация рынка, ограничивающая конкуренцию. Из года в год лидирующие позиции рейтинга застройщиков Санкт-Петербурга занимают крупнейшие организации, такие как холдинг «Setl Group», группа «ЛСР», группа «ЦДС», «Лидер Групп», ГК «Главстрой». По состоянию на июнь 2019 года, ТОП-5 застройщиков Санкт-Петербурга по объемам текущего жилищного строительства представлен в таблице 1 [3].

Таблица 1. ТОП-5 застройщиков Санкт-Петербурга по объемам текущего жилищного строительства

| Застройщик         | Строящихся домов |      | Жилых единиц |      | Совокупная площадь жилых единиц |      |
|--------------------|------------------|------|--------------|------|---------------------------------|------|
|                    | ед.              | %    | ед.          | %    | ед.                             | %    |
| Холдинг Setl Group | 136              | 16,2 | 88965        | 24,8 | 3217306                         | 20,8 |
| Группа ЛСР         | 160              | 19,1 | 63083        | 17,6 | 2944279                         | 19,0 |
| Группа ЦДС         | 19               | 2,3  | 15755        | 4,4  | 684544                          | 4,4  |
| СК Дальпитерстрой  | 25               | 3,0  | 12919        | 3,6  | 577413                          | 3,7  |
| ГК Главстрой       | 42               | 5,0  | 12534        | 3,5  | 495328                          | 3,2  |

Такое положение на рынке можно объяснить следующим образом. Лидеры строительного производства относятся к группам хозяйствующих субъектов, которые взаимосвязаны между собой, а также охватывающие смежные виды деятельности, такие как проектирование, возведение объектов, производство и реализация строительных материалов.

Группа ЛСР является одним из крупнейших производителей строительных материалов в России, таких как железобетон, кирпич и газобетон [4]. Строительные организации, которые не входят в подобные группы, как правило, сталкиваются не только с высокой стоимостью материалов, но и проблемой выхода на рынок в целом.

Стоит также отметить влияние таких факторов на эффективность строительных организаций как социально-демографические. Они подразумевают собой демо-

графическую структуру населения на той территории, где организация осуществляет свою хозяйственную деятельность, наличие социальной структуры населения, его мобильность, а также привычки и обычаи. Здесь можно выйти за пределы Санкт-Петербурга и отметить, что Ленинградская область имеет значительную положительную демографическую динамику: на 1 июня текущего года в 47-м регионе проживали 1,9 миллиона человек. Это на 11,7 тысячи больше, чем было 1 июня 2018 года [4]. Именно поэтому Ленинградская область сейчас является точкой роста, что подтверждают данные о предложении на первичном рынке: в октябре текущего года застройщики предложили покупателям 1 тыс. квартир, а в ноябре — 3,2 тыс. в трех проектах [5]. В таблице 2 представлен ТОП застройщиков Ленинградской области на 2019 год [6].

Таблица 2. ТОП-10 застройщиков Ленинградской области по объему ввода жилья

| Застройщик              | Город                 | Введено, кв. м | Место по РФ |
|-------------------------|-----------------------|----------------|-------------|
| ГК Полис Групп          | Санкт-Петербург       | 197218         | 9           |
| Группа ЦДС              | Санкт-Петербург       | 109921         | 18          |
| ГК Арсенал-Недвижимость | Санкт-Петербург       | 75635          | 42          |
| ИСГ Мавис               | Санкт-Петербург       | 65774          | 56          |
| Холдинг Setl Group      | Санкт-Петербург       | 61465          | 2           |
| ГК КВС                  | Санкт-Петербург       | 57662          | 3           |
| ГК ФСК                  | Москва                | 49480          | 6           |
| ИСК Русская Сказка      | Санкт-Петербург       | 44262          | 86          |
| ИСК Отделстрой          | Санкт-Петербург       | 42589          | 91          |
| Холдинг Титан-2         | Ленинградская область | 38918          | 111         |

По данным таблицы 2 видно, что подавляющее большинство застройщиков родом из Санкт-Петербурга, причем некоторые из них не фигурируют на рынке недвижимости Санкт-Петербурга, а делают ставку именно на Ленинградскую область.

Такие демографические показатели привлекают застройщиков выйти за пределы северной столицы и наращивать объемы строительства.

Технологические, или инновационные факторы влияния на эффективность деятельности строительной организации — это факторы, определяющие совершенствование процесса производства на базе внедрения передовых техники и технологий, современных форм организации труда и деятельности в целом с целью повышения их эффективности. В настоящий период бурного развития цифровизации и наукоемких производств учет данных факторов необходим.

По этой причине одним из приоритетных направлений политики страны является политика инноваций, которая также коснулась каждой строительной организации.

В рамках программы «Цифровая экономика» Минстроем России был разработан федеральный проект «Цифровое строительство», который рассчитан на период до 2024 года. При переходе на цифровое строительство ожидается снижение затрат и времени на строительство

объектов, возводимых за счет бюджетов РФ всех уровней порядка до 20 % уже через 5 лет. А сокращение времени от принятия решения о строительстве до введения в эксплуатацию — до 30 % [7].

Планируется, что со второго квартала 2021 года госорганы и госкорпорации будут обязаны использовать при проектировании зданий и сооружений BIM-технологии. Кроме того, такое требование надо будет включать в документацию о проведении госзакупок. Таким образом, по прогнозам, уже к 2022 году все государственное строительство будет вестись только с применением технологий цифрового моделирования, а доля объектов, строящихся на основе BIM, достигнет 80 % [8].

Сегодня существует реестр проектных организаций Санкт-Петербурга, применяющих в своей работе технологии информационного моделирования. Перечень некоторых строительных организаций представлен в таблице 3 [9].

Уже сейчас в Санкт-Петербурге есть примеры успешно реализованных инвестиционно-строительных проектов с применением цифровых технологий. Так, например, использование BIM при проектировании «Лахта-Центра» дало возможность получить трехмерную модель объекта, в которой было видно, как он будет выглядеть на завершающем этапе строительства, а также

Таблица 3. Реестр проектных организаций Санкт-Петербурга, применяющих технологии информационного моделирования

| Область применения  | Организация                  |
|---|------------------------------|
| Предоставление информационной модели при прохождении экспертизы проектно-сметной документации | ООО «Европроект Групп»       |
|   | ООО «Проектное Бюро-ГС»      |
| Применение технологии информационного моделирования в работе                                  | ООО «Бонава Санкт-Петербург» |
|   | АО «Верфау»                  |
|   | ООО «Диси Девелопмент»       |
|   | АО «Проектный институт № 1»  |
|   | ООО «РОСЭКО-СТРОЙПРОЕКТ»     |
|   | ООО «Эталон-проект»          |

из какого материала будет изготовлен каждый его элемент.

Применение цифровых технологий при создании условий для их нормального функционирования в строительной организации способствует росту эффективности деятельности, а также конкурентоспособности.

В данной работе были рассмотрены основные факторы макросреды строительной организации, влияющие

на эффективность ее деятельности: политические, природные, экономические, социально-демографические и технологические. Конечно, данный перечень не является окончательным. Для поддержания уровня эффективности деятельности необходим постоянные исследования и контроль как основных факторов влияния, так и факторов, специфичных для конкретной организации, и принимать соответствующие управленческие решения.

Литература:

1. Недвижимость Санкт-Петербурга // Restate. URL: <https://www.restate.ru/material/s-1-iyulya-peterburgskie-zastroyshhiki-povysili-ceny-169865.html> (дата обращения: 09.12.2019).
2. Топ застройщиков // Единый ресурс застройщиков. URL: <https://erzrf.ru/?region=sankt-peterburg&regionKey=144781001&costType=1> (дата обращения: 09.12.2019).
3. Годовой отчет // LSR Group. URL: [https://www.lsrgroup.ru/assets/files/57-lsr-rus-\(1\).pdf](https://www.lsrgroup.ru/assets/files/57-lsr-rus-(1).pdf) (дата обращения: 09.12.2019).
4. Статистика // Управление Федеральной службы государственной статистики по г. Санкт-Петербургу и Ленинградской области. URL: <https://petrostat.gks.ru/statistic> (дата обращения: 10.12.2019).
5. Рынок жилья // BN. RU. URL: <https://www.bn.ru/gazeta/news/256922/> (дата обращения: 10.12.2019).
6. ТОП застройщиков Ленинградской области // Единый ресурс застройщиков. URL: <https://erzrf.ru/top-zastroyshchikov/leningradskaya-oblast?topType=1&date=2019> (дата обращения: 10.12.2019).
7. Пресс-центр // Минстрой России. URL: <http://www.minstroyrf.ru/press/tsifrovuyu-platformu-obedinyayushchuyu-informatsionnye-sistemy-v-oblasti-stroitelstva-sozdadut-k-202/> (дата обращения: 10.12.2019).
8. BIM-технологии // Galex. URL: [https://www.galex.ru/about/news/news\\_vendors.php?ELEMENT\\_ID=42618&redir=Y&dir\[\]=bim](https://www.galex.ru/about/news/news_vendors.php?ELEMENT_ID=42618&redir=Y&dir[]=bim) (дата обращения: 10.12.2019).
9. Реестр проектных организаций Санкт-Петербурга, применяющих технологии информационного моделирования в своей работе // Центр государственной экспертизы. URL: <https://www.spbexp.ru/reestr-tim/> (дата обращения: 10.12.2019).

## Закономерности и тенденции развития муниципального сектора системы жилищно-коммунального комплекса города

Зверев Владислав Александрович, студент магистратуры  
Национальный исследовательский Томский государственный университет

*В статье описывается жилищно-коммунальный комплекс, как один из наиболее важных отраслей экономики, который влияет на все сферы жизнедеятельности общества. Нормальное функционирование жилищно-коммунального комплекса — одна из самых важных задач федерального масштаба. Надежная и устойчивая работа жилищно-коммунального комплекса — необходимое условие благополучия жителей городов и других образований.*

**Ключевые слова:** жилищно-коммунальный комплекс, жилищно-коммунальное хозяйство, Томск, жилой фонд, капитальный ремонт, территориальная организация.

**Ж**илищно-коммунальный комплекс является важной составляющей национальной экономики, поскольку предприятия этой отрасли не только обеспечивают жизнедеятельность населенных пунктов, но и в значительной степени влияют на социально-политический климат регионов и городов.

В состав жилищно-коммунального комплекса входят три обособленные отрасли — жилищное хозяйство, коммунальное хозяйство в составе подотраслей: водоканально-канализационное хозяйство (ВКХ), теплоснабжение, газовое хозяйство, электроснабжение.

В функциональном отношении жилищно-коммунальное хозяйство на местном (муниципальном) уровне рассматривается как инженерная система, состоящая из производственных, жилых, культурно-бытовых, транспортных и других зданий и сооружений основного назначения; котельных, водозаборов, очистных сооружений, объектов инженерного обеспечения: набережных, парков, скверов, улучшающих микроклимат и создающих условия для общественного отдыха. [1]

В территориальном отношении жилищно-коммунальное хозяйство на местном уровне рассматривается как пространственная система, состоящая из отдельных земельных участков, как благоприятных, так и неблагоприятных для расселения; речных, озерных, морских акваторий; лесных массивов и других угодий. Территориальная организация включает: территориальное размещение материально-вещественных элементов производства услуг; управление этой отраслью хозяйствования; оптимальное сочетание вещественных элементов и населения, как потребителя услуг в рамках единого процесса. Территориальная организация — это не только размещение объектов жилищно-коммунального хозяйства, но и их связь, подчиненная созданию различных вариантов пространственных систем в контексте оптимизации их функционирования. [2]

Согласно официальной статистической информации, на конец 2018 года доля коммунальных сетей, нуждающихся в замене, составила:

— по водопроводным сетям — 59,8%;

— по сетям водоотведения — 80,7%;

— по сетям теплоснабжения — 55,1%.

— Существенной проблемой является отсутствие денежных средств в бюджете, выделяемых на замену старых коммуникаций.

Сейчас действующий тариф на услуги теплоснабжения обеспечивает ежегодную замену около 5 километров теплотрасс, такой ремонт был выполнен в этом году и будет произведен в следующем. Чтобы остановить процесс старения теплосетей, необходимо ежегодно заменять около 30 километров трубопроводов.

Среди проблем жилищно-коммунального комплекса города Томск, был выявлен высокий износ коммуникаций.

Необходимо проведение реконструкции и капитального ремонта систем внутреннего водопровода и канализации, замены арматуры и других элементов этих систем, отработавших установленные нормативные сроки до капитального ремонта.

При выполнении капитального ремонта необходимо предусматривать установку общедомовых и поквартирных приборов учета.

Капитальный ремонт систем водоотведения должен предусматривать замену внутримдомовых сетей до первого колодца. Одной из наиболее актуальных проблем является загрязнение систем отопления, следствием этого является значительное уменьшение эффективности работы инженерных сетей и технологического оборудования. Увеличиваются затраты энергоносителей — до 50%, потери тепла достигают 30–40%.

Для экономного использования тепловой энергии необходимо предусмотреть установление приборов учета на каждый дом, который имеет централизованную систему теплоснабжения и горячего водоснабжения.

По результатам анализа и выявленных проблем в сфере жилищно-коммунального комплекса города Томск, автором предложены следующие направления его оптимизации:

1. Поощрение инноваций.
2. Ресурсосберегающий подход.

3. Формирование гибкой системы тарифов.
4. Изменение системы управления расходами предприятий жилищно-коммунального комплекса.

Исходя из зарубежного опыта реформирования системы ЖКХ, есть необходимость и возможность реализовать в национальной системе ЖКХ такие направления и задачи:

- создание конкурентных условий и рыночных механизмов регулирования сферы услуг ЖКХ;
- комбинирование различных форм собственности;
- установление четких стандартов качества ЖКХ-услуг и механизмов их обеспечения;

- разработка и реализация современных концепций и проектов тарифной политики;
- осуществление мероприятий инновационной трансформации ЖКХ-предприятий;
- внедрение новых систем управления и современных форм самоорганизации населения.

Жилищно-коммунальный комплекс г. Томска характеризуется улучшением обеспечения благоустройством, растет и жилой фонд, который необходимо обслуживать. Выявлено плохое состояние коммуникаций, которые нуждаются в замене. В управлении жилым фондом население ориентировано на выбор управляющих компаний.

Литература:

1. Экономика жилищной сферы [Текст]: Учебник/В.В. Бузырев, Н.В. Васильева, В.С. Чекалин и др., 2-е изд. — М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2016. — 363 с.
2. Жилищно-коммунальное хозяйство и качество жизни в XXI веке: экономические модели, новые технологии и практики управления / Я.П. Силин, Г.В. Астратова и др. [Текст]; под ред. Я.П. Силина, Г.В. Астратовой. М.: Екатеринбург: Науковедение, 2017. 600 с.

## Предложения на рынке кабельно-проводниковой продукции в России

Змеева Екатерина Юрьевна, студент магистратуры  
Хабаровский государственный университет экономики и права

*В статье приведена характеристика российского рынка кабельно-проводниковой продукции, анализируются объемы импортной и экспортной продукции на территории Российской Федерации.*

**Ключевые слова:** кабельно-проводниковая продукция, экспорт, импорт, внутренний рынок.

Под кабельно-проводниковой продукцией принято понимать кабельные изделия, которая используется для подключения электроустройств.

Нынешний рынок кабельно-проводниковой продукции Российской Федерации выражается довольно высокой долей импортной продукции. Данная проблема содействует снижению спроса на продукцию российских производителей на внутреннем рынке страны до 40%. При подробном рассмотрении экспортных операциях, то объем и спрос остается относительно низким. Доля экспорта по оценкам экспертов в производстве насчитывается от 3 до 7,6%. Несомненно, это очень низкий показатель для такой крупной отрасли с таким потенциалом.

При рассмотрении показателей за последние десять лет, то Россия занимала лидирующие позиции в пятерки крупных игроков по производству кабельно-проводниковой продукции мира. Однако за десять лет Россия потеряла свои лидирующие позиции и теперь входит только в первую десятку. Связанно это с падением рынка на 25%.

По предоставленным данным представителям Федеральной таможенной службы России, за последние не-

сколько лет основным поставщиком кабельно-проводниковой продукции на территорию России является КНР. Китайские изделия заняли почти ¼ рынка и составляют 24,4%. Первую тройку замыкает Германия (9,7%) и Республика Беларусь (9,5%).

Динамика импортных поступлений кабельно-проводниковой продукции в Российской Федерации представлена на рисунке 1.

Импорт в Российскую Федерацию кабельно-проводниковой продукции по всем номенклатурным группам в стоимостном выражении по итогам торговли за 11 месяцев 2018 года вырос на 9,2% к уровню 2017 года и составил порядка 970 млн \$ США.

Экспортный объем из Российской Федерации кабельно-проводниковой продукции по итогам продаж за 11 месяцев 2018 года составил около 380 млн \$ США, что на 25,8% выше уровня 2017 года (рисунок 2).

Таким образом, по данным импортных поступлений в Российскую Федерацию можно видеть падение предложение в 2017 году, но проанализировав 2018 год видна положительная динамика, что говорит о потенциальном увеличении экспортных поставок в дальнейшем.

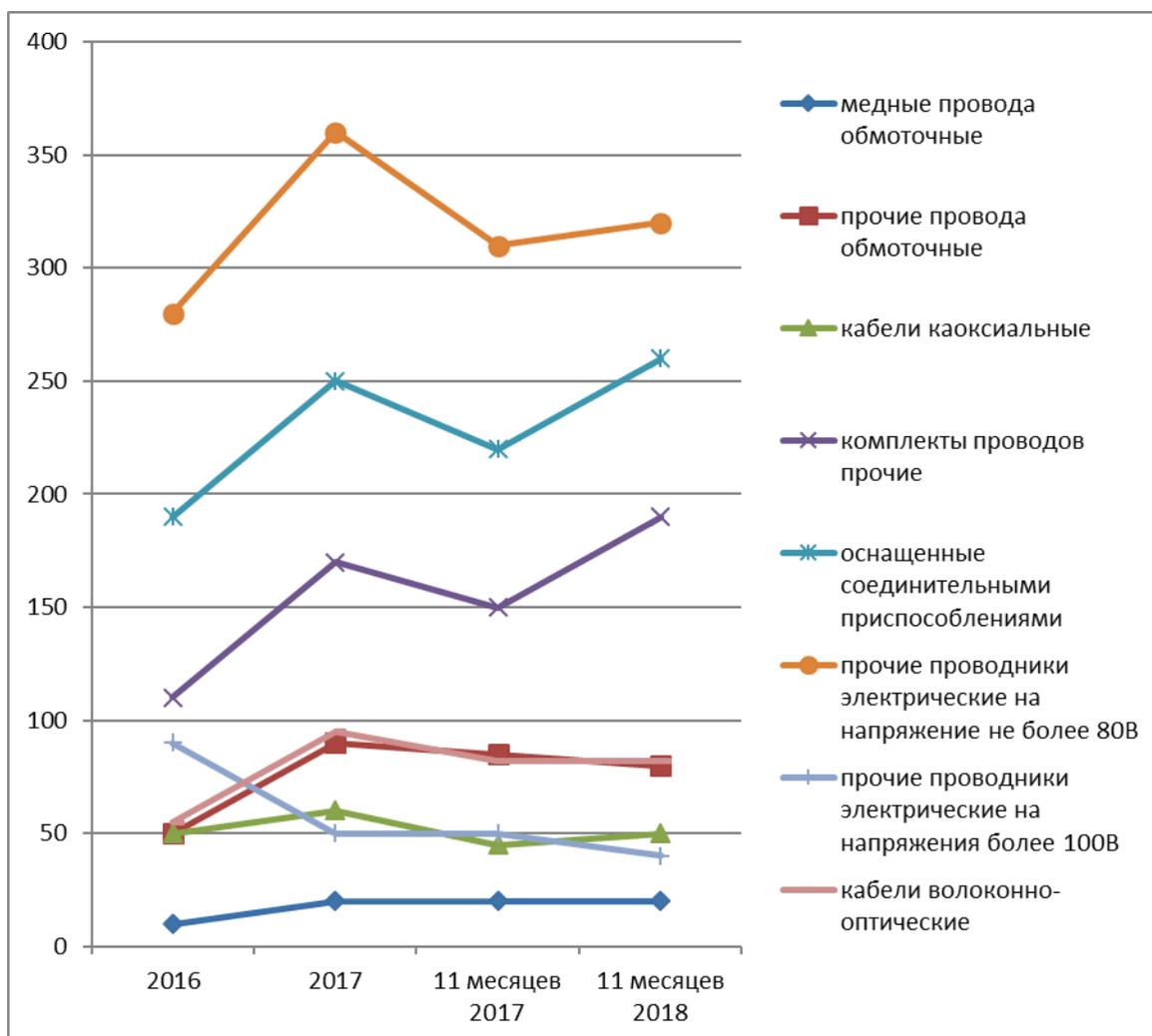


Рис. 1. Импортные поступления кабельно-проводниковой продукции в Российскую Федерацию в период 2016–11 месяцев 2018 гг., в стоимостном выражении (млн \$) [4]

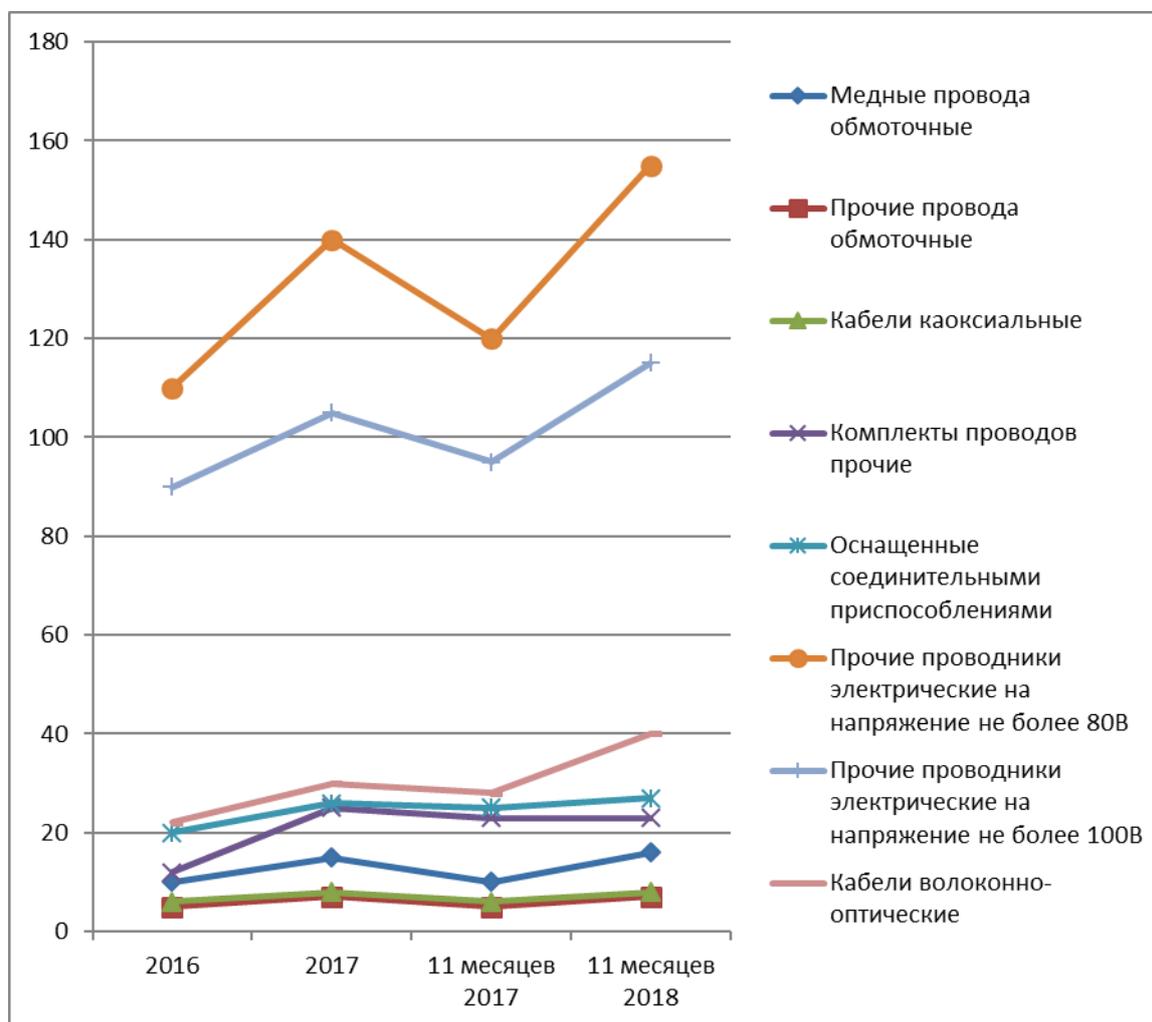


Рис. 2. Экспортные поставки из России кабельно-проводниковой продукции в период 2016–11 месяцев 2018 гг., в стоимостном выражении (млн \$) [4]

Экспортный объем остается довольно низким на фоне экспортных поставок в страну, но проанализировав данные за 2018 год так же видно положительную динамику роста.

Таким образом, можно говорить об увеличении внешнеторговых потоков кабельно-проводниковой продукции Российской Федерации по итогам торговли в 2018 году.

Литература:

1. Семенова, В.Г. Направления эффективного развития предприятий кабельной промышленности / В.Г. Семенова // Экономика и управление предприятием — № 2/6 (22), 2015-с. 54–57.
2. Актуальные проблемы отечественной кабельной промышленности — [Электронный ресурс] — Режим доступа: [http://www.kp-info.ru/images/file/2017%20issue/4/2017%204%2032\\_34.pdf](http://www.kp-info.ru/images/file/2017%20issue/4/2017%204%2032_34.pdf).
3. Ежеквартальный журнал-справочник «Рынок электротехники» // [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://www.marketelectro.ru/>
4. Рынок кабельно-проводниковой продукции. Внешняя торговля РФ по итогам 11 месяцев 2018 года // [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://www.elec.ru/articles/rynok-kabelno-provodnikovoj-produkcii-vneshnyaya-t/>

## Основы денежно-кредитной политики на примере Российской Федерации

Курневский Алексей Сергеевич, студент;

Дряев Максим Русланович, студент

Южно-Российский институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Ростов-на-Дону)

*В настоящей статье рассмотрена сущность денежно-кредитной политики на основе Российской Федерации, проанализированы инструменты монетарной политики, выделены некоторые проблемы применимо к нашей стране.*

Рассматривая мнения отечественных экономистов о денежно-кредитной политике государства, её особенностях и роли в развитии страны, мы пришли к выводу, что на данный момент существует две общие точки зрения: с одной стороны, монетарная политика рассматривается как элемент общей социально-экономической политики, общая цель которой — повышение благосостояния граждан; с другой стороны, под денежно-кредитной политикой понимают особый вид деятельности государства по регулированию денежно-кредитного обращения.

В целях нашей работы дадим следующее определение денежно-кредитной (монетарной) политики — это совокупность инструментов и мероприятий, направленных на обеспечение стабильности национальной валюты, борьбу с инфляцией, поддержание и увеличение покупательной способности и курса национальной валюты с помощью методов регулирования объёмов денежного обращения.

Конечной целью монетарной политики является обеспечение необходимого уровня цен и объёмов платёжного баланса, достаточных для экономического роста и развития государства в целом.

Денежно-кредитная политика сегодня основывается на принципе компенсационного регулирования, который заключается в сохранении положительных тенденций развития экономики на основе влияния на денежное обращение. В этом аспекте выделяют два вида монетарной политики: рестрикция (ограничение денежного обращения с целью недопущения перепроизводства) и экспансия (стимулирование денежного обращения с целью оживления экономики в кризисных ситуациях). [1]

Рассмотрим, как используются инструменты денежно-кредитной политики в экономике Российской Федерации.

Правовой основой монетарной политики в нашей стране является Конституция РФ и Федеральный закон от 10.07.2002 N 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)». Согласно названным актам, Банк России разрабатывает и проводит единую государственную денежно-кредитную политику во взаимодействии с Правительством РФ. [4, ст. 3].

Ежегодно Совет директоров Банка России во взаимодействии с Правительством РФ и иными компетентными органами на основе макроэкономических факторов, уровня экономического развития и изменений в эконо-

мике, а также с учётом текущего состояния бюджетной сферы разрабатывает проект основных направлений денежно-кредитной политики и предоставляет его на рассмотрение в Национальный финансовый совет [4, Глава 3], а затем на рассмотрение в Государственную думу. После утверждения основных направлений монетарной политики Банк России выступает координатором их практической реализации.

Для определения основных тенденций развития и возможных проблем денежно-кредитной политики Центрального банка обратимся к «Основным направлениям единой государственной денежно-кредитной политики на 2020 год и период 2021 и 2022 годов», а также затронем предыдущий план направлений на 2018 год и на период 2019 и 2020 годов.

Главная цель, обозначенная в обоих документах — ценовая стабильность и снижение инфляции. [3, с. 5] Важность низкой инфляции объясняется высокой покупательной способностью национальной валюты. Также в поддержку данного направления часто выступает Правительство РФ, объясняя это тем, что снижение инфляции увеличит инвестиционную привлекательность страны. На практике же для инвестора часто уровень инфляции не так важен, как об этом говорят. Главная цель людей, которые вкладывают во что-либо капитал — получить этот капитал обратно с процентами, то есть заработать в результате вложений. В данном случае при привлекательных потенциальных доходах инвестора мало интересует, какая инфляция в стране.

Необходимо отметить, что Банк России наравне с целями денежно-кредитной политики уточняет, что устанавливаемые инструменты направлены лишь на создание условий для развития экономики, но не являются источником этого развития, имея ввиду тот факт, что экономика должна расти за счёт увеличения производительности труда, капитала и др. факторов производства без необоснованного изменения ключевой ставки ЦБ или других ключевых инструментов денежно-кредитной политики. [3]

Так, необъективное снижение ключевой ставки в краткосрочной перспективе увеличит процент за кредитованности населения, может повысить потребительский спрос, при этом это будет способствовать увеличению инфляции за счёт технической невозможности в нашей стране удов-

летворить возникший спрос. В среднесрочной перспективе последствия более негативные, вплоть до обвала экономики страны.

Другим серьезным инструментом Банка России при реализации денежно-кредитной политики являются операции на открытом рынке, сущность которых заключается в выпуске государственных ценных бумаг, а также приобретение бумаг других государств с целью увеличения или сокращения объемов средств, находящихся в распоряжении у финансовых институтов. В России данный инструмент нельзя считать эффективным в связи с неразвитостью финансовых рынков и незаинтересованностью банков в государственных бумагах. При этом операции на открытом рынке остаются наиболее используемыми в регулировании уровня ликвидности банковской системы в целом. Так, в случае избыточной ликвидности (возможного повышения инфляции, опасного увеличения «количества денег в обращении») Центральный банк может разместить дополнительную массу государственных облигаций в банковской системе, тем самым изъяв из обращения определенный объем

капитала. В случае обратной ситуации (дефицита ликвидности), происходит выкуп части облигаций с целью вливания капитала в оборот для поддержания текущего уровня развития экономики. [3]

Практика реализации денежно-кредитной политики свидетельствует, что помимо названных, широко применимым является инструмент регулирования норм обязательных резервов, т. е. объем денежных средств, который коммерческие банки должны хранить на резервном счете в Центральном банке. Эти средства являются «денежным буфером» и применяются в случаях дефицита ликвидности, что подробнее было описано выше. Также данный инструмент применяется с целью регулирования кредитной активности банков для недопущения высокого уровня закредитованности.

Помимо рассмотренных инструментов кредитно-денежной политики, в ряде страны используются валютные интервенции, депозитные операции. Наша страна не является исключением: валютные интервенции широко применимы Центральным банком для регулирования курса национальной валюты в случае необходимости.

#### Литература:

1. Куликов, Н. И. Кудрявцева Ю. В. Рестрикционная финансовая и денежно-кредитная политика государства и проблемы роста ВВП в России // Финансы и кредит. — 2018. — № 7. — с. 1511–1532.
2. См. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики // Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. URL: <https://cbr.ru/publ/ondkr/> (дата обращения: 13.12.2019).
3. Федеральный закон от 10.07.2002 N 86-ФЗ (ред. от 02.12.2019) «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» // «Собрание законодательства РФ», 15.07.2002, N 28, ст. 2790.

## Проблемы кредитования физических и юридических лиц и пути их решения

Липневич Елизавета Владимировна, студент;  
Головнин Владимир Николаевич, кандидат экономических наук, доцент  
Тюменский государственный университет

*В статье проанализированы основные проблемы кредитования физических и юридических лиц. Рассмотрены пути решения проблем кредитования физических и юридических лиц.*

**Ключевые слова:** банк, кредитование, кредитный портфель физических и юридических лиц, ипотека, доход, финансовая грамотность.

*The article analyses the main problems of lending to natural and legal person. The ways of solving the problems of lending to natural and legal person considered.*

**Keywords:** bank, lending, loan portfolio of natural and legal person, mortgage, income, financial literacy.

На сегодняшний день все большую обостренность получают проблемы кредитования в России в 2019 году и это уже давно стало неотъемлемым элементом сегодняшнего времени, причем количество людей пользующейся этой услугой стремительно растет. После проведения статистических исследований было выяснено, что у каждого четвертого гражданина нашей страны есть кредит

или кредитка, которой он пользуется. Практически четверть населения нашей огромной страны живет в долг!

Целью данной работы является рассмотрение основных проблем кредитования физических и юридических лиц и пути их решения.

Для достижения вышеизложенной цели в работе поставлены следующие задачи:

— охарактеризовать основные проблемы кредитования физических и юридических лиц,

— рассмотреть пути решения проблем кредитования физических и юридических лиц.

Кредитование — это финансовые взаимоотношения, в которых одна сторона — кредитор, предоставляет

во временное пользование ссуду в денежной или натуральной форме, а вторая сторона — заемщик.

#### Когда мы прибегаем к помощи банков?

Люди не хотят ждать несколько лет, когда они смогут накопить нужную им сумму на приобретения дорогой техники, одежды или автомобиля, не говоря уже о покупке квартиры, они хотят получить все им необходимое здесь и сейчас.

Таблица 1. Актуальные предложения банков РФ

| Банк          | % и сумма для физ. лиц      | % и сумма для юр. лиц       |
|---------------|-----------------------------|-----------------------------|
| Сбербанк      | От 12,9%<br>До 5000000 руб. | От 15,5%<br>До 3000000 руб. |
| Тинькофф      | От 12%<br>До 2000000 руб.   | От 12%<br>До 2000000 руб.   |
| Запсибкомбанк | От 9,6%<br>До 5000000 руб.  | От 10,7%<br>Не ограничена   |
| Открытие      | От 10,5%<br>До 4000000 руб. | От 9,5%<br>Не ограничена    |

При чем если речь идет о покупке недвижимости или транспортного средства, которые необходимы для семьи, то здесь можно говорить о рациональности такой помощи. Однако же, очень часто кредиты берутся под влиянием сиюминутного желания, моды, информации из СМИ, желания быть не хуже других. Именно этим и пользуются банки и другие кредитные учреждения,

которые стремятся нажиться на этом желании людей, предлагая непосильно высокие процентные ставки и множество скрытых комиссий, за которые приходится платить.

Рассмотрим динамику изменения объема кредитов, депозитов и прочих размещенных средств, предоставленных физическим и юридическим лицам Запсибкомбанком.

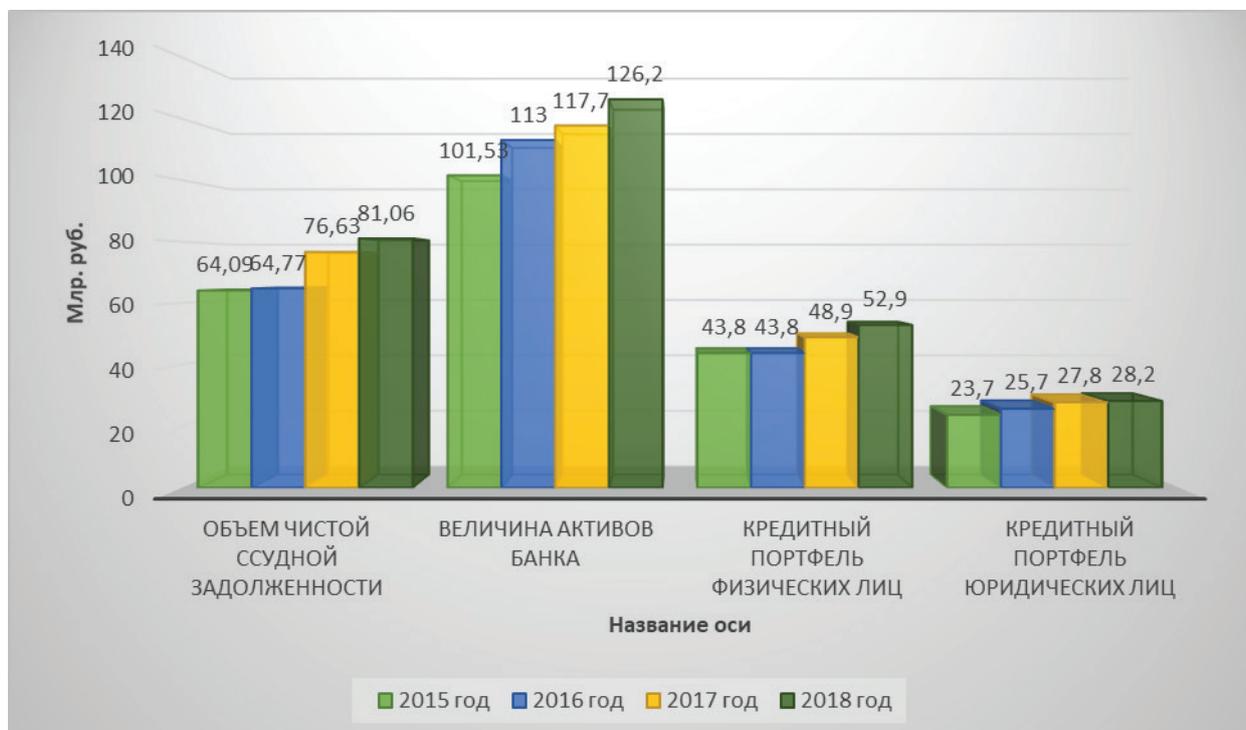


Таблица 2. Чистая ссудная задолженность (тыс. руб.)

|   | 2015 год | 2016 год | 2017 год | 2018 год |
|---|----------|----------|----------|----------|
| <b>Физические лица:</b>   |          |          |          |          |
| — ипотечные   | 20011998 | 21463566 | 25915920 | 28809765 |
| — потребительские   | 18276608 | 17319445 | 17585157 | 18868855 |
| — автокредиты   | 721536   | 465808   | 253165   | 104105   |
| <b>Юридические лица:</b>  |          |          |          |          |
| — гос. и мун. органы  | 2650000  | 4717502  | -        | -        |
| — малый и средний бизнес  | -        | 11878227 | -        | -        |
| — крупный бизнес  | -        | 9143808  | -        | -        |
| — финансирование текущей деятельности                           | -        | -        | 16763614 | 17227966 |
| — инвестиционное кредитование и проектное финансирование        | -        | -        | 4180209  | 5154520  |
| — погашение задолженности перед банками и иными третьими лицами | -        | -        | 3216993  | 3347068  |
| — предоставление займов третьим лицам                           | -        | -        | 627082   | 737860   |
| — прочие цели   | -        | -        | 2988179  | 1700729  |

Изучив представленную диаграмму, составленную на основе данных Запсибкомбанка за последние 4 года, можно сделать вывод о том, что наблюдается динамика увеличения объемов выданных потребительских кредитов, что говорит о высоком спросе населения на такие услуги банков. За анализируемый период объем кредитов, выданных физическим лицам в Запсибкомбанке, увеличился на 20,9% и составил 16,9 млрд. руб. Однако, до 2017 г. банки наращивали кредитование наиболее высокими темпами. Так за 2017 год объем кредитов возрос на 16,4% — до 12,5 млрд. руб., и за 2018 г. заметно увеличился на 5,5% — до 4,4 млрд. руб.

Для оценки влияния факторов, влияющих на объем кредитования с применением корреляционно-регрессионного анализа, выявим проблемы кредитования в России.

1. Инфляция. Несмотря на заявления властей о снижении темпов инфляции, в России она остается все такой же высокой и переменчивой. При этой она отрицательно влияет на развитие ипотечного кредитования, поскольку подразумевает обесценивание денег. Таким образом, стоимость привлечения средств для финансового учреждения не снижается.

2. Монополизация рынка строительства жилья и высокие риски. По причине ограниченного количества застройщиков, занимающихся возведением домов, между ними нет никакой конкуренции, из-за чего цена на жилье искусственным путем завышается и удерживается на достаточно высоком уровне.

3. Серый доход и низкая платежеспособность. Главным ограничением на ипотечном рынке в России является достаточно низкая платежеспособность населения, по причине которой большинство просто не может приобрести собственное жилье и даже взять заем на его покупку.

4. Проблема с альтернативным вложением средств банками. Целью каждого финансового учреждения явля-

ется получение максимальной прибыли, причем многие считают ее источником исключительно кредитный портфель, в который входит не только ипотека, но еще и займы на покупку авто, потребительские и т. д.

5. Общеэкономическая ситуация вокруг страны. На сегодняшний день существует критичная зависимость российской экономики от цен на сырьевые продукты. Что касается общеэкономической ситуации, которая сложилась на данный момент вокруг страны, то она не самая лучшая. Нестабильный курс рубля, санкции, вводимые другими государствами, а также участие в истощающих бюджет России иностранных военных операциях, напрямую влияют не только на экономически-социальные связи, но и на жизнь граждан РФ.

6. Миграция. Миграционный вопрос в РФ тоже является достаточно острым. Из-за того, что население переселяется в более крупные экономические центры и покидает неблагополучные места, повышается спрос на жилье, что в свою очередь приводит к повышению его стоимости.

7. Недостаточная поддержка ипотеки со стороны государства. На данный момент существует несколько государственных программ, направленных на оформление ипотеки на льготных условиях:

- военная ипотека;
- семейный ипотечный кредит со ставкой 6% в год;
- ипотека для молодых семей;
- кредит для строительства своего деревянного дома;
- материнский капитал.

8. Низкая финансовая грамотность населения, которому легко навязать дополнительные ненужные услуги или заставить оплачивать те взносы, которые уже были сделаны. Особенно легко это делается в том случае, если на кредитном счету оставалась маленькая задолженность даже в несколько копеек, про которую клиенту не сообщили. Этот долг потом расчет за счет пени и штрафов.

Решить их можно следующими способами:

— Постепенным снижением процентных ставок по кредиту.

— Увеличением сроков, на которые выдаются займы.

— Грамотной реализацией мероприятий, которые направлены на улучшение инвестиционного климата России.

— Развитием рынка инвестиционных ценных бумаг (упрощение требований относительно их выпуска, а также структуры).

— Разработкой индивидуального подхода к каждому отдельному гражданину страны с учетом уровня жизни и типа приобретаемой недвижимости.

— Стимулированием функционирования рынка за счет отказа от коррупционных схем, которые связаны с подключением коммуникаций, выделением земли и т. д., а также его прозрачностью.

— Комплексной поддержкой застройщиков со стороны государства при строительстве жилья в новых микрорайонах.

— Повышение финансовой грамотности граждан Российской Федерации.

Необходимо выделить основную проблему кредитования в Российской Федерации — низкая финансовая грамотность населения РФ. К данной проблеме серьезно подошел Сбербанк России. С 2015 года стартовали онлайн-уроки финансовой грамотности на территории пяти регионов. Сбербанк с самого начала является стратегическим партнёром Центрального банка в этом проекте. За два года Сбербанк провёл для школьников 280 вебинаров, получив более 130000 прослушиваний. В 2017 году к проекту присоединились Дальневосточный и Сибирский округа. Помимо вебинаров для школьников на темы: «Твой безопасный банк в кармане» о банковских картах, «Всё про кредит или четыре правила, которые помогут достичь цели», «Вклады: как сохранить и приумно-

жить», Сбербанк в 2018 году разработал интерактивные уроки по финансовой грамотности для детей и подростков, а также создали обучающие мультфильмы для малышей с участием узнаваемых героев. Банк также расширил запущенную в 2017 году интернет-платформу для финансового обучения педагогов и родителей и провел целый ряд образовательных мероприятий на базе своих региональных офисов.

Таким образом, проблемы кредитования физических и юридических лиц в РФ очень остро стоят на сегодняшний день, каждая выявленная нами проблема требует скорейшего решения. Коммерческим банкам необходимо обратить внимание на данные факторные признаки, поскольку управление ими способно оказать значительное влияние на увеличение объема кредитования. Финансовые эксперты отмечают высокий уровень за кредитованности населения. В настоящее время более 5 млн. россиян имеют проблемы с погашением заемных средств. Кредитная задолженность населения составляет 4,23 трлн. рублей, и увеличивается с каждым годом. Сегодня банки не уверены в надежности и финансовой состоятельности своих клиентов, так как существует высокий риск невозврата денежных средств, выданных по кредиту. В связи с чем, каждый банк по своему усмотрению определяет риски и закладывает их в высокие банковские проценты и меры по ужесточению кредитной политики.

Можно сделать вывод, что финансовая грамотность играет важную роль и оказывает непосредственное влияние не только на отдельных заемщиков, но и на экономику государства в целом. В случае если финансовая грамотность в стране в нынешнем году не изменится к лучшему, имеются все основания ожидать продолжения тенденции роста банковского кредитования физических и юридических лиц.

#### Литература:

1. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]: официальный сайт. Режим доступа: <http://www.cbr.ru> — (дата обращения: 26.10.2019).
2. ПАО Запсибкомбанк [Электронный ресурс]: официальный сайт. Режим доступа: <https://www.zapsibkombank.ru> — (дата обращения: 30.10.2019).
3. Кунгурякова, Е. Н. Финансы и кредит. Курс лекций: моногр. / Е. Н. Кунгурякова, М. С. Синявина. — М.: Дашков и Ко, 2018.
4. Снатенков, А. А., Тимофеева Т. В. Статистическое исследование факторов формирования просроченной задолженности по кредитам российского банковского сектора // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 7–1. с. 137–144.
5. Балихина, Н. В. Финансы и кредит: Учебное пособие / Н. В. Балихина, М. Е. Косов. — М.: ЮНИТИ, 2015. — 303 с.
6. Финансы. Денежное обращение. Кредит: Учебник / Под ред. Г. Б. Поляка. — М.: ЮНИТИ, 2016. — 639 с.

## Автоматизация бизнес-процессов на рынке недвижимости

Лисицинская Дарья Александровна, студент магистратуры  
Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

*Для функционирования и развития современного бизнеса в любой сфере необходимы программы для автоматизации процессов, в том числе и рынка недвижимости. В статье рассматриваются современные бизнес-процессы, требующие первостепенной автоматизации.*

**Ключевые слова:** объекты недвижимости, рынок недвижимости, автоматизация, бизнес-процесс, CRM системы.

Рынок недвижимости — совокупность участников (покупатель, продавец, собственник, девелопер, брокер, агент, риелтор, управляющий недвижимостью, государственные регулирующие органы и т. д.) и сделок (покупка, продажа, аренда и т. д.), совершаемых между ними на рынке.

Рынок недвижимости разделяется на первичный и вторичный. Под первичным рынком недвижимости принято понимать совокупность сделок, совершаемых с вновь созданными, а также приватизированными объектами.

Под вторичным рынком недвижимости — сделки, совершаемые с уже созданными объектами, находящимися в эксплуатации и связанные с перепродажей или с другими формами перехода поступивших на рынок объектов от одного владельца к другому. Первичный и вторичный рынки, выступая двумя частями единого рынка недвижимости, взаимно влияют друг на друга.

Для функционирования и развития современного бизнеса в любой сфере необходимы программы для автоматизации процессов, в том числе и рынка недвижимости.

Рынок в первую очередь определяется растущим спросом на оптимизацию бизнес-процессов. Анализ данных в сфере недвижимости указывает на высокий спрос на программное обеспечение в секторе недвижимости.

В период с 2016 года по настоящее время отмечается рост принятия решений по мониторингу и оптимизации в сфере недвижимости. Таким образом, сегмент управления бизнес-процессами на рынке недвижимости оценивается как растущий на самом высоком уровне.

Автоматизация бизнес-процессов позволяет решить целый ряд задач, обеспечивающий гибкость бизнеса при максимальном использовании уже задействованных ресурсов и минимизации стоимости затрат.

По данным опроса, в рассматриваемый период, 51% покупателей нашли дом, который они приобрели в Интернете. По статистике общий объем инвестиций в технологии недвижимости вырос с 33 миллионов долларов в 2016 году до более чем 5 миллиардов долларов в прошлом году.

Программное обеспечение для автоматизации недвижимости должно исключить все ручные процессы и сделать их цифровыми.

Программные комплексы для автоматизации бизнес-процессов основываются на базе системы управления взаимоотношениями с клиентами CRM (CRM-система, сокращение от англ. Customer Relationship Management) — это программное обеспечение для организаций, предназначенное для автоматизации стратегий взаимодействия с заказчиками (клиентами), в частности для повышения уровня продаж, оптимизации маркетинга и улучшения обслуживания клиентов путём сохранения информации о клиентах и истории взаимоотношений с ними, установления и улучшения бизнес-процессов и последующего анализа результатов.

Рассмотрим пять областей в сфере недвижимости, где автоматизация бизнес-процессов имеет первостепенное значение.

### Автоматизированные рабочие процессы

Типичный день в жизни агента по недвижимости в основном тратится на заполнение, подготовку и подачу документов о недвижимости, координацию встреч, показов объектов недвижимости, создание бюджетов для ежемесячных, квартальных и годовых операций, ведение и управление клиентскими базами данных и управление электронной почтой.

Эти повторяющиеся, основанные на правилах процессы имеют первостепенное значение автоматизации данных бизнес-процессов. Эти ежедневные сложные задачи и подавляющие ручные процессы не только занимают огромное время, но и требуют труда и ресурсов, которые могут быть использованы в другом месте, чтобы легко управлять другими основными компонентами бизнеса в сфере недвижимости и вовремя закрывать сделки.

### Автоматизация маркетинга

Недвижимость — это конкурентный рынок. Этот рынок имеет огромное количество потенциальных клиентов в любое время, которые часто не максимизируются. Это огромная проблема для агентов, чтобы постоянно следить за каждым потенциальным клиентом. Программное обеспечение для автоматизации маркетинга может начать со сбора этих интересов и сохранения их информации в базе данных.

Чем больше людей в воронке продаж, тем больше потенциал для продаж. После того, как интересы потенциальных клиентов собраны, они направляются и сегментируются в соответствующие списки, персонализируют их и

своевременно отправляют электронные письма и напоминания клиентам.

#### **Управление недвижимостью**

Управление свойствами, их прогресс, обслуживание, дефекты, координация с другими участниками проекта и постоянное общение с клиентами — это сложное задание, которое в конечном итоге вызывает высокий уровень стресса для агентов.

Автоматизация управления недвижимостью является необходимостью. Совместное программное обеспечение, ориентированное как на новые дома, так и на ремонт домов для всех тех, кто участвует в этом процессе. А также обеспечение интерактивного, простого и эффективного управления проектами путем объединения всех соответствующих сотрудников, процессов, коммуникаций и документации в одном центральном месте. Все это позволяет оптимизировать все процессы, не тратя впустую ценное время и деньги.

Многие отмечают, что искусственный интеллект — это будущее управления недвижимостью. Например, Чат-боты на базе AI могут помочь жителям оплачивать аренду, продлевать аренду и сообщать о проблемах с недвижимостью 24/7, чтобы ее можно было сообщить в необходимые организации и решить проблемы быстро и эффективно.

#### **Бухгалтерский учет и финансовая автоматизация**

Манипулирование операциями, финансовой отчетностью, кредиторской и дебиторской задолженностью — это далеко не просто. В современном мире можно уже не тратить время на заполнение документов вручную, особенно когда речь заходит о платежах и транзакциях.

Автоматизация всего процесса означает централизованную систему для сквозного рассмотрения, управления и оптимизации процесса оплаты. С помощью автоматизации финансового управления заказы на закупку, как только сгенерированные в системе, могут быть отслежены и отправлены на утверждение, а затем после утверждения, оплачены поставщикам. Счета-фактуры и ожидающие платежи, расчеты с поставщиками и деби-

торами могут быть автоматически помечены для соответствующих людей и могут быть своевременно отправлены уведомления им.

#### **Автоматизация полевой инспекции**

Планирование проверок, ручной сбор данных, фотографирование и в дальнейшем их анализ для подготовки отчетов и сертификатов по-прежнему довольно очевидны в компаниях, занимающихся недвижимостью. Автоматизация этих проверок должна помочь как управляющему недвижимостью, так и полевым инспекторам.

Объекты недвижимости могут быть запланированы для проверки заранее, а также заказы могут поступать непосредственно от клиентов. После того, как каждый запрос на инспекцию поступает он отслеживается, и автоматизированная система может перенаправлять эти запросы соответствующим полевым инспекторам и, таким образом, обеспечить легкое управление и разведку в этом процессе.

Отчеты также могут быть выполнены на месте осмотра быстрее с предварительно доступными шаблонами, контрольными списками и удобными функциями загрузки изображений. Можно редактировать отчеты и создавать профессиональные отчеты одним щелчком мыши.

На сегодняшний день существует множество программных комплексов на базе CRM, выполняющих автоматизацию бизнес-процессов на рынке недвижимости: Intrum CRM, Real Estate CRM, 1С: Риэлтор, АрендаСофт, Агентство недвижимости, Квартал ППО, Битрикс 24.

Таким образом, автоматизация бизнес-процессов сегодня выводит компании по недвижимости на новый уровень. Основные направления деятельности по продаже недвижимости, поиску квалифицированных потенциальных клиентов, управлению проектами, управлению активами могут быть значительно упрощены с помощью автоматизации. Улучшенное предоставление услуг, связь, время выхода на рынок и новые возможности для роста побуждают компании, занимающиеся недвижимостью, внедрять новые автоматизированные технологии.

#### **Литература:**

1. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 № 51-ФЗ (редакция от 23.05.2018) [Электронный ресурс]. Режим доступа: Консультант Плюс (дата обращения 27.11.2019)
2. Репин, Владимир Бизнес-процессы. Моделирование, внедрение, управление / Владимир Репин. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017. — 965 с.
3. Теличенко, В. И. Информационное моделирование технологий и бизнес-процессов в строительстве / В. И. Теличенко, А. А. Лапидус, А. А. Морозенко. — М.: Издательство Ассоциации строительных вузов, 2017. — 144 с.

## Еврооблигации для розничного инвестора

Малыгина Мария Андреевна, студент магистратуры  
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

*В статье представлена суть инструмента «еврооблигации», его преимущества и риски для розничного инвестора и основные тенденции.*

**Ключевые слова:** еврооблигация, розничный инвестор, доходность, риски.

С 5 ноября 2019 года Московская биржа снизила размер стандартного лота по еврооблигациям. Ранее они были доступны больше для корпоративных клиентов с минимальным порогом входа в 200 тысяч долларов. Теперь же купить евробонды, номинированные в долларах и евро можно от 1000 у. е.

Это событие сделало еврооблигации доступнее для розничных инвесторов. Поэтому поясним для них, что такое «еврооблигации» и рассмотрим нынешнее состояние рынка.

На Московской бирже «еврооблигация» определяется как облигация, которая преимущественно номинирована в иностранной валюте. То есть эмитенты выпускают облигации, чтобы профинансировать текущую деятельность и новые проекты компаний. Различают как корпоративные еврооблигации, так и государственные. [2]

Интерес для розничного инвестора состоит в том, что данные облигации являются безопасным инвестиционным инструментом, по сравнению с акциями, они дают валютную защиту от изменения курса рубля. К тому же, если инвестор купил облигации, он в любой момент может продать их без потери процентов, так как купонный доход рассчитывается ежедневно и передается продавцу покупателем в момент совершения сделки купли-продажи. [2]

Важно отметить, что купонные доходы облагаются налогом 13%, за исключением еврооблигаций Минфина.

Также привлекательным фактором является доходность, которая в большинстве случаев выше, чем по депозитам. Рассмотрим сравнение доходности по вкладам в валюту и по еврооблигациям.

Таблица 1. Первые три позиции из ТОП-20 с самой высокой ставкой по вкладам в валюту

| Банк             | Ставка | Минимальная сумма | Срок    |
|------------------|--------|-------------------|---------|
| Таврический Банк | 3,30%  | 1500 \$           | 367 дн. |
| УРАЛСИБ (банк)   | 2,50%  | 2500 \$           | 181 дн. |
| ФОРАБАНК         | 2,20%  | 300 \$            | 730 дн. |

\*Составлено по данным [4]

На начало декабря 2019 года это самые доходные валютные вклады по данным сайта «Банк-ру». Лучшее предложение — 3,30% годовых. То есть, если вы оставите в банке 1000\$, через год получите 1034\$.

Таблица 2. Первые 3 позиции самых доходных облигаций на начало декабря 2019 года

| Название              | Доходность к погашению | Дата погашения | Номинал |
|-----------------------|------------------------|----------------|---------|
| VTB Перп              | 8,44%                  | бессрочная     | 1000 \$ |
| Credit Bank of Moscow | 4,94%                  | 25.06.2024     | 1000 \$ |
| Gazprom               | 4,24%                  | 16.08.2037     | 1000 \$ |

\*Составлено по данным [5]

Рассмотрим еврооблигацию VTB Перп. Ее номинал равен 1000 \$. Последняя сделка была совершена по цене 109,88% от номинала, следовательно, мы можем приобрести данную облигацию за 1098,8\$. Купонный доход составляет 47,5\$ два раза в год. То есть за год наш купонный доход составит  $95\$/1098,8\% \cdot 100\% = 8,64\%$ . Соответственно, процент явно выше, чем по депозиту.

К сожалению, нельзя обойти стороной риски. Одним из них является санкционный риск. Чтобы оценить последствия санкций рассмотрим общее количество сделок

и объем эмиссии еврооблигаций российских эмитентов с 2013 года по 1 полугодие 2019 года.

На рисунке 1 можно увидеть, что объем первичного размещения корпоративных еврооблигаций с 2014–2019 год сократился по сравнению с 2013 годом (снижение на 85,12%). Также существенно сократилось количество сделок по размещению облигаций с 81 в 2013 году до 14 сделок в первое полугодие 2019 года. (на 82,7% сократилось). Данная динамика хорошо отображает последствия введения санкционных ограничений, которые приводят к

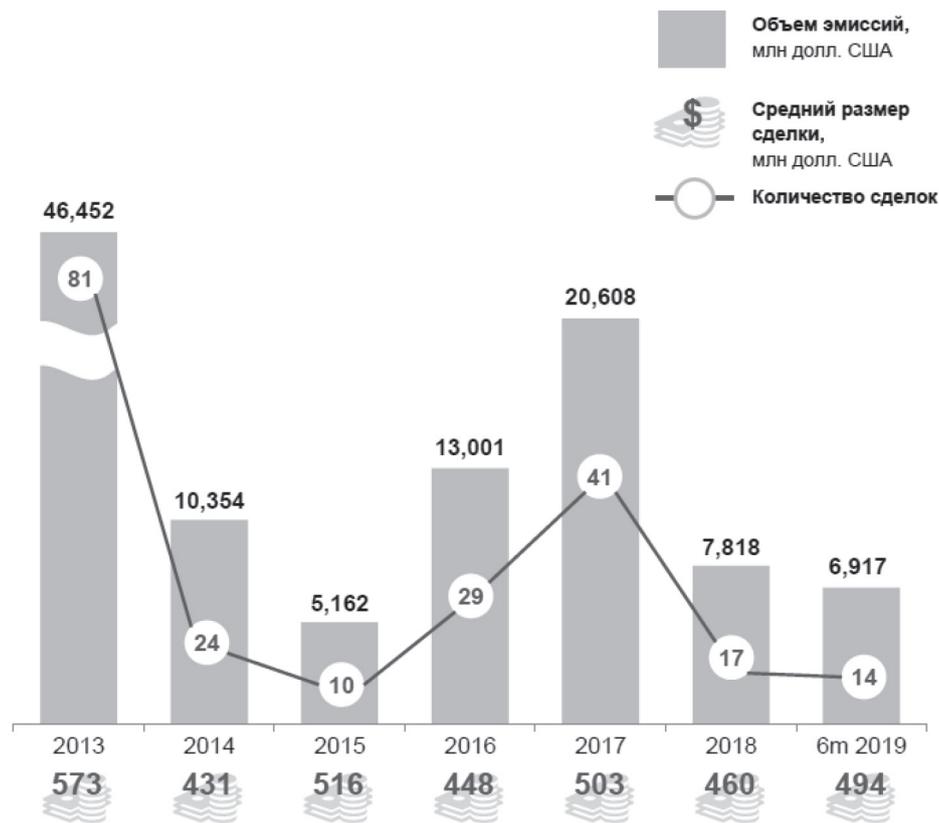


Рис. 1. общее количество сделок и объем эмиссии еврооблигаций российских эмитентов [3]

потери интереса иностранных инвесторов к приобретению долговых бумаг российских корпоративных эмитентов.

Одной из главных тенденций на рынке является дедолларизация. Главным кандидатом на вытеснение доллара эксперты считают юань. Как говорит эксперт АКРА Михаил Николаев «Размещение евробондов РФ в юанях будет способствовать расширению источников фондирования российских компаний при проведении ими торговых операций с китайскими партнёром в национальных валютах».

В ноябре 2019 года энергетическая компания «РусГидро» первой из российских компаний разместила еврооблигации в офшорных юанях. Объем размещения трехлетних «димсам-облигаций» составил 1,5 млрд. юаней (примерно 14,4 млрд. рублей), со ставкой доходности по ним в 6,125%. Из них азиатские инвесторы выкупили более чем 82% выпуска, российские же инвесторы — 17% бумаг. [1]

Также есть тенденция к укреплению отношений на экономической и политической арене России и Китая. Есть перспективы удвоить товарооборот к 2024 году и до-

вести его до уровня 200 млрд. долларов, при условии, что средние темпы роста останутся на уровне 10%. [5]

Однако, присутствует риск периодического ослабления юаня на фоне торговых войн с США. Так, согласно Национальный институт по финансам и развитию (NIFD) динамика ВВП замедлилась до 6%, а скоро может быть и ниже этого показателя. Есть вероятность, что и юань может пойти вниз.

Соответственно, пока наиболее стабильной валютой для еврооблигаций остается доллар, так как меньше всего подвержен внешнему воздействию, ибо большинство мировых расчетов торговли ведется в долларах.

В заключении, можно сделать вывод, что такой инструмент как еврооблигации является интересным для розничного инвестора. Он приносит больше доходности чем вклады, он защищает от высокой инфляции или девальвации рубля, имеет фиксированную доходность. Однако, не стоит игнорировать валютный и санкционный риск. Поэтому этот инструмент скорее подойдет для тех, кто хочет диверсифицировать свой портфель и хотел бы получать пассивный доход с капитала.

#### Литература:

1. Weekly: еженедельный обзор рынка еврооблигаций // Finam. URL: [http://st.finam.ru/ipo/comments/\\_Eurobonds%20Weekly%20Review%2011%2011%202019.pdf](http://st.finam.ru/ipo/comments/_Eurobonds%20Weekly%20Review%2011%2011%202019.pdf) (дата обращения: 02.12.2019).
2. Аналитические продукты и сервисы [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.moex.com> (дата обращения 01.12.2019);
3. Еврооблигации российских эмитентов // PWC. URL: [www.pwc.ru/capital-markets](http://www.pwc.ru/capital-markets) (дата обращения: 02.12.2019).

4. Официальный сайт banki. ru. URL: <https://www.banki.ru/products/deposits/> (дата обращения: 02.12.2019).
5. Тинькофф Инвестиции // Тинькофф. URL: <https://www.tinkoff.ru/invest/> (дата обращения: 02.12.2019).
6. Энергетический юань // РБК. URL: <https://www.rbc.ru/newspaper/2018/11/16/5bed6ef19a794734fced675b> (дата обращения: 02.12.2019);

## Развитие малого и среднего предпринимательства в сфере ЖКХ Дальневосточного округа

Манасарьян Кирилл Сергеевич, студент  
Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

*В настоящей научной работе ведётся анализ экономической деятельности хозяйствующих субъектов, — малых и средних предпринимательств, — в сфере жилищно-коммунального хозяйства в условиях современного рынка услуг. При составлении исследования упомянуты как особенности географическо-экономического устройства региона, так и рассматриваемой сферы хозяйствования относительно самого региона и в целом. Помимо статистики, описаны некоторые достижения, связанные с ЖКХ на территориальном образовании.*

**Ключевые слова:** жилищно-коммунальная сфера, МСП, показатели, реструктуризация.

В сфере ЖКХ, исторически занимающей существенную долю внимания человека и удовлетворяющей его экзистенциальную (в случае жилых строений) и социально-трудовую (в случае общественно-производственных строений) потребность в комфортном, обустроенном, гигиеничном, безопасном месте обитания, востребованы прогрессивные экономические решения. С проблемой внедрения, по мнению экспертов, способно справиться действующее в качестве актора более гибкое малое и среднее предпринимательство, принимающее на себя роль одновременно разработчика путей выполнения и непосредственно исполнителя в контексте принципал-акторских отношений. [1, с. 70–71] Сегодня жилищно-коммунальные услуги, а также смежные с ними организационно-административные услуги по обеспечению координирования и контроля жилых фондов, имущества домохозяйств в ряде стран предоставляются широким кругом компаний и форм их объединения.

Иностранная практика показывает, что выполнение конструкционных и технических работ, заведование юридическими вопросами предоставления жилья и уход за жилыми постройками и территориями зачастую претворяются за счёт взаимного сотрудничества государства и предпринимательства с преобладанием последнего субъекта. В отдельных странах (Великобритания, Германия, Франция) принимаются специфические меры по жизнеобеспечению муниципалитетов. Например, договоров концессий, заключаемые с целью попеременной передачи ответственности между унитарными и частными компаниями за последовательные этапы операций в ЖК сфере: строительства (build), управления (operate), владения (own), передачи (transfer). Или чёткая и разветвлённая правовая система, устанавливаемая на подуровнях от конфедераций до муниципалитетов, либерализующие порядок

ведения предпринимательской деятельности, способствующие росту здоровой конкуренции и качества услуг. [2, с. 49–59]

Важно отметить, что ведение экономической деятельности в сфере ЖКХ начинающему предпринимательству усложняется по ряду причин, связанных со спецификой самой сферы и объекта ведения хозяйствования (услуги).

В качестве особенностей сферы ЖКХ рассматривают:

- 1) Территориальная обособленность или распространение услуг в пределах определённых административно-территориальных образований
- 2) Слабые возможности в расширении сферы влияния;
- 3) Крайняя зависимость стратегического планирования от локальных макроэкономических показателей (местный уровень дохода населения, направленность инфраструктуры, обеспеченность фондов соответствующего уровня, ресурсная конъюнктура и удобство их использования и др.). [2, с. 31–34]

Сами жилищно-коммунальные услуги, подразделяющиеся на жилищные по содержанию и управлению жилым/нежилым имуществом (постройки, помещения, дворы и т. д.) и коммунальные по передаче жизненно важных ресурсов (водо-, тепло-, газо-, электроснабжение), также уникальны по собственной сущности.

Для жилищных услуг характерны:

- 1) Трудность подбора исполняющего лица/органа;
- 2) Масштабность и ресурсозатратность работ;
- 3) Определение качества исключительно нормативной документацией, что усложняет контроль со стороны потребителя. [1, с. 71–73]

Из свойств коммунальных услуг выделяют:

- 1) Неотделимость процесса исполнения услуги (поставки) от процесса потребления;

- 2) Высокая сложность внедрения, ухода и модернизации инженерных сетей, использующихся для обеспечения ЖКУ;
- 3) Невозможность компенсирования в объёмном показателе; [1, с. 71–73]
- 4) Ограниченный список предписанных качественных параметров (техничности, долговечности и др.), сужающий ассортиментный состав услуг. [3, с. 42–44]

На основании перечисленных критериев вытекает вывод, что для МСП вхождение в такую комплексную отрасль, невзирая на другие проблемы развития рыночной экономики России — проблематично. Статистика подтверждает, что доля российского малого-среднего бизнеса относительно общего числа фирм в отраслях, связанных с ЖКХ (строительство, обслуживание домового и придомового имущества, ресурсоснабжение, утилизация отходов и т. д.), разительно ниже, по сравнению с остальными отраслями [4]:

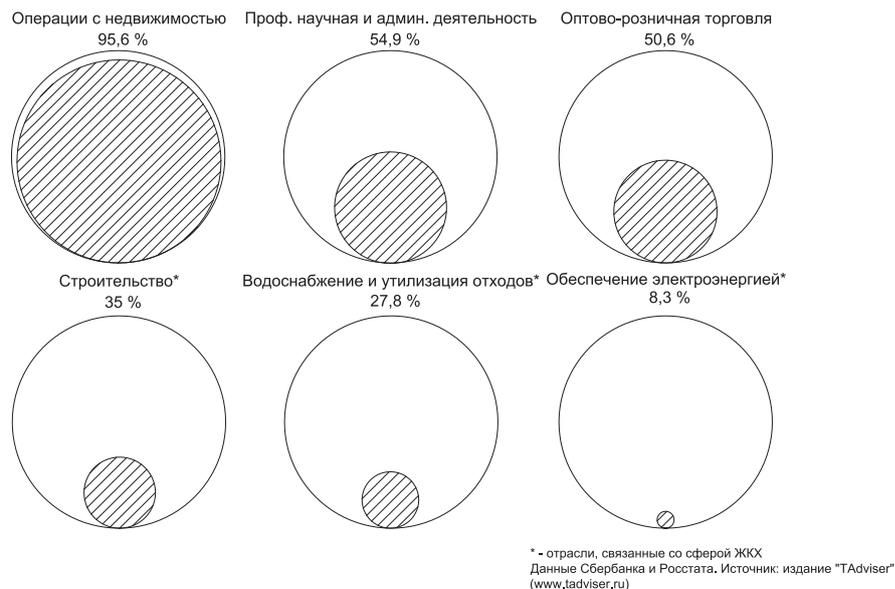
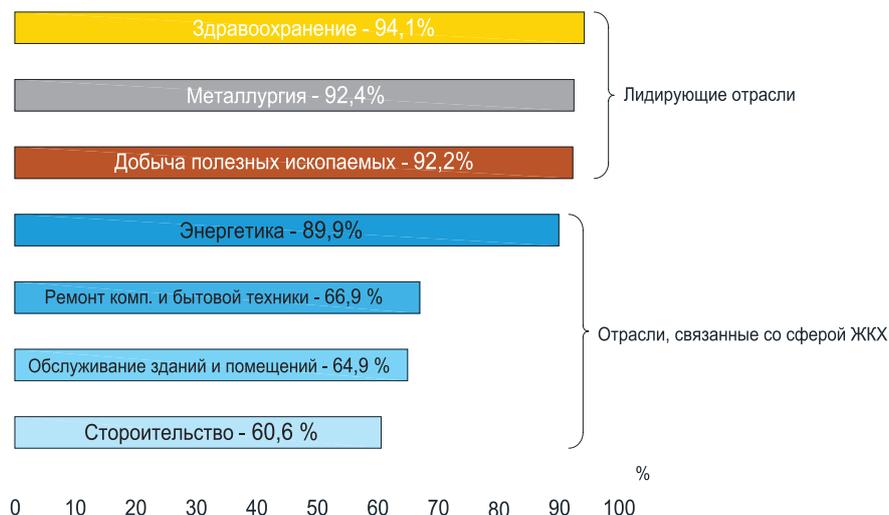


Рис. 1 Диаграммы долей МСП в Российской экономике по отраслям от общего числа хоз. субъектов на сер. 2019 г.

Аналогично по последним данным перечня отраслей, в которых отечественные фирмы малого-среднего предпринимательства продолжают функционировать в те-

чении среднесрочного периода (до 3 лет), прослеживается в большей или меньшей степени отставание ЖК предприятий среди других направленностей [4]:



Данные Сбербанка и ФНС. Источник : издание "TAdviser" (www.tadviser.ru)

Рис. 2 График «выживаемости» МСП по отраслям на период с 2016-сер. 2019 гг

Для Дальневосточного округа как территории, включающей до 19 территории опережающего развития (ТОР, [5]), крайне важно повышение уровня жизни проживающего населения и создания комфортной предпринимательской среды. Сфера ЖКХ, оставаясь одной из ключевых в вопросе развития ДФО, ответственна за оба критерия. Параллельно государственные программы нацелены на привлечение инвестиций в частный капитал. Увеличение числа МСП должно оздоровить дефицитные отрасли, к которым относится жилищно-коммунальное хозяйство, соответственно. Однако в ходе ведения реформационной политики на Дальнем Востоке по обоим направлениям имеют место следующие препятствия:

— Большие бюджетные расходы на традиционно переломные направления экономики региона, не относящиеся к

ЖКХ: добывающая, рыболовецкая, лесная промышленность, металлургия и др. [5]

— Недостаточное количество земельных участков, пригодных для строительства жилых зданий ввиду преимущественно гористых, субарктических и умеренно-континентальных природно-климатических условий;

— Сохранение финансово затратных способов получения электроэнергии от изношенных морально-материальных или газовых установок;

— Неоправданные тарифные показатели;

— Низкая инвестиционная привлекательность особенно среди малых городов округа; [6]

Из положительных показателей, пожалуй, справедливо отметить:

— Высокий показатель кратко- и среднесрочного сохранения ведения деятельности МСП в регионах ДФО из списка субъектов РФ [3,7]:

Таблица 1. Доля функционирующих МСП по окончании периода от общего числа зарегистрированных МСП на начало периода

| Субъект РФ                          | Москва            | Чукотский АО      | Санкт-Петербург | Мос. область        | Камчатский край        | Лен. область               | Сахалинская обл.        |
|-------------------------------------|-------------------|-------------------|-----------------|---------------------|------------------------|----------------------------|-------------------------|
| Доля МСП, кон. 2017 — кон. 2018 гг. | 97,3%             | 96,6%             | 95,8%           | 93,9%               | 93,7%                  | 93,4%                      | 93,1%                   |
| Субъект РФ                          | <u>Камч. край</u> | Москва и Мос. обл | СПб и Лен. обл  | <u>Чукотский АО</u> | <u>Приморский край</u> | <u>Сахалинская область</u> | <u>Хабаровский край</u> |
| Доля МСП, 2016 — сер. 2019 гг.      | 78,9%             | 78,4%             | 77,5%           | 75,9%               | 75,4%                  | 74,6%                      | 74,0%                   |

— Относительно общей численности населения ДФО удовлетворительные показатели наименьшего числа жителей на единицу предприятия МСП, коррелирующие с

показателями отечественных центров, что отражает активность местной агломерации в ведении частного хозяйства [7]:

Таблица 2. Число жителей на каждое МСП по субъектам РФ, на 01.01.2018

| Субъект РФ   | СПб  | Москва | Калин. обл. | Магад. обл. | Камч. край | Сахал. обл. | Приморский край |
|--------------|------|--------|-------------|-------------|------------|-------------|-----------------|
| Жит. на МСП. | 14,8 | 16     | 17,1        | 20,2        | 20,3       | 20,9        | 21,5            |

Для осуществления преобразований за основу эффективного решения, как вариант, целесообразно применить принцип реструктуризации. Реструктуризация — многосложный термин, трактуемый специалистами по-разному, потому достаточно ограничится определением «обновление функциональных связей системы через преобразование внутреннего управленческого аппарата и методологий разработки решений по стратегии развития». Актуальность данного подхода для случая с жилищно-коммунальной сферой, — в особенности в Дальневосточном округе, — подтверждается его важным свойством: ориентирование не на универсальность, но на тщательный подбор реформационных решений на средне- и долгосрочные периоды в зависимости от конкретных условий рассматриваемой территории. [2, с. 21–25]

Обоснованно в рамках отечественной реструктуризации проводить собрания экономических специалистов и деятелей для разработки стратегий и экономического планирования и кооперироваться с экономикой других стран. В пределах регионального и муниципального уровней ДФО нередко проводятся заседания и форумы, целью которых является нахождение и утверждение планов по реформированию экономической сферы региона, когда как на встречах с иностранными партнёрами из пограничных стран: Китая, Кореи, США, Японии, — и более удалённых (Индии, стран Евросоюза) обсуждаются и реализуются проекты, позволяющие развить инфраструктурный состав региона, что, конечно же, оказывает влияние на развитие сферы ЖКХ. Примером таких кампаний является крупнейшее экономическое мероприятия ДФО, — Дальне-

восточной экономической форума. По окончании последнего форума в 2019 г. были согласованы реформы в сфере ЖКХ и секторе МСП:

— Предложение Министерства строительства об освобождении ресурсоснабжающих организаций (РСО) от уплаты налога на добавочную стоимость;

— Внедрение цифровых систем в регион как продолжения нацпроекта «Умный город» для вывода на новый уровень планирования, прогнозирования и потребления ресурсов;

— Стимулирование муниципалитетов и частного бизнеса за счёт повышенного применения заёмного капитала;

— Инвестиционные проекты с представителями из Китая, Японии и ОАЭ. [6]

В отдельности реструктуризационные процессы обязаны сопровождаться включением инноваций, их приспособлением для нужд производства. Российский рынок, в особенности рынок ДФО, оставаясь на сегодняшний день преимущественно импортёром «ноу-хау», отличается повышенным ассимиляцией технологических новшеств, что, безусловно, положительно для укрепления международ-

ного сотрудничества и усиления производственных мощностей в рамках национальной экономики. Например, недавнее соглашение с исландскими партнёрами о предоставлении технологии по преобразованию энергии многочисленных геотермальных источников Камчатки в электроэнергию для снабжения производственных сооружений. [8]

Таким образом, из представленного анализа следует, что дальнейшее развитие МСП в дальневосточном секторе ЖКХ — вопрос правильного подхода государства. Взаимное реформирование обеих отраслей возможно при следующих условиях:

— Переориентирование на активное взаимодействие институтов предпринимательства и государства при снижении монополизации при производстве ЖКУ;

— Повышение численности новых предпринимательств в жилищно-коммунальной сфере за счёт скорректированной финансовой программы и улучшенной правовой системы;

— Открытость отечественной экономики международному опыту и достижениям, рост иностранных инвестиций.

#### Литература:

1. Дятел, Е. П.; Подылина Э. Ф., Голомолзина Н. В., Силин Я. П. Экономическая природа жилищно-коммунальных услуг // JOURNAL OF NEW ECONOMY (бывш. «Известия Уральского государственного экономического университета»). — 2011. — № 2 (34). — с. 67–76.
2. Иванов, А. Р. Реструктуризация сферы услуг ЖКХ. — М.: Альпина Паблишер, 2019. — 200 с. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/82460.html>.
3. Кожин, В. А., Гонии В. Н, Бородай В. А... Экономика предприятия (организации). — Нижний Новгород: НОО «Профессиональная наука, 2018. — 498 с. — Режим доступа: <http://scipro.ru/conf/enterpriseeconomy.pdf>.
4. Малый бизнес России Малое предпринимательство // TAdviser. URL: [http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Малый\\_бизнес\\_России](http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Малый_бизнес_России) (дата обращения: 05.12.2019).
5. О Дальнем Востоке // Кооперация развития Дальнего Востока. URL: <https://erdc.ru/about-far-east/> (дата обращения: 09.12.2019).
6. ЖКХ и городская среда. Эффективные инвестиции // Восточный экономический форум. Росконгресс. URL: <https://forumvostok.ru/programme/?day=04.09.2019> (дата обращения: 04.09.2019).
7. Свадьбы чаще, а стоматологи дольше. Бизнес России в цифрах — в исследовании Inc. // Inc. Russia. URL: <https://incrossia.ru/understand/svadby-chashhe-a-stomatologi-dolshe-biznes-rossii-v-tsifrah-v-issledovanii-inc/> (дата обращения: 27.12.2018).
8. На Камчатку привлекут исландские геотермальные технологии // Агентство Дальнего Востока по привлечению инвестиций и поддержке экспорта. URL: <https://investvostok.ru/news/2283/> (дата обращения: 15.07.2019).

## Анализ ассортимента хлеба в магазинах Новочеркаска

Мармарьян Ольга Владимировна, преподаватель  
Новочеркасский колледж промышленных технологий и управления (Ростовская обл.)

Хлеб занимает важное место в пищевом рационе человека, особенно в нашей стране, где производство хлеба связано с глубокими и давними традициями. Русский хлеб издавна славился богатым вкусом, ароматом, питательностью, разнообразием ассортимента. Сейчас

можно приобрести не только различные виды формового и подового хлеба, но и также большое количество батонобразных изделий, изделий кондитерского производства, а также весь спектр продукции хлебопекарной промышленности.

Студенты II, III курсов специальности 38.02.05 «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров» Новочеркасского колледжа промышленных технологий и управления» провели исследовательскую работу «Анализ ассортимента хлеба в магазинах города Новочеркаска».

Актуальность исследовательской работы заключается в том, что хлеб занимает на рынке продуктов особое положение, входит в перечень социально значимых товаров. Исследование в данной работе поможет нам выявить проблему отношения и доверия населения к качеству и продвижению хлеба Донского производителя.

Объектом исследования является хлеб на прилавках магазинов города Новочеркаска. Предметом исследования является изучение ассортимента хлеба разных торговых марок.

Целью проекта: определение информированности и востребованности населением города Новочеркаска хлеба разных производителей.

В связи с этим, были поставлены следующие задачи:

- Проанализировать количественный состав Донской продукции в соотношении с образцами других производителей.

- Проанализировать количественный состав хлеба разных торговых марок.

- Провести опрос среди жителей города Новочеркаска о предпочтениях населения в выборе производителя.

Студенты специальности «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров» собрали информацию об ассортименте хлеба разных производителей в торговых сетях «Магнит», «Перекресток», «Пятерочка».

Из приведенных данных можно сделать вывод, что в торговых сетях г. Новочеркаска представлен ассортимент хлеба Донских производителей на 100%. В торговой сети «Магнит» представлены торговые марки хлеба: ИП Гуковская М. Ю. «Аютинский хлеб», ООО «Хлебозавод Юг Руси», ООО «ДонХлеб». В торговой сети «Перекресток» представлены торговые марки хлеба ИП Гуковская М. Ю. «Аютинский хлеб», ООО «Хлебозавод Юг Руси». В торговой сети «Пятерочка» представлены торговые марки хлеба ИП Гуковская М. Ю. «Аютинский хлеб», ООО «Хлебозавод Юг Руси», «СТО 00349547–001–09»

Ассортимент хлеба в торговой сети «Магнит»: «Аютинский хлеб», «Батончик аютинский с отрубями», «Бородинский аютинский хлеб», «Хлеб солодовый» (пшенично-ржаной нарезанный в упаковке), «Хлеб тостовый» (нарезанный в упаковке), «Хлеб тостовый премиум суперсемечковый», «Батон нарезной» (нарезанный в упаковке), «Хлеб сдобный тостовый» (нарезной упакованный), «Белый хлеб», «Батон».

Ассортимент хлеба в торговой сети «Перекресток»: «Бородинский аютинский хлеб», «Хлеб солодовый» (пшенично-ржаной нарезанный в упаковке), «Хлеб тостовый» (нарезанный в упаковке), «Хлеб тостовый премиум суперсемечковый», «Батон нарезной» (нарезанный в упаковке).

Ассортимент хлеба в торговой сети «Пятерочка»: «Аютинский хлеб», «Бородинский аютинский хлеб», «Хлеб солодовый» (пшенично-ржаной нарезанный в упаковке), «Хлеб тостовый» (нарезанный в упаковке), «Добрынинский», «Хлеб станичный».

В ходе анализа ассортимента хлеба в торговых сетях «Магнит», «Перекресток», «Пятерочка» было выявлено, что самый широкий ассортимент хлеба в торговой сети «Магнит».

Бренд — «Сделано на Дону». Соответствующую символику в регионе можно встретить повсеместно. Программу популяризации донской продукции поддерживали такие крупные сетевые ретейлеры, как «О»кей», «Магнит», «Лента», «Ашан», «Пятерочка», «Перекресток». И это приносит результат. Все больше и больше потребителей узнают о донском знаке качества. Производство хлеба с древнейших времен считается одним из сложных процессов. В современных условиях и жесткой конкуренции, не каждому удается удержать высокие позиции в рейтинге. И в этом плане создание и реализация, по инициативе губернатора Василия Голубева, системы качества «Сделано на Дону», для выявления лучших производителей, зарекомендовала себя. Проект внедрен в Ростовской области в 2013 году. «Аютинский хлеб» — первое предприятие региона, которое подтвердило этот знак, и единственное, получившее сертификат на три года. Это значит, что в течение этого периода эксперты не успокоятся и не забудут о проверках, поскольку сертификат не освобождает, а возлагает еще большую ответственность на руководство предприятия.

В ходе опроса студентами было выявлено, что 80% респондентов предпочитают хлеб торговой марки «Аютинский хлеб».

Донская продукция широко представлена на прилавках розничной торговли торговых сетей г. Новочеркаска, что подтверждается цифрами исследовательского проекта и потребители поддерживает местного производителя, но есть те, кто не уверен в качестве или просто не осведомлен о присутствии широкого ассортимента товара.

Студенты провели анкетирование покупателей о предпочтениях при покупке хлеба. Выяснилось, что самыми важными факторами для покупателей является вкусовые качества 40%, уверенность в качестве 22%, приемлемая цена — 20% и не маловажным фактором является репутация производителя 18%.

На вопрос, хлеб какого производителя вы выбираете: 80% опрошенных предпочли производителя «Аютинский хлеб» и 20% ООО «Хлебозавод Юг Руси».

В ходе изучения ассортимента хлеба в торговых сетях «Магнит», «Перекресток», «Пятерочка» было выявлено, что самый широкий ассортимент хлеба в торговой сети «Магнит», на втором месте «Перекресток» и на третьем «Пятерочка». Во всех трех торговых сетях, преобладает ассортимент хлеба торговой марки ИП Гуковская М. Ю. «Аютинский хлеб».

Чтобы быть замеченными, компаниям Донского края, производящим хлеб и хлебобулочные изделия, необходимо организовывать всевозможные презентации, финансировать фестивали и соревнования, устраивать дегустацию своей продукции в торговых сетях. В настоящее

время наиболее эффективным и не дорогим способом маркетинга считается промо-акции, которые как раз и позволяют получить немедленный результат, направленный как на активное продвижение новых брендов, так и на напоминание об уже существующих марках товара.

## Организация обязательного государственного страхования военнослужащих в Российской Федерации

Миненко Екатерина Юрьевна, кандидат технических наук, доцент;

Тимошенко Александр Эдуардович, курсант

Пензенский филиал Военной академии материально-технического обеспечения имени генерала армии А. Н. Хрулева (г. Пенза)

*Авторы рассматривают организацию обязательного государственного страхования военнослужащих в Российской Федерации.*

**Ключевые слова:** *страхование, расходы, премия, Министерство обороны, страховые случаи*

На Департамент экономического анализа и прогнозирования Министерства обороны Российской Федерации возложена организация деятельности в области страхования. Министерство обороны РФ объявило закрытый конкурс на выбор страховщика по обязательному государственному страхованию жизни и здоровья военнослужащих и граждан, призванных на военные сборы в период с 2020 по 2021 года.

Как сообщается на сайте государственных закупок, общая премия по договору превышает 9 млрд. 7,6 млн. рублей с разбивкой расходов бюджета на 4,49 млрд. рублей в 2020 году и 4,51 млрд. рублей в 2021 году.

Дата начала подачи заявок на конкурс Минобороны — 26 сентября 2019 года, дата окончания — 28 октября. Дата рассмотрения и оценки заявок — 15 ноября 2019 года.

Согласно условиям конкурсной документации, размер обеспечения заявки установлен на уровне 45 млн рублей, обеспечение исполнения контракта определено на уровне 30% от премии — 2,7 млрд рублей.

По аналогичному договору страхования военнослужащих на предшествующий двухлетний период 2018–2019 годов премия составила более 11,2 млрд рублей. Победителем этого конкурса, а также конкурса за предшествующий период на обязательное страхование личного состава Минобороны становилась компания «СОГАЗ».

Анализ расходов на обязательного государственного страхования военнослужащих в РФ показывает их ежегодный неуклонный рост. Так расходы на данный вид страхования составили в 2018 г. составили 19297953 тыс. рублей, что составляет рост на 9,16% по сравнению с 2014 г. При этом наблюдается стабильная тенденция снижения соотношения размера страховых выплат к страховым премиям [1]:

— в 2014 г. страховые выплаты составили 17885308 тыс. руб., что составляет 102,0% к размеру уплаченной страховой премии;

— в 2015 г. страховые выплаты составили 17108005 тыс. руб., что составляет 102,0% к размеру уплаченной страховой премии;

— в 2016 г. страховые выплаты составили 15874644 тыс. руб., что составляет 102,0% к размеру уплаченной страховой премии;

— в 2017 г. страховые выплаты составили 16520079 тыс. руб., что составляет 102,0% к размеру уплаченной страховой премии;

— в 2018 г. страховые выплаты составили 12776136,7 тыс. руб., что составляет 102,0% к размеру уплаченной страховой премии, а следовательно и к необоснованному расходу бюджета МО РФ и неуклонному обогащению страховой компании.

На разных этапах в своей работе Министерство обороны Российской Федерации взаимодействовало с различными российскими страховыми компаниями, такими как: «Военно-страховая компания», «Росгосстрах», «МАКС», «Ингосстрах», «СОГАЗ», «Альфа-Страхование», «Ресо-Гарантия» и др. В настоящее время обязательное государственное страхование военнослужащих осуществляет страховая компания «СОГАЗ», которая победила в конкурсе, проводимом Министерством обороны Российской Федерации. Между акционерным обществом «СОГАЗ» и Министерством обороны Российской Федерации заключен государственный контракт № 02/ОК/2017/ДГЗ/3 от 12 января 2017 г. на оказание услуг по обязательному государственному страхованию жизни и здоровья военнослужащих Вооруженных Сил Российской Федерации и граждан, призванных на военные сборы для нужд Министерства обороны Российской Федерации в 2017 г.

За последние три года на 8,5% снизилось количество обращений военнослужащих в страховую компанию по вопросу урегулирования страховых событий. При этом наблюдается незначительная тенденция роста количества отказов страховой компании в выплатах, которая составила около 1,8% от общего числа обращений в 2018 г.

В 2018 г. выплачено страховое возмещение на сумму 12776136,74 тыс. руб. При этом по-прежнему свое право на получение денежных средств по урегулированию страховых событий военнослужащие и их близкие вынуждены отстаивать в судах. Так по решению судов было выплачено страховое возмещение в сумме 95675,77 тыс. руб., что составляет 0,74% от общего числа выплат по договорам обязательного государственного страхования жизни и здоровья военнослужащих.

В Российской Федерации, соответствии с Федеральным законом от 7 ноября 2011 г. № 306-ФЗ «О денежном довольствии военнослужащих и предоставлении им отдельных выплат» [2], действует единообразный порядок возмещения вреда (например, установлением выплаты ежемесячных денежных компенсаций и единовременного возмещения). При этом сохранены выплаты сумм возмещения вреда, установленные судебными решениями в больших размерах, чем предусмотрено этим Законом, до момента приобретения указанными лицами права на компенсации, установленные законом в больших размерах, чем по судебным решениям.

Развитие института обязательного государственного страхования военнослужащих в Российской Федерации напрямую связано с историческими событиями в государстве. Первоначально данный вид страхования, как и во многих европейских странах, до сих пор относился к одной большой группе отношений по страхованию государственных служащих/рабочих. Однако в силу трагических исторических событий первой половины XX в. вопрос

страхования военнослужащих и компенсации потерь приобрел большую важность. Об этом свидетельствует принятый в начале 30-х гг. XX в. Кодекс о льготах для военнослужащих и членов их семей.

Вместе с тем на первоначальном пути своего развития обязательное государственное страхование военнослужащих имело исключительно финансово-правовую и административно-правовую природу: компенсации вреда выплачивались непосредственно уполномоченным государственным органом из соответствующего бюджета.

Финансово-правовая составляющая отношений по обязательному государственному страхованию военнослужащих усиливается:

— расходы на проведение страхования обеспечивались за счет нескольких уровней бюджетной системы Российской Федерации,

— статьи расходов на проведение страхования нашли отражение в экономической и функциональной бюджетной классификации.

Институт обязательного государственного страхования трансформировался с развитием бюджетного и гражданского законодательства Российской Федерации.

Несмотря на наличие гражданско-правовых основ в отношениях по заключению договоров, по которым застрахованные лица — военнослужащие — имеют статус выгодоприобретателей, наблюдается приоритет финансово-правовых отношений. Функционирование системы обязательного государственного страхования возможно благодаря распределению и перераспределению средств федерального бюджета. Бюджетно-правовые институты (публичные расходы, исполнение бюджета, бюджетный контроль) являются достаточным условием и неотъемлемой частью общественных отношений по обязательному государственному страхованию военнослужащих.

#### Литература:

1. Статистические показатели и информация об отдельных субъектах страхового дела за период 2014–2014 гг. Материалы ЦБ РФ//[https://cbr.ru/finmarket/supervision/sv\\_insurance/](https://cbr.ru/finmarket/supervision/sv_insurance/)
2. Федеральный закон от 7 ноября 2011 г. № 306-ФЗ «О денежном довольствии военнослужащих и предоставлении им отдельных выплат» // СЗ РФ. 2011. № 45. Ст. 6336.

## Проблемы организации обязательного государственного страхования военнослужащих

Миненко Екатерина Юрьевна, кандидат технических наук, доцент;

Тимошенко Александр Эдуардович, курсант

Пензенский филиал Военной академии материально-технического обеспечения имени генерала армии А. Н. Хрулева (г. Пенза)

*Авторы рассматривают проблемы, существующие в организации обязательного государственного страхования военнослужащих в Российской Федерации.*

**Ключевые слова:** страхование, расходы, премия, Министерство обороны, страховые случаи

В настоящее время наблюдается ряд проблем в области регулирования обязательного государственного страхования военнослужащих.

Страховой рынок России в настоящий момент еще слабо развит. Это обусловлено нехваткой квалифицированных специалистов, небольшими уставными капиталами страховых компаний, слабым страховым маркетингом и тяжестью с выдачей страховых лицензий, разбросом правового регулирования в страховой сфере по различным нормативно-правовым актам [1].

Так Склярова В. В. указывала, что «на данном этапе развития страховой отрасли страхование военнослужащих составляет существенный процент от валового дохода данного продукта в целом. При этом, как показывает практика, данный вид страхования обладает рядом недостатков: страховые выплаты зачастую оказываются слишком малы и недостаточны для поддержания здоровья и лечения застрахованного; некоторые страховые компании отказываются в выплате и находят для этого ряд недопустимых причин, которые приходится опровергать только в суде; страховые организации (страховщики) зачастую оказывают некачественные страховые услуги и т. п». [2].  
Время идет, а проблемы не решаются.

Несмотря на наличие специального законодательства, регулирующего отношения в области обязательного государственного страхования военнослужащих, особую важность на текущем этапе развития приобретает финансовый контроль за эффективным использованием средств бюджета. Выработка действенных механизмов противодействия нецелевому использованию средств федерального бюджета позволит обеспечить в полном объеме государственные гарантии по обязательному государственному страхованию военнослужащих. Счетная палата выявила ряд проблем в области обязательного государственного страхования военнослужащих (высший орган внешнего государственного аудита (контроля)), из-за неоднозначного толкования и применения норм законодательства при заключении и исполнении государственных контрактов между Министерством обороны Российской Федерации и страховыми компаниями происходят задержки выплат страховых сумм, что приводит к возникновению задолженностей перед застрахованными лицами.

Нормативными правовыми актами, регулирующими обязательное государственное страхование военнослужащих и приравненных к ним лиц, не определены порядок и конкретные сроки согласования страховых тарифов, также не урегулирован порядок численности лиц, подлежащих обязательному государственному страхованию [3].

С. С. Харитонов указывал на имеющиеся научные недоработки, которые обеспечивают регресс страховой системы Российской Федерации, описывая практические примеры по выплате единовременных пособий военнослужащим, участвующим в борьбе с терроризмом, наряду со страховыми выплатами по обязательному государственному страхованию их жизни и здоровья [4].

Коллизии правового регулирования зачастую приводят к различным видам страхового возмещения. Так например, существующая «нестыковка» положений ст. 10 Федерального закона о страховании военнослужащих с нормой п. 2 ст. 37 Федерального закона «О воинской обязанности и военной службе», определяющей условия и обстоятельства, когда законодатель не считает действия (бездействие) военнослужащего исполнением обязанностей военной службы и соответственно лишает его права при причинении вреда жизни или здоровью на получение единовременного пособия, предусмотренного пп. 2 и 3 ст. 18 Федерального закона «О статусе военнослужащих», порождает в правоприменительной практике определенные казусы, как указывает Холод Г. Г. «когда военнослужащий, получивший повреждение здоровья при самовольном нахождении вне расположения воинской части в виде тяжелого увечья и подлежащий досрочному увольнению с военной службы в связи с признанием его негодным к военной службе вследствие этого увечья, будет иметь право на получение установленной страховой выплаты (10 окладов), но не будет иметь право на получение единовременного пособия (60 окладов денежного содержания); и наоборот, в случае самоубийства военнослужащего, находившегося на военной службе менее шести месяцев, члены его семьи имеют право на получение единовременного пособия (120 окладов), а страховая выплата им не полагается» [5].

На эту тенденцию в своей статье указывает Харламова А. А. [6] К. проходил военную службу по контракту, в связи с чем его жизнь и здоровье были застрахованы

СК «В». После одной из игр в футбол он обратился в хирургическое отделение войсковой части с заявлением о получении травмы в виде перелома ребер, предоставив в подтверждение подложный рентгеновский снимок и фиктивную справку из ГБУЗ МО. На основании данной ложной информации К. была выдана справка о травме в результате несчастного случая, не связанного с исполнением обязанностей службы, а впоследствии и заключение Военно-врачебной комиссии о получении тяжкого увечья. Собрав все необходимые документы, К. обратился в СК «В» с заявлением о наступлении страхового случая и получил страховую выплату [7].

В целях устранения коллизии правового регулирования страхования считаем необходимым поддержать идею Тодрика В.В. о разработке и введении в действие Страхового кодекса Российской Федерации. По его мнению, Страховой кодекс Российской Федерации должен содержать «основные положения страхования в России, классификацию и применение различных норм к страхованию, в т. ч. и к обязательному государственному страхованию; улучшенный надзор за страховой деятельностью; контроль над бюджетом страховых компаний и др. Например, во Франции Декретами № 76–666 и N 76–667 совместно с министром экономики и финансов 16 июля 1976 г. введен Страховой кодекс [8], который, по сути, представляет собой кодификацию законов и нормативно-правовых актов в сфере страхования. В настоящее время Страховой кодекс Франции включает в себя пять частей: первая часть — контракт (содержит общие правила, применимые к страхованию, страхованию жизни; договор морского страхования; особенности страхования во внутренних сообщениях по рекам и озерам и др.); вторая —

обязательное страхование (содержит положения о страховании автомобилей, трейлеров, прицепов, механических подъемных устройств, строительных работ, медицинское профессиональное страхование гражданской ответственности); третья часть — фирмы (содержит общие положения о государственном контроле страховой деятельности; административные, финансовые схемы; бухгалтерский учет и т. д.); четвертая — организации и специальные страховые схемы (содержит основные страховые организации, специальные страховые институты, гарантированный фонд, информационный центр); пятая часть — основные агенты, брокеры и другие посредники социального страхования (содержит условия для предоставления страховых сделок указанных лиц)» [1].

В настоящее время особую важность на текущем этапе развития приобретает финансовый контроль за эффективным использованием средств бюджета, при этом выработка действенных механизмов противодействия нецелевому использованию средств федерального бюджета позволит обеспечить в полном объеме государственные гарантии по обязательному государственному страхованию военнослужащих.

Неоднократно указывалось, что государство одинаково оценивает вред, полученный военнослужащим при исполнении обязанностей военной службы. Так, военнослужащему, получившему тяжелую травму при участии в боевых действиях, и военнослужащему, получившему тяжелую травму во время отпуска, государство гарантирует одинаковую социальную защиту [2]. Считаю, что вышеуказанное требует внесение изменений в законодательные акты, путем указания дифференциации страховых выплат при исполнении боевых задач и т. д.

#### Литература:

1. Тодрик, В.В. Пути развития обязательного страхования в Российской Федерации // Социальное и пенсионное право, 2015, № 1 // СПС «КонсультантПлюс».
2. Складорова, В.В. Отечественная система страхования жизни и здоровья военнослужащих: состояние и перспективы // Вестник военного университета, 2010, № 1 (21), с. 126–130.
3. Счетная палата выявила ряд проблем в области обязательного государственного страхования военнослужащих. URL: [http://audit.gov.ru/press\\_ce.№ ter/№ ews/10437sphrase\\_id=7311889](http://audit.gov.ru/press_ce.№ ter/№ ews/10437sphrase_id=7311889) (дата обращения: 22.05.2018).
4. Харитонов, С. С. Должно ли выплачиваться единовременное пособие военнослужащим, участвующим в борьбе с терроризмом, наряду со страховыми выплатами по обязательному государственному страхованию их жизни и здоровья? // Право в Вооруженных Силах. 2011. № 5. с. 5–7.
5. Холод, Г.Г. Обязательное государственное личное страхование жизни и здоровья российских военнослужащих: особенности и пути совершенствования / «Право в Вооруженных Силах», № 9, сентябрь 2009 г.
6. Харламова, А.А. Некоторые вопросы квалификации мошенничества в сфере страхования // «Уголовное право», 2017, № 6 // СПС «КонсультантПлюс».
7. Приговор Реутовского гарнизонного военного суда от 23 марта 2016 г. по делу № 1–18/2016 // ГАС РФ «Правосудие».
8. URL: <http://www.berlioz.com>.

## Важнейшие изменения в системе нормативно-правового регулирования российской системы государственных закупок

Муталиев Мухаммед Хусенович, студент магистратуры

Южно-Российский институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Ростов-на-Дону)

*В данной статье предпринята попытка рассмотреть важнейшие изменения в системе госзакупок которые были внесены в нормативно-правовую базу в 2019 году.*

**Ключевые слова:** государственные закупки, заказчик, поставщик, единая информационная система, план-график.

Стремительные изменения в мировой экономике, обусловленные влиянием совокупности субъективных и объективных факторов, актуализируют проблематику структурирования национальной экономической модели, максимально учитывающей возможность реакции на данные изменения. Углубление монополизации мирового рынка, агрессивная политика крупнейших ТНК, сохранение санкционного давления многократно усиливают риски утраты занимаемых позиций государства в мировой архитектуре и сохранение должного уровня конкурентоспособности.

В этой связи, механизм взаимодействия государства с национальными бизнес-структурами и организация действий мер поддержки и контроля трансформировались в определяющий фактор развития современного государства. Система госзакупок занимает в этой модели достаточно важное значение, и, следовательно, от того, насколько она способна реагировать на реальные и потенциальные изменения, зависят ее дееспособность и конечная результативность.

На уровне российского правительства постоянно осуществляется корректировка нормативно-правовой базы в данной сфере. В частности, итогом достаточно долгой работы явилась разработка перечня должных изменений в Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» N 71-ФЗ от 01.05.2019.

Положения Федерального закона от 01.05.2019 N 71-ФЗ вступающие в силу с 01 октября 2019 года, существенно меняют порядок планирования закупок, который был предусмотрен Федеральным законом от 05.04.2013 N 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

В числе важнейших изменений, обозначенных в данном документе, необходимо обозначить отказ от плана закупок и необходимость формирования с января 2020 года только план-график осуществления закупок.

Согласно механизму обновленного порядка системы планирования, обозначенной в ч. 3 ст. 16 Закона № 44-ФЗ, Правительство РФ получает право установления следующих моментов:

- устанавливать систему требований к форме разрабатываемого плана-графика;
- регламент формирования и последующего утверждения плана-графика;
- порядок корректировки и внесения разного рода изменений в утвержденный план-график;
- механизм размещения разработанного плана-графика в единой информационной системе.

Для максимально оперативной и конструктивной реализации обозначенных полномочий, Министерством финансов РФ разработан проект Правительства РФ «Об установлении порядка формирования, утверждения и размещения в единой информационной системе планов-графиков закупок и признании утратившими силу отдельных актов Правительства Российской Федерации» и размещен на Портале проектов нормативных правовых актов с ID проекта 01/01/08–19/00094390.

Важнейшей особенностью современного этапа является переход структуры бизнеса на систему электронного документооборота. Именно в силу данного обстоятельства, планы-график на период начиная с 2020 года необходимо представлять только в форме электронного варианта с последующим утверждением усиленной квалифицированной электронной подписью (ЭЦП) лица, уполномоченного действовать от лица заказчика.

Исключением является система закупок, содержащая прямую или косвенную информацию, которая подпадает под определение «документа, содержащего военную тайну». Иными словами — принятые документы исключают с 1 января 2020 года необходимость обязательного дублирования в традиционном «бумажном» виде документов, предоставляемых заказчиком.

В числе еще одного важного нововведения следует отметить, что согласно «Проекта», изменения затронут временной интервал перспективного формирования плана-графика. Согласно новым требованиям, разработанный план-график будет охватывать временной промежуток не в 12 месяцев, а формироваться на период, соответствующий сроку действия, соответствующего нормативного акта о бюджете.

Кроме ранее обозначенных оснований, разрешающих вносить изменения в план-график, (предусмотрены в ч.

8 ст. 16 в редакции Закона № 44-ФЗ от 10.10.2019 г.), в «Проекте» предусмотрен ряд изменений, в числе которых необходимо особо подчеркнуть следующие:

— максимально полная информация об объекте закупки и возможность оперативного уточнения в случаях необходимости;

— необходимость максимально четкого исполнения всех предписаний и рекомендаций контролирующих органов;

— уточнение и признание определения исполнителя (поставщиков, подрядчиков и т. д.) в качестве «несостоявшегося»;

— механизм расторжения контракта;

— форс-мажорные случаи и иные случаи, кроме обозначенных ранее, которые могут проявиться в перспективе и вероятность (риск) проявления которых было невозможно выделить, на момент утверждения плана-графика.

Также существенные изменения коснулись формы плана-графика: Новая форма, утвержденная в рамках документа, сокращает число столбцов с существующих 33 до 14. Порядок упрощения формы и сокращение числа столбцов в новой форме плана-графика предполагает ускорение процесса оптимизации механизма планирования закупок.

Согласно мнению авторов рассмотренного документа, внесенные изменения помогут оптимизировать систему госзакупок в РФ в кратко и среднесрочной перспективе.

Литература:

1. <http://zakupki.gov.ru/epz/main/public/home.html> (дата обращения 20.08.2019)
2. <https://razvitie.expert/news/276> (дата обращения 01.09.2019)
3. <https://kb52.ru/articles/300-vazhnejshie-izmeneniya-v-goszakupkakh-vstupayushchie-v-silu-s-1-yanvarya-2019-g> (дата обращения 03.09.2019)
4. <https://www.rbc.ru/opinions/economics/> (дата обращения 10.08.2019)

## Современные тенденции развития международного прямого инвестирования

Муталиева Фердовс Хусеновна, студент магистратуры

Южно-Российский институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Ростов-на-Дону)

Темпы развития современной мировой экономики во многом зависят от динамики вложения прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Прямые иностранные инвестиции помимо притока капитала в денежной и товарно-материальной формах, стимулирующего экономический рост, предполагают привлечение передовых технологий, что крайне выгодно для государств-реципиентов ПИИ и является залогом повышения конкурентоспособности как отдельных хозяйствующих субъектов, так и страны в целом. Данный вид перемещения капитала рассматривается как наименее подверженный колебаниям и в сравнении с портфельными инвестициями более устойчивым к депрессиям и кризисным процессам.

Сфера международного инвестирования демонстрирует снижение потоков прямых иностранных инвестиций уже третий год подряд. В 2018 году этот показатель составил 13%, приведя к снижению объема ПИИ до уровня в 1,3 трлн. долларов США. Эксперты ЮНКТАД связывают такое падение с масштабной репатриацией прибыли американскими корпорациями, которая наблюдалась в первом полугодии 2018 года и стала результатом налоговых реформ, проведенных в США в конце 2017 года [1].

Существенные изменения претерпела географическая структура прямых иностранных инвестиций в разрезе групп стран. Так, объемы ПИИ, вложенные в 2018 году

в экономики развитых государств, достигли своего минимума с 2004 года и сократились более, чем на четверть (27%). Вложения иностранных инвестиций в Европу вообще сократилось вдвое, что связано с масштабным падением инвестиций в Великобританию на фоне ожидания экономических потерь от Brexit — выхода этой страны из Европейского союза. Не смотря на вновь отложенный срок выхода до 31 января 2020 года [2], инвесторы перестали рассматривать вложения инвестиций в британскую экономику как перспективные.

На фоне развитых стран группа развивающихся государств демонстрирует стабильное, хоть и незначительное увеличение потоков прямых иностранных инвестиций на 2%. В результате того, что объем ПИИ в развитые страны упал до рекордно низких отметок, произошло перераспределение доли ПИИ, приходящихся на группу развивающихся стран. Так доля глобальных ПИИ в развивающиеся страны от общего объема составила 54%.

Группа стран с переходной экономикой в 2018 году также демонстрировала снижение притока ПИИ, который снизился до 34 млрд. долларов США (на 28%). Драйвером такого падения объемов ПИИ стала Российская Федерация. Объемы вложений ПИИ в российскую экономику снизились на 49%. По итогам 2018 г. Россия вошла в топ-20 и по объему накопленных импортированных

прямых инвестиций, и по объему экспортированных капиталовложений. В текущем экспорте ПИИ позиции России были еще выше — 13-е место, тогда как из-за двукратного падения показателя текущего импорта ПИИ Россия переместилась на 22-е место, что является одним из худших показателей для страны. Это связано как с затянувшейся санкционной политикой, реализуемой рядом развитых государств, так и в целом не самым лучшим инвестиционным климатом в России [3].

В соответствии с экспертными прогнозными оценками объемы ПИИ в 2019 году в развитых странах будут возрастать по мере того, как начнут минимизироваться последствия налоговой реформы. Ключевым фактором риска, потенциально способным привести к снижению объемов инвестирования в 2019 и последующих годах, являются торговые конфликты, в частности между Китаем и США.

Исследование долгосрочной динамики изменения объемов ПИИ показывает, что при исключении конъюнктурных факторов, таких как нестабильность финансовых потоков и налоговые реформы, в течении последних десяти лет среднегодовой рост ПИИ составил только 1%, тогда как в период с 2000 по 2007 годы этот показатель равнялся 8%. До 2000 года рост ПИИ вообще превышал 20%. Эксперты объясняют это целым комплексом факторов, в частности, повсеместным снижением доходности ПИИ, ухудшением инвестиционного климата и распространением форм инвестиционных вложений, не требующих приобретения дорогостоящих активов. Последнее в существенной мере связано с возрастанием роли нематериальных активов в обеспечении роста международного производства. О данном факте свидетельствуют опережа-

ющие темпы роста доходов по лицензионным соглашениям и от торговли услугами.

Так, более одной трети всего частного финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР) в мировой экономике осуществляется транснациональными компаниями, входящими в список ста крупнейших нефинансовых корпораций. Отраслями, лидирующими по объемам финансирования НИОКР являются фармацевтика и автомобилестроение. При этом отчетливо прослеживается тренд возрастания объемов международного инвестирования во вновь запускаемые проекты в сфере НИОКР.

Ключевым инструментом привлечения ПИИ остаются особые экономические зоны (ОЭЗ), широко представленные как в развитых, так и в развивающихся странах. Динамика увеличения количества ОЭЗ свидетельствует о том, что использование данных географически ограниченных районов для привлечения ПИИ большинство стран мира рассматривает как успешный опыт. Так, на текущий момент в 147 государствах функционирует около 5400 зон, то на 35% больше, чем пять лет назад. Основываясь на анализе перспективных планов по созданию ОЭЗ можно отметить, что в ближайшее время появятся еще около 500 новых ОЭЗ. Эта тенденция увеличения ОЭЗ является частью новой промышленной политики и механизмом преодоления все возрастающей конкуренции за потоки инвестиционных капиталов.

Таким образом, все перечисленные тенденции характеризуют различные аспекты процессов прямого иностранного инвестирования и во многом определяют темпы и направления развития современных мирохозяйственных процессов.

#### Литература:

1. Special Economic Zone. World Investment Report 2019. UNCTAD. — NewYork. Geneva. 2019. P. 7.
2. Вендик, Ю. Брексит снова отложен. Евросоюз дал Британии отсрочку — до 31 января // URL: <https://www.bbc.com/russian/news-50207971>
3. Россия в международном движении капитала в 2018 — начале 2019 года: аналитический доклад / А. С. Булатов, Ю. Д. Квашнин, А. В. Кузнецов и др.; под редакцией А. С. Булатова; Московский государственный институт международных отношений (университет) Министерства иностранных дел Российской Федерации, лаборатория международного движения капитала. — Москва: МГИМО-Университет, 2019.

## Проблемы внедрения новой модели финансирования спорта в Казахстане

Нурпеисова Айгуль Аралбаевна, кандидат экономических наук, доцент  
Университет «Туран-Астана» (г. Нур-Султан, Казахстан)

**П**одвергнем анализу объем финансовых расходов в социальном блоке государственной политики Казахстана на поддержку и развитие спорта в стране. Так, государственное финансирование спорта осуществляется по общей статье «Культура, спорт, туризм». В таблице 1 нами показаны количественные показатели затрат на

развитие культуры, спорта и туризма в стране с 2013 по 2019гг.

Как свидетельствуют данные таблицы 1, если в 2018 г. было выделено 150,8 млрд. тенге, то в 2013 г. 93,8 млрд., а в плане республиканского бюджета 2019 г. заложено 11,8 млрд. тенге. Рост заметен, но показатели скромнее чем

Таблица 1. Показатели расходной части республиканского бюджета на социальную сферу Казахстана за 2013–2019гг., млрд. тенге

| Показатель  | Годы   |        |        |        |        |        |        |
|---|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
|   | 2013   | 2014   | 2015   | 2016   | 2017   | 2018   | 2019*  |
| Затраты, в т. ч.:   | 2336,4 | 2699,5 | 2847,7 | 3276,4 | 3786,4 | 4274,6 | 4827,7 |
| % в общем объеме расходов   | 36,0   | 37,9   | 39,4   | 37,3   | 32,5   | 42,2   | 44,5   |
| Образование   | 453,2  | 464,5  | 443,7  | 531,0  | 464,6  | 473,8  | 594,1  |
| Здравоохранение   | 499,3  | 647,2  | 657,3  | 791,9  | 1018,6 | 1071,2 | 1112,7 |
| Культура, спорт, туризм   | 93,8   | 108,2  | 105,0  | 115,1  | 140,7  | 150,8  | 117,8  |
| Социальное обеспечение и помощь   | 1260,9 | 1441,7 | 1602,3 | 1838,1 | 2130   | 2578,8 | 2967,1 |
| Примечания — 1) * планируемые показатели<br>2) составлена автором на основе данных [1,2]. |        |        |        |        |        |        |        |

расходы на здравоохранение, образование и соцобеспечение. Увеличение в 1,2 раза к уровню 2013 г. Если смотреть доленое соотношение затрат на культуру, спорт и туризм в структуре всех расходов на социальное развитие, то в отличие от абсолютных показателей увеличения объемов средств, оно демонстрирует снижение с 2013 по 2018гг. В 2013 г. доля соответствующих затрат составляла 4,0%, в 2014 г. — 3,7%, в 2015 г. — 3,5%, в 2016 г. — 3,7, в 2017 г. — 3,5%, а плановом 2019 г. — 2,4% от всех социальных расходов бюджета страны.

Подвергнем анализу финансирование спорта в Казахстане. Задача развития физической культуры и спорта в Республике Казахстан отражена в программе развития физической культуры и спорта в Республике Казахстан на 2011–2015 годы (постановление Правительства Республики Казахстан от 30 ноября 2011 года № 1399) [3].

Основная проблема финансирования спорта в Казахстане сводится к разбалансированности выделяемых бюджетных средств. Так, в стране наблюдается неравномерность распределения средств между областями и видами спортивной деятельности. Размер такой разницы доходит до 3–4 млрд. тенге в областях до 5–6 млрд. тенге в г. Астана и Алматы.

Такая ситуация связана с тем, что каждый регион самостоятельно мог по-своему усмотрению решать как их тратить. Так, например, областной бюджет Актюбинской области распределил 3 млрд. 100 млн. тенге на футбольный клуб «Актобе», тогда как на другие виды спорта меньше 800 млн. [4].

По словам Т. Кулибаева президента Федерации бокса, а также Конфедерации единоборств: «...Основную сумму они тратят на футбол. Если бы там еще были результаты, мы бы тихо сидели, а то мы видим, что приглашают ка-

ких-то легионеров. Данные средства не тратятся на спортивную инфраструктуру, а расходуются на «фиктивные команды» мастеров, где больше половины состава второсортные и третьесортные легионеры. Нам без разницы, пусть играют, если у них есть желание, но пусть каждый регион находит спонсоров» [5].

Поэтому в республике назрела необходимость изменения системы финансирования спорта.

Новая модель финансирования спорта будет основываться на показателях ранжирования, при этом будут учитывать:

- достижения на международных соревнованиях;
- национально-культурная «традиционность» вида спорта;
- соотношение особенностей вида спорта к климатическим условиям региона и наличие кадрового потенциала.

Внедрение новой системы финансирования спорта в Казахстане еще невозможно подвергнуть анализу и оценке эффективности, ввиду ее сроков. Но уже сейчас возникает множество вопросов, например, будет ли не допущать фигурное катание в г. Шымкент в виду климатических условий, что будет с теми видами, где есть «кадровый потенциал», но которым в силу разных причин не хватает серьезных достижений на международных соревнованиях?

Крен в сторону спорта высших достижений и остаточный принцип на массовый спорт должен измениться в будущем. Основа здоровой нации это как раз-таки массовый спорт, диспропорции финансирования в виде 98/2 требуют изменения подходов к финансированию спорта в стране. Хотя по последним данным профильного министерства с каждым годом растет массовый характер ответственности населения в спорт, таблица 2.

Таблица 2. Некоторые показатели вовлеченности населения Казахстана в спорт и физическую культуру

| Показатель  | 2016 г.       | 2017 г.       | 2018 г.       |
|---|---------------|---------------|---------------|
| Количество спортивных мероприятий   | 43 тыс.       | 44 тыс.       | 49 тыс.       |
| Охват населения   | 5,6 млн. чел. | 5,6 млн. чел. | 5,7 млн. чел. |
| Доля населения, занимающихся физрой и спортом от общего кол-ва населения страны | 27,4%         | 28,7%         | 29,8%         |
| Примечание — составлено автором по данным [3].                                  |               |               |               |

Как видно из данных таблицы 2, наблюдается рост различного рода спортивных мероприятий, а также доля вовлеченных в здоровый образ жизни среди казахстанцев увеличивается, приближаясь к отметке 30% по отношению ко всему населению республики.

Таким образом, анализ финансового обеспечения социальной сферы и в частности сферы спорта в Казахстане позволяет сформулировать вывод о том, что государственное бюджетное финансирование превалирует над внебюджетными источниками. Бюджетное финансирование сферы спорта, культуры и туризма в РК характеризуется «остаточным» подходом.

Внедрение новой модели финансирования спорта в стране согласно методу ранжирования по вышеуказанным 5 критериям вызывает у многих критические вопросы:

— критерий достижения на мировых аренах, вызывает опасения у спортсменов, которые еще их не имеют в нашей стране;

— критерий «национально-культурная традиционность» не будет ли «ущемлять» интересы других видов спорта, кроме борьбы и бокса?

— критерий кадровый потенциал также вызывает сомнения поскольку многие тренеры оказались не востребованными у себя и нашли свое призвание в других странах;

— также при ранжировании видов спорта будет учитываться материально-техническая база. Но необходимость той или иной спортивной инвентарной техники и снаряжений очень дифференциальна, так, если это велоспорт или триатлон, то требования одни, а если речь идет об единоборстве, то в основном необходимо только помещение и недорогой инвентарь.

Эти и другие вопросы ставят под сомнение, что новая модель финансирования исправит издержки старой и непосредственно решит ту самую главную задачу спорта — способствовать гармоничному и здоровому развитию гражданина нашей страны.

#### Литература:

1. Обзор основных параметров республиканского бюджета на 2013–2019 годы. — URL: <http://budget.kz/respublikanckiy-byudzheta/>
2. Официальный интернет-ресурс Министерства финансов Республики Казахстан. — URL: <http://www.minfin.gov.kz>
3. Официальный интернет-ресурс Министерства культуры и спорта Республики Казахстан. — URL: <https://mks.gov.kz/rus>
4. ФК «Актобе» «съел» за пять лет 13,4 миллиарда тенге в бюджете Актюбинской области. — URL: <https://www.sports.kz>
5. В Казахстане будут финансировать успешные виды спорта. — URL: <https://fanatik.io/people/user/4958/blog/10927/>

## Направления совершенствования мотивации и стимулирования труда работников ГБОУ СОШ с. Алексеевка

Павлуценко Ирина Анатольевна, студент магистратуры  
Самарский национальный исследовательский университет имени академика С. П. Королёва

*В работе рассматривается система стимулирования труда в ГБОУ СОШ с. Алексеевка по результатам исследования структуры мотивации сотрудников.*

**Ключевые слова:** стимулирование труда, Трудовой кодекс РФ, заработная плата, оклад педагогических работников.

Для получения обратной связи в ГБОУ «СОШ с. Алексеевка» было проведено исследование удовлетворенности различными аспектами работы сотрудников в виде опроса.

Основная задача опроса — получить данные, на основе которых можно выстроить более полную и грамотную систему материальных мотивационных принципов, а также расширить возможности воздействия на сотрудников другими материальными методами, оперируя уже более высокими потребностями.

По результатам исследования структуры мотивации сотрудников, должна быть получена информация об уровне удовлетворенности качеством труда и системе ценностей, которая имеется у сотрудников и которая позволит выстроить необходимую систему мотивации в дальнейшем.

Сравнение параметров, влияющих на удовлетворенность качеством труда, с ценностными ориентациями сотрудников, могут предоставить информацию о возможном

несовпадении и проблемах в мотивационной структуре организации.

Анкетирование было проведено таким образом, чтобы охватить все квалификационные группы списочного состава, чётко разделить вопросы, затем осуществить статистическую обработку данных.

Для эффективной работы в организации человек должен испытывать желание быть в организации, выполнять свою работу и стараться выполнить работу лучше. Каждая из этих составляющих подчиняется определенной закономерности и по-разному проявляется в организации.

Для совершенствования методов мотивации, необходимо понять, как относятся работники к существующим методам оплаты труда и премирования.

Опрос проводился среди руководителей, специалистов и рабочих. Всего в опросе приняли участие 96 человек.

В опросном листе был задан вопрос о том, какие дополнительные нематериальные стимулы работники компании хотели бы получать в компании.

В таблице 1 приведены результаты проведенного опроса.

Таблица 1. Пожелания работников по предоставлению нематериальных стимулов, %

| Категория                                   | Рабочие   |               | Специалистов |               | Руководители |               |
|---|-----------|---------------|--------------|---------------|--------------|---------------|
|   | До 40 лет | Старше 40 лет | До 40 лет    | Старше 40 лет | До 40 лет    | Старше 40 лет |
| Карьерное продвижение                       | 47        | 0             | 80           | 40            | 75           | 25            |
| Обучение за счет компании                   | 0         | 0             | 20           | 70            | 80           | 35            |
| Расширение границ ответственности           | 0         | 0             | 5            | 10            | 50           | 30            |
| Дополнительное страхование жизни и здоровья | 25        | 100           | 50           | 100           | 50           | 100           |
| Льготное питание                            | 100       | 100           | 60           | 60            | 30           | 45            |
| Оплата путевок на отдых                     | 15        | 35            | 40           | 60            | 100          | 100           |

Источник: расчеты автора по материалам проведенного анкетирования

Как следует из полученных ответов, 47% молодых рабочих хотели бы карьерного продвижения, четверть молодых рабочих и все рабочие старше 40 лет хотели бы оформления дополнительного страхования жизни и здоровья. Все рабочие, не зависимо от возраста, хотели бы иметь льготное питание в рабочее время.

Оплата путевок на отдых больше интересна руководителям и специалистам старше 40 лет, чем молодежи.

Обучение же рабочие кадры практически не интересуют, тогда как специалисты старше 40 лет и молодые руководители хотели бы обучаться за счет средств компании (таблица 2)

Таблица 2. Структура ответов на вопрос: Все ли вам понятно в методах начисления заработной платы в ГБОУ «СОШ С. АЛЕКСЕЕВКА», %

| вопросы  | Рабочие |     |           | Служащие |     |           |
|--|---------|-----|-----------|----------|-----|-----------|
|  | Да      | Нет | Не всегда | Да       | Нет | Не всегда |
| Мне понятно как начисляется заработная плата                               | 18      | 42  | 40        | 85       | 15  | -         |
| Мне понятно как начисляется премия   | 9       | 68  | 23        | 78       | 10  | 12        |
| Мне понятно как устанавливается штраф                                      | 12      | 88  | -         | 56       | 44  | -         |
| Мне понятно за что устанавливается персональная надбавка                   | -       | 100 | -         | 44       | 56  | -         |
| Меня устраивает размер моей заработной платы                               | 36      | 54  | 10        | 30       | 63  | 7         |
| Необходимо четко определить критерии начисления премий                     | 100     | -   | -         | 100      | -   | -         |
| Необходимо четко определить критерии применения штрафов                    | 100     | -   | -         | 100      | -   | -         |
| Размер моей заработной платы примерно такой же, как на других предприятиях | 78      | 22  | -         | 58       | 42  | -         |

Источник: расчеты автора по материалам проведенного анкетирования

Как видно из полученных данных, как рабочим, так и служащим непонятны принципы начисления заработной платы. Им непонятно, как устанавливается конкретный размер премии каждому работнику, неясен принцип начисления штрафов, непонятен принцип установления персональных надбавок.

Так как наибольшей мотивацией для персонала является заработная плата, то опрошенным был задан вопрос

о соответствии размера заработной платы объему выполняемой работы сотрудников, работающих в непосредственном окружении.

Как видно из полученных ответов, участники опроса, оценивая работу своих коллег, ответили, что существующий уровень оплаты соответствует (47%) или скорее соответствует (27%) выполняемому ими объему работы.

В ГБОУ «СОШ с. Алексеевка» применяются как материальные, так и нематериальные методы мотивации.

К материальным, кроме основной заработной платы, относятся премии по итогам работы, выплата вознаграждения за выслугу лет, выплата надбавок при выполнении особо важных и сложных заданий.

Для получения обратной связи в ГБОУ «СОШ с. Алексеевка» был проведен опрос по выявлению удовлетворенности персонала принятой в организации системой оплаты труда и мотивации.

Наибольшую неудовлетворенность у персонала ГБОУ «СОШ с. Алексеевка» вызывает:

- неясность принципов премирования и начисления штрафов;
- непрозрачность установления персональных надбавок;
- распределение заработной платы и премиальных выплат без учета вклада конкретного работника в конечный результат деятельности предприятия;
- невозможность профессионального и должностного развития.

Таким образом, проведенный анализ показал, что применяемая в организации система мотивации персонала требует совершенствования.

Литература:

1. Конституция Российской Федерации: принята всенар. голосованием 12 дек. 1993 г.: с учетом поправок, внес. законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30 дек. 2008 г. № 6-ФКЗ, от 30 дек. 2008 г. № 7-ФКЗ, от 5 февр. 2014 г. № 2-ФКЗ, от 21 июля 2014 г. № 11-ФКЗ // Собрание законодательства Российской Федерации (СЗ РФ). 2014. № 31. Ст. 4398
2. Бабосов, Е. М. Управление персоналом [Электронный ресурс] / Е. М. Бабосов. — Минск: ТетраСистемс, 2013. — 288 с. Бабынина Л. С. Компенсационная модель оплаты труда: теория, методология и корпоративный опыт: автореф. / Л. С. Бабынина; Рос. экон. ун-т им. Г. В. Плеханова. — Москва: [б. и.], 2013. — 45 с.
3. Веснин, В. Р. Управление персоналом. Теория и практика: учебник / — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2011. — 688 с.

## Определение резервов повышения финансовых результатов фирмы

Петров Степан Андреевич, студент магистратуры;  
Файзрахманова Эльвира Амировна, кандидат экономических наук, доцент  
Университет управления «ТИСБИ» (г. Казань)

*В статье рассмотрены теоретические и практические аспекты совершенствования финансовой деятельности предприятия. Выделены ключевые проблемы, приводящие к ухудшению финансовых показателей. Даны рекомендации с целью определения резервов повышения финансовых результатов предприятия.*

**Ключевые слова:** *финансовые результаты; финансовые показатели; финансовая устойчивость; конкурентоспособность; финансовое состояние; финансовая деятельность.*

Ключевая задача каждого предприятия — это генерирование чистой прибыли, которая является основной мотивацией предпринимателей и менеджеров, руководящих компанией. Финансовые результаты предприятия — это ключевая сторона, которая и формирует понятие о том, будет ли организация генерировать прибыль, или нет. По причине отрицательного финансового состояния предприятия, возможны убытки, в некоторых случаях, даже банкротство. Поэтому, вопрос управления финансами и финансовой устойчивости так важны для каждого менеджера и предпринимателя.

Одним из важнейших условий успешного управления финансами предприятия является анализ его финансового состояния и определение резервов повышения экономических результатов. Финансовые результаты фирмы характеризует размещение и использование денежных средств

предприятия. Оно обусловлено степенью выполнения финансового плана и мерой пополнения собственных средств за счет прибыли и других источников, если они предусмотрены планом, а также скоростью оборота производственных фондов и оборотных средств. Поскольку выполнение финансового плана в основном зависит от результатов производственной деятельности, значит, что совокупность всех финансовых показателей формируют финансовое состояние предприятия.

Финансовые показатели являются важнейшей характеристикой деловой активности и надежности предприятия. Они определяют уровень платежеспособности предприятия и его потенциал в деловом сотрудничестве, являются гарантом эффективной реализации экономических интересов всех участников хозяйственной деятельности, как самого предприятия, так и его партнеров.

Таким образом, для совершенствования финансовых показателей предприятия необходимы отдельные действия по отношению к ключевым элементам финансового менеджмента. Среди них процесс финансового планирования и бюджетирования, которые сталкиваются со следующими проблемами:

проблемы эффективности и точности, среди которых, например, более высокий уровень фактических затрат, чем при планировании и т. д.;

проблемы организационного характера, среди которых кадровое и информационное обеспечение. Примером может служить взаимосвязь бухгалтерии компании с другими подразделениями, когда последние не предоставляют всю необходимую информацию первым, что влияет на процесс финансового планирования.

Для решения подобных проблем необходимо проводить процесс совершенствования системы финансового планирования, целью которого является определение резервов повышения уровня эффективности менеджмента компании. Именно первоочередные проблемы, которые происходят практически у всех российских предприятий становятся основной причиной данного управленческого решения. Зачастую, совершенствование финансового планирования компании предполагает следующие пути решения [1; 2]:

— проводить частую оценку активов по реальной рыночной цене;

— минимизировать и при возможности отказаться от бартерных и иных не денежных расчетов с контрагентами предприятия;

— провести анализ финансовой устойчивости компании при всех этапах стратегического развития, как организации, так и рынка отрасли;

— осуществлять внимательный подход к выбору кредиторов.

Важным элементом финансовой деятельности предприятия выступает и привлечение финансовых ресурсов со стороны внешних источников, для которых важным критерием оценки будет уровень инвестиционной привлекательности предприятия. К примеру, банки оценивают материальную стоимость организации, ее запасы, оборудования и бизнес-процессы. Инвесторы или потенциальные акционеры, оценивают предприятие, как бизнес-единицу, которая благодаря своим уникальным способностям может генерировать прибыль долгий промежуток времени, и кроме того, имеет способность к росту своей производительности.

Основные методы оценки инвестиционной привлекательности фирмы представлены на рисунке 1.

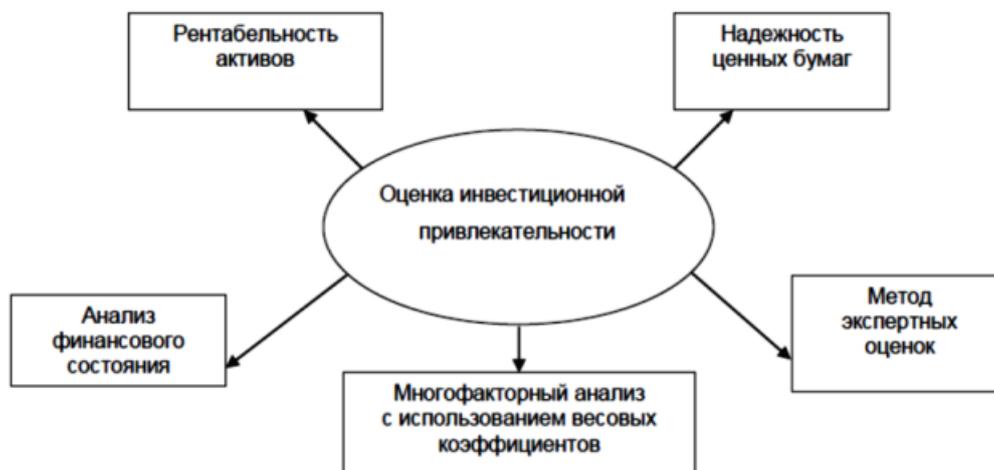


Рис. 1. Методы оценки инвестиционной привлекательности [3]

Для того чтобы привлекать внешние источники финансирования к предприятию, стоит провести комплекс мер и действий, направленных на повышение инвестиционной стоимости организации. Проведение мероприятий по повышению уровня инвестиционной привлекательности — это вечный процесс действий, который устремлен в сторону улучшения уровня эффективности деятельности предприятия и его бизнес-процессов. Для повышения уровня инвестиционной привлекательности предприятия важно постоянно обновлять производственные и информационные технологии, которые применяются в деятельности, постоянно совершенствоваться, модернизировать промышленное оборудование, вводить новые виды продукции, которые

могут удовлетворять повышение спроса потребителей данного сегмента рынка. Ключевым элементом для повышения инвестиционной привлекательности предприятия являются ее эффективность деятельности, которая измеряется экономическим анализом и финансовой оценкой [4, с. 97].

Более того, чтобы улучшить свои финансовые показатели, предприятию стоит сделать акцент на оздоровление своего баланса и структуры активов. Кредиторская задолженность и высокая себестоимость продукции — это ключевые факторы, которые способствуют снижению финансового потенциала компании.

Анализируя российские условия введения предпринимательской деятельности и текущее состояние рыночной

конъюнктуры, необходимо предложить следующий список мер по повышению уровня финансовой устойчивости общественных организаций, что напрямую влияет и на его финансовые показатели [5; 6]:

— разработка долгосрочного стратегического плана развития предприятия и его подразделений;

— бизнес-планирование новых направлений деятельности компании, ее новых продуктов или выхода на новые рынки;

— создание благоприятной кредитной истории, что будет способствовать облегчению займов при росте процентных ставок;

— проведение мероприятий по реформированию (реструктуризации) с целью улучшения финансовой устойчивости;

— усиление контроля и анализа дебиторской задолженности, поскольку в связи с нестабильностью валютного курса рубля участились случаи не реализации продукции ненадежными дистрибьюторами;

— внедрение факторинговых операций и применение финансового лизинга вместо займов;

— создание резервов по сомнительным задолженностям.

Особенно, наибольшую роль в развитии финансовой устойчивости предприятий играют такие инструменты, как обеспечение достаточной подушки безопасности для погашения кредиторской задолженности в будущем периоде, а также умение вовремя и быстро провести реструкту-

ризацию компании, где возможно понадобится ликвидировать убыточные направления бизнеса, продать их, и даже в первоначальный убыток себе. Именно последний инструмент по обеспечению финансовой устойчивости предприятия в современных условиях является наиболее сложной процедурой для российских управляющих, которые не имеют поддержки со стороны учредителей и акционеров организаций, и тем самым, подвергают себя нежелательному риску.

Кроме того, стоит не забывать и про внешние факторы, которые вызваны сектором финансовых рынков. Если взять за пример прошлый экономический кризис 2014 года, то стоит заметить, что большое количество предприятий были в тяжелом финансовом положении. И причиной такой тенденции были стратегические ошибки в управлении финансами предприятия, а именно: отсутствие грамотного анализа внешней среды, отсутствие инструментов по операциям хеджирования валютных рисков и рисков волатильности на товарно-сырьевых рынках, в том числе нефтяном рынке, которые играют важную роль при формировании затрат на производство и логистику готовой продукции. Таким образом, совершенствование финансовой деятельности предприятия включает в себя комплексную программу, среди которой совершенствование бюджетирования, финансового планирования, анализа внешней среды и рисков, а также увеличение уровня инвестиционной привлекательности организации.

#### Литература:

1. Шептиева, О. Е. Совершенствование системы финансового планирования на предприятиях // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. — 2016. — № 2–3. — с. 148–152.
2. Оганян, М. Ш. Совершенствование системы финансового планирования и контроля в организациях // Экономика и предпринимательство. — 2012. — № 7 (160).
3. Лаврухина, Н. В. Методы и модели оценки инвестиционной привлекательности предприятия. URL: [http://teoriapractica.ru/rus/files/arhiv\\_zhurnala/2014/8/ekonomika/lavrukhhina.pdf](http://teoriapractica.ru/rus/files/arhiv_zhurnala/2014/8/ekonomika/lavrukhhina.pdf) (дата обращения: 18.11.2017).
4. Анализ инвестиционной привлекательности организации / под ред. Д. А. Ендовицкого. М.: КНОРУС. — 2010. — 376 с.
5. Экономический анализ в оценке бизнеса и управлении инвестиционной привлекательностью компании: учеб. пособие / Н. А. Казакова. — М.: Финансы и статистика 2013. 240 с.
6. Безрукова, Т. Л., Шанин И. И., Травникова В. В., Марадудин А. Ф. Методы выявления риска / Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. — 2014. — № 9–3. — с. 103–105.

## Анализ современного состояния гостиничной недвижимости (на примере г. Екатеринбурга)

Портнова Анастасия Олеговна, студент магистратуры;  
Рождественская Надежда Александровна, студент магистратуры  
Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

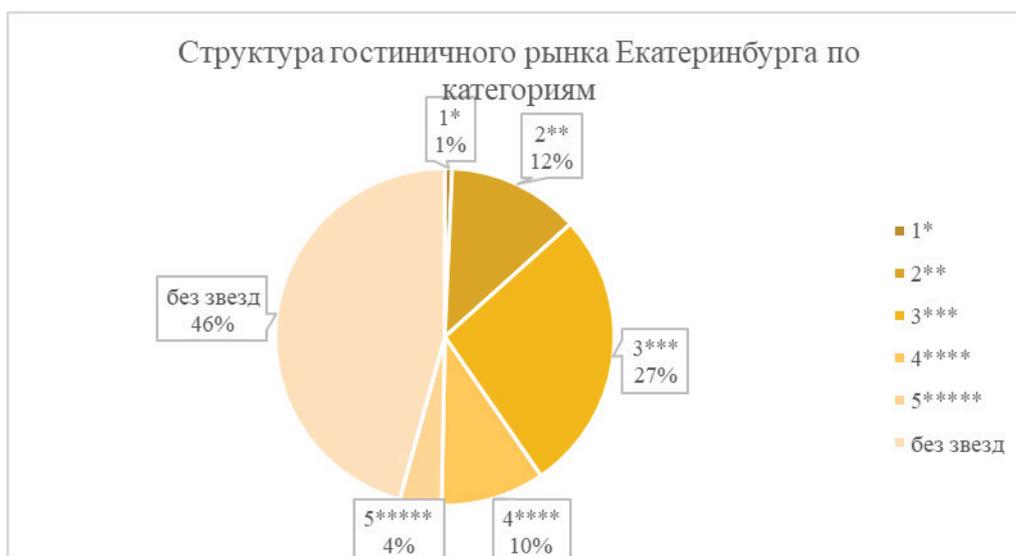
**Ключевые слова:** аналитическая компания, гостиничная недвижимость, гостиница, отель.

Екатеринбург — столица Урала, связующее звено между двумя континентами, один из быстроразвивающихся городов России, четвертый по численности населения, важный промышленный центр страны и важный транспортный узел, соединяющий Европу с Сибирью, Средней Азией и Дальним Востоком.

Екатеринбург стоит посетить по ряду причин, во — первых потому, что из этого города можно привезти огромное количество интересных сувениров, в первую очередь, это уральские самоцветы, малахитовую шкатулку и Хозяйку медной горы. Украшения из натуральных камней: яшма, лазурит, горный хрусталь, интересные вещи из ма-

лахита [1]. Для любителей уникальных изданий, книжные магазины и лавки предлагают купить «Сказы Бажова» с иллюстрациями местных художников [1].

По данным сервиса Booking.com [2] в Екатеринбурге расположено 151 отель разных категорий (рис. 1), основное скопление гостиничного сегмента приходится на центр города, где расположена основная часть достопримечательностей (рис. 2). На окраинах города гостиничная недвижимость представлена в меньшей степени. На схеме видно, что гостиницы расположены и рядом с важными транспортными объектами города, вблизи аэропорта (юго-восток), железнодорожного вокзала.



**Рис. 1. Структура гостиничного рынка Екатеринбурга по категориям**

По данным аналитической компании Hotel Advisor [3] по итогам 2018 года загрузка отелей Екатеринбурга составила 61,6%, что на 13,9% выше показателя 2017 года (рис. 3). Положительная динамика наблюдается в течении всех месяцев года, наиболее полная загрузка отелей приходилась на июнь, когда в городе проходил Чемпионат Мира по футболу 2018 г. Загрузка отелей в большей степени зависит от проведения массовых мероприятий в городе, так как Екатеринбург в большей степени является деловым городом, а не туристическим. Екатеринбург добавок через воздушное (трансконтинентальные авиакомпании) и железнодорожное сообщение связывает страну с другими странами и континентами, являясь для многих

регионов страны пересадочным пунктом для отправки в теплые страны, так как зачастую не выгодно совершать пересадки через Москву или Санкт-Петербург. Соответственно путешественники останавливаются в гостиницах, чтобы переждать время между пересадками.

Средняя плата за номер в 2018 г. выросла на 6,6% по сравнению с 2017 г. и составила 3720 руб., самые высокие средние цены были отмечены в июне и июле, что связано с проведением Чемпионата мира по футболу 2018 г., при этом спад был отмечен в феврале (−7,3%) (рис. 4) [3].

Основная проблема в развитии Екатеринбурга как туристского центра заключается в недостаточном использовании имеющихся ресурсов для туристического

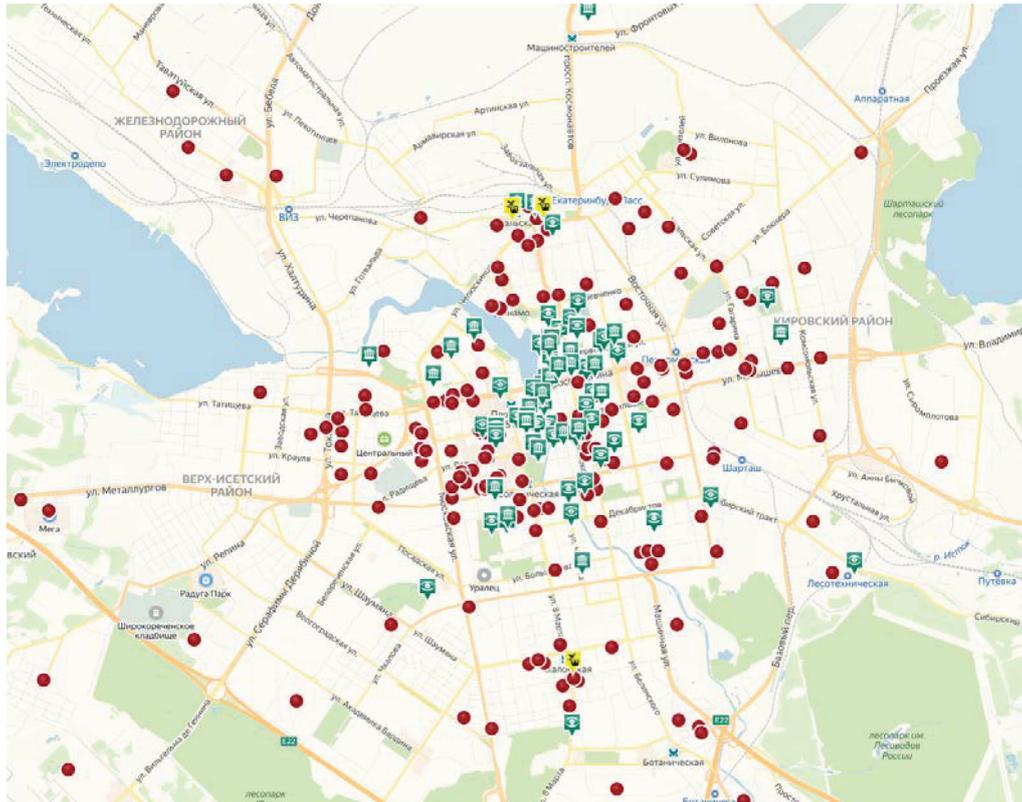


Рис. 2. Схема расположения гостиничной недвижимости и достопримечательностей Екатеринбурга



Рис. 3. Динамика загрузки отелей Екатеринбурга, 2017–2018 гг.

обслуживания, так как исторически Екатеринбург не ассоциировался как город, интересный для туризма, вследствие чего необходима масштабная и системная работа по созданию и продвижению нового имиджа города [4].

Администрация Екатеринбурга привлекает туристов различными способами, так в 2015 г. была выпущена карта

гостя Екатеринбурга, которая предлагает скидки в гостиницах, ресторанах и других туристических местах города. В 2016 году комитетом по внешним связям Администрации города была разработана программа «Развитие Екатеринбурга как центра международных связей и туризма» на 2017–2020 гг. Целью программы является формиро-

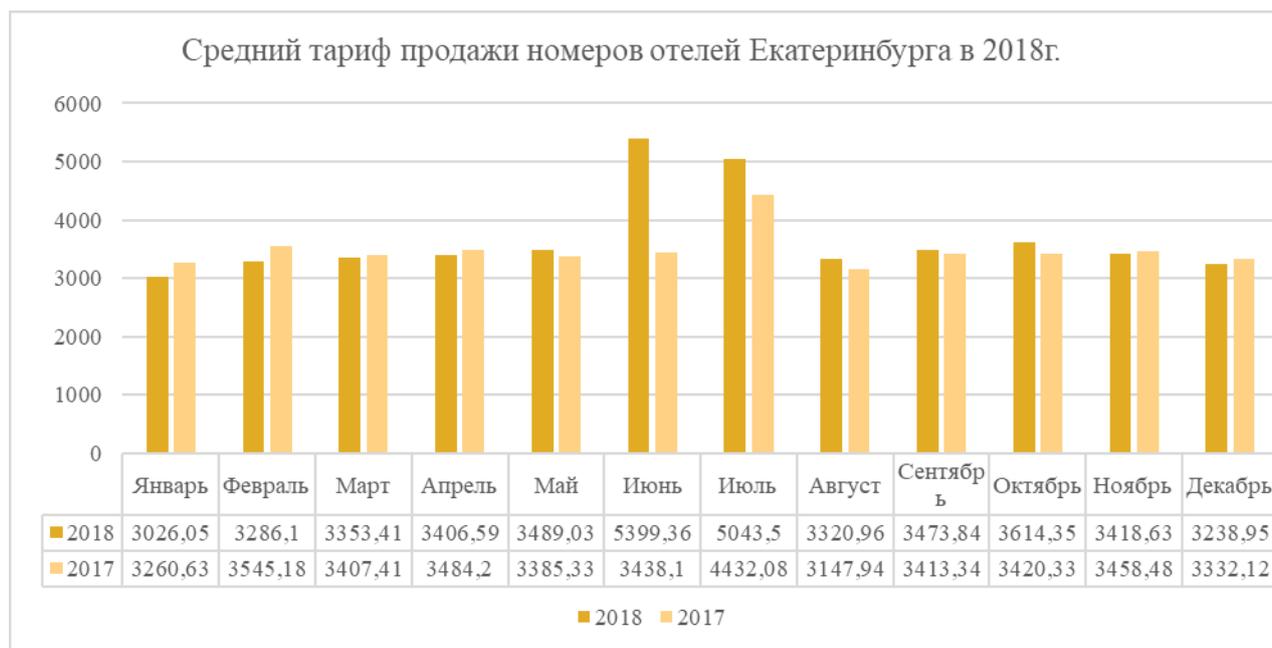


Рис. 4. Средний тариф продажи номеров отелей Екатеринбурга в 2018 г.

вание мнения мирового сообщества о Екатеринбурге как об одном из наиболее привлекательных мест для осуществления коммуникаций в различных сферах деятельности, в том числе в сфере туризма, на сегодняшний день по-прежнему сохраняется противоречие между возможностью города интегрироваться в мировую систему международных связей и недостаточно сформированным интересом мирового сообщества к сотрудничеству с Екатеринбургом в связи с малой информированностью о городе [5]. Решение такой проблемы возможно через проведение мероприятий различного рода, проведение презентаций о городе на выставках в других регионах страны, официальные визиты за рубеж, прием иностранных гостей.

В 2019 г. Екатеринбург был выбран для проведения всемирной летней Универсиады в 2023 году, в программу входят 15 обязательных видов спорта. И сейчас город начинает активно готовиться к мероприятию, планируется строительство кампусов для участников универсиады, комбинат питания, и другие объекты для проведения универсиады. После, как показала практика г. Сочи, мне кажется,

что здания где будут проживать участники универсиады, передадут под гостиничный сервис, из чего следует, что город пополняют новые объекты гостиничной недвижимости.

Екатеринбург успешно участвует в спортивной жизни страны и мира, так в августе 2019 г. состоялось первенство по парусному виду спорта, в сентябре 2019 г. прошел 20-ый чемпионат мира по боксу, в октябре 2019 г. город принял гостей и участников чемпионата мира по пауэрлифтингу и силовым видам спорта «Золотой Тигр» и открытого евразийского чемпионата WorldSkills. Помимо спортивных мероприятий в городе проходят различного рода конференции, которые собирают большое количество гостей города. В связи с этим загрузка номерного фонда постоянно растет, в город помимо туристов приезжают болельщики соревнований, участники соревнований и конференций. Проведение масштабных мероприятий наталкивает застройщиков на строительство новых объектов гостиничного сервиса, повышается уровень сервиса и техническое оснащение гостиниц, повышается конкуренция на рынке гостиничного бизнеса.

Литература:

1. Головина, А. А., Шенер Н.А. Анализ современного состояния туризма в Екатеринбурге / А.А. Головина, Н. А. Шенер / Взгляд молодых ученых на современность. — 2018. — 251–255
2. Система интернет-бронирования отелей Booking. com [Электронный ресурс]. URL: <https://www.booking.com/> (дата обращения: 01.11.2019)
3. Операционные показатели отелей Екатеринбурга за 2018 г. [Электронный ресурс]. URL: <https://hoteladvisors.ru/> (дата обращения: 05.11.2019)
4. Тамразян, С.Г. Современное состояние и перспективы развития туризма в муниципальном образовании (на примере муниципального образования «город Екатеринбург») / С.Г. Тамразян / Научно-практические исследования. — 2017. — № 8. — с. 149–153
5. Госпрограмма развития туризма в России Развитие культуры и туризма на 2013–2020 годы [Электронный ресурс]: Указ Президента РФ от 2009 г. № 537. — Доступ из справочно-правовой системы «Гарант».

## Анализ современного состояния жилищного сектора строительного рынка Санкт-Петербурга

Салимова Галина Сергеевна, студент магистратуры  
Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

Строительство является одной из ведущих сфер экономики любой страны. Для получения конечного продукта — жилого дома, требуется слаженная и трудоемкая работа участников всего инвестиционно-строительного комплекса. В большинстве стран проводят государственную инвестиционную политику преимущественно в жилищном секторе, поскольку запускается цепочка инвестиционной активности в отраслях, непосредственно связанных со строительством.

Приобретение жилья выполняет экзистенциальную потребность человека, которая является первичной и выражается в стремлении обеспечить комфортную и безопасную жизнь для себя и своей семьи, и получить уверенность в дальнейшей жизни. Одновременно, жилье является одной из самых дорогостоящих приобретений и, к сожалению, не каждая семья может себе позволить этого в современных реалиях. Решение жилищной проблемы позволяет снять социальное напряжение и влияет на другие секторы экономики.

Актуальность анализа современного состояния жилищного сектора обусловлена влиянием политического фактора, который повлек за собой экономические сдвиги в худшую сторону. Снижение мировых цен на нефть, введенные санкции в отношении России, как следствие, падение курса рубля, снижение деловой активности и отток иностранных инвестиций оказали неблагоприятное воздействие на состояние сферы строительства. Кроме того, необходимо проанализировать изменения в жилищном секторе, которые возникли до вступления в силу закона с 1 июля 2019 года об отмене долевого участия. Необходимо отследить поведение участников строительного рынка до изменений в законодательстве.

При анализе первичного рынка жилой недвижимости Санкт-Петербурга необходимо рассмотреть такой показатель, как годовой объем ввода жилья (рис. 1). Особенностью строительства объектов жилого назначения является длительный производственный цикл, поэтому влияние кризисов на строительный рынок носит отсроченный характер из-за завершения строительства ранее начатых объектов. Динамика показателя будет анализироваться за период с 2008 г. по 2019 г. За данный период произошло два экономических кризиса, в 2008 и 2014 годах.

Мировой кризис, возникший в 2008 г. оказал наиболее сильное влияние на строительный рынок, чем кризис 2014-го года. В 2009 г. вследствие неблагоприятной экономической обстановки объем ввода жилищной недвижимости сократился на 608,4 тыс. м<sup>2</sup>, то есть падение произошло на 19% в сравнении с 2008 г. Застройщики не были готовы к таким переменам, большинство строек осуществлялось за счет кре-

дитных средств банков, рост безработицы среди населения с 2% до 4,1% в Санкт-Петербурге привел к снижению продаж, следовательно застройщики были неспособны выполнять свои обязательства перед кредиторами. Финансовые институты отнесли строительство в разряд «неблагонадежных», что повлекло за собой так же повышение ставки по кредитам с 12–15% до 20–25%. Кроме того, наблюдался рост ставок по ипотеке в среднем до 15% по данным Центробанка РФ. Большинство строек было «заморожено», многие строительные организации ушли с рынка.

В 2010 г. относительно 2009 г. и в 2011 г. относительно 2010 г. происходит рост ввода жилья на 2% ежегодно, что говорит о начавшемся «оздоровлении» сферы строительства. В 2012 г. показатель снизился на 5%, до 2576,53 м<sup>2</sup>, это связано с тем, что застройщики не разрабатывали новых проектов во время пика кризисной обстановки.

В 2014 г. объемы ввода жилья выросли на 678,25 тыс. м<sup>2</sup>, относительный рост составил 26%, за годы после кризиса 2008 г. это рекордные показатели. Кроме того, на 2014 год был поставлен план по вводу жилья в размере 2500 тыс. м<sup>2</sup>, в итоге, ввели в эксплуатацию 3261,76 тыс. м<sup>2</sup>, что составило 130,5% от запланированного объема [1].

В этом же году начался кризис, он возник внутри страны, но прошел более безболезненно, в отличии от предыдущего. Данный кризис возможно было спрогнозировать заранее, и опытные организации смогли предпринять меры по уменьшению кредитной нагрузки и запуска новых проектов.

В 2015 г. в ответ на кризис показатель ввода жилья сократился на 231,03 тыс. м<sup>2</sup>, то есть на 7%. При этом, по данным Комитета по строительству Санкт-Петербурга, план по вводу жилья был выполнен с опережением на 112,2% и более 85% жилья было распродано, что в сложившихся экономических условиях являлось положительным фактором. Кроме того, снизился процент инвестиционных сделок, что говорит о желании и возможности граждан улучшить свои жилищные условия [2].

В 2016 г. заметно небольшое увеличение ввода жилья всего на 3% относительно 2015 г. с перевыполнением плана на 7,5% [3].

В целом снижение объемов ввода жилья из-за кризиса 2014 г. было незначительным, в отличии от кризиса 2008 г. Тогда относительно 2008 г. объемы ввода в среднем снизились на 22% на последующие 5 лет, то есть до 2013 г. И только лишь в 2014 г. показатель вышел на докризисный уровень.

Лидирующую позицию по вводу жилья занял 2017 г., было введено 3536,08 тыс. м<sup>2</sup>, относительно 2016 г. рост составил 13%.

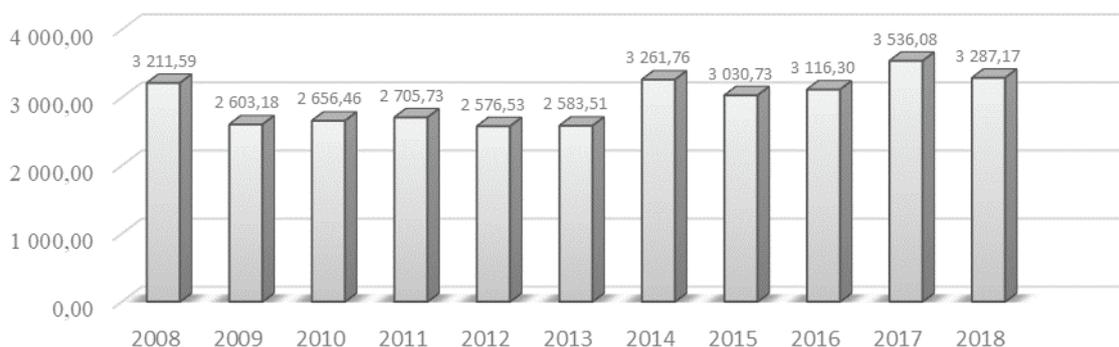


Рис. 1. Объем ввода объектов жилищной недвижимости в Санкт-Петербурге с 2008 г. по 2019 г. (тыс. м²)

По состоянию на 2019 г. в Санкт-Петербурге строительство жилья осуществляют 109 застройщиков [4]. На долю первых 10 лидеров по вводу жилья приходится 65 % рынка (табл. 11), на остальные 99 застройщиков приходится всего 35%. При этом, в начале 2000-х годов десять крупнейших застройщиков обеспечивали 40–45 % предложения первичного рынка, происходит заметная монополизация рынка. Пополнение рынка

сейчас идет в основном за счет двух лидеров, которые продолжают активно наращивать объемы нового строительства. За девять месяцев на их долю пришлось около 40 % всех новых объемов — это свыше 1,1 млн кв. м. Так, Setl City вывел 638 тыс. м² — почти вдвое больше, чем за аналогичный период 2018-го). Почти втрое усилила строительную активность «Группа ЛСР» — 477 тыс. м² [5].

Таблица 1. Застройщики, лидирующие по вводу жилья в эксплуатацию

| № п/п | Застройщик         | Строящихся домов |      | Жилых единиц |      | Совокупная S жилых единиц |      |
|-------|--------------------|------------------|------|--------------|------|---------------------------|------|
|       |                    | ед.              | %    | ед.          | %    | м²                        | %    |
| 1     | Холдинг Setl Group | 132              | 16,5 | 85293        | 24,7 | 3081360                   | 20,7 |
| 2     | Группа ЛСР         | 160              | 20,0 | 63083        | 18,3 | 2944390                   | 19,7 |
| 3     | Группа ЦДС         | 22               | 2,7  | 17272        | 5,0  | 741266                    | 5,0  |
| 4     | СК Дальпитерстрой  | 25               | 3,1  | 12919        | 3,7  | 577413                    | 3,9  |
| 5     | Группа Эталон      | 16               | 2,0  | 8086         | 2,3  | 471499                    | 3,2  |
| 6     | СПб Реновация      | 24               | 3,0  | 9202         | 2,7  | 368572                    | 2,5  |
| 7     | ГК Главстрой       | 32               | 4,0  | 9541         | 2,8  | 363159                    | 2,4  |
| 8     | Мегалит-Охта групп | 13               | 1,6  | 6623         | 1,9  | 356237                    | 2,4  |
| 9     | Лидер Групп        | 9                | 1,1  | 7500         | 2,2  | 337379                    | 2,3  |
| 10    | Glorax Development | 13               | 1,6  | 6475         | 1,9  | 313801                    | 2,1  |

Тенденция к монополизации рынка будет увеличиваться, растет число обанкротившихся застройщиков в связи с переходом на проектное финансирование. С 1 июля 2018 г. вступили в силу поправки к законам 214 ФЗ «Об участии в долевом строительстве», а также ряд изменений 218 ФЗ «О государственной регистрации недвижимости». Для застройщиков ужесточились требования по получению разрешений на строительство, как минимум необходимо иметь трехлетний стаж на рынке и 10 тыс. м² введенных в эксплуатацию площадей, запрещается напрямую привлекать средства дольщиков, резерв на расчетном счете от стоимости строительства должен быть не менее 10 %, одна компания может строить и привлекать средства физлиц только под один объект, используя одно разрешение, под каждый проект открывается один расчетный счет, запрещается иметь

налоговую задолженность, кроме того банк уполномочен контролировать движение средств застройщика.

Очевидно, что большое количество застройщиков уйдет с рынка в связи с изменениями в законодательстве. Переход застройщиков от денежных средств участников долевого строительства займет около двух лет, за это время рынок очистится от небольших девелоперов, как правило, это строительные организации, которые вводят в эксплуатацию не жилые комплексы, а отдельно стоящие жилые дома.

За счет уменьшения конкуренции на рынке, крупные застройщики смогут устанавливать ценовую политику взаимосвязано, это будет способствовать росту цен на рынке жилья, кроме того, в таких условиях растет вероятность снижения качества строительных услуг.

Финансирование строительных проектов будет осуществляться за счет средств банков, так же строительные

организации обязаны вносить в компенсационный фонд застройщиков 1,2% от суммы каждого договора участия в долевом строительстве, в связи с этим прогнозируется увеличение стоимости квадратного метра на 10–15%.

За прошедшее десятилетие соотношение между стоимостью жилья и доходами практически не изменилось. В среднем по России в 2018 г. размер среднедушевого месячного дохода равнялся стоимости 0,8 кв. м жилья. По

этому показателю наблюдается высокая региональная неоднородность. Санкт-Петербург входит в число городов с самой низкой доступностью жилья, за счет более дорогой стоимости недвижимости [6].

Предстоящий рост цен на объекты жилой недвижимости спровоцировал увеличение количества выдаваемых ипотечных жилищных кредитов для жителей Санкт-Петербурга в 2018 году (рис. 2).

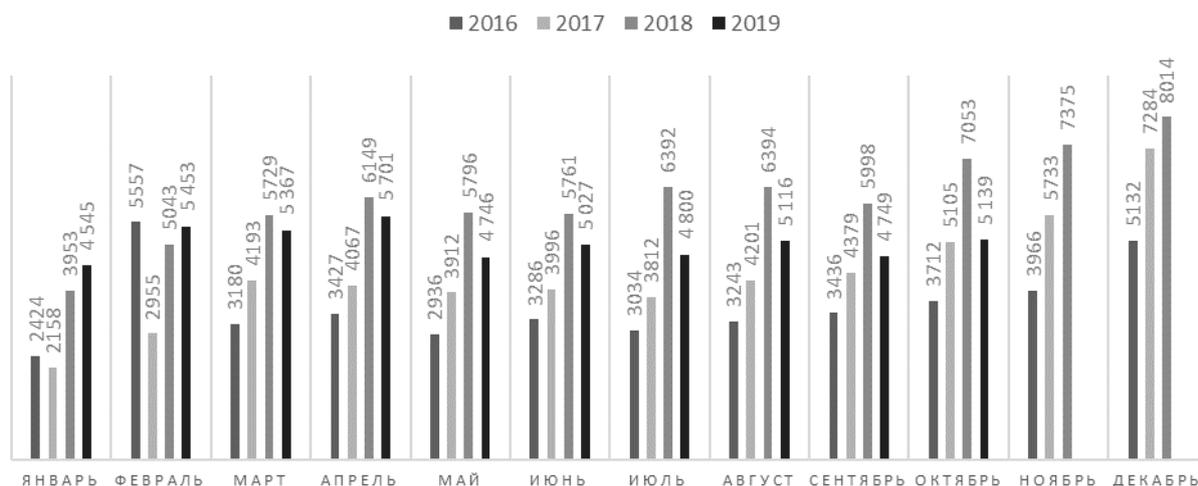


Рис. 2. Динамика месячного изменения количества ИЖК, выданных жителям Санкт-Петербурга в 2016–2019 гг.

По сравнению с 2016 г. количество выданных ипотечных кредитов в 2017 г. увеличилось с 43333 единиц до 51795, то есть на 19,53% за год, однако, наибольший рост замечен в 2018 г., объем выданных ипотечных кредитов составил 73657 единиц и, по сравнению с 2017 г., рост составил 42,21%. Покупатели, опасаясь резкого скачка цен на недвижимость спровоцировали значительный рост числа сделок. В 2019 г. наблюдается снижение спроса до 50643 единиц выданных ипотечных кредитов, по сравнению с 2018 г. показатель сократился на 31,24%.

Строительный рынок Санкт-Петербурга в 2019 году начал терять свою стабильность в ответ на изменения

в законодательстве. Потребители взволнованы ожидаемым повышением стоимости жилой недвижимости, застройщики оценивают риски банкротства. Участники рынка не вполне готовы к изменениям в законодательстве. Ожидается снижение продаж объектов недвижимости, снижение объемов ввода жилья, сокращение количества новых проектов. Строительная отрасль напрямую зависит от банковского сектора, необходим пересмотр правил предоставления кредитов как ипотечных для физических лиц, так и корпоративных для застройщиков.

#### Литература:

1. Итоги выполнения в 2014 году мероприятий Региональной программы «Стимулирование развития жилищного строительства в Санкт-Петербурге» на 2011–2015» // Официальный сайт Администрации Санкт-Петербурга. URL: <https://www.gov.spb.ru/gov/otrasl/komstroy/news/62846/> (дата обращения: 10.12.2019).
2. Ввод жилья в декабре 2015 // Официальный сайт Администрации Санкт-Петербурга. URL: (дата обращения: 10.12.2019).
3. Итоги 2016 года по вводу жилья и объектов общегражданского строительства // Официальный сайт Администрации Санкт-Петербурга. URL: <https://www.gov.spb.ru/gov/otrasl/komstroy/news/104315> (дата обращения: 10.12.2019).
4. Строительство жилья профессиональными застройщиками // Единый ресурс застройщиков. URL: <https://erzrf.ru/images/gepfile/11449430001REPFLE.pdf> (дата обращения: 8.12.2019).
5. Рынок жилья Петербурга: цены растут на спаде // Бюллетень недвижимости. URL: <https://www.bn.ru/gazeta/articles/255914> (дата обращения: 10.12.2019).
6. Жилищное строительство // Центральный банк Российской Федерации. URL: [https://cbr.ru/Content/Document/File/84168/analytic\\_note\\_20191004\\_ddkr.pdf](https://cbr.ru/Content/Document/File/84168/analytic_note_20191004_ddkr.pdf) (дата обращения: 10.12.2019).

## Организация внедрения систем электронного документооборота в кадровой службе

Сарана Татьяна Михайловна, студент;  
Научный руководитель: Хаит Надежда Леонидовна, кандидат исторических наук  
Сибирский федеральный университет (г. Красноярск)

*В данной статье рассмотрено применение в предприятиях электронного документооборота (СЭД). Выделяются и описываются особые применения по внедрению электронного документооборота с помощью системы БОСС-Кадровик.*

**Ключевые слова:** электронный документооборот, электронный документ, система электронного документооборота, СЭД, электронная система, кадровая служба.

Бумажный документооборот уже на протяжении нескольких лет активно заменяется электронным, организациями занимающимся различными видами деятельности. Все это связано с тем, что электронные документы в настоящее время приобретают все большую популярность за счет сокращения времени работы с ними, возможностью удаленно заниматься кадровой службой и, как следствие, сокращение бумажной волокиты [4, с. 275]. Электронный документ — это документированная информация, представленная на электронном носителе, то есть в виде, пригодном для восприятия человеком с использованием электронных вычислительных машин, также для передачи по информационно-телекоммуникационным сетям или обработки в информационных системах. Система электронного документооборота — это компьютерное программное обеспечение, система которая позволяет организовать работу с электронными документами, а также взаимодействие между сотрудниками [3, с. 79–80].

Применение предприятиями электронного документооборота в кадровой службе — процесс трудоёмкий, связи с этим есть ряд условий, решающий преуспеваю в данном деле.

Во-первых, большая вовлеченность в использовании электронного документооборота со стороны руководящего состава предприятия. Оперативное решение организационных вопросов, связанных с внедрением систем электронного документооборота в кадровой службе, также влияние коллектива, сопротивляющихся инновациям, помогает успешной реализации поставленных целей.

Во-вторых, необходимо соблюдение этапов установки, которое позволит выдержать необходимые сроки и уложится в бюджет предприятия.

В-третьих, грамотная подготовка проектной документации позволит избежать разногласий с исполнителями в процессе внедрения системы.

В-четвертых, заинтересованность ключевых пользователей — одно из основных условий успешного применения электронного документооборота. Рабочей группе по внедрению необходимо учитывать интересы тех сотрудников, которые будут непосредственно работать в программе. [1, с. 84].

Из этого всего следует сделать вывод, что соблюдение вышеперечисленных условий электронного документооборота гарантирует более качественное внедрение систем электронного документооборота. Это происходит за счет настройки систем, которая будет учитывать требования, предъявляемые заказчиком предприятия.

Есть на многих предприятиях проблемы, которые мешают работе в кадровой службе, определены основные направления совершенствования службы кадров:

- большой объем документов и отсутствие достаточного количества времени на их обработку;
- увеличению количества нареканий деятельности кадровой службы как со стороны руководства, так и со стороны других подразделений;
- рост количества фактов утраты или потери документов.

Все документы и задачи в кадровой службе обрабатываются с помощью компьютерной техники, что намного упрощает работу, делает ее более оперативной и качественной. Именно поэтому многие предприятия за последние 5–10 лет стали внедрять электронную систему документооборота (СЭД) для упрощения работы и улучшения качества [2, с. 3].

В рамках совершенствования документирования в кадровой службе движения персонала предлагаем внедрение на предприятии новых HR-технологий системы управления персоналом БОСС-Кадровик, которая является российским полнофункциональным программным средством автоматизации управления персоналом и полностью соответствует требованиям российского трудового и налогового законодательства, требованиям персонифицированного учета работников для ПФР, учета военнообязанных, обязательного медицинского страхования, а также правилам и требованиям РСБУ [8, с. 159]. Функциональные возможности БОСС-Кадровик можно увидеть на рисунке 1

Система БОСС-Кадровик позволит всем сотрудникам предприятий оставлять свои заявки на отпуск, на заказ справок и другие различные просьбы, касающиеся их трудовой деятельности, в программе, из которой заявка будет «прилетать» непосредственно специалисту, который за-



Рис. 1. Функциональные возможности БОСС-Кадровик

нимается оформлением приказов. Этот процесс позволит миновать бумажную волокиту, которая присуща этому процессу, а также позволит систематизировать работу менеджера по персоналу, который не будет «зарываться» в бумагах, которые могут затеряться.

Социальная эффективность от внедрения данного мероприятия включает в себя несколько пунктов:

- у сотрудников появляется возможность коллективно обрабатывать документы, что исключено при бумажном делопроизводстве;

- процесс поиска необходимых документов заметно ускоряется; безопасность обрабатываемой информации существенно возрастает по сравнению с бумажными носителями, т. к. работать в программе может только зарегистрированный пользователь с определенным уровнем доступа;

- способ хранения документов становится более удобным и безопасным, что обеспечивается за счет хранения документов в электронном виде в защищенной программе [6, с. 14].

Литература:

1. Анисимов, В. Н. Кадровая служба и управление персоналом организации. Центр кадрологии и эффективного персонал-менеджмента. — М.: Экономика, 2003. — 84 с.
2. Иванова, Е. В. Электронный документооборот как форма современного делопроизводства // Гуманитарий Юга России. — 2017. № 1 — с. 2–11.
3. Кузнецов, С. Л. Новые Правила делопроизводства 2018 года и работа с электронными документами // Делопроизводство. — 2018. — № 3. — с. 78–94.

Важнейшим результатом внедрения системы электронного документооборота является систематизация работы с документами, оптимизация бизнес-процессов, уменьшение сроков принятия управленческих решений и повышение эффективности работы всей компании. Электронная система службы кадров становится необходимым инструментом для эффективного развития бизнеса на современном этапе развития экономики [5, с. 518].

Вывод: успешное внедрение системы электронного документооборота позволит сотруднику кадровой службы, в связи с уменьшением бумажной работы, выполнять свою работу более оперативно и вследствие этого меньше уставать, и иметь гораздо больше времени на выполнение своих трудовых обязанностей.

Также одним из важнейших преимуществ применения СЭД в предприятии является повышение уровня профессиональной подготовки персонала, что влечет за собой рост амбиций сотрудников и развивается культура пользования новыми компьютерными технологиями.

4. Борисов, М. Л. и др. Автоматизация делопроизводства в крупной компании с территориально распределенной структурой // Современные технологии делопроизводства и документооборота. — 2016. — № 1. — с. 275–282.
5. Борисов, М. Л. и др. Опыт внедрения системы электронного документооборота Directum в сфере управления ЖКХ // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. — 2015. — № 10. — с. 518–536.
6. Линева, А. А. Современная СЭД: от работы с документами к управлению эффективностью // Делопроизводство. — 2014. — № 1. — с. 14–19.
7. Липатов, П. И. Инструкция по документационному обеспечению организации [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://pandia.ru/text/77/475/14136.php>
8. Мехсия, А. Т., Поворина Е. В. Компьютеризация работы кадровой службы // Новая наука: опыт, традиции, инновации. — 2016. — № 5. — с. 159–170.

## Государственный аудит — инструмент развития региона (на примере Ямало-Ненецкого автономного округа)

Сергеев Сергей Алексеевич, студент магистратуры  
Тюменский индустриальный университет

*Рассматривается роль государственного аудита как одного из инструментов экономического роста в социально-экономическом развитии региона. В качестве «качественного» инструмента управления финансовыми ресурсами выделен аудит эффективности. С помощью анализа деятельности Счетной палаты Ямало-Ненецкого автономного округа как органа государственного контроля сделаны выводы об эффективности проведения государственного аудита в регионе. Показана значимость государственного аудита в решении многих задач, поставленных ими для достижения единой цели устойчивого развития экономики и социальной стабильности.*

**Ключевые слова:** государственный аудит, Счетная палата Ямало-Ненецкого автономного округа, финансовое управление.

Одной из важнейших долгосрочных целей социально-экономического развития Ямало-Ненецкого автономного округа является повышение экономического роста, стимулирование и поддержание его темпов на оптимальном уровне.

В данном направлении приоритетным, но в тоже время сложным является осуществление эффективного управления различными ресурсами, а именно бюджетом, правительственными фондами, государственной собственностью, интеллектуальным капиталом, природными богатствами как основными факторами экономического роста. При этом под «управлением» стоит понимать контрольную деятельность региона в целом.

Обладая большим природно-ресурсным потенциалом, Ямало-Ненецкий автономный округ является одним из важнейших стратегических территорий и одним из самых благополучных в социально-экономическом плане регионом в России. Несмотря на то, что Ямал — богатейший по своим ресурсам регион, он значительно отстает от большинства развитых регионов страны, которые не обладают таким национальным богатством, что в первую очередь можно объяснить неумением эффективно распоряжаться ресурсами. [3]

Бюджет является одним из важнейших инструментов координации экономической жизни как государства, так

и региона, и позволяет контролировать поступление доходов в форме налоговых, неналоговых и безвозмездных поступлений, с одной стороны, и процесс использования бюджетных ресурсов на обеспечение задач и функций государства и региона — с другой.

В автономном округе основным инструментом региона, выполняющим роль координатора экономической жизни, является окружной бюджет.

Поскольку основу функционирования каждого региона составляют бюджетные средства, то государственный контроль прежде всего ориентирован на проведение мониторинга формирования, распределения и использования финансовых ресурсов. Ведь зачастую, несмотря на то, что бюджетные средства расходуются законно и по назначению, ожидаемые результаты не достигаются. В следствии того, что в новых условиях сфера ответственности власти расширяется, органам государственного финансового контроля приходится изменять или искать совершенно иные подходы к осуществлению своей деятельности, где каждое преобразование должно соответствовать современным тенденциям в этой области, а так же быть эффективным в сложившейся на тот момент экономической ситуации. В Ямало-Ненецком автономном округе, как и в России в целом, одним из таких подходов является го-

сударственный аудит. С одной стороны, государственный аудит — уже часть системы государственного финансового контроля, а с другой стороны становится его новой усовершенствованной формой.

Стоит, что зарождение государственного аудита происходило в середине 90-х гг. прошлого столетия. Для нашей страны этот период времени ознаменован началом внедрения ряда государственных реформ, которые эффективными можно назвать лишь с экономической точки зрения, а не социальной, поскольку их результатом стало выведение за «скобки» жизненных интересов людей. Именно поэтому, когда сегодня государство пытается укрепиться на мировой арене путем различных социально-экономических преобразований, граждане видят в первую очередь расширение государственных функций и ограничение своей институциональной свободы. Такой непропорциональный эффект может привести к сокращению возможности человека инновационно мыслить, и, как следствие, к снижению ресурсного потенциала страны. В таком государстве появляется риск

образования патерналистского общества, не нуждающегося в инновациях, что существенно повлияет на развитие государства и может привести еще большему отставанию от развитых стран мира. [4]

Следовательно, в процессе трансформации российской экономики очень важно найти баланс между «традициями» и «модерном», а так же между интересами государства и общества. В этом вопросе государственный аудит играет первостепенную роль. Благодаря своим институциональным особенностям и методам работы, государственный аудит способен добиваться предельной ясности в отношениях между государством и обществом, поскольку он всегда исходит из реальных интересов людей — «потребителей» услуг государства.

В общем виде роль государственного аудита в экономическом развитии России представлена на рисунке, где показано, что именно от «качественного» управления государственными финансовыми ресурсами напрямую зависит экономический рост страны.



Рис. 1. Роль государственного аудита в экономическом развитии Ямало-Ненецкого автономного округа

Под «качественным» управлением стоит понимать не только контроль целевого и эффективного использования финансовых ресурсов государства, но и включение в него тщательного анализа выявленных недостатков и нарушений, а так же выработку конкретных рекомендаций по их устранению и предотвращению. К такому управлению можно отнести один из видов государственного аудита, а именно аудит эффективности, на котором концентрируется все большее внимание высшим органом государственного контроля — Счетной палатой Ямало-Ненецкого автономного округа. Благодаря его проведению можно выявить существенные проблемы на ранней стадии, принять оперативные меры по их устранению и предотвратить появление аналогичных проблем в будущем. [1;2]

«Качественность» проведения государственного аудита в регионе можно оценить, проанализировав работу Счетной палаты по основным показателям ее деятельности за два года.

Основным результатом успешного проведения контрольных и экспертно-аналитических мероприятий является объем выявленных нарушений. Так в 2018 году по объему выявленных нарушений наблюдается ярко выраженный тренд увеличения (в 3 раза превышающий уровень 2017 года), что во многом связано с повышением качества всех процессов системы внешнего государственного финансового контроля и развитием нормативно-правовой документации. [3]

В отчетном 2018 году Счетной палатой автономного округа выявлено нарушений законодательства в финансо-

во-бюджетной сфере на общую сумму 4859961,9 тыс. рублей, в том числе:

- неэффективное использование бюджетных средств — 1356971,3 тыс. рублей;
- незаконное (неправомерное) использование бюджетных средств — 674618 тыс. рублей;
- в сфере управления и распоряжения государственной (муниципальной) собственностью — 813841,3 тыс. рублей;

— при осуществлении государственных закупок — 1520501,8 тыс. рублей;

- ведение бухгалтерского учета, составления и предоставления бухгалтерской отчетности — 3827,3 тыс. рублей;
- прочие финансовые нарушения — 490202,2 тыс. рублей.



Рис. 2. Структура объема выявленных нарушений

Для надлежащего и эффективного использования бюджетных средств необходима четкая обоснованность решений, принимаемых органами государственной власти Ямало-Ненецкого автономного округа. Счетная палата Ямало-Ненецкого автономного округа в 2018 году по результатам проведения контрольных и экспертно-аналитических мероприятий предоставляет данным органам своевременную, необходимую для принятия управленческих решений информацию, подготовленную с отражением основных факторов риска. [3]

Также одним из приоритетных направлений деятельности Счетной палаты Ямало-Ненецкого автономного округа является оценка реализуемости результатов достижения целей, предусмотренных документами стратегического планирования. Осуществляется анализ актуальных вопросов реализации Стратегии развития Арктической зоны Российской Федерации в субъекте Российской Федерации, территория которого отнесена к Арктической зоне Российской Федерации, и проводится анализ реализации мероприятий программы «Сотрудничество» за период с 2005 по 2016 год.

Кроме того, в 2018 году была продолжена работа по проведению актуальных контрольных и экспертно-анали-

тических мероприятий в сфере социальной политики, жилищно-коммунального хозяйства и жилищной политики, в строительной и транспортной отраслях. По результатам данных мероприятий определены точки роста, выявлены наиболее проблемные вопросы, даны конкретные рекомендации по повышению эффективности осуществления государственной политики в анализируемых сферах деятельности.

Таким образом, государственный аудит, являясь в первую очередь средством консолидации власти и общества в достижении единой цели устойчивого развития экономики и социальной стабильности, по праву можно считать одним из главных инструментов экономического роста как региона, так и России в целом, который может внести значительный вклад в борьбу с «теневой экономикой», коррупцией, мошенничеством, легализацией криминальных денег и другими нарушениями российского законодательства, при этом активно способствуя развитию экономики, повышению качества жизни населения и укреплению доверия граждан к власти.

Литература:

1. Минева, О. Н., Войнов И. С., Храмова Т. М. Счетная палата РФ как главный субъект государственного аудита// Каспийский регион: политика, экономика, культура. 2014 № 4 (41).

2. Степашин, С. В. Государственный аудит и экономика будущего Москва: Наука, 2008.
3. Отчет о работе Счетной Палаты Ямало-Ненецкого автономного округа. Режим доступа: <https://sryanao.ru/deyatelnost/kontrolnaya-i-ekspertno-analiticheskaya-deyatelnost/otchetyi-o-deyatelnosti-schetnoj-palaty/>, свободный.
4. Ситникова, В. А. Государственный аудит как инструмент экономического роста России // Каспийский регион: политика, экономика, культура. 2016. № 1 (41).

## Еврооблигации как объект инвестирования

Сухомыро Павел Сергеевич, студент магистратуры  
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

*Инвесторы рассматривают финансовые рынки как способ наращивания капитала и защиты от инфляции. Еврооблигации, отличаются высокой надежностью, умеренной ликвидностью и уровнем дохода выше процентной ставки, предлагаемой коммерческими банками. В данной статье рассматривается понятие еврооблигаций, определяются основные характеристики, а также раскрываются особенности инвестиционных сделок при использовании еврооблигаций.*

**Ключевые слова:** еврооблигации, рынок ценных бумаг, инвестиции, инвестиционные продукты.

Еврооблигации — долговые ценные бумаги, купонные облигации, размещенные на международном финансовом рынке [2]. Рынок еврооблигаций состоит первичного, вторичного рынков, а также рынка производных финансовых инструментов. Еврооблигации обладают следующими свойствами [3]:

— размещаются синдикатом андеррайтеров, который включает несколько инвестиционных банков, как минимум двое из которых должны быть зарегистрированы в разных государствах;

— первично могут быть куплены только кредитным или другим финансовым учреждением;

— выпускаются в значительных объемах в одной или нескольких странах, ни одна из которых не является страной-эмитентом.

Еврооблигации обладают рядом преимуществ, которые отличают их от других объектов инвестирования. К ним можно отнести надежность, высокую ликвидность, большой выбор эмитентов, отсутствие необходимости целевого использования, многообразие объектов инвестирования, оптимизация налогов. При этом стоит отметить, что еврооблигациям также свойственны риски, которые отличают любые финансовые инструменты. В частности, процентный риск, кредитный риск, риск инфляции, риск ликвидности, риск реинвестиции и риск волатильности.

Рынок еврооблигаций состоит из трех крупных групп: эмитентов, инвесторов и организаций инфраструктуры — расчетно-депозитарных институтов и посредников. В качестве эмитентов еврооблигаций могут выступать как международные организации и суверенные заемщики, так и прочие кредитные организации, национальные и транснациональные корпорации. В роли инвесторов могут выступать институциональные и розничные инвесторы. Также

важную роль на рынке еврооблигаций играют организации инфраструктуры, которые отвечают за надежность рынка, его стабильности и следят за выполнением обязательств посредников и эмитентов перед кредиторами. К посредникам относятся инвестиционные банки, инвестиционные компании и рейтинговые агентства.

В России рынок еврооблигаций также является достаточно популярным. Однако в результате финансовой нестабильности объем эмиссий в последние несколько лет значительно сократился (Рисунок 1) [4].

В 2018 году в результате введения новых санкций против России и роста ставок Федеральной резервной системы США объем эмиссий сократился на 62%. При этом в 2019 году прогнозируется рост, так как по состоянию на 6 месяцев объем эмиссий составил почти 7 млрд. долл. США [4].

Помимо прямого приобретения еврооблигаций, инвесторам на российском финансовом рынке предлагаются различные инвестиционные продукты с использованием еврооблигаций. Инвестирование денежных средств в еврооблигации при посредничестве финансовых институтов может осуществляться по следующим направлениям: доверительное управление, паевые инвестиционные фонды, биржевые ноты, инвестиционные ноты, консультационное брокерское обслуживание, структурные продукты.

Под доверительным управлением понимается услуга по управлению активами инвестора на рынке ценных бумаг. Паевые инвестиционные фонды — это форма коллективного инвестирования, при которой средства пайщиков вкладываются профессиональным управляющим в ценные бумаги, недвижимость и права на нее с целью получения прироста на вложенный капитал. Как правило, в состав имущества большинства паевых инвестиционных фондов входят еврооблигации.

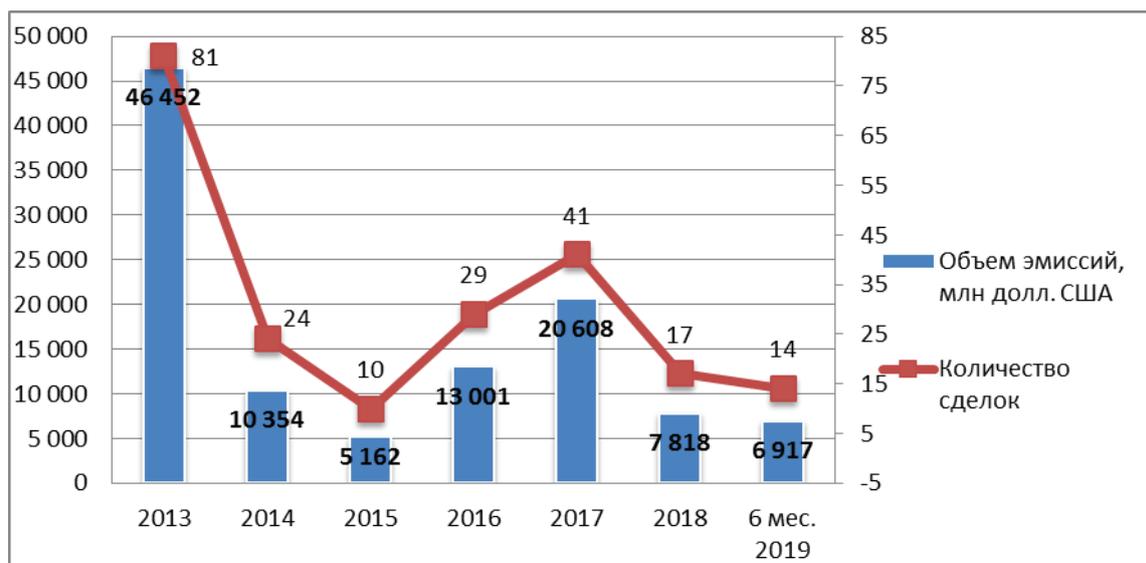


Рис. 1. Общее количество сделок и объем эмиссий еврооблигаций российскими эмитентами 2013–2019 гг.

Консультационное брокерское обслуживание — это услуга премиального сервиса, которая предполагает профессиональное сопровождение инвестиций персональным брокером. Биржевые ноты — это необеспеченные долговые обязательства, стоимость которых привязаны к цене актива за вычетом соответствующих сборов [2]. Инвестиционные ноты — это ценные бумаги, характеризующиеся ограниченным сроком действия и состоящие из других финансовых активов. Структурные продукты — это комбинация инвестиционных инструментов, которая обеспечивает требуемое соотношение между риском и прибылью при определенных условиях [2].

Последние направления — биржевые и инвестиционные ноты, структурные продукты — не являются востребованными в России. При этом стоит отметить, что в западных странах данные услуги являются наиболее востребованными при инвестировании в еврооблигации.

В 2015 году в Федеральный закон от 22.04.1996 N 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» была введена статья, ко-

торая определила особенности, связанные с ведением индивидуальных инвестиционных счетов. Индивидуальный инвестиционный счет — счет внутреннего учета, который предназначен для обособленного учета денежных средств, ценных бумаг клиента — физического лица, обязательств по договорам, заключенным за счет указанного клиента [1]. Большинство компаний, которые оказывают посреднические услуги, предлагают открытие индивидуальных инвестиционных счетов.

В России на современном рынке преобладают инвестиционные предложения, связанные с доверительным управлением или паевые инвестиционные фонды. Еврооблигации пользуются спросом среди частных инвесторов, так как позволяют получить доход выше гарантированного банковским вкладам. Для минимизации рисков следует формировать дифференцированный по эмитентам портфель. Таким образом, еврооблигации — это инструмент, который сочетает в себе надежность, ликвидность и доходность.

Литература:

1. Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» от 22.04.1996 N 39-ФЗ.
2. Банковская энциклопедия [Электронный ресурс]. — Режим доступа: WWW. BANKI. RU (дата обращения: 10.12.2019).
3. Игнатенко, Е.И. Еврооблигации как инвестиционный инструмент для частных инвесторов / Е.И. Игнатенко, И.А. Алексеева // Известия Байкальского государственного университета. — 2018. — Т. 28, No 1. — с. 114–122. — DOI: 10.17150/2500–2759.2018.28 (1).114–122.
4. Еврооблигации российских эмитентов [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.pwc.ru/ru/assets/eurobonds-rus-2019.pdf>

## Фундаментальный анализ компании Tesla Motors

Сухомыро Павел Сергеевич, студент магистратуры  
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

*Фундаментальный анализ является базовым методом анализа конъюнктуры рынка ценных бумаг. Данный анализ позволяет оценить внутреннюю стоимость компании, учитывая ее финансовые показатели и прочие внешние факторы. Tesla Motors Incorporated является одной из самых популярных компаний на рынке ценных бумаг. На протяжении последних двух лет акции компании обладают высокой волатильностью. Инвесторы активно занимаются анализом ценных бумаг компании, так как возможность получения прибыли граничит с высокой степенью риска. В данной работе проводится фундаментальный анализ компании, результатом которого является вывод о реальном положении компании на рынке ценных бумаг.*

**Ключевые слова:** фундаментальный анализ, финансовый анализ, рыночные мультипликаторы, форвардные мультипликаторы

Tesla Motors Incorporated — американская компания, специализирующаяся на производстве электрических автомобилей и солнечных батарей.

Рынок электромобилей считается перспективным с точки зрения инвестиционной привлекательности. Однако, на протяжении долгого периода Tesla демонстрировала отрицательную прибыль. Положительное значение было достигнуто только в третьем квартале 2018 года, однако суммарный чистый годовой убыток составил 976,09 тысяч долларов, что практически в два раза ниже аналогичного показателя за 2017 год (1961,4 тысяч долларов) [2].

Помимо положительного показателя по чистой прибыли, компания в 2018 году достигла позитивной рентабельности по операционной прибыли — около 6%. При анализе выручки Tesla можно отметить устойчивый положительный тренд. По итогам 4 квартала 2018 года данный показатель вырос на 5,9% и составил 7,23 миллиарда долларов [2].

Недостаточно высокие показатели компании связаны со слабой эффективностью производства и недостаточным эффектом масштаба. Отрицательная прибыль в течение долгого периода объясняется высокой себестоимостью продукции, а также большими выплатами процентов по долгу. Стоит отметить, что Tesla периодически увеличивает запасы при нестабильном управлении ими в связи с логистическими проблемами. При этом наблюдается высокий спрос на продукцию компании, удовлетворение которого требует использования предзаказов. Оборачиваемость запасов в 4 квартале 2018 года составила 1,8, а в третьем — 1,6, при этом средний рыночный показатель по индустрии составляет 2,2. Запасы составляют 10,5% активов, наибольшая доля приходится на завершенную продукцию [3].

Общий объем активов на балансе Tesla составляет 29,7 миллиардов долларов, а денежные средства и их эквиваленты — 3,7 миллиардов долларов [3]. При этом компания имеет высокую долговую нагрузку, поскольку соотношение долга к собственному капиталу составляет 243%. Стоит отметить, что аналогичный показатель у конкурентов составляет в среднем 150%.

По результатам финансового анализа можно сделать вывод, что в конце 2018 года финансовое положение Tesla улучшилось. Однако в связи с исторической характеристикой компании, нет смысла говорить о стабильности и дальнейшем росте прибыли. Как показывает финансовая отчетность за первый квартал, компания вновь оказалась в убытке, несмотря на оптимистичные прогнозы Илона Маска в конце 2018 года.

Согласно рыночным мультипликаторам, сравнительная характеристика которых представлена в Таблице 1, Tesla считается достаточно дорогой компанией. Показатель EV/Sales, который характеризует стоимость предприятия с учетом долга или продажи, равен 3, в то время как у остальных компаний в отрасли — 2. Следующий мультипликатор, EV/EBITDA — равен 39,4 при медианном значении 6,4. В связи с отрицательной прибылью за 2018 год, показатель P/E отсутствует. Соотношение капитализации и операционного денежного потока также показывает переоценку компании.

Форвардные мультипликаторы, которые построены с учетом прогноза на 2019 год и представлены в Таблице 2, показывают аналогичный результат переоценки компании.

Рассмотрим представленные в Таблице 3 основные финансовые показатели по сравниваемым компаниям переоценки компании.

Следует отметить, что рентабельность собственного капитала (ROE) и маржа операционной прибыли за 2018 год у Tesla отрицательные при достаточно высоком уровне долгового бремени. По сравнению с прочими компаниями, финансовое состояние Tesla можно оценить как недостаточно устойчивое.

Таким образом, по результатам фундаментального анализа можно сделать вывод, что в конце 2018 года финансовое состояние компании начало улучшаться, впервые за долгие годы появилась квартальная прибыль. Автомобили компании, выпущенные в 2018 году, стали лидерами на рынке. Данная отрасль считается одной из самых перспективных. Согласно долгосрочным перспективам [4], к 2040 году более половины всех машин и треть всего флота будут электронными. Более того, ряд

Таблица 1. Рыночные мультипликаторы

| Компания                                | EV/Sales | EV/EBITDA | P/E  | P/Cash Flow |
|---|----------|-----------|------|-------------|
| Tesla Inc                               | 3,0      | 39,4      |      | 26,3        |
| General Motors Co                       | 0,9      | 6,8       | 6,7  | 3,4         |
| Ford Motor Co                           | 1,0      | 13,9      | 9,5  | 2,3         |
| Fiat Chrysler Automobiles NV            | 0,2      | 2,2       | 8,1  | 2,4         |
| Daimler                                 | 1,0      | 10,1      | 6,3  |             |
| Volkswagen AG                           | 0,9      | 5,0       | 5,8  | 9,9         |
| Porsche Automobil Holding SE            | 97,0     | 2,5       | 5,3  | 15,9        |
| Volvo AB                                | 1,0      | 6,4       | 10,8 | 9,0         |
| Медиана по группе сопоставимых компаний | 1,0      | 6,4       | 6,7  | 6,2         |

Составлено автором на основе [5]

Таблица 2. Форвардные мультипликаторы с учетом прогноза по доходам на 12 месяцев

| Компания                                | EV/Sales | EV/EBITDA | P/E  | P/Cash Flow |
|---|----------|-----------|------|-------------|
| Tesla Inc                               | 2,2      | 16,6      | 48,5 | 16,7        |
| General Motors Co                       | 0,9      | 8,3       | 6,1  | 4,7         |
| Ford Motor Co                           | 1,1      | 13,9      | 7,4  | 4,6         |
| Fiat Chrysler Automobiles NV            | 0,2      | 1,9       | 4,6  | 2,2         |
| Daimler                                 | 1,0      | 9,4       | 6,4  | 3,3         |
| Volkswagen AG                           | 0,9      | 5,5       | 5,3  | 2,7         |
| Porsche Automobil Holding SE            | 67,9     |           | 4,2  | 22,9        |
| Volvo AB                                | 1,0      | 6,9       | 9,7  | 6,9         |
| Медиана по группе сопоставимых компаний | 1,0      | 7,6       | 6,1  | 4,6         |

Составлено автором на основе [5]

Таблица 3. Сравнение основных финансовых показателей по компаниям автомобильной промышленности

| Компания                                | ROE    | Маржа операционной прибыли | Долг/Собственный капитал | PEG  | Долгосрочные обязательства по динамике EPS, в среднем в год |
|---|--------|----------------------------|--------------------------|------|---|
| Tesla Inc                               | -21,3% | -1,8%                      | 243,2%                   | 0,30 |   |
| General Motors Co                       | 20,9%  | 6,9%                       | 269,2%                   |      | 14,4%   |
| Ford Motor Co                           | 10,3%  | 2,0%                       | 429,2%                   | 1,87 | 3,8%  |
| Fiat Chrysler Automobiles NV            | 13,6%  | 6,9%                       | 86,3%                    |      |   |
| Daimler                                 | 14,1%  | 8,2%                       | 199,0%                   |      | — 6,2%  |
| Volkswagen AG                           | 11,8%  | 6,0%                       | 150,2%                   |      | 9,4%  |
| Porsche Automobil Holding SE            | 10,7%  | 9885,3%                    | 0,0%                     | 0,38 | 10,8%   |
| Volvo AB                                | 21,7%  | 8,8%                       | 110,1%                   | 1,16 | 4,7%  |
| Медиана по группе сопоставимых компаний | 13,6%  | 6,9%                       | 150,2%                   | 1,16 | 7,1%  |

Составлено автором на основе [5]

стран, например, Дания, Великобритания и Франция, рассматривают внедрение законопроекта о запрете продажи автомобилей с двигателем внутреннего сгорания. Однако, существует ряд рисков. Во-первых, растет конкуренция со стороны других автомобильных магнатов, которые вкладывают средства в разработки собственных электрических машин. Во-вторых, существует риск на-

рушения стандартов качества при производстве автомобиля. В-третьих, высокая долговая нагрузка на компанию при неустойчивых финансовых показателях уменьшает доверие среди потенциальных инвесторов. Следовательно, перед принятием решения о планируемых инвестициях необходимо тщательно оценить риски и возможности.

Литература:

1. Швагер, Д. Анализ ценных бумаг /Д.Д. Швагер. — Москва: Альпина Диджитал, 2017. — 734 с.
2. Информационный портал «Investing.com» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://ru.investing.com/> (дата обращения: 01.12.2019).
3. Официальный сайт американской биржи «NASDAQ» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.nasdaq.com/> (дата обращения: 01.12.2019).
4. Информационный портал «Bloomberg» [электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.bloomberg.com/eugore/> (дата обращения: 05.12.2019).
5. Информационный портал «Reuters» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.reuters.com/> (дата обращения: 30.11.2019).

## Фундаментальный анализ и особенности его применения в современных условиях

Сухомыро Павел Сергеевич, студент магистратуры  
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

*На рынке существует большое количество компаний, которые являются недооцененными или переоценёнными рынком. Одним из методов поиска таких компаний является фундаментальный анализ. В данной работе рассматривается классическая схема проведения фундаментального анализа, а также особенности его применения в современных условиях. Дополнительно рассматриваются факторы, которые дополняют классическую модель фундаментального анализа. Результатом проведенного исследования является модель фундаментального анализа, позволяющая провести анализ с учетом постоянно изменяющихся условий.*

**Ключевые слова:** фундаментальный анализ, рынок ценных бумаг, справедливая стоимость, глобализация, ликвидность.

Обнаружение недооцененных компаний на рынке позволяет инвестору выгодно продать или купить акции таких компаний в надежде, что по истечении определенного времени данная справедливая стоимость акций компании сравняется с фактической рыночной ценой. Фундаментальный анализ направлен на оценку внутренней или справедливой стоимости при анализе характеристик компании и прочих макроэкономических и отраслевых факторов.

Таким образом, фундаментальный анализ — это анализ рынка ценных бумаг, который ориентирован на принятие инвестиционных решений, направлен на прогнозирование основных параметров рынка и основан на исследовании макроэкономических, микроэкономических, политических и прочих факторов, которые влияют на динамику рынка [3].

Классическая схема фундаментального анализа предполагает ряд следующих условий [1]:

1. Неполная эффективность рынка — справедливая стоимость акций отличается от рыночной цены, в ином случае фундаментальный анализ теряет значимость.
2. Баланс между высокой информационной прозрачностью рынка и сохранением части информации в недоступном виде для недопущения полной эффективности рынка.
3. Целью фундаментального анализа является принятие решения о долгосрочных инвестициях, так как

рынок реагирует на влияющие факторы спустя определенное количество времени.

4. Финансовая устойчивость компаний.
5. Исследуемая отрасль не является инновационной.
6. Наличие на рынке конкурентных компаний для проведения сравнительной оценки.

Классический фундаментальный анализ включает в себя сбор необходимой для анализа информации, анализ системы фундаментальных факторов, оценку справедливой стоимости акций, выдачу инвестиционных рекомендаций, последующую оценку инвестиционных рекомендаций.

В современных условиях классический фундаментальный анализ становится недостаточно актуальным в связи с тем, что происходящие на сегодняшний день процессы достаточно сложны и многогранны. Рассмотрим, какие дополнительные современные условия дополняют классическую модель фундаментального анализа [4]:

1. Отраслевая принадлежность компаний — фундаментальный анализ модифицируется под определенную отрасль в связи со специфической деятельностью компаний различных отраслей.
2. Процесс глобализации рынков — зависимость мировых экономических субъектов друг от друга;
3. Частота финансовых и экономических кризисов, которые требуют изменения подходов к фундаментальному анализу, так как в большинстве случаев стабильная дея-

тельность компаний находится под вопросом, что затрудняет прогнозирование и определение справедливой стоимости;

4. Большое количество формирующихся рынков — рынков стран с развивающейся экономикой, для которых свойственны совокупность риска и высокой доходности, высокая правовая нагрузка, высокая взаимосвязь между состоянием фондового рынка и политической ситуацией в стране, отсутствие информационной прозрачности, большое количество низколиквидных и неликвидных ценных бумаг.

Рассмотрим, как изменяются этапы проведения фундаментального анализа в современных условиях.

Во время сбора информации, необходимой для фундаментального анализа, аналитики могут столкнуться с низкой информационной прозрачностью биржевого рынка. Однако большинство компаний стремятся повысить свою прозрачность с целью привлечения новых инвесторов, следовательно, создаются специальные отделы для связей с инвесторами, которые занимаются предоставлением актуальной информации в полном объеме. Помимо этого, аналитики посещают специально организуемые компаниями презентации и пресс-конференции, изучают информацию из новостных сводок и биржевых данных.

При анализе фундаментальных факторов следует помнить об отраслевой специфике исследуемого предприятия, так как оценки финансового состояния отличаются по секторам. Следует помнить, что в период финансовых и экономических кризисов анализ финансовой отчетности перестает быть актуальным. В это время следует исследовать конкурентоспособность бизнес-модели, менеджмент компании, продуктовую нишу.

#### Литература:

1. Бенджамин, Г. Разумный инвестор. Полное руководство по стоимостному инвестированию /Г. Бенджамин. — 5-е издание. — Москва: Альпина Паблишер, 2018. — 568 с.
2. Семенкова, Е. В., Эдилбаев, А.А. Современные аспекты в фундаментальном анализе рынка акций. [Текст] / Е. В. Семенкова, А. А. Эдилбаев // Финансовый менеджмент. — 2016. № 6. — с. 115–128
3. Юшков, В. Ю. Современные подходы к фундаментальному анализу в экономике [Текст] / В. Ю. Юшков // Экономика и предпринимательство. — 2018. № 1 (90). с. 1126–1129
4. Найман, Э.Л. Малая энциклопедия трейдера /Эрик.Л. Найман. — 18-е издание. — Москва: Альпина Паблишер, 2019. — 459 с.

Также необходимо добавить новые факторы для анализа: глобализацию и ликвидность. Так, в условиях растущей глобализации аналитику следует применять сценарный анализ, который используется при высокой неопределенности и большом количестве исходных переменных. В свою очередь, анализ ликвидности позволяет инвесторам получить дополнительное преимущество. В современном мире на рынке обращается большое количество низколиквидных ценных бумаг. Поэтому важно искать не только недооцененные акции, но и акции, которые в будущем могут вырасти в ликвидности.

При оценке справедливой стоимости акций аналитик сталкивается с затруднениями при сравнительной оценке в связи с низким уровнем диверсификации. В результате аналитикам приходится использовать компании-аналоги с включением странового риска. Во время финансовых и экономических кризисов наиболее актуальными становятся сравнительная оценка и затратный подход [4]. Также в последнее время становится популярным метод реальных опционов для оценки стоимости бизнеса, который позволяет нивелировать характерную для финансового кризиса неопределенность.

Инвестиционные рекомендации в современных условиях выдаются с учетом коэффициентов, которые приводят полученную цену к реальным условиям. Оценка инвестиционных рекомендаций может включать в себя технический анализ, анализ сложившихся рыночных условий и прочее.

Таким образом, современные экономические условия подвержены постоянным изменениям и отличаются непредсказуемостью. В результате классический фундаментальный анализ непрерывно дополняется новыми и современными методами и подходами.

## Особенности применения технического анализа на современном фондовом рынке

Сухомыро Павел Сергеевич, студент магистратуры  
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

*Целью любого трейдера является выгодное преумножение собственного капитала. Одним из способов анализа рынка на предмет потенциально выгодных сделок является технический анализ. Данный способ позволяет определить направление движения цен, а также выбрать наиболее оптимальный момент для совер-*

шения сделок. В данной работе рассматривается определение технического анализа, а также особенности его применения в современных условиях.

**Ключевые слова:** технический анализ, тренд, индикаторы, графические модели, прогнозирование.

Технический анализ — это совокупность инструментов прогнозирования вероятного изменения цен на основе закономерностей изменения цен в прошлом при аналогичных обстоятельствах [1]. Аналитики предпочитают технический анализ из-за его наглядности и применимости для коротких временных интервалов.

Технический анализ базируется на трех основных принципах [4]:

1. Цена учитывает все. Следовательно, любой фактор, который оказывает влияние на цену, уже включен в нее. Это делает технический анализ универсальным методом анализа.

2. Движение цен подчинено тенденциям. Следовательно, любую тенденцию можно выявить и описать, а также использовать при торговле с целью получения прибыли. При этом тренды продолжают существовать независимо от случайных колебаний, которые могут возникать из определенных обстоятельств.

3. История повторяется. Трейдеры могут делать выводы, используя старую информацию, так как правила, которые работали в прошлом, будут работать и в настоящем, и в будущем.

К основным методам технического анализа относят [3] тренды, индикаторы, графические модели, свечной анализ, «крестики-нолики», уровни поддержки и сопротивления, анализ цен на основе теории Эллиота.

Ценовой тренд — это определенное движение цены в том или ином направлении [4]. Тренд может быть восходящим и нисходящим. Восходящий тренд — это серия ценовых изменений при общем повышении уровня цен. Нисходящий тренд — это серия подъемов и снижений цен при общем снижении уровня цен. Если серия ценовых изменений происходит без изменения общего уровня цен, она называется бестрендовой. При развитии движения цены линия тренда и ускоряется, и замедляется.

Индикаторы технического анализа — это инструменты, которые выполняют расчеты по заранее заданным формулам на базе показателей графика цены, а затем показывают результат, на основании которого трейдер принимает решение о входе на рынок или о выходе из сделки [1]. Выделяют три типа индикаторов: указатели трендов, осцилляторы и прочие.

Указатели трендов показывают верный результат при наличии тренда, но плохо работают в случае, если рынок находится в боковике. Они считаются запаздывающими индикаторами, так как начинают движение после изменения тенденции. Самые часто используемые указатели трендов [1] — скользящие средние движения курса, схождение и расхождение скользящих средних, MACD-гистограмма, индекс направленного движения, балансовый объем (, показатель аккумуляции/распределения.

Осцилляторы — это индикаторы, которые показывают точки разворота на неподвижном рынке [2]. Осцилляторы считаются опережающими индикаторами, так как они меняют свою направление раньше цены. Осцилляторы дают трейдеру возможность определить, темп текущего тренда, который не виден на основном графике. К самым распространенным осциллятором относятся стохастик, скорость изменения, моментум, индекс относительной силы, индекс силы Элдера и гистограмма MACD [2].

Прочие индексы показывают настроение рынка, его близость к рынку «быков» или рынку «медведей». К данным индексам относятся индекс новых максимумов и минимумов, отношение спроса и предложения, консенсус быков, индекс подъема/спада, индекс трейдеров и прочие [5].

Графические модели — это модели, которые представляют собой ценовой образ на графике цены, имеющих высокую вероятность завершения в определенном направлении. Изучение графических моделей позволяет предсказать будущие ценовые колебания. Выделяют три основных типа графических моделей [5]: модели продвижения (вымпел, прямоугольник и корректирующие клинья), модели разворота (двойная или тройная вершина или двойное или тройное дно, голова и плечи, разворотные клинья, восходящий или нисходящий треугольник) и нейтральные модели (симметричный треугольник).

Свечной анализ — это изображение биржевых графиков в виде Японских свечей. Японские свечи показывают четыре параметра: цену открытия и закрытия, а также максимальную и минимальную цену. Модель Японских свечей представляет собой психологическую картину настроения трейдера в настоящий момент [3]. Анализ данных моделей работает благодаря тому, что люди одинаково реагируют на похожие рыночные ситуации. Модель графиков Японских свечей может состоять как из одной свечи, так и из их комбинации. Часть моделей используется для выявления точек разворота на рынке, а часть для определения дальнейшего направления развития динамики тренда.

«Крестики-нолики» — это график, который отображают динамику цен в компактном виде. На графике чередуются колонки крестиков и колонки ноликов. Колонки крестиков показывают рост цен, а колонки ноликов — снижение. Данные графики обладают большей гибкостью и точностью по сравнению с линейными графиками.

Уровни поддержки и уровни сопротивления — это пики и спады, через которые проходят цены и которые определяют тренд на рынке [3]. Поддержка — это точка минимального уровня цен, которая представляет собой уровень или область на графике ниже уровня рынка, когда

спрос покупателей способен перекрыть избыточное предложение. В результате спад прекращается и цены снова растут. Сопротивление представляет собой уровень или область цен над рынком, когда предложение превышает спрос и цены падают. Для продолжения растущего тренда необходимо, чтобы последующие уровни поддержки и сопротивления были выше предыдущих.

Теория волн Эллиотта является по большей части теоретическим методом. Согласно данной теории, любое движение на рынке включает в себя несколько фаз. Для ка-

ждой из данных фаз характерен размер движения и время. Волны на повышение и на понижение имеют одни и те же стадии развития, а каждая отдельная волна состоит из нескольких маленьких волн.

Каждый из описанных выше методов технического анализа стремится предсказать будущие цены ценных бумаг. Однако для всех методов свойственны свои достоинства и недостатки. Следовательно, для успешного и результативного технического анализа необходимо комбинировать вышеперечисленные методы.

#### Литература:

1. Глен, А. Великие инвесторы. Практические уроки от Джорджа Сороса, Уоррена Баффета, Джона Темплтона, Бенджамина Грэхема, Энтони Болтона, Чарльза Мангера, Питера Линча, Филипа Фишера, Джона Неффа / Арнольд Глен. — Москва: Альпина Паблишер, 2014. — 320 с.
2. Найман, Э.Л. Малая энциклопедия трейдера / Эрик.Л. Найман. — 18-е издание. — Москва: Альпина Паблишер, 2019. — 459 с.
3. Мэрфи, Д. Технический анализ финансовых рынков. Полный справочник по методам и практике трейдинга / Мэрфи Джон Дж. — Москва: Вильямс, 2016. — 496 с.
4. Швагер, Д.Д. Технический анализ. Полный курс / Джек.Д. Швагер. — 14-е издание. — Москва: Альпина Паблишер, 2019. — 802 с.
5. Интернет-журнал для трейдеров и инвесторов «Азбука трейдера» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.azbukatreidera.ru/> (дата обращения: 30.10.2019).

## Электронные больничные как направление модернизации системы социального страхования

Сынбулатова Айсылу Римовна, студент  
Челябинский государственный университет

К 2025 году, согласно правительственной программе цифровой экономики, все взаимодействие граждан с государством должно перейти в электронный формат. Это предполагает масштабную цифровую трансформацию министерств и ведомств на всех уровнях.

Одним из первых этот процесс начал Фонд социального страхования.

Как отметил руководитель департамента информационных технологий и защиты информации ФСС Дмитрий Селиванов цифровая трансформация — это процесс, который фонд переживает в рамках реализации программы цифровизации экономики. Процесс автоматизации деятельности фонда он идет давно постоянно и непрерывно, потому что без автоматизации сегодня жить невозможно с учетом множества технологических изменений и той скорости, с которой они появляются.

Фонд социального страхования активно включился в программу цифровой экономики. В целом централизацию всех баз начали в 2012 году, а с 2015 года начали переходить на принцип экстерриториальности при оказании социальных услуг. Это означает, что любую ус-

лугу можно получить в электронном виде независимо от того, где человек находится. Раньше это было возможно только по месту прописки, даже в МФЦ вы должны прийти по месту прописки. Сейчас деятельность фонда построена таким образом, что любой человек может прийти в любое его отделение — вся информация о нем будет доступна. Это очень большой плюс, потому что услуги можно получить в шаговой доступности от места проживания. Активно продвигается полный переход в электронный формат.

Цифровая трансформация социального страхования подразделяется на внешнюю и внутреннюю. Внешняя трансформация предполагает наиболее полную доступность для получателя услуг, а именно доступность в цифровом виде, чтобы вся информация об услугах и возможностях социального страхования приходила клиенту проактивно — как СМС от банка о кредите. Если возникает ситуация, связанная с деятельностью фонда, человеку должно прийти push-up уведомление о том, какие услуги он может получить. И запускается механизм автоматического оказания этой услуги.

Внутренняя трансформация предполагает уход от бумажной рутины. Все процессы внутри фонда нужно полностью автоматизировать, перевести в электронный вид. Фонд должен научиться оперировать работой не с документами, а с данными. Должен быть типизирован весь процесс внутреннего документооборота, путем формирования типовых образцов документов, в которые будут вводиться актуальные данные. Таким образом, исчезнет субъективность при формировании документов. При этом необходимо оптимизировать внутреннюю переписку, соблюдать простоту и скорость оформления, что требует соответствующей подготовки сотрудников.

Необходимы принципы создания государственных баз данных. Каждый оператор должен отвечать за их достоверное и актуальное наполнение.

Один из первых шагов — переход на внутренний электронный документооборот с использованием электронных подписей. Уже сейчас вся переписка сотрудников идет внутри нашей системы электронного документооборота, и активно внедряются использование цифровых подписей как внутри фонда, так и в межведомственном электронном документообороте. Сейчас мы можем только принимать документы от других ведомств в цифровом виде, но на днях уже провели тестирование, которое в скором времени позволит всю переписку с структурами вести в электронном виде, с использованием цифровых подписей. Это значительно ускорит процесс прохождения документов.

*Один из основных электронных сервисов Фонда — «Электронный листок нетрудоспособности».*

Электронный листок нетрудоспособности (ЭЛН) — узаконен в России с 1 июля 2017 года. А уже в октябре 2018 Фонд социального страхования (ФСС РФ), отвечающий за оплату больничных листов, сообщил о выдаче юбилейного 3,5-миллионного электронного больничного.

Сейчас листки нетрудоспособности нового поколения выдают более половины всех российских поликлиник и больниц, также к передовому сервису подключены свыше 133 тысяч работодателей, у которых трудится более 42% работающих граждан.

Форма листка нетрудоспособности остается неизменной с 2011 года. Однако с прошлого года поменялся способ его выдачи — перестали оформлять исключительно на бумажном бланке. С 1 июля 2017 года пациентам больниц и поликлиник начали выдавать электронные больничные листы. Это новшество в порядке эксперимента вначале осваивали единичные регионы, среди которых была Москва. Пилотный проект признали успешным, и теперь электронные больничные можно оформить в десятках регионов. Лишь недостаточная материальная и техническая база медицинских учреждений мешает нововведению стать повсеместным. Вводя электронный больничный лист, законодатели преследовали три основных цели: упростить взаимодействие между медицинской организацией, работодателем, заболевшим работником и ФСС; снизить бумажный документооборот;

увеличить контроль подлинности листков нетрудоспособности.

Нужно учитывать три необходимых условия для продвижения процесса оформления электронных больничных. Первое, это официальная регистрация работодателя на сайте фонда с открытием личного кабинета. Второе, подключение медицинского учреждения к информационной системе по выдаче электронных листков нетрудоспособности. И третье условие, наличие письменного согласия пациента о выдаче электронного документа.

С одной стороны, сокращение бумажной работы и высокая степень достоверности ЭЛН являются его неоспоримыми преимуществами перед бумажными аналогами. Вместе с тем существуют и определенные сложности и недостатки при цифровизации рассматриваемого документооборота.

Самое основное — это, конечно же, дополнительные денежные инвестиции (приобретение компьютеров, программного обеспечения, обучение сотрудников и т. д.).

Также необходимость соответствующей высокой технической грамотности, специальных знаний сотрудников всех участников процесса цифровизации.

Электронный больничный — это лист нетрудоспособности с классическими полями, который является полным аналогом бумажного варианта и заполняется в специальной компьютерной программе. Такой лист введен федеральным законом, который вступил в силу с 1 июля 2017 года. Электронный вариант листа нетрудоспособности регулируется Федеральным законом № 86-ФЗ от 1 мая 2017 года, согласно которому с 1 июля он стал выдаваться повсеместно в поликлиниках и больницах. Но при этом важно отметить, что данный лист выдается с согласия работника, поэтому при желании можно и дальше получать бумажные варианты больничных. Важно отметить, что закон был принят после успешного пилотного проекта, который реализовывался с 2015 по 2016 года. Участие в проекте приняли Тамбовская, Астраханская, Белгородская и Самарская области, а также Хабаровский край, Татарстан и Крым. Суть эксперимента заключалась в том, что специалисты заполняли сразу два вида больничных — бумажные и электронные. В итоге однозначно было определено, что цифровая версия намного удобней, поэтому может вводиться по всей стране. Бумажный вид листков нетрудоспособности невозможно сразу же вывести из оборота, так как техническое оснащение некоторых регионов.

Как уже отмечалось выше, электронная карта является полным прототипом бумажной версии, поэтому заполняется прежним образом.

Таким образом, электронный листок нетрудоспособности позволяет создать «прозрачную» систему обязательного социального страхования, полностью исключает представление застрахованными лицами поддельных листков нетрудоспособности. У работодателей нет необходимости обеспечивать сохранность бумажных листков нетрудоспособности — вся информация с момента «открытия» электронного листка нетрудоспособности хра-

няется в системе Фонда и может запрашиваться страхователем неоднократно, соответственно у страхователей

отсутствует необходимость предоставления огромных объемов документов при проведении Фондом проверок.

Литература:

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 21.04.2011 № 294 / система «Консультант Плюс».
2. Вестник Государственного социального страхования. — 2013. — № 1.
3. Вестник Государственного социального страхования. — 2018. — № 10.
4. Вестник Государственного социального страхования. — 2018. — № 3.
5. Официальный сайт Фонда социального страхования Российской Федерации, [www.fss.ru](http://www.fss.ru).
6. «Комсомольская правда» 04.12.2018 г.
7. «Российская газета» 17.12.2018 г.
8. «Главная книга» 21.11.2019 г.

## Выбор конкурентной стратегии предприятия в условиях кризиса

Удалова Юлия Алексеевна, студент магистратуры

Самарский национальный исследовательский университет имени академика С. П. Королёва

*В статье проведен анализ основных конкурентных стратегий, сделан акцент на особенностях выбора той стратегии, которая будет эффективна в условиях кризиса. Одной из важнейших задач в современных условиях функционирования является обеспечение долгосрочной конкурентоспособности предприятий. Стратегическое управление позволяет обеспечить эффективное управление конкурентными преимуществами и создать возможность своевременной ответной реакции предприятия на те изменения, которые происходят в его внешней и внутренней среде. Кризисные явления поставили перед компаниями ряд новых задач. Помимо решения проблем средствами корпоративного управления и средствами корпоративной стратегии, не меньшую важность приобретает восстановление конкурентных позиций фирм на внутренних и внешних рынках.*

**Ключевые слова:** стратегия, конкуренция, кризис, конкурентная стратегия, конкурентные преимущества.

Не секрет, что на современном этапе российский бизнес работает в условиях кризиса, выход из которого ожидается примерно в 2025–2030 годах. Глубина экономического спада в России, по мнению экспертов, такова, что мы не сможем выйти из кризиса еще 10–15 лет, даже если программа новой индустриализации и модернизации начнется немедленно. Потери основных фондов страны за последние четверть века сопоставимы с ущербом от Второй мировой войны. И чтобы компенсировать эти потери, потребуются инвестиции в размере 27–28 триллионов рублей [7].

Следует отметить, что во время кризиса потребители начинают больше задумываться о будущем, и им уже сложнее наслаждаться покупками. К примеру, потребители могут ограничить расходы на продукты премиум-класса. Помимо того, во время кризиса люди больше задумываются над целесообразностью тех или иных трат, стараясь приобретать только предметы первой необходимости.

Учитывая сказанное, отметим, что компаниям в период кризиса следует пересмотреть свои стратегии, даже если они были эффективны в прошлом, и адаптировать их к

новой ситуации. Гибкость и способность адаптироваться к меняющимся условиям и потребительским привычкам крайне важна в условиях кризиса. В том случае, если компания будет действовать достаточно гибко и быстро, то у нее есть все шансы укрепить свои конкурентные позиции.

На практике отправной точкой предприятия является создание его стратегии. По мере внедрения и реализации этой стратегии она постоянно конкретизируется и адаптируется к реалиям и динамике внешней среды. Поэтому стратегия, рассчитанная на учет кризисной обстановки, должна обладать достаточным запасом гибкости, поскольку кризис характеризуется прежде всего высоким уровнем неопределенности.

Выбор и формирование конкурентной стратегии, как инструмента развития и существования предприятия в сложной и непредсказуемой конкурентной среде, позволяет предприятию достигнуть длительной и устойчивой конкурентоспособности в соответствующей ему отрасли.

Понятие «конкурентная стратегия» плавно вытекает из определений «конкуренция» и «стратегия». Так, известный родоначальник стратегического менеджмента Ансофф И. определял конкурентную стратегию как опре-

деление различных подходов, с помощью которых компания будет действовать в каждой стратегической области [1, с. 47].

Американский экономист Портер М. в своих трудах в 1980 году писал, что: «Эффективная конкурентная стратегия предполагает наступательные или оборонительные действия, предпринимаемые с целью защиты позиции от пяти конкурентных сил» [5, с. 67].

Существует также другая точка зрения, схожая с работами В. Чана Кима и Рене Моборна, она представлена Г. Хамелом и К.К. Прахаладом. Авторы полагают, что конкурентная стратегия должна быть нацелена не на борьбу за долю существующего рынка, а на уход от конкуренции [4, с. 97].

Портер М. к конкурентным стратегиям относит стратегии у которых имеется универсальная возможность применения, выведенная из основных положений теорий конкурентных преимуществ: первенства по низким затратам, дифференциации и фокусированию [5, 69].

На основании доли рынка, которую занимает предприятие, различают четыре типа конкурентной стратегии, а именно: лидера (предприятие занимающее доминирующую позицию на рынке, и признанное его конкурентами), атака лидера (целью является занятие места лидера), преследования (адаптация к основным конкурентам, внедрение передовых технологий с целью снижения издержек и т. д.) и специалиста (концентрация на определенном сегменте) [3, с. 115].

На основании теории конкурентных стратегий, которая объясняет способ становления и развития предприятия, можно выделить классификацию конкурентных стратегий Юданов А., которая включает себя четыре вида: эксплентная (пионерская) подразумевает выход на рынок с новыми (инновационными) продуктами и захват части рынка; виолентная (силовая) используется большими компаниями, осуществляющими массовое производство, которое опережает конкурентов за счет серийности производства а также эффекта масштаба; пациентная (нишевая) состоит в приспособлении к узким сегментам широкого рынка за счет специализированного производства продукции с уникальными характеристиками; коммутантная (стратегия приспособления) состоит в том чтоб, приспособиться к условиям спроса местного рынка и заполнении ниш, по разным причинам не занятых виолентами и пациентами [6, с. 51].

В кризисных условиях основными конкурентными действиями обычно выступают сокращение текущих и капитальных издержек и рост ценовой дискриминации, то есть попытка назначения различных цен на один и тот же продукт для различных типов потребителей. Вместе с тем, снижение издержек может принимать различные формы. К примеру такой способ уменьшения удельных издержек, как использование экономии от масштаба и экономии от охвата. Оба данных эффекта вынуждают в кризисных условиях либо наращивать использование мощностей, либо расширять ассортимент.

Таким образом, встает вопрос, насколько ограничения по капитальным издержкам позволяют проявиться данным эффектам и каковы последствия различных вариантов экономии издержек. Один из вариантов перепозиционирования является естественным следствием снижения как текущих, так и капитальных издержек. Снижение текущих издержек ведет обычно к разрушению компетенций фирмы и снижению качества, что не компенсируется инвестициями. Таким образом, снижение издержек на достаточно коротком горизонте в условиях конкурентных рынков приводит к вынужденному снижению цены и к понижению общей эффективности деятельности фирмы. Другой, более изысканной траекторией перепозиционирования является экономия текущих издержек при росте капитальных. Таким образом можно пытаться повысить качество товара. Если это не сопровождается пропорциональным увеличением цены, то возникает эффект избыточного спроса на товар, оправдывающий вложения в рост качества и производственных мощностей.

Отметим, что каждая стратегия — это совершенно новый способ создания конкурентного преимущества, и фирме необходимо сделать выбор между стратегией ценообразования и стратегией дифференциации, потому что можно в итоге не реализовать ни одной и остаться без согласованной стратегии. Кроме того, существуют компании, которые стали успешными с гибридной стратегией (компании, которые реализуют стратегии управления затратами и дифференциации одновременно), например IKEA, Toyota, Honda, Tesco, Apple Computers и т. д.

Цель стратегии управления затратами компании представляет собой попытку получить конкурентные преимущества за счет достижения наименьшей стоимости. Главной задачей фирм, реализующих данную стратегию, является строгий контроль затрат и эффективности во всех областях деятельности. Компания, которая решает следовать данной стратегии, имеет цель реализовать свое предложение с минимальными затратами. Конкурентоспособность достигается за счет проведения важных производственно-сбытовых операций по более низкой цене, чем у конкурентов.

Стратегия дифференциации предполагает создание такой позиции на рынке, которая воспринимается как уникальная в целом и устойчива в долгосрочной перспективе. Такая дифференциация может основываться на обеспечении высокого качества продукта, хороших услуг, на дизайне или имидже бренда, распространении и т. д. Эффективность данной стратегии зависит от того, насколько хорошо компания может балансировать на преимуществе продукта и его стоимости для клиента по сравнению с конкурирующими предложениями.

Компании, следуя стратегии дифференциации, стремятся создавать и продавать уникальные продукты для различных групп клиентов. Они стремятся удовлетворить потребности потребителей в одном или нескольких атрибутах продукта, чтобы развить их лояльность, которые часто могут быть использованы для взимания ми-

нимальной цены продукта. Фирмы, реализующие стратегию дифференциации, создают в сознании клиентов восприятие того, что их продукты или услуги обладают превосходными характеристиками, которые уникальны по сравнению с их конкурентами с точки зрения образа, репутации, надежности, конструктивных особенностей и качества.

Основными условиями успешной реализации данной стратегии в условиях кризиса являются: преимущество в плане финансовых и технологических ресурсов, обученный человеческий капитал, новые и современные системы управления и новаторские методы производства.

Компании в большинстве развивающихся стран, реализующие стратегию дифференциации не фокусируются на одном, а подчеркивают обычно несколько параметров, таких как качество, инновации, уровень обслуживания и т. д.

Комбинированная (гибридная) стратегия сочетает в себе низкую стоимость и элементы дифференциации. Как показывает практика, стратегия сочетания может быть жизнеспособной и прибыльной. Примерами являются: ИКЕА (дифференциация по дизайну + низкая стоимость), Toyota (качество + цена), Apple Computers (дифференциация инноваций + качество) и т. д. [2, с. 277].

Успех в реализации комбинированной стратегии в условиях кризиса зависит от способности компаний предоставлять расширенные преимущества для клиентов с низкой ценой, в то же время, достигать достаточной прибыли для реинвестирования в поддержание и развитие основ дифференциации.

В любом случае необходимо подчеркнуть тот факт, что успех фирм успешно реализовавших комбинированную стратегию во многом зависит от внедрения новых методов управления. Основным достоинством применения данной стратегии является сложности ее копирования конкурентами, поскольку им необходимо будет принять все аспекты

стратегии компании (как дифференциацию, так и низкую стоимость).

Таким образом, существует успешная практика применения комбинированной (гибридной) стратегии в условиях кризиса, компания может достичь высокой производительности по отношению к своим конкурентам, сочетая стратегию дифференциации и стратегию управления затратами. Это происходит потому, что интеграция этих стратегий позволяет быть более гибкими против изменений в окружающей среде.

Кризис проверил на прочность те стратегии, которые были у компаний на момент его начала, и проверил эффективность стратегического управления. Многие компании не выдержали этого испытания. Но в то же время есть ряд компаний, которые выросли в два, четыре раза за время кризиса. Прежде всего, за счет того, что их система стратегического управления позволила быстро выявить точки роста и, самое главное, быстро переориентировать и сконцентрировать компанию для создания конкурентного преимущества, наиболее выгодного для этих точек роста и подкрепленного реальными ресурсами компании. И все они прошли через такие этапы, как поиск возможных стратегических альтернатив, определение целевых заказчиков, выбор источников конкурентного преимущества. Для каждого из них самым сложным этапом был выбор нескольких альтернатив.

В заключение отметим, что все подходы к разработке конкурентной стратегии организации в условиях кризиса сводятся к теоретическому анализу в сочетании с интуицией разработчиков, которыми в первую очередь должны быть субъекты, детализирующие и реализующие стратегию. Важным является и то, что стратегия никогда не может быть продумана и просчитана до конца, а ее корректировка по мере изменения внешних и внутренних условий процедура необходимая особенно в условиях кризиса.

#### Литература:

1. Ансофф, И., Стратегическое управление: сокр. пер. с англ. / под науч. ред. Л. И. Евенко. — М.: Экономика, 1989. — 416 с.
2. Евдокимов, А. Н., Гибридная стратегия — новая стратегия конкурентного преимущества // Проблемы развития предприятий: теория и практика. 2018. № 1. с. 277–279.
3. Левин, А. А., Классификация стратегий развития компаний // Скиф. Вопросы студенческой науки. 2019. № 6 (34). с. 115–120.
4. Попова, К. Р., Хайруллина А. Д., Разработка конкурентной стратегии как основа повышения конкурентоспособности предприятия // Гуманитарный научный журнал. 2019. № 1. с. 97–103.
5. Портер, М., Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Портер. — 6-е изд. — М.: Альпина Паблишер, 2016. — 452 с.
6. Юданов, А., Типы конкурентной стратегии: «биологический» подход к классификации компаний // Мировая экономика и международные отношения. 2016. № 10. с. 51–65.
7. Соловьева, О., Для выхода из кризиса России потребуется 15 лет // Независимая газета от 13.02.2018. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.ng.ru/economics/2018-02-13/1\\_7171\\_crisis.html](http://www.ng.ru/economics/2018-02-13/1_7171_crisis.html) (дата обращения: 02.12.2019).

# Молодой ученый

Международный научный журнал  
№ 50 (288) / 2019

Выпускающий редактор Г. А. Кайнова  
Ответственные редакторы Е. И. Осянина, О. А. Шульга  
Художник Е. А. Шишков  
Подготовка оригинал-макета П. Я. Бурьянов, М. В. Голубцов, О. В. Майер

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.  
За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.  
Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.  
При перепечатке ссылка на журнал обязательна.  
Материалы публикуются в авторской редакции.

Журнал размещается и индексируется на портале eLIBRARY.RU, на момент выхода номера в свет журнал не входит в РИНЦ.

Свидетельство о регистрации СМИ ПИ №ФС77-38059 от 11 ноября 2009 г. выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)

ISSN-L 2072-0297

ISSN 2077-8295 (Online)

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый»

Номер подписан в печать 25.12.2019. Дата выхода в свет: 01.01.2020.

Формат 60×90/8. Тираж 500 экз. Цена свободная.

Почтовый адрес редакции: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.

Фактический адрес редакции: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

E-mail: [info@moluch.ru](mailto:info@moluch.ru); <https://moluch.ru/>

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.