

ISSN 2072-0297

# МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



19  
2020  
ЧАСТЬ III

16+

# Молодой ученый

## Международный научный журнал

### № 19 (309) / 2020

Издается с декабря 2008 г.

Выходит еженедельно

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

*Редакционная коллегия:*

Ахметова Мария Николаевна, доктор педагогических наук  
Бердиев Эргаш Абдуллаевич, кандидат медицинских наук (Узбекистан)  
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  
Султанова Дилшода Намозовна, кандидат архитектурных наук (Узбекистан)  
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 Бекмурадович, 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)  
Рахмонов Азиз Боситович, доктор философии (PhD) по педагогическим наукам (Узбекистан)  
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)

---

---

На обложке изображен *Николай Александрович Бердяев* (1874–1948), русский религиозный и политический философ, представитель русского экзистенциализма и персонализма.

Николай Бердяев родился в фамильном имении под Киевом. Он происходил из дворянского рода Бердяевых, известного традициями офицерской службы. Николай поступил в Университет Святого Владимира на физико-математический факультет, а через год перевелся на юридический. Но получить диплом учебного заведения Бердяеву не довелось: за участие в студенческом марксистском кружке саморазвития и Киевском «Союзе борьбы за освобождение рабочего класса» его исключили из университета. До этого молодого человека уже дважды арестовывали за участие в антиправительственных демонстрациях. Его выслали в Вологодскую губернию под полицейский надзор. Там молодой философ написал книгу «Субъективизм и индивидуализм в общественной философии». Биография Бердяева отражала время, в котором он жил: революционное движение, поиски новых идеалов, метание из крайности в крайность. Николай Александрович стал свидетелем и одним из творцов того процесса, который назвал «русским ренессансом начала XX века».

Философские воззрения Николая Бердяева основывались на отрицании или, во всяком случае, критике телеологии и рационализма. Эти концепции, с его точки зрения, разрушительно влияют на свободу личности, а именно в освобождении личности заключается смысл существования. Личность и индивидуум — понятия противоположные. Мыслитель полагал, что первая — это категория духовная, этическая, вторая — природная, часть общества. Личность по сути своей не поддается влиянию и не относится ни к природе, ни к церкви, ни к государству. Свобода для Бердяева — это данность, она первична по отношению к природе

и человеку, независима от божественного. Если же она нарушает «божественную иерархию бытия», появляется зло.

В начале своих философских изысканий Николай Александрович восхищался идеями Карла Маркса. Однако позднее, размышляя о развитии коммунистических идей в России, в книге «Истоки и смысл русского коммунизма» прямо заметил, что одного марксизма в данном случае недостаточно. В труде «Русская идея» философ попытался ответить на вопрос, что же это такое — таинственная русская душа. Бердяев использовал яркие образы и аллегории, исторические параллели и афоризмы. В качестве примеров приводятся события широких временных рамок — от протопопы Аввакума до Владимира Ленина, от крещения Руси до Октябрьской революции. По Бердяеву, русский народ не склонен слепо следовать догмам закона, куда больше смысла и веса вкладывается в содержание, чем в форму. Идея «русскости» заключается в «свободе любви в глубоком и чистом смысле слова».

Отношения с советской властью у Бердяева, всегда стремившегося к свободе, как он ее понимал, не заладились. Его дважды арестовывали, а в 1922 году выслали первым рейсом «Философского парохода». Наблюдать за страшной войной против СССР Бердяеву пришлось из оккупированной гитлеровцами Франции. Однако в 1946 году он все же получил советское гражданство.

Умер Бердяев за письменным столом в своем рабочем кабинете в доме в Кламаре (Франция) от разрыва сердца. За две недели до смерти он завершил книгу «Царство Духа и Царство Кесаря», и у него уже созрел план новой книги, написать которую он не успел. Философа семь раз номинировали на Нобелевскую премию по литературе.

*Екатерина Осянина, ответственный редактор*

---

---

## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

- Аббасова Р. Р.**  
Понятие, виды и формы оплаты труда ..... 183
- Абдулхамидов А. Р.**  
Значение малого и среднего предпринимательства в развитии экономики страны..... 186
- Бояринов А. Г.**  
Особенности сегментации рынка банковских услуг ..... 189
- Бралгина Е. Д.**  
Сущность и значение финансовой стратегии организации..... 191
- Буторина М. В.**  
Проблемы и особенности участия субъектов малого предпринимательства в государственных закупках в Санкт-Петербурге по деятельности пассажирского сухопутного транспорта ..... 193
- Вальвачев Е. В.**  
Сравнительный анализ российских методов оценки конкурентоспособности коммерческих банков..... 195
- Варванина Ю. В.**  
Управление командой проекта в дистанционном формате..... 197
- Дармограй А. В.**  
Особенности развития и функционирования транспортной системы России в Арктике..... 200
- Котельников М. Ю.**  
Направления реализации проектов ГЧП в Приморском крае..... 202
- Красикова В. В.**  
Влияние региональной диспропорции на социально-экономическое развитие России. Пути преодоления ..... 205
- Qurbonov A., Nabiev Z. A.**  
Water for sustainable development continuation of water initiatives of the Republic of Tajikistan ..... 207
- Qurbonov A., Nabiev Z. A.**  
Tajikistan's implementation in solution of global issues related to water ..... 210
- Кучканов Н. В.**  
Современные инвестиционные продукты для физических лиц ..... 212
- Лебедева И. А.**  
Анализ использования финансовых инструментов в казначейской системе исполнения бюджетов ..... 215
- Либерчук Д. Е.**  
Современные тенденции и перспективы развития рынка ипотечного жилищного кредитования в Санкт-Петербурге ..... 217
- Маковень О. В.**  
Поставщики социальных услуг в Приморском крае: проблемы и перспективы развития..... 220
- Матненко Н. Н., Коваленко А. В.**  
Проблемы финансового планирования на предприятиях энергетического сектора и пути их решения ..... 221
- Миронов В. Н.**  
ПИФы как инструмент привлечения финансирования под реализацию девелоперских проектов..... 224
- Миссюра Н. А.**  
Анализ сделки слияния и поглощения с точки зрения её эффективности ..... 226
- Муродова Н. К., Сайфулина А. Ф.**  
Инновационный подход в развитии цифровой экономики сельского хозяйства Республики Узбекистан..... 228
- Никонов В. В.**  
Оценка эффективности инвестиционного проекта ..... 231
- Офицерова Д. П.**  
Влияние международного туризма на экономику стран мира ..... 234
- Попко Е. И.**  
Риски усиления деструктивного влияния транснациональных корпораций на национальное государство в условиях пандемии ..... 237
- Рак А. В.**  
Проблемы в области предоставления социальной защиты спортсменам различного уровня ..... 238

<b>Таратухин А. В.</b> Анализ и управление оборотными средствами в ООО «Майкорское».....	240	<b>Яворский Н. К.</b> Цифровые технологии в системе управления персоналом .....	260
<b>Толмачева И. В., Шкильнюк А. В.</b> Анализ развития банковского рынка кредитования .....	242	<b>Яворский Н. К.</b> HR-аналитика как один из трендов управления персоналом .....	262
<b>Толмачева И. В., Шкильнюк А. В.</b> Процесс кредитования юридических лиц .....	244	<b>МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И PR</b>	
<b>Толмачева И. В., Шкильнюк А. В.</b> Теоретические аспекты кредитования.....	251	<b>Балахонская Л. В., Ма Дэцян</b> Мировой опыт применения коммуникационных стратегий и PR-технологий в туризме.....	264
<b>Толмачева И. В., Шкильнюк А. В.</b> Этапы банковского кредитования.....	254	<b>Балахонская Л. В., Ма Дэцян</b> Использование мессенджера WeChat в туристической отрасли .....	266
<b>Штам А. О.</b> Комплаенс-контроль кредитных операций.....	256	<b>Медведева В. С.</b> Мультимедийный лонгрид как рекламная платформа для продвижения .....	268
<b>Юнченко Н. В.</b> Пути развития российского рынка сжиженного природного газа .....	258		

## ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

### Понятие, виды и формы оплаты труда

Аббасова Ромелла Росимовна, студент

Научный руководитель: Баянова Ольга Викторовна, кандидат экономических наук, доцент  
Пермский государственный аграрно-технологический университет имени академика Д. Н. Прянишникова

*В данной статье рассматриваются основные понятия, виды и формы оплаты труда. Актуальность работы обоснована тем, что оплата труда присутствует во всех хозяйствующих субъектах. Трудовые доходы каждого работника определяются его личным вкладом, с учетом конечных результатов работы предприятия, регулируется налогами и максимальными размерами не ограничиваются. Минимальный размер оплаты труда работников всех организационно-правовых форм устанавливаются законодательством. Уставной юридической формой регулирования трудовых отношений, в том числе в области оплаты труда работников, становится коллективный договор предприятия, в котором фиксируются все условия оплаты труда, входящие в компетенцию предприятия.*

**Ключевые слова:** оплата труда, заработная плата, персонал, сотрудники.

### Actual problems of accounting for payments for labor remuneration Abbasova Romella Rasimovna, student

Bayanova Olga Viktorovna

Scientific supervisor, Candidate in Economics, associate Professor  
Perm State University, Perm, Russia

*This article discusses the main concepts, types, and forms of remuneration. The relevance of the work is justified by the fact that labor remuneration is present in all economic entities. The labor income of each employee is determined by his personal contribution, considering the final results of the enterprise, is regulated by taxes and is not limited to the maximum amount. The minimum wage for employees of all organizational and legal forms is established by law. The statutory legal form of regulating labor relations, including in the field of employee remuneration, is the collective agreement of the enterprise, which fixes all the conditions of remuneration that are within the competence of the enterprise.*

**Keywords:** remuneration, salary, staff, employees.

Организация учета расчетов с персоналом по оплате труда напрямую взаимосвязана с процессом формирования понятийного аппарата оплаты труда, ее видов и форм. Понятие оплаты труда дано в Трудовом кодексе Российской Федерации. Организация оплаты труда на предприятии является важным элементом экономической работы и активно дискутируется учеными-экономистами: Г. И. Алексеева отметила важность учетной работы по оплате труда; О. Н. Шейнова обратила вни-

мание на выплаты стимулирующего характера; В. В. Данилова раскрыла сущность номинальной оплаты труда; К. В. Чечевицына дала понятие реальной заработной платы; О. Г. Кириллова высказала мнение по поводу тарификации работ; Д. Ю. Иванов презентовал достоинства бестарифной оплаты труда; Е. Л. Джабзян пополнила перечень систем оплаты труда: к тарифной и бестарифной добавила смешанную систему оплаты труда; В. А. Макарова напомнила потребность в повременной оплате

труда; В. В. Остроухова раскрыла важность сдельной оплаты труда; С. Ю. Чернышева отметила, что у сдельной формы есть сдельно-премиальная система; О. Н. Шейнова предусмотрела сдельно-прогрессивную систему сдельной формы оплаты труда; С. В. Ропотан обратил внимание на косвенно-сдельную систему сдельной формы оплаты труда; А. А. Кузьмин презентовал аккордную систему сдельной формы оплаты труда; О. Г. Кириллова сформулировала принципиальные положения, на которые следует обратить внимание при выборе системы оплаты труда.

Оплата труда работника (заработная плата), согласно Трудовому кодексу РФ, — это вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также компенсационные (доплаты и надбавки компенсационного характера, в том числе за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных, работу в особых климатических условиях и на территориях, подвергшихся радиоактивному загрязнению, и иные выплаты компенсационного характера) и стимулирующие выплаты (доплаты и надбавки стимулирующего характера, премии и иные поощрительные выплаты) [1].

Несомненно, что учет труда и заработной платы — один из самых трудоемких и ответственных участков работы бухгалтера. Он, по мнению Г. И. Алексеевой, представляет собой упорядоченную систему сбора, наблюдения, измерения, регистрации, обработки и получения информации о труде работников предприятия и его оплаты путем сплошного, непрерывного и документального учета [2, с. 91].

Добросовестному отношению к труду способствует эффективная организация рационального учета труда и заработной платы. Важное значение О. Н. Шейнова отводит классификации оплаты труда на номинальную и реальную [14, с. 65].

Понятие номинальной оплаты труда дает В. В. Данилова. По ее мнению, номинальная величина зарплаты — это количество денежных средств, которое начислено работнику за месяц (или иной период времени) и выражено в купюрах национальной валюты. Эта величина зависит от уровня инфляции, безработицы и иных факторов. Даже значительное номинальное выражение номинальной оплаты труда, по ее мнению, еще не означает, что человек богат [4, с. 36].

Реальная заработная плата, считает К. В. Чечвицына, — это тот объем материальных и моральных благ, какие может человек приобрести за оплату труда, полученную им в номинальном исчислении. Иными словами, реальный размер заработной платы — это уровень благосостояния, который обеспечивает человеку оплата его труда, выраженная в национальной денежной валюте [3, с. 65].

В научной литературе представлено три основных системы оплаты труда: тарифная, бестарифная и смешанная. Отметим, что тарифная система оплаты труда самая распространённая, а также часто применяется предприятиями АПК. В её основе лежит ранжирование заработной платы сотрудников в зависимости от их квалификации, стажа работы, приобретённых навыков, выработки, условий и характера труда.

По мнению О. Г. Кирилловой, тарификация регулируется законодательно для многих отраслей деятельности. Тарификация работ и тарификация профессий (специальностей) —

взаимно дополняют друг друга. Однако в сельском хозяйстве тарификация работников развита еще слабо, в основном, она распространена как дополнение по некоторым специальностям и отнесение работников к определенным квалификационным классам (тракторист-машинист I — III класса, мастер животноводства или растениеводства I — II класса и др.) [7, с. 78].

Бестарифная система оплаты труда, считает Д. Ю. Иванов, напоминает опционную систему в стартапах. По его мнению, при данной системе оплаты труда работодатель устанавливает фонд оплаты труда, который может быть увеличен, если поднимется прибыль предприятия [6, с. 55].

Рассмотрим мнение Е. Л. Джабазян, которая отмечает, что смешанная система оплаты труда объединяет в себе тарифную и бестарифную систему оплаты труда. При смешанной системе оплаты труда у работника есть определённый оклад, который напрямую зависит от успешности его работы: от количества продаж, от качества разработок, от отработанного времени и т. п. [5, с. 43].

Смешанная система оплаты труда имеет разновидности: систему плавающих окладов и комиссионная система. Система плавающих окладов предполагает пересчёт оклада ежемесячно по результатам труда за прошлый период. При применении комиссионной системы оплаты труда работник может рассчитывать на процент от прибыли предприятия, либо на выплату от каждой дополнительной единицы выработки.

Тарифная система оплаты труда имеет две формы: сдельную и повременную.

Повременная система, считает В. А. Макарова, применяется на тех предприятиях, где нет необходимости или возможности нормировать выработку. В рабочие функции работников не входит производство продукции, поэтому оптимально выплачивать заработную плату за время, а не за объём работы. Практически для всего административно-хозяйственного персонала предназначена повременная форма оплаты труда. Оплата труда будет производиться исходя из квалификации сотрудника и фактически отработанного времени в учётном периоде [10, с. 91].

У повременной оплаты труда есть системы: простая повременная, повременно-премиальная, окладная. При простой повременной системе оплаты труда оплачивается время, отработанное в периоде. Периодами могут признаваться: часы, дни, месяцы и их вариации. При повременно-премиальной системе к оплате труда за отработанное время добавляется премия за качество работы. При окладной системе — работник вправе рассчитывать на ежемесячную оплату труда в том размере, как она установлена в трудовом договоре. При достижении определённой квалификации (определяемой субъективно работодателем) оклад может быть повышен [14, с. 102].

По мнению В. В. Остроуховой, сдельная форма оплаты труда применяется предприятиями, которые предоставляют услуги, выполняют работы или же производят продукцию. Их прибыль напрямую зависит от эффективности работы сотрудников, поэтому выгодно платить не за единицу времени, а за единицу выработки. Формула выплаты такова: сколько сделал — столько получил. Количество продукции умножается на сдельную расценку за единицу продукции. Такая система оплаты труда стимулирует сотрудников постоянно повышать выработку и качество работы. [11, с. 91].

Различают следующие системы сдельной формы оплаты труда: прямая сдельная, сдельно-премиальная, сдельно-прогрессивная, косвенно-сдельная, аккордная.

Прямая сдельная система оплаты труда является наиболее простой, так как размер заработка рабочего изменяется прямо пропорционально его выработке. В основе расчета лежит сдельная расценка. Исходя из расценки и объема выполненной работы, рассчитывается размер заработной платы.

Сдельно-премиальная система оплаты труда, считает С. Ю. Чернышова, предусматривает выплату рабочему в дополнение к сдельному заработку, исчисленному по сдельным расценкам, премии за достижение установленных индивидуальных или коллективных количественных и качественных показателей [13, с. 111].

У О. Н. Шейновой есть мнение, что сдельно-прогрессивная система оплаты труда предусматривает расчет заработной платы рабочего в пределах выполнения норм выработки по прямым сдельным расценкам, а при выработке сверх исходных норм — по повышенным расценкам. При сдельно-прогрессивной оплате труда рост заработка рабочих опережает рост производительности их труда. Это обстоятельство исключает возможность массового и постоянного применения этой системы. Она обычно вводится на ограниченное время на узких участках производства, по ограниченному кругу работ, где по каким-либо причинам складывается неблагоприятное положение с выполнением плана [14, с. 65].

Косвенно-сдельная система оплаты труда, считает С. В. Ропотан, применяется для оплаты труда части вспомогательных рабочих, которые не заняты непосредственно производством продукции, но своей деятельностью существенно влияют на результаты работы основных рабочих (наладчики, ремонтники, транспортные рабочие и другие категории). По этой системе размер заработной платы вспомогательных рабочих зависит от выработки у обслуживаемых ими рабочих-сдельщиков [12, с. 946].

Аккордная система оплаты труда, утверждает А. А. Кузьмин, представляет собой разновидность сдельной формы, при которой сдельная расценка устанавливается на объем работ без установления норм и расценок на отдельные её элементы. В аккордном задании указываются общая сумма заработка, размер премии и срок выполнения задания. Это задание доводится до рабочих заранее, до начала работ. Получив его, рабочие наглядно представляют объем работ, сумму заработка за его выполнение к намеченному сроку, а так же премию, которая будет им выплачена при сокращении сроков выполнения задания при хорошем качестве работ. Обычно эту систему используют лишь на отдельных работах, которые должны быть выполнены в сжатые сроки, например при устранении аварий, срочном и безотлагательном ремонте оборудования и т. д. [8, с. 47].

В завершение исследования отметим мнение О. Г. Кирилловой, которая считает, что при установлении системы оплаты труда необходимо ориентироваться на следующие принципиальные положения: размер заработной платы должен быть соразмерим с пользой, которую приносит работник предприятия, и изменяться в зависимости от того, насколько был полезен труд работника в каждом оплачиваемом отрезке времени; форма выплаты заработной платы должна носить преимущественно денежный характер, что не исключает возможности премирования в натуральной форме; заработная плата должна стимулировать сотрудника к работе [7, 78 с.].

Таким образом, исследование понятия, видов и форм оплаты труда, показало следующие результаты:

понятийный аппарат законодательно урегулирован и содержится в Трудовом кодексе Российской Федерации;

классификация оплаты труда (виды, системы и формы) показывает вариативность процесса расчета оплаты труда в зависимости от поставленной цели (увеличения выработки, прибыли и т. д.).

#### Литература:

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 20.12.2017) [Электрон. ресурс] // Консультант Плюс. — URL: <http://www.consultant.ru/online/>
2. Алексеева, Г. И. Бухгалтерский учет: учеб. / С. Р. Богомолец, Г. И. Алексеева, Т. П. Алавердова; Под ред. С. Р. Богомолец. — М.: МФПУ Синергия, 2018. — 720 с
3. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник / Л. Н. Чечевицына, К. В. Чечевицын. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2017. — 368 с.
4. Данилова, В. В. Как правильно рассчитаться с работником? // Оплататруда: бухгалтерский учет и налогообложение. — 2019. — №1. — с. 36–38.
5. Джабазян, Е. Л. НДФЛ: введение ежеквартальной отчетности // Оплата труда: бухгалтерский учет и налогообложение. — 2018. — №6. — с. 3–5.
6. Иванов, Д. Ю. Анализ целесообразности выплат заработной платы с использованием пластиковых карт // Конференция Вопросы экономики. (25 июня 2016 г., г. Москва). — 2016. — с. 110–113.
7. Кириллова, О. Г. Современные подходы к совершенствованию оплаты труда в рыночных условиях // Общество: политика, экономика, право. — 2020. — №2. — с. 78–80.
8. Кузьмин, А. А. Совершенствование учета расчетов по оплате труда // Молодой ученый. — 2018. — №4.2. — с. 47–50.
9. Лермонтов, Ю. В. Правовые последствия уплаты НДФЛ налоговым агентом до момента выплаты физическому лицу дохода, облагаемого НДФЛ // Оплата труда: бухгалтерский учет и налогообложение. — 2017. — №1. — с. 8–12.
10. Макарова, В. А. К вопросу о совершенствовании российского трудового законодательства // Материалы XII Международной научно-практической конференции «Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире». (07 мая 2015г., г. Санкт-Петербург). — 2018. — №12-4. — с. 91–97.

11. Остроухова, В. В. Проблемы правового регулирования оплаты труда // Молодой ученый. — 2019. — №6.6. — с. 91–95.
12. Ропотан, С. В. Расчеты по оплате труда — современные аспекты учета и контроля // Молодой ученый. — 2016. — №7. — с. 946–948.
13. Чернышева, С. Ю. Особенности правового регулирования труда сезонных работников // Молодой ученый. — 2016. — №6.6. — с. 111–114.
14. Шейнова, О. Н. Организация оплаты труда работников // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2017. №7. С 65–69

## Значение малого и среднего предпринимательства в развитии экономики страны

Абдулхамидов Абдурашид Равшанбекович, студент магистратуры  
Ошский государственный университет (Кыргызстан)

*Целью исследования заключается в выявлении значения предпринимательства, в развитии экономики страны учитывая опыт зарубежных стран. В процессе исследования были приведены статистические данные и комплекс существующих базовых методов таких как; метод анализа и синтеза, наблюдения и аналогии.*

**Ключевые слова:** малое и среднее предпринимательство, предприятие, правительство КР, поддержка предпринимательство, перспективы развития.

## The importance of small and medium enterprises in the development of the country's economy

Abdulkhamidov Abdurashid Ravshanbekovich, master student  
Osh State University (Kyrgyzstan)

*The aim of the study is to identify the importance of entrepreneurship, in the development of the country's economy, taking into account the experience of foreign countries. During the study, statistical data and a set of existing basic methods such as; method of analysis and synthesis, observation and analogy.*

**Key words:** small and medium-sized enterprises, enterprise, government of the Kyrgyz Republic, support for entrepreneurship, development prospects.

На фоне экономических колебаний и интеллектуальных открытий за прошедшие десятилетия хотелось бы прояснить, какую роль играет наша страна в мировых экономических процессах. Кыргызская Республика приняла свою независимость и предстала на мировой арене в 1991 году. Сейчас же, после трех десятков лет ситуация обстоит не лучшим образом для страны. На 2019 год ВВП страны составил 8,428 млрд.\$.

Доля промышленного производства составляет 19,5 % с учетом золотодобывающей компанией «Кумтор», доля которой в этой сфере 40 %. Рост ВВП страны составляет 4,5 % он превысил на 0,7 % чем в 2018 году, но и не мало важным является и то, что мировой рост ВВП составил 2,6 % (самым низким показателем за 10 лет) [1]. Учитывая инфляцию в 4,1 % то этот рост скорее всего окажется не таким уж и привлекательным. Также если взять демографический фактор, то тут ситуация обостряется. Ежегодный темп прироста населения в мире 1,1 %, а в Кыргызстане этот рост составляет 2 %, фактический каждый год количество трудоспособного населения повышается, чем в других странах. По прогнозу министерства экономики экономический рост в последующие годы будет равен приблизительно таким пока-

зателям. Возможно, не для кого, не секрет что Кыргызстан остается зависимым от импорта. Согласно данным Нацстаткома на 2019 год внешнеторговый оборот Кыргызстана составил более 7,2 млрд.\$ а экспорт составляет около 2 млрд.\$ то есть в 3,5 раза меньше. Исходя, из всех вышеперечисленных проблем с развитием экономики Кыргызстану необходимы пути решения этих проблем. И делать акцент на перспективные планы развития в целом.

В экономике страны одним из ключевых факторов влияющее на ее развитие является сектор малого предпринимательство, это наглядно нам демонстрируют развитые страны. По данным Нацстаткома доля малого и среднего предпринимательство в ВВП страны составила 39,9 %, что относительно выше на 2,2 % больше, чем в 2018 году. В развитых странах этот показатель на много выше (Италия — 80 %, Китай и Япония — 60 %, Франция — 56). В Кыргызской Республике осуществляет свою деятельность более 14400 предприятия малого типа и 800 предприятия среднего типа. И свыше 410 тысяч индивидуальных предпринимателей, согласно Нацстаткому. Программа действий по государственной поддержке малого предпринимательства

мательства в Кыргызской Республики на 1998-1999 гг. Утвержденная правительством Кыргызской Республики от 21 апреля 1998 года №206. Согласно данным приведенным министерством Юстиции именно с этого момента началась глобальная поддержка малого предпринимательства в Кыргызской Республике. В 1997 году согласно оценочным данным доля данного сектора в производимом ВВП составила 34,1 %, а на 1998 год общее количество зарегистрированных малых предприятий составляло 8178.

Судя, по приведённым данным можно сказать за два десятка с лишним лет количество предприятий выросло на 29,6 %. На сегодняшний день, суммируя общее количество все предприятия этого сектора, то на одно предприятие в нашей стране приходится 16 человек. В Казахстане этот показатель равен 13,6 человек, а в Южной Корее 14,3. Учитывая тот факт, что население Казахстана и Южной Кореи во много раз превышает население Кыргызстана, и то, что доля индивидуальных предпринимателей одна из самых высоких во всей Азии. Можно сделать вывод, что вышеперечисленные данные исчерпываются на практике.

В мировой практике применим индекс легкости ведения бизнеса. Этот индекс может сопоставить простату предпринимательской деятельности между странами. Этот индекс был разработан в 2003 году и ведется уже 17 лет подряд. Индекс на сегодняшний день публикуется всемирным банком, складывается как рейтинг и называется DOING BUSINESS [2]. Он составляется на основе 10 индикторов регулирования предпринимательской деятельности которое учитывает стоимость и время выполнения предпринимателем требований государства по регистрации нового предприятия, ведению торговых операций, обеспечению исполнению контрактов, и т. д. При этом в данном рейтинге не учитываются такие показатели как, качество инфраструктуры, мнение инвесторов, классификация рабочей силы, безопасность и уровень коррупции в стране. Это говорит о том что рейтинг не собран на политических аспектах а основываясь на государственном регулировании.

Также особенно важной проблемой является поддержка предпринимательства в стране, как мы знаем человек учится на своих ошибках а умный и на других. Так что для нас будет оптимистичнее изучить и стратегию других стран. Все развивающиеся страны ставят перед собой задачу увеличения доходов населения, развития экономики и перехода в статус развитых государств. Однако лишь немногим это удается. Примером для нас могут служить так называемые «азиатские тигры» эти страны срывы могли за короткое время перепрыгнуть из стран третьего мира к развитым странам. Эти страны выделяются с очень высоким скачком экономики, к ним можно отнести и Китай и Японию но эти страны начинали этот путь с более развитой экономикой. Итак, в чем заключается их прорыв в экономике, тут можно выделить два сценария:

Когда производственная структура имеет расширенный ассортимент и является конкурентоспособным на международном уровне это страны (Китай, Южная Корея, Тайвань и Япония)

Когда создаются экономические сервисы и превращаются в региональные финансовые центры как станы (Сингапур и Гонконг) [3].

Страны, которые использовали первый способ развития, является способом сочетания планирования, субсидирования и протекционизма национальных производителей, чтобы содействовать их развитию и становиться конкурентоспособными вначале на национальном уровне, а затем и в мировом масштабе. Страны, которые выбрали второй сценарий выбравшие путь создания сервисных экономик, обеспечили максимально благоприятные условия для привлечения международных финансовых потоков, открытости экономик, создания необходимой финансовой и логистической инфраструктуры, стабильных правил игры.

Поддержка отечественных производителей — это не столь редкое явление в мировой практике. Стимулируя отечественную промышленность и защищая производителей мерами протекционизма, первая группа создала условия развития предприятий на национальном уровне. Смыслом данной политики является то, что менее развитые страны не могут конкурировать с более развитыми странами. И поэтому для того, чтобы достичь такого уровня необходимо для начала нужно защитить и поддержать своих отечественных предприятий. В истории такую политику ведения экономики вели страны Западной Европы в 19 веке, такую же политику применили и «Азиатские тигры» в их числе Япония и Китай. Основной упор делается на увеличение ассортимента продукции, которая могла бы продаваться и в других странах. В продукции, которая пользовалась огромной популярностью и в которой нуждались за рубежом в большом количестве.

Именно продажи на международном уровне служат механизмом обратной связи, посредством которого государство могло оценить, приближаются ли опекаемые им промышленные предприятия к мировым стандартам и насколько эффективно они использовали государственную поддержку. Подделка показатели экспорта сложно, чем уровень дохода, получаемой прибыли и количеством рабочих мест. Поэтому, если предприятия теряла, своих клиентов и экспорт данного предприятия снижался, то оно быстро теряла поддержку со стороны правительства. Например, в Южной Корее каждый отчетный месяц предприятие отчитывалось об экспортируемой продукции. Если экспорт данного предприятия не наращивал объемы, то она быстро лишалась возможности получения кредита гарантийным фондом, который выдавал кредиты от 10 до 19 % [4]. В Тайване каждый год разрабатывается план поддержки малого и среднего предпринимательство. Согласно этому плану те предприятия, которые добивались успеха в экспорте, то они получали, в качестве вознаграждения денежные субсидия и очень удобные налоговые льготы. Что в свою очередь является очень сильным мотивирующим компонентом для большого числа предпринимателей.

Еще одной ключевой особенностью является то, что официальная поддержка отечественной промышленности сопровождалась передачей ключевых управленческих функций, касательно промышленной политики и внешней торговли, в ведение одного ответственного правительственного учреж-

дения. В Японии это было министерство внешней торговли и промышленности, в Южной Корее — департамент экономического планирования, на Тайване — бюро индустриального развития, в Китае — национальная комиссия по развитию и реформам. Иначе говоря, зарубежный опыт для страны является отличным примером для подражания для того чтобы Кыргызская Республика достигла таких же высот нам необходимо придерживаться стратегии развития как в этих странах.

На сегодняшний день правительство в целях увеличения количество предпринимательской базы в стране принимает определенные меры для их правовой защиты и поддержки. Такими являются;

Закон Кыргызской Республики «О защите прав предпринимателя» от 1 февраля 2001 года №15 (В редакции Законов КР от 1 декабря 2008 года №249, 30 июля 2013 года №178, 16 апреля 2015 года №83, 6 июня 2017 года №98, 28 июля 2017 года №152) [5]

Закон Кыргызской Республики «О государственной поддержке малого предпринимательства» от 25 мая 2007 года №73. [6]

Также Правительство Кыргызской Республики осуществляет свою поддержку через указы Президента Кыргызской Республики, постановлениями Правительства, нормативно-правовыми актами местной государственной администрацией, а также органами местного самоуправления.

В 1994 году была создана Торгово-промышленная палата Закон Кыргызской Республики «О торгово-промышленной палате Кыргызской Республики» от 13 апреля 1994 года N 1460-XII (Введен в действие постановлением Жогорку Кенеша Кыргызской Республики от 13 апреля 1994 года N 1461-XII). Главная задача ТПП КР является содействие созданию благоприятных условий развития для предпринимателей.

В 2019 году создан новый гарантийный фонд. Закон Кыргызской Республики «О гарантийных фондах в Кыргызской Республике» от 12 апреля 2019 года №45. В этом году был создан новый гарантийный фонд, который является инструментом поддержки предпринимательство правительством. Уже многие годы международные организации, такие как ПРООН, Всемирный Банк и USAID поддерживали вместе с этими фондами развития и правительством Кыргызской Республики неоднократно поддерживали малые и средние предприятия. Залогом таких усилий может стать успешный рост малых и средних

предприятий, который очень важен для экономического роста страны и благосостоянию страны в целом.

Перспективой для предпринимателей и правительства страны является благоприятное географическое местоположение. Мировой опыт показывает, что экономического роста невозможно достичь без промышленного сектора особенно на первоначальном цикле. Поэтому нужно сфокусировать свое внимание на развитии промышленного сектора, именно промышленный сектор является слабым звеном в нашей экономике. На первоначальном этапе необходимо будет привлечь финансовые, интеллектуальные и трудовые ресурсы в горнодобывающую и металлургическую промышленность. Земельные реформы могут сильно повлиять для сельских и фермерских хозяйств. Кстати, развитие фермерских хозяйств может быть актуальной только в Кыргызстане. Производство мяса мелко рогатого скота очень привлекательно идея возможности пасти около 7,1 млн. мелко рогатого скота Кыргызстан может поставлять мясо, во все регионы центральной Азии, являясь крупнейшим поставщиком мяса. Не будет и лишним и то, что увеличение фермерских хозяйств может повлиять на рост сельско-хозяйствующих субъектов. Таким образом, включая цепную реакцию вслед за увеличением фермерских хозяйств пойдут, и другие промышленные сферы. Увеличив свою долю на мировой арене, бренды высококачественной продукции, производимой в Кыргызстане, обеспечит высокую репутацию стране.

Исходя из вышеперечисленных актуальных проблем в стране и перспективных возможностей, можно сделать выводы.

Экономическое положение в стране в целом зависит от эффективности функционирования малого и среднего предпринимательство.

Опыт зарубежных стран показывает, насколько эффективной оказалась поддержка малого и среднего предпринимательство.

Правительство осознает значение малого и среднего предпринимательства и в целях увеличения количество МСБ предпринимает решительные меры.

В Кыргызстане есть отличительные черты, которые можно использовать как перспективный путь развития естественно при поддержке предпринимательства правительством страны

#### Литература:

1. ВВП КР. Национальный статистический комитет КР. <http://www.stat.kg/stat.files>
2. Ease of Doing Business rankings. The World Bank. <https://www.doingbusiness.org/en/rankings>
3. Аналитическое исследование «Кыргызстан. Десятилетия экономического отставания: что нужно для прорыва?». ЦППИ КР. 20.042019. <http://www.center.kg/article/256>
4. Поддержка МСБ в Азии. Интегрированный центр поддержки Кореи. <http://www.kosmes.or.kr/sbc/SH/EHP/SHENP001M0.do>
5. Закон КР «О защите прав предпринимателя» от 1 февраля 2001 года №15. Конституция КР. 01.02.2001.
6. Закон Кыргызской Республики «О государственной поддержке малого предпринимательства» от 25 мая 2007 года №73. Конституция КР 25.05.2007.

## Особенности сегментации рынка банковских услуг

Бояринов Александр Геннадьевич, студент магистратуры  
Уральский государственный экономический университет (г. Екатеринбург)

*Сегментация рынка банковских услуг играет огромную роль в исследовании банковского сектора. Её значимость состоит в том, что для выявления своих преимуществ банк определяет наиболее подходящий ему сегмент рынка, устанавливает целевые группы потребителей. При сегментации банк определяет востребованность в текущий момент времени конкретных видов услуг для тех или иных целевых групп.*

*Ключевые слова:* банковские услуги, кредитная организация, сегментация рынка, доли рынка, стратегия банка, клиенты.

Важнейшей задачей банковского маркетинга является анализ, оценка, выбор тех сегментов рынка, где: кредитная организация может охватить значительную долю рынка за счет расширения его емкости, или использования инновационных инструментов для продвижения услуг банка, чем у банка-конкурента; кредитная организация представляет на рынок новый продукт и необходимо проанализировать реакцию рынка для последующего, при положительном эффекте, ее внедрения; кредитная организация, для привлечения потенциальных клиентов, должна владеть информацией о том, как данные клиенты сотрудничают с конкурирующими банками и т. п. [2].

Главной целью сбора сведений о рынке являются выявление, анализ и прогноз основных рыночных явлений, которые могут оказать существенное влияние на кредитную организацию в анализируемый (планируемый) период.

Понятие «рынок» применяется в широком смысле, то есть доступный всем финансовым учреждениям, а рыночный сегмент — это доля общего рынка, рассматриваемая отдельно; обслуживаемый рынок — это та доля рынка, где конкурируют кредитные организации.

Сбор информации о рынке включает в себя исследование рынка во всем его многообразии.

Для оценки рынка, необходимо получить ответы на следующие вопросы:

- 1) Размер финансового рынка?
- 2) рынок увеличивается или уменьшается?
- 3) какие масштабные изменения произошли?
- 4) прогнозируются ли изменения?
- 5) какие и когда?
- 6) наиболее значимые характеристики рынка?
- 7) какая мотивация внутри рынка?
- 8) внешние угрозы финансовому рынку?
- 9) возможно ли разделение общего рынка на сегменты?

Результаты, полученные при исследовании рынка, резюмируются и включаются в отчет о состоянии рынка. Стандартно в отчете содержится:

- 1) общий обзор исходной информации;
- 2) источники ее получения;
- 3) характеристика мотивирующей силы рынка;
- 4) наиболее значимые выводы по анализу рынка;
- 5) краткосрочные и долгосрочные условия для кредитной организации.

Существенные перспективные влияния со стороны рынка выделяются с помощью сегментирования в отдельные группы.

Оценка рыночного положения производится быстро, и намного проще спрогнозировать воздействия изменений с внешней среды [4].

Рыночные стратегии кредитной организации в большей мере предназначаются для сегментов, чем для рынка в целом. Материальных вложений на сегментирование рынка не требуется, если речь идет о разделении общего рынка на следующие категории: географическое местоположение, уровни дохода, балансовые отчеты финансовых организаций. Однако, затраты увеличиваются, при необходимости выделения каждого, кто является на рынке уникальным, и в связи с этим образует новый сегмент. Для них надо определить общие характеристики, с помощью которых банк сможет объединить их в аналогичные по значению группы [1].

Существенная информация может быть упущена, в случае если сегментирование навязано. После сегментирования рынка, необходимо провести исследование и анализ клиентов банка по каждому из сегментов, для определения их потребностей. Безусловно, представление о потребностях клиентов, необходимо для служб банковского маркетинга. Клиенты не просто приобретают банковские услуги, а в первую очередь, они стремятся удовлетворить свои потребности [5].

Также собираются данные, позволяющие банку спрогнозировать вероятное будущее каждого из сегментов рынка. Аналитические расчеты должны отвечать на вопросы, аналогичные с вышеуказанными о рынке в целом, его росте, изменениях, мотивах и угрозах. Как и результаты анализа рынка в целом, анализы сегмента резюмируются в отчете о ситуации на рынке. Значение сбора данных о сегментах, обслуживающихся в банке, заключается в том, чтобы выявить, в каких сегментах банк занимается обширной деятельностью и размер ее доли.

Данный анализ, совместно с общим анализом сегмента, должен показать изменения на рынке во всех его направлениях. Главные усилия в решении данной задачи должны быть ориентированы на то, чтобы определить сегменты, обслуживаемые кредитной организацией, и определить банковскую долю рынка и величину его масштаба.

Анализ сведений о настоящих и потенциальных клиентах с помощью организации и проведения исследования необходим для определения общих характерных черт. К примеру, анализ юридических лиц способен выявить, что их большая доля специализируется, например, в торговле.

Данная информация крайне важна, потому что банк может оказаться незащищенным конкурентами при спаде производ-

ства в этой отрасли. Серьезное влияние общих характерных особенностей на банк может быть неявным, при рассмотрении каждого клиента в отдельности.

Сбор информации о клиентах начинается с сегментирования клиентов с помощью деления их на разные маркетинговые группы.

Следует особо выделить пять типов данных о клиентах, которые полезными для планирования стратегии банка: демографическая; географическая; социологическая; поведенческая; потребительская и т. д.

Таблица 2. Информация, анализируемая, при сборе сведений о клиентах [6]

Тип данных	Информация
Демографическая	род занятий; уровни дохода; национальность; образование; размер семьи, социальная группа; пол; возраст; семейное положение
Географическая	расположение рынков и плотность расположения; городской/сельский; характер сезонов; структура транспортной связи и т. д.
Социологическая:	характеристики личности; образ жизни; стиль потребления; ценности и т. д.
Поведение клиента	лояльность; необходимые/игнорируемые услуги; чувствительность к изменениям цен; чувствительность к качеству и т. д.
Потребности клиента	ссуды; разные чековые, сберегательные счета; трастовые услуги; кассовый менеджмент; услуги по депонированию денежной суммы у третьего лица на чье-либо имя; услуги по банковским карточкам и т. д.

Для эффективного исследования клиентов необходимо создать централизованную картотеку о клиентах.

У многих банков есть данные исследований среди своих клиентов, для раскрытия основных черт: образ жизни, интерес, хобби, точки зрения и т. д. Иногда банки проводят анализ клиентов без понимания о том, какого плана информация о клиентах им требуется для эффективного стратегического планирования. Кредитные организации, выполняющие анализ клиентов, должны определенно знать, какая информация будет крайне полезной для разработки стратегии. Так, исследование может сосредоточиться на том, что мотивирует клиентов, когда они решают «получать услуги именно в данном банке».

Также в исследовании можно прописать такие вопросы, как: реклама/имидж ссудодателя; способность к развитию/стабильности; доступность кредита без обеспечения; срок долгового обязательства; опыт предыдущих взаимоотношений; плата за услуги; скорость обслуживания; доступность /филиалы, банковские автоматы.

Исследование клиентов можно проводить при помощи комбинирования данных опроса и информации, из открытых источников. Оно применяется для того, чтобы определить, отношение к банку в целом, и для разработки стратегии развития банковских услуг на перспективу.

Кроме того, аналитики, при рассмотрении результатов исследования, должны ответить на вопросы:

- какие характерные особенности банковских услуг для клиентов наиболее актуальны?
- есть ли какие-либо явные тенденции, которые представляют особую важность для клиентов?
- имеются ли нереализованные потребности?
- какие изменения во внешнем мире оказывают влияние на взаимоотношение с клиентами?
- насколько чувствителен банк к изменениям окружающей среды, воздействующей на клиентов?

Результаты, проведенного исследования, обобщаются в отчете о состоянии клиентов. В отчете содержится сгруппированная статистика о группах, представленных на рынке, и выводы, полученные при исследовании.

Стандартные методы исследования рынка относительно сегментации используются и для анализа потребительского рынка. В данные методы могут войти демографические и психографические переменные. В качестве первого шага кредитная организация может рассортировать свои счета, используя демографические данные по клиентам и банковские данные, к примеру — ставки по сделкам, для определения, достаточно ли они доходны. Закономерно, что высокие ставки по вкладам и счета с низкими ставками по сделкам — весьма прибыльные, как и счета с существенными заемными обязательствами. счета с высокой ставкой по сделкам считаются не рентабельными.

В основу сегментации банков — конкурентов и других финансовых организаций включается информация нижеперечисленного характера: финансовое состояние; величина уставного и акционерного капитала; местоположение главных офисов или филиалов; набор услуг; профессионализм оказываемых услуг; обслуживаемые сегменты рынка; доля рынка в каждом сегменте; использование банковских инновационных технологий; имидж; уровень автоматизации; стандарты кредитоспособности; квалификация персонала; стоимость услуг; эффективность рекламы; эффективность продаж банковских услуг; преимущества/недостатки рынка; эффективность сегментации рынка; имена и биографические данные директоров и руководящего персонала; сильные стороны при действии на рынке/доминирует или обладает чем-то уникальным/; новаторство /в услугах, доставке, стимулировании, маркетинге; усилия по стимулированию; альянсы на новом рынке; основные счета [3].

С помощью сбора данных досье формируется на каждого конкурента. Оно резюмирует исследование и дает представление о сильных и слабых сторонах конкурентов.

Итоги сегментации рынка целесообразно представлять в матричной форме. Банк может построить матрицу «Рынок / продукт». В матрице используются показатели о функционировании банка на рынке: объём выданных кредитов, сумма непогашенной задолженности, величина дохода / убытка, полученного банком, и т. д.

Сводные результаты сегментации в матричной форме обеспечивают возможность маркетинговой службе банка обозначить целевой сегмент рынка — сегмент, в котором банк должен активизировать свою деятельность, а также те сегменты, функционирование в которых банку осуществлять нецелесообразно.

Следовательно, сегментирование рынка по представленным критериям дает возможность банку обозначить и систематизировать по группам клиентов, проявившим заинтересованность в конкретном банковском продукте. Чем глубже проводится сегментирование банковского рынка, тем больше вероятность выбора группы потребителей, оказание услуг которых наиболее точно отвечает целям и стратегии банка. Необходимо заметить, что исследование сегментации происходит непрерывно, потому что рыночная конъюнктура подвержена сильным колебаниям. Потребности клиентов постоянно меняются, и вместе с ними меняется ассортимент предлагаемых банком продуктов.

#### Литература:

1. Азоев, Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. учеб. Пособие / Г. Л. Азоев. — М.: Центр экономики и маркетинга, 2018. — 208 с.
2. Белозеров, С. А. Банковское дело: учеб. пособие / С. А. Белозеров, О. В. Мотовилов. — М.: Проспект, 2018. — 408 с.
3. Воронина, М. В. Финансовый менеджмент: учебное пособие / М. В. Воронина. — М.: Дашков и К, 2016. — 400 с.
4. Гонтарева, И. В. Управление проектами: учебное пособие / И. В. Гонтарева, Р. М. Нижегородцев, Д. А. Новиков. — М.: КД Либроком, 2018. — 384 с.
5. ВТБ утвердил новую Стратегию до 2022 года. URL: <https://www.vtb.ru/o-banke/>
6. Финансовый портал [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://mir-procentov.ru/>

## Сущность и значение финансовой стратегии организации

Бралгина Екатерина Дмитриевна, студент  
Уральский государственный экономический университет (г. Екатеринбург)

*Актуальность практики разработки финансовой стратегии в деятельности экономического субъекта за счет комплекса финансовых элементов, входящих в ее состав, обусловлена уровнем ее значимости для успешного развития финансово-экономического потенциала. За счет грамотной проработки финансовой стратегии можно обеспечить долгосрочную финансовую устойчивость, высокий уровень ликвидности и рентабельности, а также высокую конкурентоспособность и повышение доли рынка, контролируемой компанией.*

*Ключевые слова: финансовая стратегия, инструменты финансовой стратегии, методы финансовой стратегии, финансовое управление.*

Финансовая стратегия экономического субъекта оценивается многими экспертами в области финансов в виде достаточно сложной многофакторно-ориентированной модели практических действий, которые реализуются руководством с целью достижения установленных долгосрочных целей в генеральной стратегии концепции развития финансово-ресурсного потенциала. Экономическая сущность финансовой стратегии экономического субъекта определена необходимостью наличия различных взаимоотношений с контрагентами для осуществления деловых отношений финансов.

Исследование существующих подходов к разработке стратегии использования финансовых ресурсов дает возможность выявить следующие ее характеристики: поэтапность, целевая и временная ориентация, наличие обратной связи, использование критериев выбора действенного варианта из набора альтернатив и т. д. Анализ последовательности этапов процесса формирования финансовой стратегии не позволяет выделить

единственный вариант, наиболее полно учитывающий его особенности. Реализация финансовой стратегии в её конкретном механизме функционирования финансов предприятия должна базироваться на определенных принципах, адекватных рыночной экономике.

Для реализации финансовой стратегии важно учитывать, что выбор инструментов и методов, которые применяются в практической деятельности финансовых менеджеров зависит, в первую очередь, от факторов внешней среды: социально-экономических и политических. Поэтому при разработке финансовой стратегии важно учитывать степень их влияния на разработку долгосрочной финансовой стратегии. Следовательно, только при учете всех факторов влияния возможно сформировать сбалансированную и эффективную финансовую стратегию, отвечающую целям, приоритетам и возможностям компании.

Финансовая стратегия содержит в себе методы и практические действия формирования финансовых ресурсов, осуществ-

вляет планирование ресурсов и обеспечение финансовой устойчивости компании. При формировании финансовой стратегии важно уделить внимание организации выпуска конкурентоспособного товара, обеспечение мобилизации внутреннего потенциала, наибольшему обоснованному снижению себестоимости за счет эффективной системы управления затратами, создания механизма формирования и распределения прибыли компании и повышение эффективного использования капитала.

При формировании финансовой стратегии важно учитывать наличие определенных рисков, которые могут возникнуть на всех этапах ее реализации. Следовательно, важно отметить, что финансовая стратегия должна планироваться и прогнозироваться с учетом возможного влияния риска неплатежей, инфляционных колебаний и волатильности финансовых рынков.

Достаточно большая роль при формировании направлений финансовой стратегии отводится комплексности разработки, так как любой альтернативный вариант финансового развития направлен на анализ всех направлений финансовой работы, которые затрагивают финансовую, ресурсную и организационную степень обеспеченности и бюджет временных и количественных параметров. Направление определенных видов финансовых ресурсов, которые предусматривается использовать для достижения заданной цели финансового развития, обеспечивает стабильность показателей стратегии, с учетом незначительного ограничения и возможности маневрирования.

Таким образом, можно отметить, что финансовая стратегия представляет собой определённый генеральный план практических действий, которые направлены на всю финансово-экономическую систему, обеспечивающую формирование финансов и финансовых ресурсов с целью их дальнейшего планирования, перераспределения и обеспечения в необходимом объеме для полноценной финансовой стабильности и развития. В качестве основных направлений эксперты в области финансов рекомендуют включать следующие:

— рекомендации по обеспечению планирования, учета, анализа и комплексу мер по контролю за финансовым состоянием компании;

— рекомендации, связанные с проведением оптимизации использования основных и оборотных средств и механизма распределения прибыли.

С учетом вышесказанного необходимо отметить, что финансовая стратегия компании в идеале направлена на обеспечение:

— формирования и эффективное применение имеющихся финансовых ресурсов;

— поиск максимально эффективных направлений осуществления инвестирования финансовых средств;

— обеспечение поиска разумных финансовых действий существующему финансово-экономическому положению компании и ее материальным возможностям и финансовому потенциалу;

— выявление основных угроз со стороны конкурентов, грамотный выбор практических рекомендаций для финансовых менеджеров с целью определения направлений и маневрирования для обеспечения конкурентных преимуществ на рынке и увеличение ее доли;

— формирование и распределение, в случае необходимости, финансово-экономических резервов компании;

— определение основных параметров, критериев и этапов достижения целей.

С учетом вышесказанного важно отметить, что проблема разработки финансовой стратегии для конкурентного хозяйствующего субъекта характеризуется как очень актуальная. Приоритетные направления в данной работе должны отводиться обоснованному прогнозу предложений социально-экономического развития компании, детальной проработке отдельных практических рекомендаций с целью снижения влияния возможных рисков и снижение их влияния на запланированные результаты.

Таким образом, важно отметить, что разработка финансовой стратегии обеспечивает компании взаимосвязку теории и практики финансовой работы. В частности, при соблюдении финансовых стратегических целей существующим экономическим и финансовым возможностям обеспечивается финансово-стратегическое руководство и адаптация методов при возможном изменении финансово-экономической ситуации.

#### Литература:

1. Балабанов, И. Т. Основы финансового менеджмента [Текст]: учебное пособие. — 3-е изд., перераб. и доп./И. Т. Балабанов. — М.: Финансы и статистика, 2017. — 528 с.
2. Банк, В. Р., Банк С. В., Тараскина А. В. Финансовый анализ [Текст]: учеб. пособие/ В. Р. Банк — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2016. — 344 с.
3. Бараненко, С. П., Шеметов В. В. Стратегическая устойчивость предприятия [Текст]: учебник/ С. П. Бараненко, В. В. Шеметов — М.: ЗАО Центрполиграф, 2016. — 493 с.
4. Дыбаль, С. В. Финансовый анализ: теория и практика [Текст]: учеб. пособие/ С. В. Дыбаль. — СПб.: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2017. — 304 с.
5. Ермасова, Н. Б. Финансовый менеджмент [Текст]: учебник/ Н. Б. Ермасова. — М.: Высшее образование, 2017. — 470 с.
6. Ионова, А. Ф., Селезнева Н. Н. Финансовый анализ [Текст]: учебник. / А. Ф. Ионова. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2016. — 624 с.
7. Павлова, Л. М. Финансовая стратегия предприятия [Текст]: учебник / Л. М. Павлова. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2017. — 263с.

## Проблемы и особенности участия субъектов малого предпринимательства в государственных закупках в Санкт-Петербурге по деятельности пассажирского сухопутного транспорта

Буторина Мария Владимировна, студент магистратуры  
Государственный университет морского и речного флота имени адмирала с. О. Макарова (г. Санкт-Петербург)

*В статье рассматриваются особенности участия субъектов малого предпринимательства в государственных закупках в Санкт-Петербурге по деятельности пассажирского сухопутного транспорта*

*Ключевые слова: малый бизнес, малое предпринимательство, преимущества, государственные закупки, торги, меры поддержки, транспорт, пассажирский сухопутный транспорт*

Несмотря на то, что сектор малого предпринимательства играет значительную роль в экономике государства, чаще всего оно не в состоянии самостоятельно развиваться в связи с недостатком государственной помощи, как финансовой, так и нефинансовой. Даже мероприятия, проводимые государством в помощь сектора малого предпринимательства, не всегда являются эффективными. Сокращение количества малых предприятий, к сожалению, оказывается больше, чем вновь созданных.

Актуальность проблемы заключается в исследовании малого предпринимательства как важнейшего сектора экономики Российской Федерации, решающего проблемы обеспечения занятости населения, расширения внутреннего рынка товаров, работ и услуг относительно конкурентоспособной и дешевой продукцией, повышением уровня национального благосостояния, пополнением бюджета на региональном и местном уровне за счет расширения налогооблагаемой базы и прочими экономическими мерами, затрагивающими данную область.

По данным Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства структура малых и средних предпри-

ятий по видам экономической деятельности представлена на рисунке 1.

Президент Российской Федерации в послании Федеральному собранию, сообщал, что к 2025 году доля малого и среднего бизнеса обязана приблизиться к 40 %. Дополнительной целью явился рост численности занятых с 19 млн до 25 млн человек. Задача по занятости вошла в майский указ президента.

Помимо основных отраслей, таких как промышленность, торговля, строительств и сельское хозяйство, транспортная отрасль оказывает значительное влияние на экономику страны. Она занимает значительную нишу в связи с тем, что прежде всего является завершительной частью в производстве во всех отраслях экономики. При помощи транспорта товар доставляется на производство и до конечного потребителя. Благодаря транспорту осуществляется наиболее эффективная логистика, создаются наиболее оптимальные условия территориального распространения производственных сил. Особое внимание следует уделить решению проблем социальной сферы, таким как обеспечение пассажирских перевозок внутри страны.

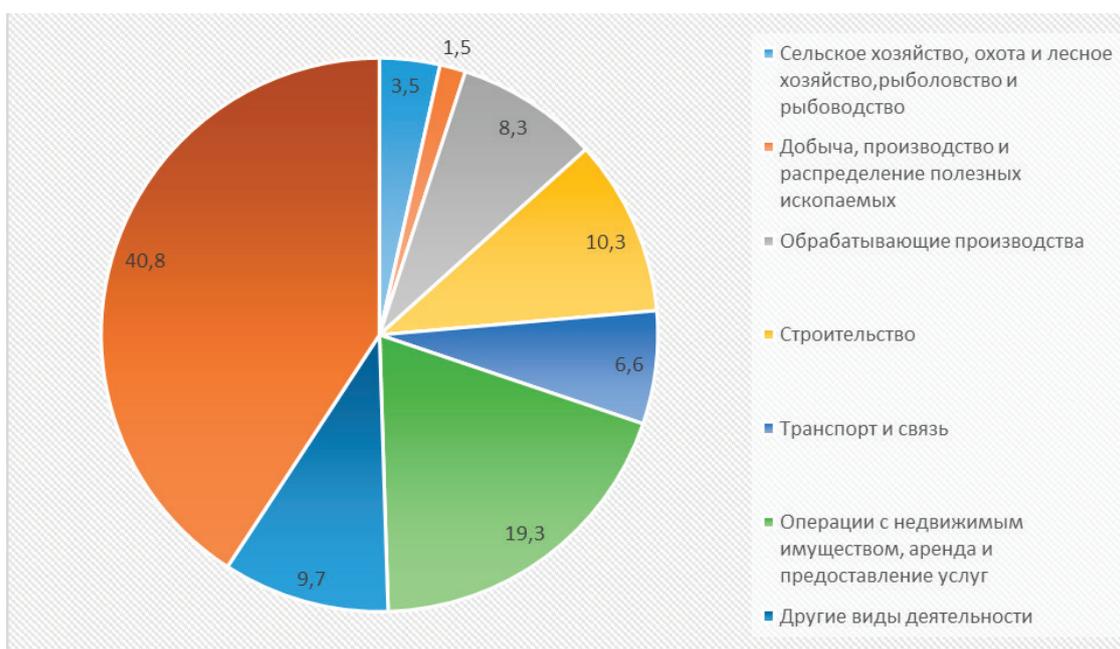


Рис. 1. Структура малых и средних предприятий по видам экономической деятельности

Наибольший объем предприятий малого и среднего предпринимательства наблюдается в деятельности сухопутного и трубопроводного транспорта, вспомогательной транспортной деятельности.

Государственные закупки являются одним из механизмов поддержки малого предпринимательства. В Федеральном законе от 05.04.2013 №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее — Закон №44-ФЗ) закреплено, что при осуществлении закупок предоставляются преимущества субъектам малого предпринимательства. В соответствии с нормами Закона №44-ФЗ государственные заказчики обязаны осуществлять закупки у субъектов малого предпринимательства в объеме не менее 15 % от совокупного объема закупок.

В настоящее время на территории Российской Федерации отсутствует единая методика системы оценки эффективности деятельности заказчиков в сфере закупок. В отдельных регионах на уровне департаментов, комитетов, управлений и прочих органов государственной власти разработаны и утверждены различные варианты анализа эффективности государственных закупок. Все они имеют одну цель — повышение эффективности расходования бюджетных средств при проведении закупок. Оценка эффективности государственных закупок подразумевает под собой целый комплекс мероприятий на основе сбора, сопоставления, систематизации статистических данных в сфере закупок. Анализ эффективности производится с определенным временным интервалом, позволяющие оценить определенные показатели в динамике. При оценке эффективности используется целый ряд критериев. Каждый из критериев включает в себя целый ряд показателей, рассчитанных установленным порядком. Суммовое значение показателей в разрезе критериев позволяет оценить заказчику или распорядителю бюджетных

средств резервы, возможности и пути повышения эффективности закупок.

При написании статьи проводился анализ практики государственных закупок у субъектов малого предпринимательства в сфере деятельности пассажирского сухопутного транспорта на территории Санкт-Петербурга. Период анализа с 01.01.2018г. по 01.01.2020г.

Основными критериями в методическом подходе для оценки эффективности закупок у субъектов малого предпринимательства в сфере деятельности пассажирского сухопутного транспорта являлись:

- доля контрактов, заключенных с субъектами малого предпринимательства по итогам проведенных закупок (K1);
- изменение уровня конкуренции участников закупки из числа субъектов малого предпринимательства, средневзвешенное количество поданных заявок для участия в закупках (K2);
- экономия бюджетных средств (K3);
- доля субъектов малого предпринимательства в общем количестве участвующих организаций (K4);
- динамика объема закупок для субъектов малого предпринимательства в 2019 году по отношению к 2018 году (K5);
- профессионализм заказчиков (количество жалоб, поданных на заказчиков в процессе проведения закупок) (K6).

На основе предложенной для оценки эффективности методики было определено значение каждого критерия оценки эффективности и общая сумма их значений для определения степени эффективности. Оценка эффективности закупок у субъектов малого предпринимательства представлена в Таблице 1.

Оценка эффективности закупок у субъектов малого предпринимательства в сфере деятельности пассажирского сухопутного транспорта по итогам 2019 года на территории Санкт-Петербурга составляет 75 баллов и свидетельствует об умеренном

Таблица 1. Оценка эффективности закупок у субъектов малого предпринимательства в сфере деятельности пассажирского сухопутного транспорта в Санкт-Петербурге за период 2018–2019 гг.

Критерий оценки эффективности	Значение	Количество в баллах	Максимально возможное количество баллов
Критерий 1 Доля контрактов, заключенных с субъектами малого предпринимательства по итогам проведенных закупок	41	20	20
Критерий 2 Изменение уровня конкуренции участников закупки из числа субъектов малого предпринимательства, средневзвешенное количество поданных заявок для участия в закупках	2,45	10	15
Критерий 3 Экономия бюджетных средств	26	20	20
Критерий 4 Доля субъектов малого предпринимательства в общем количестве участвующих организаций	72	10	10
Критерий 5 Динамика объема закупок для субъектов малого предпринимательства в 2019 году по отношению к 2018 году	отрицательная	0	15
Критерий 6 Профессионализм заказчиков (объем жалоб, поданных на заказчиков в процессе проведения закупок)	5,6	15	20
Сумма баллов		75	100

уровне эффективности государственной поддержки. Государственным заказчикам и главным распорядителям бюджетных средств следует уделить внимание тем критериям, которые при оценке набрали минимальное количество баллов, а именно: организовать максимальное привлечение компаний из числа субъектов малого предпринимательства и повышать уровень профессионализма заказчиков, в целях недопущения нарушения добросовестной конкуренции при проведении торгов.

В последнее время наблюдается сокращение участия субъектов малого предпринимательства в Санкт-Петербурге. Существующие проблемы в деятельности сухопутного пассажирского транспорта перекликаются с препятствиями, возникающими в других областях, это главным образом связано с недостатком кадров, проблемами налогообложения, особенностями применения контрольно-кассовой техники. Возможно, это обусловлено планируемой государственными структурами транспортной реформой, которая должна начаться в 2020 году.

На мой взгляд, данная реформа приведет к еще более высокому сокращению количества предприятий малого предпринимательства в целом и участвующих в торгах. Государственным структурам, в целях поддержки малого предпринимательства,

необходимо пересмотреть механизмы участия субъектов малого предпринимательства в торгах, а именно:

увеличить обязательный процент привлечения к торгам субъектов малого предпринимательства с 15 % до 25–30 %, как это сделано в зарубежных странах;

обязательное, а не по желанию заказчиков, установление доли привлечения субъектов малого предпринимательства к исполнению крупных контрактов по определенным видам деятельности, в том числе связанных с транспортными услугами и пассажирскими перевозками;

полная отмена обеспечения государственных контрактов на постоянной основе.

Кроме того, можно организовать обязательное выведение государственных учреждений и организаций на аутсорсинг в сфере транспортных услуг, в том числе по услугам, связанным с пассажирскими перевозками, что приведет к сокращению расходов на содержание парка автотранспорта и штата обслуживающего персонала в государственных учреждениях и организациях, при этом увеличит количество предприятий малого бизнеса, привлечения их к торгам, что позволит увеличить долю этого сектора в экономике страны.

#### Литература:

1. Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 N 44-ФЗ.
2. Федеральный закон «О защите конкуренции» от 26.07.2006 N 135-ФЗ.
3. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 N 209-ФЗ.
4. Указ Президента Российской Федерации от 07 мая 2018 года №204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года».
5. Реестр субъектов малого и среднего предпринимательства (<https://rmsp.nalog.ru/>).
6. Единая информационная система в сфере закупок (<https://zakupki.gov.ru/>)
7. РТС -тендер, электронная торговая площадка (<https://www.rts-tender.ru/>).

## Сравнительный анализ российских методов оценки конкурентоспособности коммерческих банков

Вальвачев Евгений Вячеславович, студент магистратуры  
Санкт-Петербургский Гуманитарный университет профсоюзов

*В статье автор проводит сравнительный анализ российских методик оценки конкурентоспособности российских коммерческих банков.*

*Ключевые слова: коммерческий банк, методика, конкурентоспособность.*

Развитие банковской сферы определяется увеличением конкуренции со стороны банков с иностранным участием, а также специальных финансовых и парабанковских организаций.

В настоящее время целевым ориентиром в России является обеспечение конкурентоспособности коммерческих банков на мировом уровне, а также поддержка устойчивости банковской системы на таком уровне, чтобы обеспечивалась безопасность государства.

Существующие способы оценки конкурентоспособности коммерческого банка включают в себя конкретный набор показателей, который не отражает в полной мере состояние коммерческого банка.

Каждый коммерческий банк имеет свои особенности, которые являются ведущими. И если учитывать все услуги и продукты банков, то полученная методика может получиться громоздкой и будет слишком затратной, а также будет занимать много времени.

Проблема правильной оценки конкурентоспособности присуща каждому коммерческому банку, так как необходимо иметь возможность оценки сильных и слабых сторон.

В Российской практике существуют следующие методики конкурентоспособности:

#### 1. АКРА.

На первом этапе оцениваются от 1 до 6 баллов следующие показатели:

1. Франшиза;
2. Оценка степени диверсификации;
3. Качество управления;
4. Оценка стратегии;
5. Структура собственности.

На втором этапе происходит корректируются оценки бизнес-профиля банка на основе сравнения с банками-конкурентами и экспертного мнения о перспективах развития банка.

В результате оценки получают собственный показатель кредитоспособности — способность банка исполнять свои финансовые обязательства в оговоренный срок без учета факторов поддержки со стороны государства и собственников.

#### 2. Эксперт РА

В отличие от АКРА, Эксперт РА занимается присвоение рейтинга небольшим банкам, не входящих в топ-30. Процесс присвоения рейтинга у АКРА и Эксперт РА схожий.

Эксперт РА определяет совокупный рейтинг кредитоспособности и вносит поправки в зависимости от факторов поддержки и стресса, которые относятся к внешней и внутренней среде деятельности банка. Методика Эксперт РА предполагает выставление баллов и взвешивание каждого фактора в зависимости от бенчмарка оцениваемых коммерческих банков, а затем составление прогноза по кредитному рейтингу.

В настоящий момент времени в банковском секторе функционируют два национальных рейтинговых агентства — АКРА и Эксперт РА. Рейтинги от этих агентств являются обязательными согласно более 20 нормативно-правовых актов, которые регулируют, включения ценных бумаг в ломбардный список ЦБ РФ, эмиссию ценных бумаг, размеры банковских гарантий, соблюдения обязательных нормативов и т. д.

Результаты рейтингов проверяются, надзорными органами, а также внутренними комитетами. Также эксперты АКРА и Эксперт РА не могут участвовать в присвоении рейтинга по одному и тому же объекту более 4 лет подряд, Присвоенные кредитные рейтинги публикуются на сайте рейтинговых агентств, в СМИ, пресс-релизах.

#### 3. Банки.ру

Сайт Банки.ру использует собственные финансовый рейтинг и рейтинг банков по МСФО. Финансовый рейтинг присваивается исходя из данных оборотной ведомости, отчета о ДДС, отчета о соблюдении обязательных нормативов. В отличие от рейтинговых агентств Банки.ру предлагают рейтинги, которые основываются на мнении клиентов и сотрудников банков. При определении рейтингов проводят расчет среднего арифметического значения всех засчитанных оценок посетителей с учетом «возраста» отзыва и общего количества засчитанных голосов по банку.

#### 4. Национальное рейтинговое агентство

Рейтинг составляется по данным Центрального банка, Росстата, Минфина, опросов предпринимателей и экспертных оценок аналитиков НРА и независимых экспертов.

Методика проводится по оценке 52 показателей, которые формируют следующую группу факторов: обеспеченность природными ресурсами и качество окружающей среды; трудовые ресурсы; инфраструктура; внутренний рынок; производственный потенциал; институциональная среда и социально-политическая стабильность; финансовая устойчивость.

#### 5. Национальные кредитные рейтинги

Данная Методология присвоения кредитных рейтингов по национальной шкале для Российской Федерации кредитным организациям применяется для определения оценки собственной кредитоспособности и присвоения Кредитных рейтингов и Прогнозов по кредитным рейтингам по Национальной шкале Российской Федерации российским кредитным организациям. Кроме того, в рамках Методологии определяется уровень Экстраординарной поддержки со стороны органов государственной власти, Банка России и иных поддерживающих лиц.

При присвоении Кредитных рейтингов кредитным организациям Агентство дополнительно может применять другие специализированные Методологии для оценки отдельных факторов, например, кредитного качества крупнейших заёмщиков — некредитных организаций либо инвестиций Рейтингуемого лица в некредитные организации.

Методика состоит из следующих этапов:

1. Определяется оценка кредитоспособности на основе суммы оценок следующих факторов: капитал, прибыль, ликвидность, бенефициары и т. д.

2. Определяется уровень кредитоспособности путем применения следующих модификаторов: стресс-тестирование капитала, операционная трансформация, регуляторные риски.

3. Применение к собственной кредитоспособности фактора Экстраординарной поддержки со стороны Поддерживающего лица. Влияние фактора Экстраординарной поддержки может быть нулевым или положительным, причём в последнем случае итоговый Кредитный рейтинг будет на 1 или несколько уровней выше, чем без учёта.

В результате составляется прогноз по кредитному рейтингу. Несмотря на то, что Прогноз по кредитному рейтингу учитывает ожидания Агентства в отношении изменения отдельных показателей Рейтингуемого лица, некоторые ожидаемые изменения, вероятность которых Агентство рассматривает как очень высокую, могут быть учтены уже при присвоении Кредитного рейтинга и, как следствие, не приниматься во внимание при определении Прогноза по кредитному рейтингу.

Современные методы оценки конкурентоспособности банков не учитывают фактора развития филиальной сети. Это приводит к снижению точности при оценке результатов реализации общей стратегии развития банка.

Филиалы коммерческих банков предоставляют дополнительную возможность для привлечения новых клиентов и освоения новых регионов, что в свою очередь позволяет увеличить прибыль и увеличить капитал.

По результатам проведенного анализа методик оценки конкурентоспособности можно выделить следующие выводы:

1. Методики оценивают внутрибанковскую работу, а это не дает в полной мере оценить результаты деятельности.
2. Большая часть методик основывается на экспертных оценках, что дает субъективный анализ результатов.
3. Методики основываются на внутренней информации коммерческого банка, не учитывая внешнюю среду.
4. Не каждая методика может применяться на рынке, поскольку используют недоступную информацию.

5. Результаты не могут показывать эффективность коммерческого банка.

6. Закрытость информации не дает возможность разобратся в методиках.

7. При оценке не учитывается анализ услуг и продуктов коммерческого банка.

В итоге, можно сделать вывод, что на сегодняшний день существует множество методик оценки конкурентоспособности, но большая часть основывается на закрытой информации. Это говорит о важности создания такой методики, которая будет учитывать всю деятельность банка.

#### Литература:

1. Шелкунова, Т. Г., Тибилова З. В. Критерии и методы оценки финансовой устойчивости коммерческих банков // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. LXI-LXII междунар. науч. — практ. конф. №6(60). — Новосибирск: СибАК, 2016. — с. 26–35.
2. Ведев, А., Григорян с. Развитие российской банковской системы в текущем десятилетии [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.vedi.ru/bank\\_sys/bank5411\\_banks%20poll.pdf](http://www.vedi.ru/bank_sys/bank5411_banks%20poll.pdf) Дата обращения: 10.04.2020 г.
3. Миллер, В. «Конкурентоспособность и факторы, влияющие на нее» // Сборник материалов VIII Всероссийской Научно-Практической конференции молодых ученых с международным участием «Россия молодая, 2016 г. — с. 257–258.
4. Зернова, Л. Е., Григорян Н., 2016. Проблемы конкурентоспособности коммерческих банков на розничных услугах. Сборник статей Международной научно — практической конференции «Инструменты и механизмы современного инновационного развития». 2016. с. 132–134.
5. Валенцева, Н. Ларионова И. В. Оценка финансовой устойчивости и перспектив деятельности кредитных организаций — КноРус — 2018–243 с. URL: <https://www.litres.ru/i-v-larionova/ocenka-finansovoy-ustoychivosti-i-perspektiv-deyate-30075728/> Дата обращения: 10.04.2020 г.

## Управление командой проекта в дистанционном формате

Варванина Юлия Всеволодовна, студент магистратуры  
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова (г. Москва)

*В статье автор рассматривает проблематику управления командой проекта при переходе в удаленный формат работы и определяет возможные способы повышения эффективности работы в предложенном формате.*

*Ключевые слова: управление командой проекта, удаленная работа, повышение эффективности.*

### Введение

В 2020 году компании столкнулись с серьезным вызовом из-за пандемии вируса. Многие страны, в том числе и Российская Федерация, объявили режим самоизоляции, при котором коллективы, трудящиеся в офисе, перешли на работу из дома. Для руководителей, которые привыкли управлять своими сотрудниками при личном взаимодействии, данная ситуация могла вызвать затруднение и непонимание, как действовать. В связи с актуальностью данной проблемы на момент написания работы, автор взял на себя задачу упорядочить имеющуюся информацию и поделиться результатами перехода на удаленную работу в изучаемой компании.

### Изучение проблемы

Прежде чем переходить к управлению командой в дистанционном формате, необходимо дать основные определения. Итак, команда — это группа людей, члены которой взаимодействуют и взаимодополняют друг друга в ходе своей деятельности по достижению поставленных целей [1, с.88]. Крестьянскова Е. А. в своей работе выделяет такие признаки команды, как четкая структура, периодическая оценка эффективности, и невозможность достигнуть поставленной цели отдельными членами команды из-за ограниченности ресурсов [2, с.2].

Для эффективного управления командой руководителю необходимо использовать четыре классические функции менед-

жмента: планирование, организация, мотивация и контроль. Отметим, что эти функции равноправно работают как при очной работе с командой, так и при удаленной. Кузнецова В. С. отмечает, что значительную роль в эффективности команды играет ее лидер. Руководитель команды должен завоевать у коллектива доверие, прежде всего показывая свое умение принимать верные решения, действовать в нестандартных ситуациях и мотивировать своих сотрудников [3, с.2].

Но как руководителю, который привык к личным коммуникациям, быстро перестроить работу команды на удаленный формат? И реально ли заменить личное общение на дистанционное с сохранением эффективности?

Согласно опросу автора, большинство руководителей при переходе на удаленную работу выделяют следующие трудности:

- Недоверие к сотрудникам, ощущение, что подчиненные не работают положенное время;
- Сложность коммуникаций внутри команды;
- Увеличение сроков согласования этапов проекта;
- Недопонимания внутри коллектива относительно дальнейших действий;

При этом существует достаточно много примеров компаний, которые перешли на удаленный или смешанный формат работы задолго до начала пандемии. Особенно эта тенденция распространена в сферах информационных технологий, а также в так называемом онлайн бизнесе: различные обучающие курсы, тренинги, ведение коммерческих страниц в социальных сетях. К явным плюсам удаленной команды можно отнести:

- Сокращение расходов по арендной плате за офисные помещения;
- Отсутствие ограничений по поиску персонала в своем городе: можно привлекать специалистов из разных городов и стран;
- Возможность снизить фонд оплаты труда за счет привлечения сотрудников из регионов, где, как правило, уровень заработной платы ниже;

Но и с точки зрения управления командой в удаленной работе есть свои достоинства, учитывая разнообразие облачных инструментов для работы. Такие инструменты рассматривали в своей работе Грошева Н. Б. и Купчинская М. А. Обобщая результаты их работы, можно сказать, что на рынке разработано достаточное количество программ и облачных систем для распределения задач по проекту, быстрой передачи информации и контроля за ходом проекта [4, с.2]. Для того, чтобы выстроить эффективную работу, руководителю следует придерживаться следующим правилам:

1. Все задачи по проекту должны быть четко распределены между членами команды и зафиксированы письменно, с обозначением сроков;
2. Каждый член команды должен четко понимать свои зоны ответственности и зоны других членов команды;
3. Все метрики по проекту должны быть измеримыми, руководитель и команда должны быть с ними ознакомлены;
4. С каждым членом команды руководитель должен вести личный диалог посредством переписки или видеосвязи;

Отметим, что большинство из этих правил справедливы и при очной работе. Разница лишь в том, что при личном общении зна-

чительную роль играют личные качества лидера, такие как харизма, умение убеждать в личной беседе, мотивация на общих встречах. При удаленной работе акцент, по мнению автора, смещается на корректность и ясность поставленных задач, планирование работ и систематизацию зон ответственностей в команде, отслеживание результатов в режиме реального времени.

Настроить такой формат работы, на самом деле, не так сложно, как может показаться на первый взгляд. Планирование задач можно вести в обычных онлайн таблицах или в специальных планерах, для систематизации зон ответственности отлично работают схемы и краткие инструкции. Для отслеживания результатов также подходят онлайн таблицы с отчетами, CRM-системы. Выстраивая наглядный доступ к информации, руководитель получает возможность отслеживать весь проект онлайн, а сотрудники, чувствуя организованность и контроль, работают не хуже, чем при классическом очном формате.

### Результаты внедрения рекомендаций в исследуемую команду проекта

Автор данной работы внедрил вышеописанные рекомендации в проект, который до пандемии работал только в очном формате. Для анализа был взят отдел продаж. В качестве метрики эффективности выбрана выручка по продукту.

Компания работала в сфере дополнительного детского образования, все занятия проходили очно. После введения ограничительных мер в городе Москве руководство приняло решение о запуске онлайн продуктов. При этом все сотрудники были переведены на удаленную работу, менеджерам по продажам была дана задача звонить по клиентской базе и предлагать новый продукт на время ограничений. План продаж — 200 тысяч рублей за неделю.

В первую неделю продаж план был не выполнен. В качестве клиентской базы были выбраны текущие ученики (2000 человек), у которых занятия были приостановлены. Несмотря на лояльность аудитории, за тестовый срок было проведено мало звонков, и конверсия из звонка в оплату была низкой. Результаты первой недели представлены в таблице 1.

После первой недели автор работы помог внести изменения в формат работы. Были внедрены следующие решения:

Общие конференции в Zoom между руководителями отделов и сотрудниками;

Ведение отчетности в онлайн таблицах. По каждому менеджеру автоматически подсчитывалось количество звонков и продаж, в конце каждого дня результаты фиксировались и обсуждались в общем чате;

Периодические конференции отдела продаж с руководителем учебного отдела для проведения обучений и получения дополнительной информации;

Отчеты менеджеров по недостающей информации для продаж: презентационные материалы, рекламные видео, описания;

Благодаря данным действиям была налажена коммуникация между отделами, все сотрудники почувствовали контроль, а рабочий процесс стал более организованным. Результаты команды отдела продаж за последующие три недели представлены в таблице 2.

Таблица 1. Результаты первой недели удаленной работы отдела продаж

	Количество звонков	Количество продаж	Выручка
Менеджер 1	100	8	28000
Менеджер 2	63	5	17500
Менеджер 3	42	3	10500
		Итого:	56 000

Таблица 2. Результаты удаленной работы отдела продаж после внедрения мер

	Количество звонков	Количество продаж	Выручка
2я неделя удаленной работы			
Менеджер 1	250	30	105000
Менеджер 2	90	10	34650
Менеджер 3	150	15	52500
		Итого:	192 150,00
3я неделя удаленной работы			
Менеджер 1	275	33	115500
Менеджер 2	175	19	67375
Менеджер 3	165	17	57750
		Итого:	240 625,00
4я неделя удаленной работы			
Менеджер 1	300	45	157500
Менеджер 2	200	26	91000
Менеджер 3	155	19	65100
		Итого:	313 600,00

Наглядно увидеть динамику результата можно на рисунке 1:

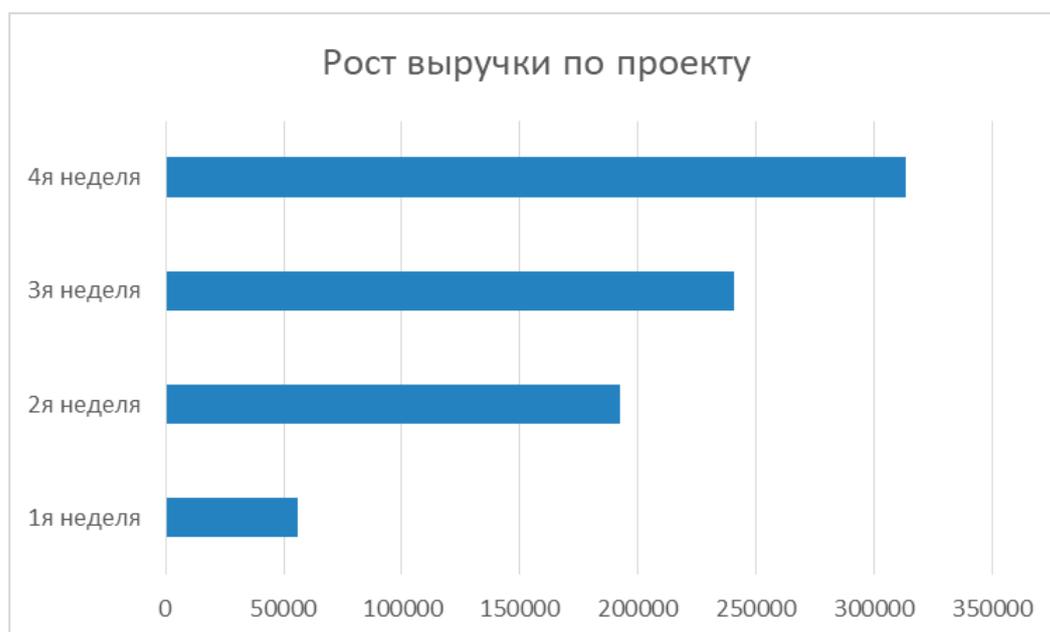


Рис. 1. Динамика выручки по продукту с в первый месяц удаленной работы

Таким образом можно сделать вывод, что введение принципов наглядности и контроля оказали мгновенный эффект на коммерческую деятельность компании, даже несмотря на сложную ситуацию в городе. При этом введенные меры имели

накопительный эффект, который выражается в росте эффективности каждого сотрудника. Данный пример иллюстрирует возможность быстрого и эффективного перехода на удаленную работу при готовности к этому руководителя.

#### Литература:

1. Басенко, В. П., Жуков Б. М., Романов А. А. Организационное поведение: современные аспекты трудовых отношений. М.: 2012
2. Крестьянскова, Е. А. Основные виды команд и управление эффективной командой // Контентус. 2016. №3 (44)
3. Кузнецова, В. С., Лановская С. Е., Зеленский П. С. Роль лидера в управлении командой проекта // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. 2012. №8.
4. Грошева Н.Б., Купчинская М. А. Облачные технологии в управлении командой проекта // Бизнес-образование в экономике знаний. 2019. №3 (14).

## Особенности развития и функционирования транспортной системы России в Арктике

Дармограй Артем Владимирович, студент магистратуры  
Северный (Арктический) федеральный университет имени М. В. Ломоносова (г. Архангельск)

*В статье рассказывается о транспортной системе в Арктике. Также излагаются мифы различных уровней и функционирование с успешным развитием инфраструктуры.*

*Ключевые слова: Арктика, транспорт, миф, инфраструктура.*

Арктика — регион, богатый природными ресурсами. Арктическая зона Российской Федерации — протяженная территория. Для связи арктических пространств с территорией Российской Федерации, для пользования ресурсами требуется транспортная система, от успешности функционирования которой, зависит прочность позиций России в рассматриваемом локальном регионе.

На работу транспорта влияет изменение климата. Большинство ученых уверены, что в течение трех последних десятилетий наблюдается глобальное потепление. При этом, из всех регионов мира потепление в Арктике наиболее ощутимо. Площадь морских льдов сократилась на 10–15 %, снежный покров на суше уменьшился, примерно, на 10 %.

В ближайшей перспективе наблюдаются следующие вектора развития:

Соединение материка с портами путем создания единой логистической системы, включенной в витиеватую иерархию транспорта Российской Федерации.

Обеспечение функционирования Северного морского пути в течение года путем модернизации ледокольного флота, в первую очередь, атомного.

Увеличение состава транспортных средств в Арктике.

Проведение социально ориентированной политики в отношении населения Арктики.

### Наземный транспорт

Наземный транспорт в большинстве регионов сильно развит. Это Октябрьская и Северная железные дороги, а также автодороги федерального значения. В Республике Коми и Не-

нецком Автономном округе транспорт имеет автономный характер. В отдельных регионах протяженность железнодорожного полотна существенно сократилась.

Железнодорожный транспорт, как правило, перевозит грузы. Другой стороной является сокращение объема пассажирских перевозок. Разрабатывается несколько проектов развития железных дорог.

### Северный широтный ход

В марте 2017 года «Газпром» и РЖД подписали договор, согласно которому началось строительство железной дороги на севере Западной Сибири. Проект заключается в строительстве моста через Обь с подходом железных дорог, возведение линии Салехард-Надым, а также мост в конечном пункте линии [1, с.10].

Данный проект — заключительный этап выхода в Северный морской путь. Планируется, что железнодорожные поезда будут привозить грузы нефтегазовым компаниям. Таким образом, происходит развитие инфраструктуры Ямала и добыча сырья в Сибири.

### Баренцкомур

Согласно данному проекту, Индига, Сосногорск, Троицко-Печорск в Республике Коми должны соединить поселок Полуночное в Свердловской области и город Сургут в Ханты-Мансийском автономном округе. По предварительным статистическим подсчетам, к 2030 году база грузов может составить 120 млн т.

### Автомобильный транспорт

Подавляющее число дорог имеют твердое покрытие, а незначительный процент — усовершенствованное. Большинство в автомобильном транспорте составляют пассажирские перевозки. Общая протяженность дорог увеличивается, в основном, благодаря их строительству в Якутии и Красноярском крае.

### Мифы «микроуровня»

1. Необходимо создать единую транспортную сеть, которая будет функционировать круглогодично. Данный миф возник в период индустриальности. В действительности данный подход не выдерживает критику: он не учитывает возможности функционирования разных транспортных систем в течение года [2, с. 30–31]. Во большинстве своем это не рационально, также невозможно, учитывая специфику проблемы развития дорог в Арктике. Необходимо сочетание нескольких транспортных систем, позволяющие успешно взаимодействовать и дополнять друг друга в разные сезоны.

2. Многие федеральные документы утверждают, что бездорожье — серьезное препятствие на пути к инновационной системе. То есть, проекты бездорожных систем автоматически не учитываются. В действительности, нужен иной подход. Другое направление инновационного поиска — уникальные комбинации видов транспортных средств, специфицированные по сезонам и по ландшафтным зонам. Поисковый характер задачи комбинации транспортных средств в условиях Сибири и Дальнего Востока отмечались даже Президентом РФ.

3. Многими исследователями отмечается низкая мобильность населения России. Уровни мобильности могут различаться.

4. Указывается, что интенсивный способ развития хозяйства благоприятный, а экстенсивный не допустим. Экстенсивное бездорожье сохраняется в долгосрочной перспективе, поэтому нужно адаптироваться и приспосабливать как традиционные, так и альтернативные транспорты.

### Мифы «макроуровня»

1. В части документов излагаются приоритет прямых авиатрасс. Однако схема беспосадочных авиаперевозок, флагманские последними советскими десятилетиями, являющимися негибкими и неспособными оперативно влиять на многие радикальные изменения множественных мировых и экономических конъюнктур в развитые страны, замещающие сетевые схемы транспортной системы с возвышением роли хаба, транспортно-логистического центра всех видов. И эта тенденция обозначается не только в пассажирских авиаперевозках, но в целом в пассажирском и грузовом транспорте.

2. Отдельные документы делают акцент на «концентрацию ресурсов на приоритетных направлениях» развития одного конкретного вида транспорта. Однако реальность настоящих времен заключается в эффектах гибкой комбинаторики видов транспорта, коллективного обучения с пилотным экс-

периментированием, умных технологий и кадров, постоянных инноваций. Именно с ними связывается динамичное развитие транспортных систем всех видов. В этих условиях искать драйверы развития в старых эффектах, значимость которых уже существенно ослаблена, будет абсолютно неверно. Транспортным системам Севера и Арктики нужны для динамичного развития уже совсем новые эффекты и новые драйверы.

### Водный транспорт

Данный вид транспорта занимает наибольшую долевую часть от всего арктического транспорта России. Его основу составляет Северный морской путь, исторически сложившийся маршрут, располагающий коротким периодом навигации. В советском периоде истории, Северный морской путь ежегодно увеличивал объем перевозок. С установлением рыночной экономики происходит отход от использования данным маршрутом. В начале XXI века возобновилось использование Северного морского пути. Согласно прогнозам, объемы перевозок увеличатся к 2024 году, составив 80 млн тонн [3, с. 46].

В качестве импульса развития маршрута может стать строительство порта Сабетта на Ямале. Также базовым портом является Мурманск. Северный морской путь административно начинается в Карском море от порта Дудинка до Берингова пролива. Развитие Северного морского пути должно стать одним из основных стратегических приоритетов Российской Федерации в Арктике. Поддержание высокого объема грузоперевозок позволит успешно интегрировать порты в Арктической зоне Российской Федерации, обеспечивая экономическую связь в Арктике.

### Воздушный транспорт

В связи с возникающими трудностями в строительстве наземной инфраструктуры ввиду больших денежных затрат и проблем в эксплуатации, а также для оказания медицинской помощи и в борьбе с чрезвычайными ситуациями, высока роль воздушного транспорта. В советский период отечественной истории происходило активное развитие транспорта, но кризис в 1990-е годы привел фактически к разрушению системы воздушного транспорта. По причине сложностей с реконструкцией и оснащением прекратились использоваться многие аэродромы.

Происходит восстановление аэродромов, разрабатываются самолеты и строятся взлетно-посадочные полосы. Однако, стоит признать катастрофичным состояние воздушного транспорта в Арктике. Высокие цены на пользование данным видом транспорта делают его недоступным для большинства населения Арктики.

### Как обеспечить эффективную инфраструктуру в Арктике

1. Вложения в мощную, капитальную инфраструктуру, реализация крупных инфраструктурных проектов при огромных затратах.

2. Вложения в универсальность самих транспортных средств.

3. «Подстройка» экономической деятельности под природные особенности и ритмы, вложения в сложнейшую систему стыковок, внешних и внутренних баз, перевалок и перегрузок.

Таким образом, разрабатывая эффективные прикладные меры освоения Севера и Арктики, нужно опираться на советские североведческие школы, но не просто вернуть ее, а творчески переработать с учетом современных вызовов и наработок

мировой науки. Возвращение прежней освоенческой парадигмы, которая мощно развивалась в исследовательском сообществе экономикогеографов советского времени и была забыта временно в кризисные 1990-е годы, в радикально обновленном виде сегодня необходимо. И очень важным элементом в этой работе является переосмысление новой природы и новой роли локальных транспортных систем в современном освоении Севера и Арктики России.

#### Литература:

1. Грузинов, В. М., Зворыкина Ю. В., Иванов Г. В., Сычев Ю. Ф., Тарасова О. В., Филин Б. Н. Арктические транспортные магистрали на суше, акваториях и в воздушном пространстве/ Арктика: экология и экономика №1, 2019, 20 с.
2. Замятина, Н. Ю., Пилясов А. Н. Новый подход к освоению северных и арктических территорий России: локальная транспортная система // Проблемы развития территории, 2018, №4, с. 26–41.
3. Серова, Н. А., Серова В. А. Основные тенденции развития транспортной инфраструктуры российской Арктики/ Арктика и Север, 2019, 36, С.42–56

## Направления реализации проектов ГЧП в Приморском крае

Котельников Михаил Юрьевич, студент  
Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток)

На современном этапе реализация государственно-частного партнерства является наиболее ключевым из основных видов взаимодействия публичного и частного партнера для улучшения региональных и муниципальных инфраструктурных объектов, мобилизации инвестиций, улучшения качества услуг, предлагаемых гражданам. Соответственно увеличивается спрос на инвестиции в инфраструктуру. Увеличивается количество инфраструктурных компаний и инвесторов, которые заинтересованы в долгосрочном партнерстве и готовы участвовать в реализации ГЧП-проектов.

В результате среди субъектов РФ увеличивается конкуренция за наиболее надежных и профессиональных инфра-

структурных инвесторов. Это приводит к необходимости активного развития сферы ГЧП на региональном уровне, в том числе и в Дальневосточном федеральном округе [4].

В Приморском крае, по итогам 2019 г., сформирован перечень проектов для реализации в виде государственного частного партнерства, либо концессионных соглашений. Значительная часть проектов — социально значимые объекты: школы, мед. центры, спортивные объекты, проекты по развитию городской инфраструктуры, строительство инженерных сетей и внедрение систем видеонаблюдения [2].

Количество планируемых к реализации ГЧП-проектов представлено на графике (рис. 1).

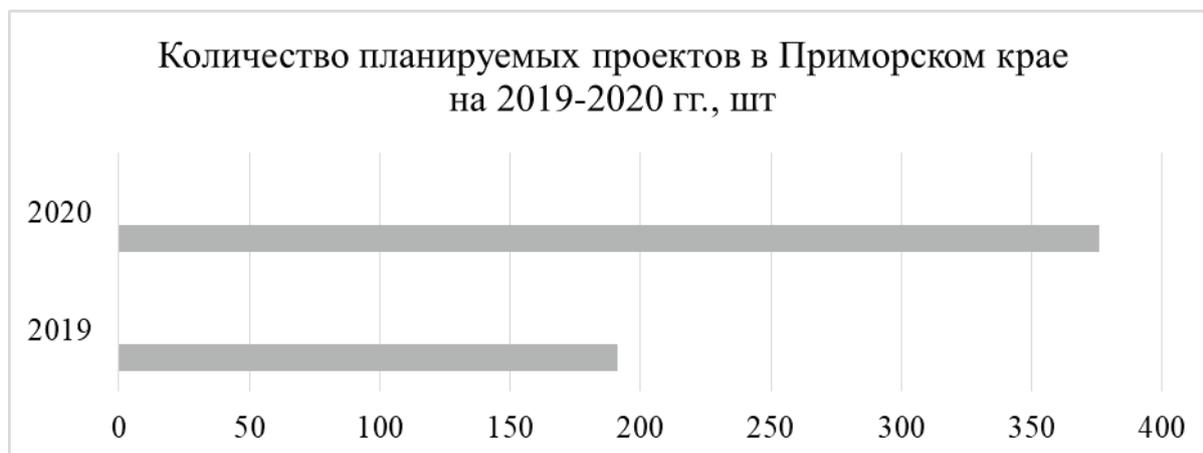


Рис. 1. Количество планируемых проектов в Приморском крае

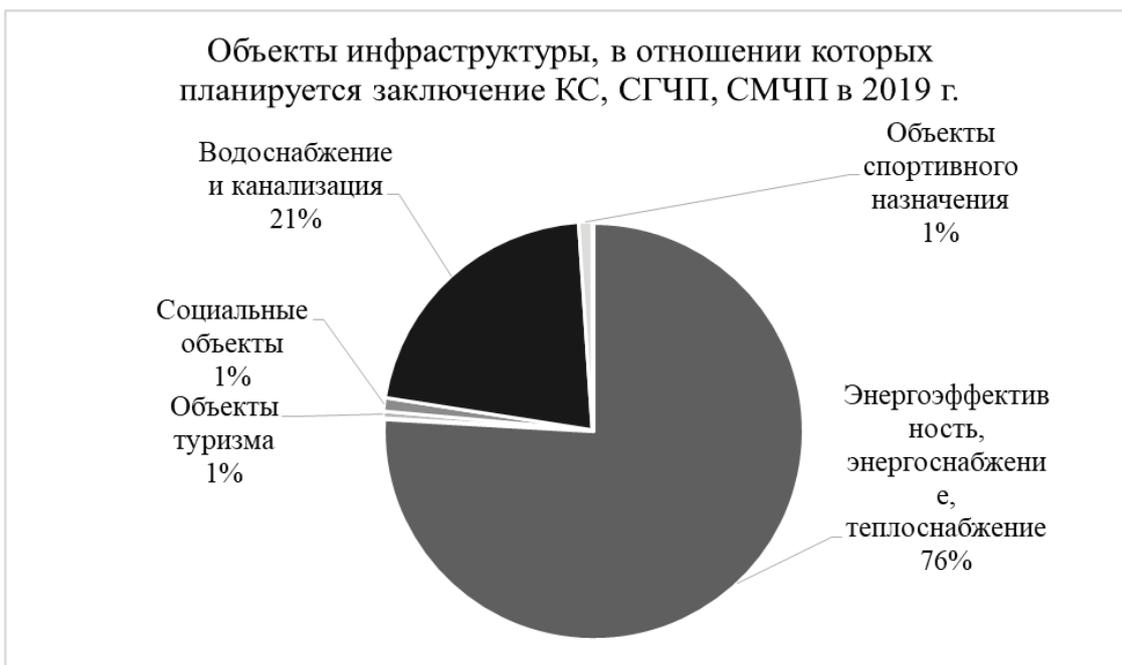


Рис. 2. Структура планируемых проектов в Приморском крае, 2019 г.

Согласно данным национального центра ГЧП за 2019 г. в Приморском крае планировалось реализовать 191 проект государственного частного партнерства, которые представлены на диаграмме (рис. 2). На 2020 г. планируется заключение соглашений по 376 объектам [1].

Согласно данным представленной диаграммы следует, что наибольшую долю (порядка 76 %) среди проектов Приморского края занимают проекты, направленные на энергоэффективность, энергоснабжение и теплоснабжение. Второе место занимают проекты направленные на улучшение водоснабжения и канализации — 21 %, далее следуют социальные объекты, объекты туризма и объекты спортивного назначения. Таким об-

разом, можно сделать вывод, что наибольшей популярностью пользуются объекты ЖКХ.

На диаграмме 2 (рис. 3) представлена структура соглашений, которые планируется реализовать в 2020 г. [1].

Согласно данным диаграммы 2 следует отметить, что наибольшую популярность получила отрасль энергоэффективность, энергоснабжение, теплоснабжение — 98 %. Второй — строительство объектов спортивного назначения 1 %, а далее следуют объекты культуры и образования, объекты инфраструктуры бытового назначения, социальные объекты с наименьшей долей.

Классификация проектов ГЧП с точки зрения публичного партнера представлена на диаграмме 3 (рис. 4)



Рис. 3. Структура планируемых проектов в Приморском крае, 2020 г.

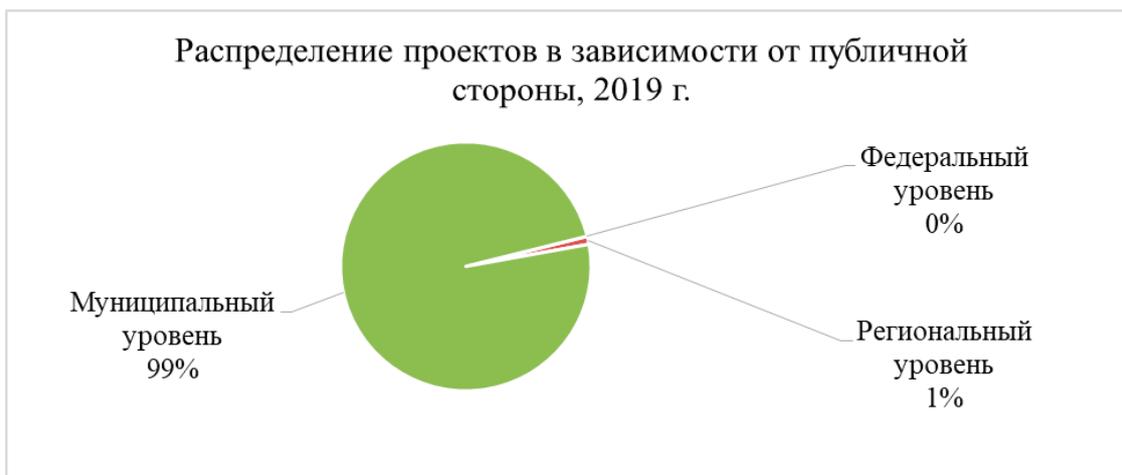


Рис. 4. Разделение проектов в зависимости от публичной стороны.

Анализируя представленную структуру диаграммы 3, можно сделать вывод, что распределения проектов абсолютное большинство проектов в Приморском крае реализуется именно на муниципальном уровне. Региональный уровень представлен 1 % проектов. Федеральный уровень не представлен ни одним проектом. После введения Федерального закона в действие, государственное частное партнерство и муниципальное частное партнерство стали обособленными видами инфраструктурных объектов. В связи с этим возникли проблемы предоставления финансирования при реализации проектов МЧП, так как финансовые институты, банки требуют больших гарантий выплаты заемных средств, требуют обеспечения от региональных властей в виде поручительства, но по действующему законодательству недопустимо. Данная проблема требует решения.

За последние годы уровень развития государственного частного партнерства в Приморском крае поднялся с 52 места в 2017 г. на 47 место по итогам 2018 г. Эта положительная динамика является результатом совершенствования законодательства Приморского края, был создан простой и понятный для инвесторов механизм реализации проектов в сфере ГЧП и концессии [3].

Сейчас в Приморском крае созданы все правовые условия для сотрудничества частных и публичных партнеров в Приморском крае.

Роль государственного частного партнерства для Приморского края связана с федеральными программными документами, например, территорий опережающего развития (ТОР), Свободный порт Владивосток, государственная поддержка инвестиционных проектов, деятельность Фонда развития Дальнего Востока и АНО «Агентства Дальнего Востока по привлечению инвестиций и поддержке экспорта».

Сегодня ГЧП становится одним из основополагающих инструментов развития региональной и муниципальной инфраструктуры, привлечения инвестиций, повышения качества оказываемых услуг населению — растет спрос на инфраструктурные инвестиции, появляются интересные предложения о реализации проектов и заинтересованные в долгосрочном партнерстве инвесторы и инфраструктурные компании.

Таким образом, ГЧП в Приморском крае находится на среднем уровне, что делает возможность для улучшения ситуации на рынке ГЧП путем изменения законодательства, создания отдельных контролирующих органов и др.

#### Литература:

1. Инвестиционный портал Приморского края. Текст: электронный //: [сайт]. — URL: <https://invest.primorsky.ru/> (дата обращения: 05.05.2020).
2. Приморье поднялось в рейтинге уровня ГЧП в России. Текст: электронный //: [сайт]. — URL: <https://vostokmedia.com/news/economy/04-07-2019/primorie-podnyalos-v-reytinge-urovnya-gchp-v-rossii> (дата обращения: 05.05.2020).
3. Рейтинг субъектов Российской Федерации по уровню развитию сферы государственно-частного партнерства. Текст: электронный // Министерство экономического развития Российской Федерации 2018: [сайт]. — URL: [https://www.economy.gov.ru/material/file/764aafac33fa544aec5b3008619e92a8/reiting\\_gchp\\_022020.pdf](https://www.economy.gov.ru/material/file/764aafac33fa544aec5b3008619e92a8/reiting_gchp_022020.pdf) (дата обращения: 05.05.2020).
4. Форум ГЧП-2018. День 3. Текст: электронный //: [сайт]. — URL: <https://p3week.ru/forum-2018/programma/den-3> (дата обращения: 05.05.2020).

## Влияние региональной диспропорции на социально-экономическое развитие России. Пути преодоления

Красикова Виктория Викторовна, студент магистратуры

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

*В статье говорится о региональной диспропорции в странах. Эта тенденция в последнее время значительно набирает обороты, а следовательно, и борьба с такой проблемой должна быть комплексной. Автором проводится анализ состояния Российской Федерации по коэффициенту 90/10, в результате которого выявляется, что коэффициент региональной диспропорции равен 15,4, это означает серьезное неравенство между регионами, и большой разрыв в экономическом развитии между самыми богатыми и самыми бедными субъектами в стране. Данное исследование проведено с помощью сравнительного метода статистических данных. Результаты исследования приводят к выводу о возможных путях решения данной проблемы, одним из которых будет путь по инновационной траектории, здесь также выделяются свои трудности, об этом подробнее рассказывается в статье. Еще одним решением проблемы диспропорции станет развитие регионов.*

Таким образом, одной из задач региональной политики является привлечение инвестиций для внедрения перспективных новых технологий и научных разработок.

**Ключевые слова:** диспропорция, регион, экономика, развитие, динамика, экономические показатели, благосостояние, инновации, ВВП на душу населения.

## Influence of regional disproportion on the socio-economic development of Russia. ways to overcome

Krasikova Viktorija Viktorovna, student

Volgograd Branch of the Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation

*The article refers to regional imbalances in countries. This trend has recently been gaining momentum, and therefore, the fight against such a problem should be comprehensive. The author analyzes the state of the Russian Federation by a coefficient of 90/10, as a result of which it is revealed that the regional imbalance coefficient is 15.4, which means serious inequality between regions, and a large gap in economic development between the richest and poorest entities in the country. This study was conducted using the comparative method of statistical data. The results of the study lead to the conclusion about possible solutions to this problem, one of which will be the path along the innovative trajectory, its difficulties also stand out here, this is described in more detail in the article. Another solution to the problem of imbalance will be the development of regions.*

Thus, one of the tasks of regional policy is to attract investment for the introduction of promising new technologies and scientific developments.

**Keywords:** imbalance, region, economy, development, dynamics, economic indicators, welfare, innovation, GDP per capita.

Автором предлагается к рассмотрению очень важной мировой тенденции, которая в последнее время начала набирать обороты — это борьба с региональным неравенством в странах.

Разница между регионами внутри государства по экономическим показателям может быть, подчас, даже больше, чем между разными странами.

В частности, в США средний реальный ВВП на душу населения приблизительно на 90 % выше, чем в Словакии. Вместе с тем, в США в штате Нью-Йорк ВВП на душу населения выше, чем в Миссисипи на 100 %.

Население, а также многие эксперты, взволнованы тем, что такие серьезные разрывы и расхождения являются признаком того, что некоторые регионы значительно отстают, а это тормозит всеобъемлющий рост. Слабые показатели уровня развития регионов приводят к возмущениям и расшатывает доверие и организованность в обществе.

Один из методов исследования регионального неравенства заключается в расчете показателя 90/10 посредством деления реального ВВП на душу населения в верхних 10 процентах регионов на тот же показатель для нижних 10 процентов регионов в стране. К примеру, в Италии коэффициент 90/10 равен 2,25, это значит, что в обеспеченной провинции Больцано ВВП на душу населения примерно в 2 раза больше, чем в Сицилии.

Автором было проведено собственное исследование, по результатам которого коэффициент Российской Федерации равен 15,4. Это оказывает огромное отставание (в 15 раз) самых бедных субъектов России, таких как Республика Ингушетия (ВРП на душу населения 112,6 тыс.руб.), Чеченская Республика (133,4 тыс.руб.) и другие, от самых развитых: Ненецкий автономный округ (ВРП на душу населения 6950,4 тыс.руб.), Сахалинская область (2407,9 тыс.руб.), город Москва (1423,6 тыс.руб.) (таблица 1).

Таблица 1

10 % самых богатых РФ	ВРП на душу населения	10 % самых бедных субъектов РФ	ВРП на душу населения
Ненецкий авт. округ	6950,4	Республика Ингушетия	112,6
Ямало-ненецкий авт. округ	5710,1	Чеченская республика	133,4
Ханты-Мансийский авт. округ	2680,1	Карачаево-Черкесская республика	165,4
Сахалинская обл.	2407,9	Кабардино-Балкарская республика	168,2
Чукотский авт. округ	1578,5	г. Севастополь	180,1
г. Москва	1423,6	Республика Северная Осетия	185,6
Магаданская обл.	1196,7	Ивановская обл.	196,0
Республика Саха (Якутия)	1123,1	Республика Дагестан	203,3
Тюменская обл.	834,8	Республика Крым	204,6
Всего	23905,2		1549,2
Коэффициент 90/10 $\approx$ 15,43			

В значительной степени, сводя к нулю серьезное уменьшение неравенства за последние три десятилетия, диспропорция между регионами в странах с развитой экономикой понемногу увеличивается с конца 1980-х годов. Коэффициент 90/10 в странах с развитой экономикой в современный исторический период составляет около 1,7, то есть в 90-м процентиле в среднем на 70 процентов состоятельнее, чем регион на 10-м процентиле. В то же самое время, между регионами разница в доходах существенно меньше, чем в рамках одного региона.

Прогрессирующие разрывы также говорят о том, что уже не так стремительно, как ранее, пытаются сократить отставание от состоятельных регионов более бедные регионы в странах с развитой экономикой.

Меньшую предположительную продолжительность жизни, плохие показатели здоровья, также имея более высокую младенческую смертность, в среднем обладает население в отстающих регионах. В таких регионах уровень безработицы намного выше, а доля участия населения в рабочей силе — ниже, также в этих регионах меньше доли работников с высшим образованием и людей в возрасте, считающимся наиболее производительным (с 25 до 54 лет).

Отсталые регионы из-за таких негативных социально-демографических условий, часто имеют невысокую производительность труда (выпуск продукции на одного работника) в разных секторах экономики. Эта неблагоприятная разница составляет около 15 процентов в сфере финансов, профессиональных услуг и обрабатывающей промышленности.

Эта тенденция также очень актуальна для нашей страны — проблема диспропорции в распределении. Проведенные швейцарским банком Credit Suisse исследования продемонстрировали, что имущественное расслоение России вырывается в лидеры по мировым показателям, исключения составляют малые народы Карибского бассейна. От общего достатка россиян 30 % приходится на долю миллиардеров (около 100 человек). Как и любая другая экономическая проблема, диспропорция в развитии требует минимизации негативных последствий и мер по ее устранению.

Чтобы преодолеть диспропорцию существует несколько путей. Одним из самых действенных считается путь инноваци-

онной траектории. Предложил ее впервые Феликс Янсен. Он рассматривал инновации в качестве фактора, который обеспечивает стабильный рост и процветание государства. Страны, ориентированные на нематериальные активы, получают конкурентные преимущества. Россия в этой области, с одной стороны, обладает потенциалом и базой научных исследований, а с другой — результаты исследования не всегда доводятся до практически используемых инноваций. На международном рынке российский инновационный продукт составляет всего лишь 1 % (к примеру, в США этот показатель достигает 40 %). Для достижения качественного роста нашей экономики применение инноваций является необходимым фактором.

Вдобавок, еще одним решением проблемы диспропорции станет развитие регионов. Такие мероприятия, как усиление финансирования на развитие отдельных сфер региона: строительство, производство, медицина, наука и др., спровоцируют рост занятости и доходов населения, что будет являться толчком развития инвестиционных проектов и частной экономики на длительную перспективу.

В настоящее время на региональном уровне непременно нужно стараться уберечься от изоляции и выстроить крепкий фундамент для активного экономического роста. Сегодня ключевым фактором конкурентоспособности развитых стран являются новые здания, технологии и идеи, что делает актуальным рассмотрение новых концепций успешного взаимодействия институтов национальной инновационной системы. При этом, мощной силой эффективного служения потребностям регионального экономического развития могут стать университеты. Они выполняют функции движущей силы инновационных исследований для государства. Достижения в исследованиях университетов побуждают к появлению новых отраслей и рынков, что ведет к увеличению экономического роста и созданию новых рабочих мест для деятельности граждан. В настоящее время университеты России нацелены на создание предпринимчивого места, в котором люди могут сосредоточить старания исследователей, ученых и производителей по направлению ускоренного внедрения научных разработок. Это побуждает организовывать новый «креативный класс» студентов и серьезного соперничества за таланты.

Таким образом, одной из задач региональной политики является привлечение инвестиций для внедрения перспективных новых технологий и научных разработок. Для реализации такой политики в регионе власти должны создавать условия, которые будут способствовать наибольшему привлечению инвестиций извне, как для благоприятной деятельности малого и среднего бизнеса, так и для преобразований крупного производства.

В наши дни инвестиционной политике региона нужно уходить от узкой направленности и совершенствовать экономическую отраслевую структуру путем обновления производственно-технической базы.

Из вышесказанного вытекает следующая проблема — внедрение инноваций. Хотя и инновации в современном мире играют важную роль, но в Российской Федерации эта сфера развита слабо. Любые инновационные технологии сталкиваются с проблемой их внедрения в регионы России, среди них такие, как: недостаточное вовлечение бизнеса в формирование законодательной базы; низкий уровень цифровой грамотности населения; несовершенство технологий.

Также важной проблемой является изношенность основных средств предприятия. Это оказывает отрицательное воздействие на развитие процесса модернизации и освоение предприятиями инноваций, потому что при сильной изношенности фондов, предприятию внедрить какую-либо новую технологию невозможно. Получается так, что внедрение инновационного продукта может привести к обновлению большей части производ-

ственного комплекса. Многие предприятия не способны найти на это средства и отказываются от преобразований.

Эти проблемы требуют комплексного решения, таких как:

1. Учет разной степени готовности регионов к цифровизации. Федеральным законом будет дано право регионам своими актами упрощать те или иные решения, потому что все регионы абсолютно разные, готовность по цифровизации — абсолютно разная.

2. Совместная работа бизнеса и власти над законодательной базой. Бизнесу нужны понятные правила на ближайшие несколько лет, чтобы он мог планировать свою деятельность. В условиях технологической и иной неопределенности это чрезвычайно важно, потому что это минимизирует риски. Это минимум. Максимум — это участие бизнеса в разработке всех правил.

3. Создание особых экономических зон и технопарковых структур, доработка законодательной базы об инновационной деятельности, проведение политики реформации экономики государства, которая будет основана на инновациях, как национальной задаче (проект «Инновационная Россия (Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года)», который был разработан в 2010 году Министерством экономического развития России).

Все, перечисленные выше мероприятия, безусловно, оказывают положительное воздействие на развитие инновационной деятельности и борьбу с региональной диспропорцией в стране.

#### Литература:

1. Антонова, З. Г., Комаревцева Л. В., Лившиц В. И. Проблемы экономического роста в России в современных условиях // Вестник Томского государственного университета 2012 №1. с. 5–16.
2. «Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2020 год и период 2021 и 2022 годов» [Электронный ресурс] // Центральный Банк России. — [https://cbr.ru/publ/ondkp/on\\_2020\\_2022/](https://cbr.ru/publ/ondkp/on_2020_2022/) (дата обращения 12.03.2020).
3. Бельских, И. Е. К вопросу изучения партнерства и пространственной интеграции стран в мире // Пространственный потенциал развития России: невыученные уроки и задачи на будущее. Сборник научных трудов участников Международной научной конференции — XXVI Кондратьевские чтения. — М.: Изд-во Межрегиональной общественной организации содействия изучению, пропаганде научного наследия Н. Д. Кондратьева, 2019. с. 40–43.
4. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.gks.ru/>
5. Лебедева, М. М., Мельвиль А. Ю. Сравнительная политология, мировая политика, международные отношения: развитие предметных областей // Полис. 1999. №4.

## Water for sustainable development continuation of water initiatives of the Republic of Tajikistan

Qurbonov Alijon, student  
Kazakh-German University (Almaty, Kazakhstan)

Nabiev Zohir Ahmadovich, student  
Institute of Public Administration under the President of the Republic of Tajikistan (Dushanbe, Tajikistan)

*This article discusses the stages of the fourth Global Initiative of the Republic of Tajikistan — the International Decade of Action «Water for Sustainable Development, 2018–2028», the official launch of the international high-level conference on water «Water for Sustainable Development, 2018–2028», as well as the goals and objectives Tasks of the International Decade of Action. Water for Sustainable Development, 2018–2028.*

**Key words:** water, drinking water, water supply, Republic of Tajikistan, sanitation, population, water resources.

## Программа «Вода для устойчивого развития, 2018–2028 годы» в Республике Таджикистан

Курбонов Алиджон, студент магистратуры  
Казахстанско-Немецкий университет (г. Алматы, Казахстан)

Набиев Зоир Ахмадович, студент  
Институт государственного управления при Президенте Республики Таджикистан (г. Душанбе, Таджикистан)

*В данной статье рассматриваются этапы четвертой Глобальной инициативы Республики Таджикистан — Международного десятилетия действий «Вода для устойчивого развития, 2018–2028 годы», официального запуска международной конференции высокого уровня по воде «Вода для устойчивого развития, 2018–2028 годы», а также цели и задачи Задачи Международного десятилетия действий.*

Water is one of the richest natural resources in the world and is associated with abundance, prosperity and sustainability in the world. Without a doubt, where there is water, there is also evidence of advanced life, prosperity and prosperity.

The Republic of Tajikistan has been recognized internationally as a leading country in addressing global and regional problems related to the effective use of water resources. Although much progress has been made in addressing water issues and initiatives in Tajikistan, now about one billion people worldwide lack access to safe drinking water [1].

The International Decade for Action «Water for Sustainable Development, 2018–2028» was first presented by the founder of peace and national unity, Leader of the Nation, President of the Republic of Tajikistan, His Excellency Mr. Imamali Rahmon at the opening ceremony of the Seventh World Water Forum in South Korea in April 2015. was made. It should.

During speeches at this important international event, which was attended by many leaders, representatives, politicians and specialists, scientists and experts from around the world, UN agencies, international organizations, financial institutions, and other interested institutions and organizations. The leader of the nation, His Excellency Emomali Rahmon, expressed his views on the process and results of the International Decade for Action «Water for Life», 2005–2015, and made a valuable contribution to the world community to solve water problems and expand cooperation but in the field of water. Strengthening the capacity of water sector organizations, creating the basis for the transition to integrated water resources management. Achieving the seventh goal of the Millennium Development Goals by 2015, we needed to double reduce the number of people in need of safe drinking water [1;5].

At the same time, the Leader of the Nation, despite numerous achievements and a significant contribution to the solution of water issues, has faced new challenges and challenges, such as population growth, climate change, natural disasters, water shortages, infectious diseases, political conflicts, and other challenges. it did not fully fulfill the purposes of the International Decade of Action «Water for Life».

With this in mind, the president of the country to increase the achievement of the International Decade for Action «Water for Life», 2005–2015, has the potential to improve water operations in the world, in particular, additional space for promotion and achieving sustainable development goals in the water sector.

The announcement launched the new international Decade of Action under the slogan «Water for Sustainable Development»,

which was adopted by the participants of this important forum. It is also necessary to announce a new decade in the framework of the High-level International Conference following the results of the International Decade for Action «Water for Life», 2005–2015 and the Sixth International Symposium on Sustainable Development in Dushanbe. The leader of the nation, His Excellency Emomali Rahmon, was once again confirmed and supported by participants in these important international events. This proposal is included in the outcome documents of these forums and submitted to the UN General Assembly.

Fortunately, due to the efforts and regular consultations with representatives of UN member states, the International Decade for Action «Water for Sustainable Development», 2018–2028 was adopted by the UN General Assembly on December 21, 2016, and supported by 177 Member States of the Organization. They voted that it is evidence of the successful policy of the President and the Government of the country in the international arena [2;5].

In the draft of this resolution initiative of the Republic of Tajikistan was declared the year 2003 as the International Year of Fresh Water; The announcement of the International Decade for Action «Water for Life» 2005–2015 and the announcement of 2013 the International Year of Water Cooperation was particularly highlighted.

The main purpose of this resolution is to provide an additional mechanism and platform to facilitate the achievement of sustainable development goals in the water sector and other internationally agreed water objectives.

In particular, the resolution requires that the Member States, intergovernmental organizations and other stakeholders pay particular attention to the sustainable development of water resources, and strive for enhanced collaboration and involvement in all levels, programs, and projects in the water sector through Integrated Water Resources Management.

Bearing this in mind the global adoption of this resolution will provide an important platform for solving water problems, which will help realize the goals and objectives related to sustainable development goals. In addition, this resolution brings together financial resources, various technical assistance and recommends the efficient use of available financial resources for the implementation of the Sustainable Water Development Goals, and also creates the conditions for attracting additional investments from various sources.

On March 22, 2018, the 72nd session of the UN General Assembly will be held in the UN building in New York to mark the beginning of the International Decade for Action «Water for Sustain-

able Development, 2018–2028». The high-level event was held in the Republic of Tajikistan.

At the session, General Secretary of the United Nations Antonio Guterres, Vice-President of the United Nations General Assembly, Mahmoud Saykal, Founder of Peace and National Unity, Leader of the Nation, President of the Republic of Tajikistan, His Excellency Emomali Rahmon, international experts and special representatives of the UN.

At the beginning of the session, the Vice-President of the United Nations General Assembly, Mahmoud Saikal, commented on the objectives of this high-level summit, and together with the Secretary-General of the United Nations, Antonio Guterres, global initiatives of the President of the Republic of Tajikistan.

In the first session of the session, the President of the Republic of Tajikistan, His Excellency Mr. Emomali Rahmon, made an official speech as the main initiator of the adoption of the new International Decade [3;5].

An international high-level conference on the International Decade of Action «Water for Sustainable Development, 2018–2028» was held on June 20–22, 2013 in Dushanbe.

The event was attended by about 1,500 people from 120 countries, including official delegations from 75 countries (three delegations at the level of president and prime minister, three vice presidents, 46 at the ministerial / deputy level and 48 at the ministerial level). special envoys and ambassadors).

The event was led by the UN Under-Secretary-General for Economic and Social Affairs, co-chair of the conference Lee Zhenmin. In addition, the President of IFAD, the United Nations Fund for Agricultural Development, chaired the UN-Water Office. The World Bank and the EBRD were led by vice presidents. The number of delegations of intergovernmental, financial, regional and other organizations reached 69 units.

The final meeting of the International Steering Committee was held on June 18, 2018, in preparation for the conference. The final document of the conference was discussed, and during this meeting, the necessary amendments were made.

On June 19, 2018, the following events were held in the building of the National Library and the Dushanbe Plaza complex:

- Forum of children and water UNICEF and the Ministry of Education and Science;
- Women and Water Forum, UN Women and the Committee on Women and Family Affairs;
- Forum of scientists and water scientists, Central Asian Regional Center for the Environment and the Academy of Sciences;
- Climate and Water Forum, UNESCO and the Committee on Environmental Protection.

The work of the Conference was welcomed at the first meeting of the Conference, which was attended by leaders of high-level countries, as well as international and financial organizations. First, the founder of Peace and National Unity, the leader of the nation, the

President of the Republic of Tajikistan, His Excellency Emomali Rahmon, drew the attention of the participants to the most pressing issues and the most important factors for sustainable water management. The opening was also attended by UN Under-Secretary-General for Economic and Social Affairs Liu Jenming, President of Turkmenistan Gurbanguly Berdimuhamedov, President of Pakistan Mamnoon Hussein, President of Afghanistan Abdullah Abdullah, World Bank Vice President for Europe and Central Asia. Maria Chotardova, UNESCO Chairperson, Head of the International Fund for Agricultural Development, Gilbert Hongbo, and UN Assistant General Secretary Gerda Werberg delivered a speech on Tajikistan's global initiatives. At the opening of the event, a video message from Miroslav Lajchak, Chairman of the UN General Assembly, was demonstrated.

On the first day of the plenary session, about 15 official delegations from different countries and intergovernmental organizations praised Tajikistan's contribution to the promotion and resolution of water-related problems. The results of the before-conference forums were also presented at the plenary meeting on June 20, 2018 [4;5].

In the afternoon, a constructive dialogue took place in the framework of six round tables on issues of access to drinking water and sanitation; Integrated management and efficient use of water resources; water quality and ecosystems; capacity building, knowledge, and education; promoting water cooperation and cooperation; a partnership in the water sector.

On the second day of the Conference, dialogue continued at six other round tables on the following topics: water, food, energy, and the environment; climate change and disaster risk reduction; sustainable water supply in cities and towns; investment, capital and sustainable infrastructure; transboundary cooperation and water diplomacy; and water issues for vulnerable groups, including migrants and asylum seekers.

As a result, on the second day of the conference, about 45 officials shared their views on the path to the Decade and its role in achieving the sustainable development goals related to water resources.

The conference concluded with a closing meeting chaired by the Prime Minister and the President of ECOSOC. During the closing session, the round table participants had the opportunity to present the round table recommendations to the participants. Conference Outcome — The Final Declaration on the Promotion of Political Action and Policy was unanimously adopted at this meeting.

At the end of the event, a press conference of the co-chairs of the conference was held with the participation of representatives of the media and journalists. In general, the work of the conference was covered by 300 journalists from different countries.

It should be noted that all global water initiatives of the Republic of Tajikistan are aimed at solving water problems on the planet, and we hope that the International Decade for Action «Water for Sustainable Development, 2018–2028» will play a key role in solving global water problems [5].

#### References:

1. Message from the President of the Republic of Tajikistan «On the Directions of the Domestic and Foreign Policy of the Republic of Tajikistan», Dushanbe Monday, December 26, 2018
2. 25 steps in the universe. — Monday: Irfon, 2016.220 s.

3. Nabiev, Z. A. International Water Initiatives of the Republic of Tajikistan // Materials of the III scientific-practical conference of graduate students, undergraduates, and students entitled «Science — the basis of innovative development». Part 1. — Dushanbe: Publishing House of the Tajik Technical University, 2018, -353 p.
4. Azimov, N. S., Azimov A.Yu. Water is the source of life and development of mankind // Collection of scientific articles by water workers of the Republic of Tajikistan, dedicated to the International Decade of Action «Water for Sustainable Development» (p. 2018–2028). —December: Contrast, 2018. —344 p.
5. Report UN «Millennium Development Goals: Achievements in Tajikistan», 2010.

## Tajikistan's implementation in solution of global issues related to water

Qurbonov Alijon, student  
Kazakh-German University (Almaty, Kazakhstan)

Nabiev Zohir Ahmadovich, student  
Institute of Public Administration under the President of the Republic of Tajikistan (Dushanbe, Tajikistan)

*This article reviews the international initiative of the Republic of Tajikistan in the water sector that has been adopted by the United Nations. The purpose of this international initiative is to find solutions to water problems, to prevent international conflicts, to attract international attention to the proper rational use of water resources, for present and future days.*

## Вклад Таджикистана в решение глобальных проблем, связанных с водой

Курбонов Алиджон, студент магистратуры  
Казахстанско-Немецкий университет (г. Алматы, Казахстан)

Набиев Зохир Ахмадович, студент  
Институт государственного управления при Президенте Республики Таджикистан (г. Душанбе, Таджикистан)

*В данной статье рассматривается международная инициатива Республики Таджикистан в водном секторе, принятая Организацией Объединенных Наций. Целью этой международной инициативы является поиск решений водных проблем, предотвращение международных конфликтов, привлечение международного внимания к правильному рациональному использованию водных ресурсов на сегодняшний день и в будущем.*

Independence is the best value and the most valuable value for any state and nation and is the main factor of development and groundbreaking presence on the world stage for the planning and protection of national and state interests.

Tajikistan during For 27 years of independence and with the wise policy of the Leader of the Nation, His Excellency Emomali Rahmon and the global initiatives of this person have earned a worthy place in the international arena, in the present time no collective decision-making in the region can be imagined without the active presence of Tajikistan. Today, thanks to independence, the whole world knows the Tajik nation and a country called Tajikistan.

The Republic of Tajikistan has been recognized on the international arena as an initiator country for addressing global issues in the region and in the world in the efficient use of water resources<sup>1,3</sup>. Although considerable progress has been made in addressing water issues and initiatives of the Republic of Tajikistan, about 1 billion of the world's population currently lacks access to safe drinking water. The main problems of water scarcity in the world are climate resilience to surplus water resources, growth of industrial enterprises, water demand for agriculture and so on. According to available data, the

average temperature has risen in recent decades, and thousands of small glaciers have already melted. Because they are the main source of glacial rivers, it leads to a decrease in their volume in the medium and long periods.

Related to this population growth is one of the major factors affecting water supply. Annual population growth in Tajikistan is about 2.5 %, which will lead to an increase in demand for water, electricity, food, and shelter. If in 1991, per capita population of Tajikistan consisted of 11963 m<sup>3</sup> of natural water resources and 0.13 ha of irrigated land, but in 2019, these indicators have changed to 7711 m<sup>3</sup> and 0.09 ha, respectively.

Population growth and demand for water resources require urgent measures for proper regulation and equitable distribution of water resources, water resources management, integrated water resources management, coordination of various users, efficient water use, implementation of energy-efficient water technologies in production.

The Republic of Tajikistan because of the wise policy of the Leader of the Nation, during the period of independence, was able not only to establish a fruitful relationship with the outside world

but also to establish its own diplomacy, based on the protection of national interests and respect for universal values. and recognize the influencer in addressing global issues.

It may be enough to confirm the statement made by a UN body about the Leader of our nation and his initiatives. On September 20, 2010 in New York at the General Assembly of the United Nations General Assembly on the Millennium Development Goals, the Deputy Secretary-General of the United Nations Sha Thu Kan said: «President Emomali Rahmon is a world champion in addressing global water issues» [2;8].

1. Presentation of the President of the Republic of Tajikistan at the 54th Session of the United Nations General Assembly (October 1, 1999) — Announcement of 2003 — The year of freshwater. Under this initiative, on September 20, 2000, the 55th Session of the United Nations General Assembly proclaimed 2003 the International Year of Fresh Water. On August 29 — September 1, 2003, the International Forum on freshwater was held in Dushanbe, which was attended by representatives of 53 countries, 91 international organizations, members of the Government, members and deputies of the Majlisi Milli and Majlisi Namoyandagon, the statesmen, diplomats, specialists from different fields.

2. Recommendation of the President of the Republic of Tajikistan to declare 2005–2015 as the International Decade for Action «Water for Life». On December 23, 2003, the United Nations General Assembly adopted the relevant Declaration and declared 2005–2015 as the International Decade for Action «Water for Life». The goal of declaring the International Decade for Action «Water for Life» for 2005–2015, as stated in the speeches of our President, is to bring global water problems to the attention of the world community and halve the number of people living in the world. The use of fresh water is a worldwide problem.

3. Announcement of 2013 — International Year of Water Cooperation (20 December 2010). 20–21 August 2013 High-Level International Conference on Water Cooperation to take place in Dushanbe Monday was held.

4. December 21, 2016, at the plenary session of the UN General Assembly resolution «International Decade of Action» Water for Sustainable Development “, 2018–2028, initiated by the Republic of Tajikistan and co-chaired by 177 Member States of the United Nations General Assembly. It has been nominated by the United Nations, which confirms the successful policy of the President of the country and the Government of the country in the international arena.

The main objective of the «International Decade for Action, Water for Sustainable Development» 2018–2028, is to provide an additional mechanism and platform to facilitate the achievement of sustainable development goals in the water sector and other internationally agreed water objectives. In particular, the resolution calls on the UN Member States, intergovernmental organizations and all stakeholders to pay special attention to the sustainable development of water resources and to work through the Integrated Water Resources Management to enhance collaboration and engagement at all levels, to involve and implement programs and projects in the field of water.

On March 22, 2018, the 72nd session of the UN General Assembly on the occasion of the International Decade for Action, «Water for Sustainable Development, 2018–2028» will be held at the UN Headquarters in New York, USA. The Republic of Tajikistan held a high-level event [4, c.11].

The President of the Republic of Tajikistan HE Mr. Emomali Rahmon made the official opening of the first International Decade to accept the International Decade for the International Decade, having been officially opened at the session. On June 20–22, 2013 the International High-Level Conference on the International Decade of Action «Water for Sustainable Development, 2018–2028» was held in Dushanbe. It should be mentioned that all the global water initiatives of the Republic of Tajikistan are aimed at solving water problems on the planet and we hope that the International Decade of Action «Water for Sustainable Development, 2018–2028» will play a key role in addressing global water problems.

#### References:

1. Message from the President of the Republic of Tajikistan «On the Directions of the Domestic and Foreign Policy of the Republic of Tajikistan», Dushanbe Monday, December 26, 2018
2. 25 steps in the universe. — Monday: Irfon, 2016. 220 s.
3. Nabiev, Z. A. International Water Initiatives of the Republic of Tajikistan // Materials of the III scientific-practical conference of graduate students, undergraduates, and students entitled «Science — the basis of innovative development». Part 1. — Dushanbe: Publishing House of the Tajik Technical University, 2018, -353 p.
4. Azimov, N. S., Azimov A.Yu. Water is the source of life and development of mankind // Collection of scientific articles by water workers of the Republic of Tajikistan, dedicated to the International Decade of Action «Water for Sustainable Development» (p. 2018–2028). —December: Contrast, 2018. —344 p.
5. Report UN «Millennium Development Goals: Achievements in Tajikistan », 2010.

## Современные инвестиционные продукты для физических лиц

Кучканов Никита Валерьевич, студент магистратуры  
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В статье автор приводит анализ правовой базы двух современных инвестиционных продуктов.

Ключевые слова: финансовый рынок, инвестор, индивидуальный инвестиционный счёт, риск.

Россияне всё больше интересуются инвестициями. За 2018 год количество уникальных клиентов-физических лиц в системе торгов Московской биржи увеличилось на 49,21 %. За пять лет с 2013 года этот показатель вырос на 121,71 % [6].

Таблица 1. Динамика численности уникальных клиентов–физических лиц в системе торгов Московской биржи

Дата	Уникальных клиентов	Прирост
31.12.2013	881 844	-
31.12.2014	944 559	+ 7,11 %
31.12.2015	1 006 751	+ 6,58 %
31.12.2016	1 102 966	+ 9,56 %
31.12.2017	1 310 296	+ 18,80 %
31.12.2018	1 955 118	+ 49,21 %
2013–2018		+ 121,71 %

Вместе с тем повышение интереса не обусловлено ростом благосостояния. По данным Росстата реальные доходы населения с 2013 по 2018 год только снижались [7].

Таблица 2. Динамика реальных располагаемых доходов населения

Год	Уровень к предыдущему году	Динамика
2014	99,3 %	- 0,7 %
2015	96,8 %	- 3,2 %
2016	94,0 %	- 6,0 %
2017	98,9 %	- 1,1 %
2018	99,9 %	- 0,1 %
2018 к 2013	89,3 %	- 10,7 %

Одна из причин, по которой растёт интерес граждан к инвестициям — повышение финансовой доступности. Благодаря цифровым технологиям сделки на рынке ценных бумаг (далее — РЦБ) совершаются из любой точки мира и почти моментально. Другая причина — стремление сохранить сбережения от высокой инфляции.

В таблице ниже приведены уровни инфляции и ставки по банковским вкладам за 5 лет с 2014 года. Уровни и ставки актуальны на декабрь соответствующего года. Ставки — средневзвешенные по вкладам со сроком 1 год, без учёта вкладов до востребования [8, 9].

Таблица 3. Динамика уровня инфляции и банковской ставки с 2014 по 2018 год

Год (декабрь)	Инфляция	Ставка по вкладам	Реальная ставка
2014	11,35 %	12,74 %	1,39 %
2015	12,91 %	8,83 %	- 4,08 %
2016	5,39 %	6,90 %	1,51 %
2017	2,51 %	5,38 %	2,87 %
2018	4,26 %	5,64 %	1,38 %

Как видно, доход по вкладу не всегда покрывал убыток от инфляции. Часть россиян готовы пойти на риск ради большей доходности. Для инвесторов без значительного опыта и знаний о финансовом рынке разрабатываются специальные продукты. В статье рассматриваются два из них — ИИС и робоэвайзер.

### 1. Индивидуальный инвестиционный счет

Индивидуальный инвестиционный счет (далее — ИИС) — это счет внутреннего учета, предназначенный для обособленного учета денежных средств, ценных бумаг и производных финансовых инструментов (далее — ПФИ) [2, статья 10.2–1].

ИИС открывается на основании договора на брокерское обслуживание или договора доверительного управления ценными бумагами (далее — договор ДУ).

1. Таким образом, можно выделить 2 типа ИИС — брокерский ИИС и ИИС с ДУ. Оба типа наделены следующими особенностями и ограничениями:

- 1) ИИС может быть открыт только физическому лицу;
- 2) физическое лицо может иметь только 1 ИИС;
- 3) возврат денежных средств, учтенных на ИИС, возможен только при условии закрытия ИИС (прекращения договора на его ведение);
- 4) ИИС нельзя использовать для совершения сделок на рынке форекс;
- 5) в течение года на ИИС можно передать не более 1 миллиона рублей;
- 6) в банковские вклады может быть размещено не более 15 % средств, учтенных на ИИС с ДУ.

В сущности, брокерский ИИС — это ограниченная версия простого брокерского счёта. Ещё одной важной особенностью ИИС является возможность получения налогового вычета в одной из следующих форм [2, статья 219.1]:

- 1) уменьшение налоговой базы по НДФЛ на сумму средств, переданных на счет в течение года, но не более, чем на 400 000 рублей; максимальная сумма налогового вычета — 52 000 рублей;
- 2) освобождение от уплаты налога на доход, полученный от осуществления сделок на РЦБ и с ПФИ.

Вычет можно получить, только если договор на ведение ИИС действовал не менее 3-х лет.

В таблице снизу представлена динамика количества зарегистрированных ИИС с 2016 по 2020 год [12].

Таблица 3. Динамика численности ИИС

Дата	Количество ИИС	Прирост
01.01.2016	88 907	-
01.01.2017	195 217	+ 119,57 %
01.01.2018	301 975	+ 54,69 %
01.01.2019	598 123	+ 98,07 %
01.01.2020	1 649 676	+ 175,81 %
2016–2020	+ 1 560 769	+ 1 755,51 %

Нельзя расценивать ИИС как альтернативу банковскому вкладу. Средства на счету не застрахованы, а потенциальная прибыль — это не безусловное обязательство. Однако, если разместить средства в государственные ценные бумаги, можно получить доходность выше средней ставки по депозиту при минимальном возможном риске.

### 2. Робоэдвайзеры

Инвестиционные рекомендации могут предоставляться с помощью специальных программ, в том числе размещенных и используемых в сети Интернет — робоэдвайзеров [2, статья 6.2, пункт 6].

Есть два типа робоэдвайзеров [5]:

1. Программы «автоконсультирования». Они формируют рекомендации, исходя из заданных условий. Формирование должно быть автоматизированным. Участие человека либо ограничивается сбором и вводом информации, либо не предусматривается вовсе.

2. Программы «автоследования». Они преобразовывают рекомендации в поручения брокеру без непосредственного участия клиента.

Программы должны проходить аккредитацию в Банке России или СРО.

Чтобы получить аккредитацию в СРО, лицензиат направляет информацию о том, как программа работает, как её установить, или на каком сайте она размещена [4]. Если программа проходит аккредитацию, СРО вносит её в специальный реестр.

Только профессиональные участники РЦБ с лицензией инвестиционного советника могут предоставлять клиентам рекомендации с помощью робоэдвайзеров [3]. Реестр советников размещается на сайте Банка России. По состоянию на 06.05.2020 в нём числятся 70 организаций и 8 индивидуальных предпринимателей [10].

В 2018 году Комитет Государственной Думы Российской Федерации по финансовому рынку внёс на рассмотрение законопроект №618877-7 [11]. В нём предложено разделить инвесторов — физических лиц на 4 категории:

- неквалифицированные инвесторы особо защищаемой категории;
- простые неквалифицированные инвесторы;
- простые квалифицированные инвесторы;
- профессиональные квалифицированные инвесторы.

От категории зависит, какие финансовые инструменты может покупать инвестор. По умолчанию все граждане относятся к особо защищаемой категории. Они могут совершать сделки с ценными бумагами первого и второго уровня листинга, инвестиционными паями для неквалифицированных инвесторов, а также иностранной валютой и драгоценными металлами на организованных торгах. Этой категории запрещены маржинальные сделки, а также сделки с коммерческими облигациями и ПФИ. Новичок может совершать сделки и с другими инструментами для неквалифицированных инвесторов, но сумма сделок ограничена — всего 50 000 рублей в год. Чтобы совершать сделки с рискованными инструментами на большую сумму, защищаемый инвестор должен сдать тест по каждому дополнительному инструменту.

Простые неквалифицированные инвесторы могут совершать сделки с инструментами для защищаемой категории, маржинальные сделки и сделки с ПФИ. В отношении других инструментов действует ограничение — не более 50 000 рублей в год. Сделки на большую сумму разрешены после тестирования. Чтобы стать простым неквалом, нужно сдать специальный экзамен на сайте биржи или СРО либо пополнить брокерский счёт (счёт для доверительного управления) на 400 000 рублей.

Квалифицированный инвестор должен иметь существенный опыт работы на финансовом рынке, сбережения или квалификационный аттестат.

Простой квалифицированный инвестор признаётся квалифицированным только в отношении одного или нескольких видов инструментов, ограниченных в обороте. Он не может совершать сделки с инструментами, в отношении которых не получил такое признание. Профессиональный инвестор совершает сделки со всеми существующими инструментами без ограничений.

Госдума приняла законопроект в первом чтении 29.05.2019. Согласно опубликованной стенограмме заседания (речь председателя комитета по финансовому рынку Аксакова А. Г.) цель законопроекта — защитить интересы неквалифицированных инвесторов, чтобы профессионалы не вводили новичков в заблуждение относительно высокой и гарантированной доходности рискованных инструментов.

Позицию комитета разделяют не все участники рынка. Некоторые из них полагают, что ограничения будут стимулировать граждан к заключению договоров с иностранными брокерами и управляющими. Защитить интересы россиян в таком случае будет намного сложнее.

Таким образом, в России актуальна тенденция к созданию на финансовом рынке безопасных условий для начинающего инвестора. Вместе с тем, вводимые ограничения могут снизить привлекательность российского рынка для граждан, которые имеют необходимый опыт и знания, но не соответствуют формальным критериям.

В условиях новой классификации продукты, рассмотренные в статье, позволят создать «песочницу» для изучения небанковских финансовых инструментов. У этого есть следующие преимущества:

- в потенциале могут сократиться случаи нарушения прав физических лиц в части продаж сложных рискованных инструментов;
- для населения повысится доступность финансовых инструментов, не являющихся банковскими депозитами;
- повысится уровень финансовой грамотности населения, в том числе студентов, которые смогут на практике изучить финансовый рынок без высокого риска.

К недостаткам формирующейся системы инвестиционного посредничества следует отнести:

- усложнение доступа на рынок для инвесторов, обладающих необходимыми навыками и знаниями, и осведомленных о сопутствующих рисках;
- сокращение возможностей по привлечению средств для предприятий реального сектора, ценные бумаги которых, по тем или иным причинам, станут доступны для очень ограниченного круга лиц. В зоне риска, в первую очередь, зарождающиеся предприятия — «стартапы».

Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации;
2. Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» от 22.04.1996 №39-ФЗ;
3. Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» и статью 3 Федерального закона «О саморегулируемых организациях в сфере финансового рынка» от 20.12.2017 №397-ФЗ;
4. Указание Банка России «О порядке аккредитации программ для электронных вычислительных машин, посредством которых осуществляется предоставление индивидуальных инвестиционных рекомендаций» от 27.11.2018 №4980-У;

5. Письмо Банка России от 26.02.2019 №52–4–1/32;
6. Статистика по клиентам. — Текст: электронный // ПАО Московская биржа: [сайт]. — URL: <https://www.moex.com/s719> (дата обращения: 07.05.2020);
7. Уровень жизни. — Текст: электронный // Федеральная служба государственной статистики: [сайт]. — URL: <https://www.gks.ru/folder/13397?print=1> (дата обращения: 07.05.2020);
8. Индексы потребительских цен по Российской Федерации в 1991–2019 гг. — Текст: электронный // Федеральная служба государственной статистики: [сайт]. — URL: [https://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/prices/potr/tab-potr1.htm](https://www.gks.ru/free_doc/new_site/prices/potr/tab-potr1.htm) (дата обращения: 07.05.2020);
9. Процентные ставки по кредитам и депозитам и структура кредитов и депозитов по срочности. — Текст: электронный // Банк России: [сайт]. — URL: [https://www.cbr.ru/statistics/bank\\_sector/int\\_rat/](https://www.cbr.ru/statistics/bank_sector/int_rat/) (дата обращения: 07.05.2020);
10. Рынок ценных бумаг. — Текст: электронный // Банк России: [сайт]. — URL: <https://www.cbr.ru/registries/rcb/> (дата обращения: 07.05.2020);
11. Законопроект №618877–7. — Текст: электронный // Система обеспечения законодательной деятельности Государственной автоматизированной системы «Законотворчество» (СОЗД ГАС «Законотворчество»): [сайт]. — URL: <https://sozd.duma.gov.ru/bill/618877-7> (дата обращения: 07.05.2020);
12. Рейтинг участников торгов по количеству зарегистрированных Индивидуальных инвестиционных счетов. — Текст: электронный // ПАО Московская биржа: [сайт]. — URL: <https://www.moex.com/ru/spot/members-rating.aspx?rid=125> (дата обращения: 07.05.2020).

## Анализ использования финансовых инструментов в казначейской системе исполнения бюджетов

Лебедева Ирина Александровна, студент магистратуры  
Поволжский государственный технологический университет (г. Йошкар-Ола)

*В статье рассмотрены такие финансовые инструменты, как банковский депозит, операции репо, «валютный своп», бюджетный кредит. Проведен анализ их использования Казначейством России при исполнении бюджетов и управлении бюджетными ресурсами.*

*Ключевые слова: единый казначейский счет, банковский депозит, операции репо, «валютный своп», бюджетный кредит.*

Целью каждого государства в современном мире является стабилизация экономики. В связи с этим осуществляется постоянное совершенствование и поиск наиболее эффективных методов работы государственных и коммерческих финансовых институтов. Учитывая, что в Российской Федерации доля государственных ресурсов значительна в общем объеме финансов, то следует уделять особое внимание вопросам организации совместной деятельности казначейской и банковской систем.

Постановлением Правительства в 2014 году была принята Государственная программа Российской Федерации управления государственными финансами и регулирования финансовых рынков, целью которой является создание устойчивой бюджетной системы государства, повышение качества управления государственными финансами и правового регулирования финансового рынка. Совершенствование процесса управления бюджетными средствами, также подразумевает совершенствование механизмов управления остатками средств на едином счете федерального бюджета [3].

Шубина выделяет следующие операции по управлению остатками средств единого казначейского счета (ЕКС):

— размещение на банковских депозитах средств федерального бюджета;

— предоставление на счетах бюджетов субъектов Российской Федерации (местных бюджетов) бюджетных кредитов на пополнение остатков средств;

— операции с иностранной валютой;

— операции покупки (продажи) ценных бумаг по договорам репо [4].

Процессом управления временно свободными остатками средств на едином казначейском счете занимается специально созданная в центральном аппарате Федерального казначейства Комиссия. Прежде чем принять окончательное решение, Федеральное казначейство совещается с Минфином России и с Банком России.

Размещение средств федерального бюджета на банковских депозитах в кредитных организациях Казначейством России осуществляется в соответствии с постановлением Правительства РФ №1121 от 24.12.11 г.

Данные за 2017 и 2018 гг. итоговых докладов о результатах деятельности Федерального казначейства наглядно показывают, что сумма, размещаемых денежных средств на банковских депозитах, увеличилась и доход, получаемый от размещения средств, соответственно вырос.

Так, например, в 2018 году 4641,6 млрд. руб. федерального бюджета было размещено на банковских депозитах, что на

15,7 % больше, чем в 2017 г. (4012,4 млрд. руб.). В доход федерального бюджета от размещения средств на банковских депозитах поступило 67,3 млрд. руб., это на 78,5 % больше доходов, поступивших в 2017 г. (37,7 млрд. руб.).

Если сравнивать средства, размещаемы в иностранной валюте, то на банковских депозитах в кредитных организациях было размещено в 2018 году 20825,0 млн. долларов США, что в 3,4 раза больше средств, размещенных в 2017 году. Доход от размещения средств составил 12,2 млн. долларов США, что в 4,1 раза больше, чем в 2017 году [2].

Федеральное казначейство осуществляет покупку (продажу) ценных бумаг по договорам репо с кредитными организациями в соответствии с постановлением Правительства РФ от 04.09.2013 №777. Данные сделки представляют собой размещение средств федерального бюджета в кредитных организациях под залог ценных бумаг — облигаций федеральных займов.

Стоимость заимствований с помощью операции репо является разницей между ценой продажи и ценой покупки ценных бумаг, поэтому можно предположить, что такое кредитование имеет минимальный уровень риска, при этом, позволяя получить дополнительные средства федеральному бюджету.

Проведя анализ данных итоговых докладов о результатах деятельности Федерального казначейства, мы видим, что в 2017 году размещено средств федерального бюджета на сумму 41921,8 млрд. руб. Сумма средств, зачисленных в федеральный бюджет по заключенным договорам репо, составила 28,8 млрд. руб. [1].

Казначейство России осуществляло проведение операций репо с различными сроками исполнения обязательств: ежедневные операции репо в режиме «overnight», операции сроком до 92 дней.

В 2018 году Федеральное казначейство уделяло особое внимание совершенствованию операций покупки (продажи) ценных бумаг по договорам репо. Применялись различные процентные ставки при заключении договоров репо, а именно фиксированная и плавающая.

Всего в 2018 году размещено средств федерального бюджета в договора репо на сумму 17306,9 млрд. руб., это на 58,7 % меньше 2017 года.

Проведение операций репо осуществлялось с различными сроками исполнения обязательств, так, например, операции репо в режиме «overnight» и операции сроком до 140 дней (в 2017 году максимальный срок был 92 дня).

Сумма зачисленных в федеральный бюджет средств по заключенным договорам репо составила 16,4 млрд. руб., это на 43,1 % меньше по сравнению с 2017 годом [2].

С января 2014 г. в соответствии с постановлением Правительства РФ от 20.08.2013 №721 стал действовать такой финансовый инструмент, как бюджетный кредит.

Федеральное казначейство предоставляет бюджетный кредит на пополнение остатков средств на счетах бюджетов субъектов Российской Федерации (местных бюджетов) территориальным органам Федерального казначейства на определенных условиях, которые прописаны в ст.93.6 Бюджетного кодекса:

— размер кредита не должен превышать 1/12 утвержденного законом (решением) о бюджете на соответствующий финансовый год объема доходов бюджетов регионального и местного, за исключением целевых средств;

— максимальный срок пользования кредитом составляет не более 90 дней, при этом до 25 ноября текущего финансового года его необходимо вернуть;

— федеральным законом о федеральном бюджете на соответствующий финансовый год и плановый период устанавливается плата за пользование бюджетным кредитом;

— до момента погашения бюджетного кредита заемщик не должен размещать средства бюджета на банковских депозитах.

Главной особенностью предоставления бюджетных кредитов субъектам РФ является учет рейтинговой оценки бюджетов. Ранжирование субъектов Российской Федерации и муниципальных образований осуществляется в целях минимизации рисков по невозврату бюджетных кредитов. Процентная ставка 0,1 % позволяет сократить уровень долговой нагрузки на региональные и местные бюджеты.

Всего в 2017 г. было выдано 759 кредитов субъектам РФ и муниципальным образованиям на общую сумму 838,9 млрд. руб. Доходы от предоставленных бюджетных кредитов составили 105,6 млн. руб. [1].

В 2018 г. выдано 518 кредитов субъектам Российской Федерации и муниципальным образованиям на общую сумму 559,2 млрд. руб., объем уплаченных доходов составил 114,4 млн. руб. [2].

Операции по покупке иностранной валюты осуществляются Федеральным казначейством на основании постановления Правительства Российской Федерации от 17 сентября 2013 г. №816 «Об осуществлении операций по управлению остатками средств на едином счете федерального бюджета в части покупки (продажи) иностранной валюты».

Покупка иностранной валюты осуществляется при повышении фактической цены на нефть марки «Юралс», соответственно продажа купленной иностранной валюты происходит при снижении цены.

Из федерального бюджета в 2017 году 829130,0 млн. рублей было направлено на покупку иностранной валюты, в результате чего было приобретено 6411,4 млн. долларов США, 5624,6 млн. евро и 1095,8 млн. фунтов стерлингов Соединенного Королевства.

Сумма начисленного процентного дохода за пользование денежными средствами на счетах в иностранной валюте в 2017 году составила 1183,2 млн. руб. [1].

В 2018 г. на покупку иностранной валюты из федерального бюджета было направлено значительно больше денежных средств по сравнению с 2017 г., 4129123,7 млн. руб.

За счет средств федерального бюджета было приобретено 29318,1 млн. долларов США, 24967,7 млн. евро и 4911,0 млн. фунтов стерлингов Соединенного Королевства.

Сумма начисленного процентного дохода за пользование денежными средствами на счетах в иностранной валюте в 2018 г. составила 19192,5 млн. руб., что значительно превышает сумму 2017 г. (1183,2 млн. руб.) [2].

В соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 30 ноября 2017 г. №1449 Федеральным

казначейством совместно с Минфином России, Банком России, ПАО Московская Биржа, небанковской кредитной организацией — центральным контрагентом «Национальный клиринговый центр» (Акционерное общество) (далее — НКЦ) была проведена значительная работа по запуску новой операции по управлению остатками средств на едином счете федерального бюджета — заключение сделок «валютный своп» на организованных торгах.

Впервые с 4 по 12 декабря 2018 года на организованных торгах ПАО Московская Биржа Федеральным казначейством

были заключены с НКЦ первые сделки «валютный своп», общая сумма заключенных сделок составила 349808,8 млн. руб. По сделкам «валютный своп» в федеральный бюджет перечислено доходов в объеме 62,8 млн. руб. [2].

Таким образом, тесное взаимодействие банковской и казначейской систем приводит к созданию новых операций по управлению остатками средств на ЕКС, совершенствованию имеющихся, что непосредственно влияет на качество управления государственными финансами. Способствует получению дополнительного дохода в федеральный бюджет.

#### Литература:

1. Итоговый доклад о результатах деятельности Федерального казначейства за 2017 год и основных направлениях деятельности на среднесрочную перспективу [Электронный ресурс]. — Режим доступа [www/URL:http://www.roskazna.ru/o-kaznachejstve/plany-i-otchety/](http://www.roskazna.ru/o-kaznachejstve/plany-i-otchety/) — 6.12.2019.
2. Итоговый доклад о результатах деятельности Федерального казначейства за 2018 год и основных направлениях деятельности на среднесрочную перспективу [Электронный ресурс]. — Режим доступа [www/URL: http://www.roskazna.ru/o-kaznachejstve/plany-i-otchety/](http://www.roskazna.ru/o-kaznachejstve/plany-i-otchety/) — 6.12.2019.
3. Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков»: пост. правительства РФ от 15 апр. 2014 г. № 320 // Собр. законодательства РФ. — 2014. — №18 (часть III). — ст. 2166.
4. Шубина, Л. В. Развитие операций по управлению остатками средств на едином счете федерального бюджета, осуществляемых Федеральным казначейством / Л. В. Шубина // Экономика.Налого.Право. — 2017. — №1. — с. 60–65.

## Современные тенденции и перспективы развития рынка ипотечного жилищного кредитования в Санкт-Петербурге

Либерчук Дора Евгеньевна, студент магистратуры  
Санкт-Петербургский Гуманитарный университет профсоюзов

*В статье рассматривается текущее состояние рынка ипотечного жилищного кредитования в г. Санкт-Петербург. Представлен обзор ключевых показателей рынка за последние несколько лет. Выявлены основные тенденции, проблемы и перспективы развития рынка ипотечного кредитования в условиях нестабильной российской экономики.*

*Ключевые слова: ипотека, ипотечное кредитование, кредит, рынок ипотечного жилищного кредитования.*

Санкт-Петербург является вторым по величине городом России. Территория города активно развивается строительством множества многоквартирных комплексов, рассчитанных на тысячи и более семей, инфраструктура города и его достопримечательности ежегодно привлекают сотни тысяч туристов, желающих побывать в Северной столице, и тысячи абитуриентов и других жителей России, которые выбирают город своим домом, уезжая из других регионов.

Важным базовым показателем, характеризующим степень распространения банковского бизнеса в стране, является число кредитных организаций (далее КО), учитываемых Банком России. Рассмотрим непосредственно число КО, осуществляющих ипотечное кредитование в Санкт-Петербурге (рис. 1).

Согласно данным, представленным на рисунке 1, нетрудно заметить, что ипотечный бизнес в РФ обладает сильной концентрацией, практически половина (45–50 %) всех кредитных ор-

ганизаций, предоставляющих населению ипотечные кредиты, расположены в столице — в Москве и Московской области соответственно. В Санкт-Петербурге согласно данным Банка России на 1 января 2020 г. действует 19 кредитных организаций, осуществляющих ИЖК, что в удельном весе составляет 5,8 % от общего количества таких КО в России.

Далее рассмотрим один из показателей, характеризующих степень распространения ипотечного бизнеса в регионе — количество выданных ипотечных кредитов. Именно количество кредитов в штуках является наиболее точным показателем, отражающим спрос со стороны населения на ипотечное кредитование в регионах. На рисунке 2 представлено количество ипотечных жилищных кредитов, выданных в Санкт-Петербурге за 2019 год и начало 2020 г.

Из данных, представленных на рисунке 2, видно, что в Санкт-Петербурге в течение 2019 года и в начале 2020 года вы-

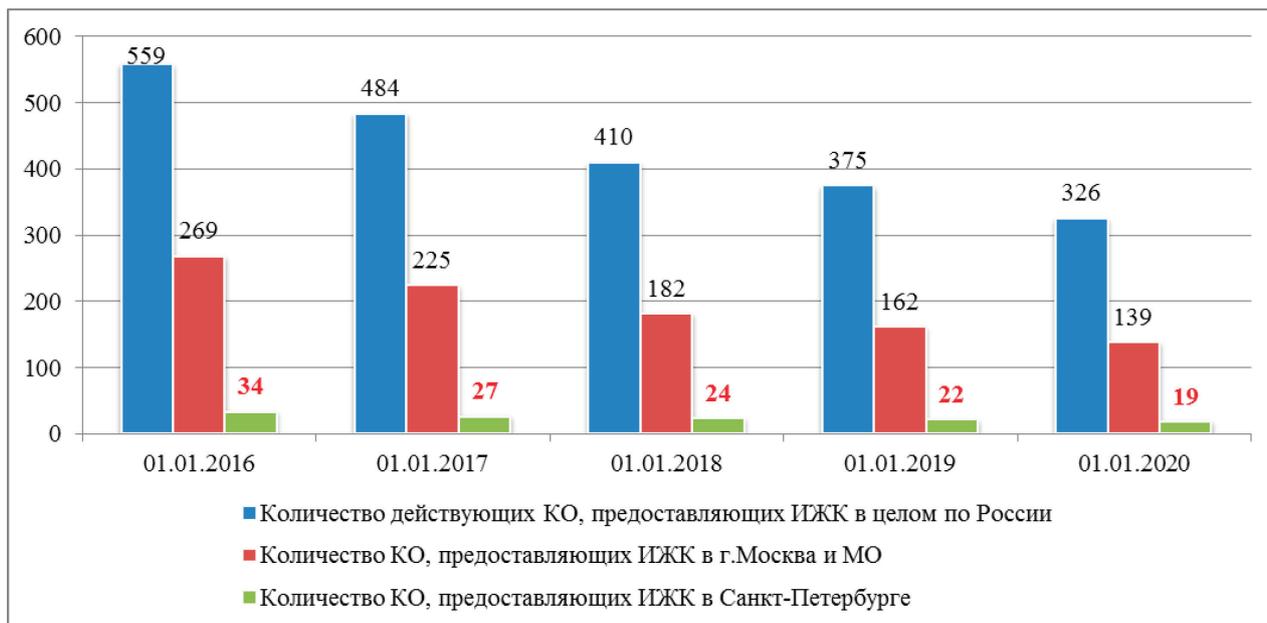


Рис. 1. Количество действующих КО в г. Санкт-Петербург, предоставляющих ИЖК, за период 01.01.2016–01.01.2020 гг. [5]

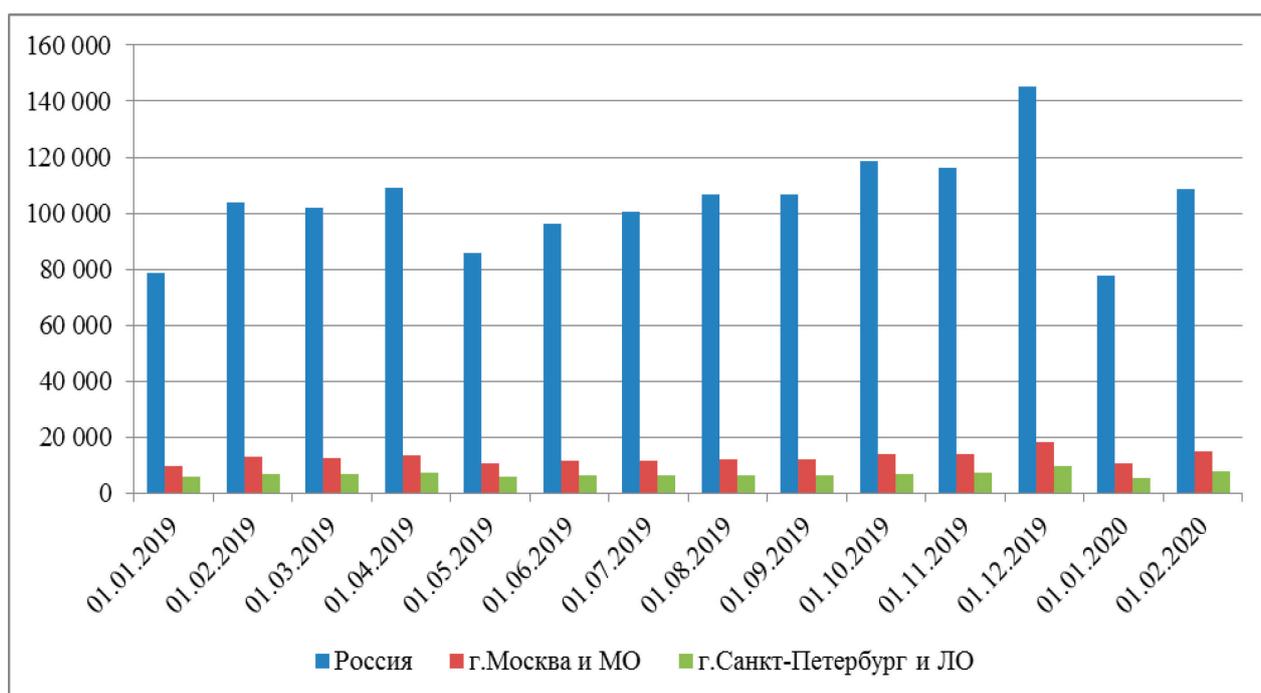


Рис. 2. Количество (шт.) выданных ипотечных жилищных кредитов в г. Санкт-Петербург физическим лицам в рублях за период 01.01.2019–01.02.2020 г. [5]

даётся в два раза меньше ипотечных кредитов, чем в Москве. Удельный вес Москвы в общем количестве выданных ИЖК по России стабильно держится на уровне 10–12 %. В Санкт-Петербурге за февраль 2020 года было выдано 7,17 % от общего количества ипотечных кредитов в РФ.

Рассмотрим Топ-5 Банков — ключевых игроков ипотечного рынка в Санкт-Петербурге. На первом месте располагается Сбербанк, доля которого на рынке по объёму и количеству вы-

данных ИЖК на 01.01.2020 составляет 57,9 %. На втором месте расположился ВТБ, занимающий на ипотечном рынке долю в размере 22,7 %. Далее идут Росбанк, Райффайзенбанк и «Открытие» соответственно с совокупной долей рынка 4,9 %. Нетрудно заметить, что рынок ипотечного кредитования в России и в, частности, в Санкт-Петербурге является очень концентрированным — Топ-5 Банкам принадлежит практически 85 % доли рынка [3].

Существующие тенденции на рынке жилищного строительства в Санкт-Петербурге можно разбить на следующие группы:

- 1) ценовые тенденции предложений на рынке первичного и вторичного жилья;
- 2) тенденции территориальной застройки;
- 3) государственная политика поддержки ИЖК;
- 4) банковские предложения на рынке ипотечного кредитования.

Ценовые тенденции на рынке жилищного строительства складываются на нескольких уровнях. Тенденции первого уровня включают в себя социальные (количество населения, возраст, количество и состав семей и т. д.), экономические (общее состояние экономики региона), физические (клима-

тические условия региона и др.) и политические факторы. Второй уровень факторов, влияющих на ценообразование, включает местоположение объекта и его физические характеристики, этап и год постройки объекта, наличие инфраструктуры, уровень комфортности жилья, а также доходности инвестиционных вложений в него. Из совокупности всех вышеперечисленных факторов складываются тенденции на рынке жилья.

Динамика уровня цен на первичном и вторичном рынках жилья за последние 10 лет представлена на рис. 3 [4]. Проведённый анализ показывает, что стоимость одного квадратного метра жилья постепенно росла, в дальнейшем прогнозируется также увеличение его стоимости.

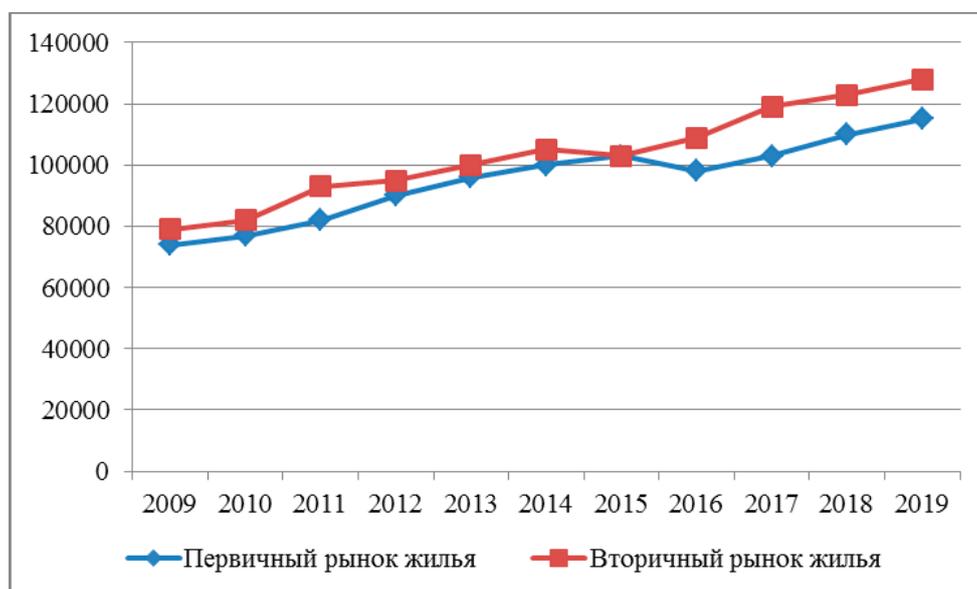


Рис. 3. Динамика средней стоимости 1-го кв.м. жилья в Санкт-Петербурге за период 01.01.2010–01.01.2020 гг., руб.

Что касается спроса, то в 2019 г. картина спроса постепенно менялась. В первом квартале активность покупателей оставалась еще довольно высокой — на уровне прошлогодних показателей. Бурный рост остановился в марте, и по итогам второго квартала объемы сделок были ниже примерно на 10 % относительно первого квартала. Объем предложения на вторичном рынке недвижимости по сравнению с 2018 г. также заметно уменьшился.

Во-первых, это вызвано повышением цен. Усиление спроса на хорошее ликвидное жилье в конце прошлого — начале этого года привело к тому, что цены росли достаточно высокими темпами. И второй момент — уменьшение числа заемщиков ввиду возросших ставок. Начиная с марта, было зафиксировано снижение количества ипотечных сделок. Если еще в первом квартале доля ипотеки в общей структуре сделок была на уровне 52–53 %, то к концу 2019 года она была уже менее половины.

Рынок новостроек Санкт-Петербурга и пригородов растет быстрее, чем в Московском регионе. Топ-10 жилых комплексов северной столицы по количеству сделок в 2019 году возглавили два проекта компании Setl City («Чистое небо» и «Солнечный город»), а также ЖК «Северная долина» от «Главстрой-СПб». По сравнению с 2018 годом состав десятки лидеров почти не

изменился. Проекты в Санкт-Петербургском регионе крупнее, чем в столице России [2].

Среди перспектив рынка автором выделяются следующие направления:

- 1) во втором полугодии текущего года будет наблюдаться рост ипотечных ставок;
- 2) ипотеку на строящееся жильё будет выгоднее брать до 01.11.2020 г. Это связано с введением Президентом России так называемой программы «Ипотека с господдержкой». Программа распространяется на приобретение строящегося жилья комфорт-класса общей стоимостью не более 8 млн.руб. (для Москвы и Санкт-Петербурга) и не более 3 млн.руб. для остальных регионов России. На весь срок кредитования устанавливается льготная процентная ставка 6,5 % годовых;
- 3) сокращение строительства новых объектов начнётся после 01.03.2020 г.;
- 4) банкротство или уход с рынка мелких, а возможно даже и средних строительных компаний;
- 5) возможное увеличение минимального первоначального взноса по ипотечным жилищным кредитам;
- 6) возможное увеличение стоимости недвижимости;

7) увеличение арендных платежей за счёт снижения спроса на приобретение собственного жилья.

Таким образом, на основании вышеприведённого анализа, можно сделать вывод о том, что на рынке Санкт-Петербур-

бурга произойдёт сокращение объёмов ипотечного жилищного кредитования, а вследствие общеэкономической ситуации в стране произойдёт усиление концентрации среди застройщиков и банков.

#### Литература:

1. Караваева, И. В. Анализ российского и зарубежного опыта ипотечного кредитования // Право и экономика. — 2015. — №11–12. — С.65–68.
2. Шеховцов, В. В. Современное состояние и перспективы развития ипотечного кредитования в России: региональный аспект // В. В. Шеховцов, Н. В. Шеховцова, А. А. Шандаков // Финансовая аналитика: проблемы и решения. — 2015. — с. 16–25.
3. Статистические данные рейтингового агентства «Эксперт РА». Режим доступа: [<https://raexpert.ru>].
4. Статистические данные Федеральной службы государственной статистики. — Режим доступа: [<https://www.gks.ru>].
5. Статистические показатели и информация об отдельных субъектах банковского дела Банка России. Режим доступа: [<http://www.cbr.ru>].

## Поставщики социальных услуг в Приморском крае: проблемы и перспективы развития

Маковень Ольга Владимировна, студент  
Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток)

*В статье проведен анализ поставщиков социальных услуг в Приморском крае в контексте проблем и перспектив развития. Методология исследования — анализ научной литературы по заданной проблеме, а также практического отечественного опыта.*

*Ключевые слова: социальные услуги, перспективы, поставщики, государственные нужды, заказы.*

Около 20 % населения Приморского края нуждаются в обеспечении социальной защиты. Поддержку этим гражданам, включая финансовую помощь, услуги социального обслуживания на дому и т. д., оказывают центры социального обслуживания населения.

Настоящую проблему для повышения качества социальных услуг представляет отсутствие инструментов политики региональных властей, направленных на развитие конкуренции. Те же конкурсы в соответствии с ФЗ-94 подразумевают размещение заказов на оказание услуг для удовлетворения государственных и муниципальных нужд с упором на экономию.

В конкурсах побеждают те поставщики, которые предложат наименьшую цену, что является прямой угрозой для качества поставляемых услуг. Ни одна из заявившихся организаций на конкурсы в 2018 г. не имела внедренную систему менеджмента качества. Для потребителей услуг это обозначает то, что их интересы и потребительские качества услуг для поставщиков не интересны и не находятся в приоритете. [1]

В связи с ухудшением экономической ситуации в 2019–2020 гг. наблюдается снижение объёмов кредитования организаций, которые занимаются поставками социальных услуг. С одной стороны, их стоимость не может быть поднята из-за высокой социальной значимости. С другой стороны, она не может быть сохранена на прежнем уровне из-за растущих издержек поставщиков.

Перспективным направлением деятельности местных органов власти будет оценка рыночной ситуации и проведение детального анализа по политике ценообразования. Без наличия

представления о том, из формируется цена на услуги и каковы реальные затраты поставщиков, невозможно будет представить эффективного сотрудничества между поставщиками социальных услуг и их потребителями.

Одним из перспективных направлений для повышения качества социальных услуг является тотальный переход поставщиков к системе менеджмента качества. К настоящему времени это могут себе позволить крупные поставщики, которые могут рассматривать внедрение системы менеджмента качества как инвестиционный проект. Это же позволит стимулировать развитие конкуренции между разными поставщиками.

Способом повышения качества социальных услуг являются субсидии и гранты из местного бюджета. С учетом его дефицита в условиях кризиса предлагается сделать упор в работе местных властей на поддержку проектов, включающих в себя инновации. [2]

Также следует обратиться к перспективному направлению, связанному с софинансированием проектов из внебюджетных источников. Такое софинансирование могло бы быть предоставлено со стороны градообразующих предприятий Приморского края. Соинвесторам за счет софинансирования удалось бы повысить социальную эффективность их деятельности.

Сфера социальных услуг считается непривлекательной для прихода новых инвесторов. Прямые затраты в себестоимости отдельных социальных услуг могут составлять 80–90 % от заявленной стоимости. Поэтому многие поставщики услуг рассматривают участие в конкурсах на поставку услуг под государ-

ственные и муниципальные нужды для того, чтобы обеспечить свою выживаемость. [3]

Проблему представляет и низкое качество социальных услуг. По данным на 2018 г., только 7 % работников предприятий в сфере социального обслуживания повышали свою квалификацию в течение последних 5 лет.

Без получения новых знаний об инновациях и технологиях не будет возможности предложить потребителям современные и качественные социальные услуги.

Начиная с 2018 г., планомерно сокращается численность организаций-спонсоров, которые софинансируют предоставление социальных услуг. Все софинансирование в настоящее время строится на деятельности крупных предприятий, где корпоративной политикой предусматриваются вложения в социальную сферу. [4]

Малый и средний бизнес участия в таких проектах практически не принимает. Зато на территории края зарегистриро-

вано около 200 организаций социальной направленности, силы и возможности которых следовало бы использовать для повышения качества социальных услуг. [5]

Перспективным направлением может стать учреждение при региональном правительстве координационного центра с участием представителей от общественных организаций социальной направленности. Ими могли бы быть заявлены проекты, направленные на повышение качества и перечня социальных услуг. В настоящее время социально незащищенные категории граждан нуждаются в решении проблемы лекарственного и медицинского обеспечения, проблемы организации досуга, обучения современным технологиями для общения, подработки и хобби. При развитии социальных услуг перспективным направлением могло бы стать расширение перечня поставщиков социальных услуг и их максимальное освобождения от налогов и других обязательных взносов. [6]

#### Литература:

1. Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации. URL: <https://asi.ru/investclimate/rating>
2. О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года: указ Президента Российской Федерации от 18.05.2018 №204. URL: <https://kremlin.ru/acts/bank/43027>
3. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2017: стат. сб. М.: Росстат, 2017. 1402 с. URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/doc\\_2017/region/reg-pok17.pdf](http://www.gks.ru/free_doc/doc_2017/region/reg-pok17.pdf)
4. Рейтинг социально-экономического положения регионов России Приморский край по итогам 2017 года. URL: <http://ri-arating.ru/infografika/20180523/630091878.html> (
5. Рейтинг регионов РФ по качеству жизни — 2017. URL: <http://www.riarating.ru/infografika/20180214/630082471.html>
6. Россия в Азиатско-Тихоокеанском регионе: перспективы интеграции: монография: в 2 кн. Кн. 2 / [И. И. Меламед, А. Л. Абрамов, А. Г. Коржубаев и др.]; под ред. И. И. Меламеда. Владивосток: Изд-во Дальневост. федерал. ун-та, 2017. 740 с. (Сер. «Россия в АТР» / под общ. ред. В. И. Курилова).

## Проблемы финансового планирования на предприятиях энергетического сектора и пути их решения

Матненко Нелли Николаевна, кандидат экономических наук, доцент;  
Коваленко Анна Викторовна, студент магистратуры  
Московский международный университет

*В статье рассматриваются принципы и организация краткосрочного финансового планирования на примере предприятия энергетического сектора, сформулированы основные проблемы, возникающие в процессе планирования, и предложены пути его совершенствования.*

*Ключевые слова: бюджетирование, план, предприятие, процесс, финансы, эффективность.*

**В** национальной экономике проблема определения резервов экономического роста хозяйствующих субъектов является одной из важнейших. Одним из инструментов решения данной задачи является финансовое планирование.

Помимо этого, процесс финансового планирования дает возможность оптимизировать экономические процессы предприятия, контролировать их эффективность, выявлять и оперативно использовать все виды резервов. Финансовый метод руковод-

ства позволяет предвидеть и выражать количественно последствия тех или иных управленческих решений, координировать бюджеты между собой, определять отклонения от плановых значений и осуществлять корректировку в случае необходимости.

Другими словами, финансовое планирование, как одна из функций управления позволяет снизить степень неопределенности и риска финансово-хозяйственной деятельности и повысить ее эффективность посредством оптимизации деятельности пред-

приятия в целях повышения эффективности и конкурентоспособности. Сказанное обуславливает актуальность темы исследования.

Цель настоящей статьи состоит в систематизации существующих проблем финансового планирования на примере предприятия нефтегазового сектора и наметить пути его совершенствования.

Финансовое планирование, как процесс выстраивается на определенных принципах (рис. 1), и следование этим прин-

ципам способствует гармонизации решений различных функциональных задач, таких как изучение рынка, контрагентов и клиентов, вовлеченность руководства и специалистов предприятия к процессам финансового планирования, интеграции управленческих и информационных технологий. Создание эффективной системы финансового планирования позволяет предприятию создать определенные конкурентные преимущества.



Рис. 1. Принципы финансового планирования в организации

Финансовым планированием называют процесс анализа текущего финансового состояния хозяйствующего субъекта и приводящий к выработке решений по управлению финансовыми ресурсами, находящий свое отражение в финансовом плане. Недооценка процесса финансового планирования может привести к снижению эффективности предприятия и значительным финансовым потерям.

Основной целью финансового планирования на предприятии выступает достижение сбалансированности финансовых возможностей предприятия и намеченных им расходов. Исходя из данной цели, устанавливаются задачи финансового планирования (рис. 2).

Составление финансового плана происходит последовательно, проходя определенные этапы, что представлено на рис. 3.

Грамотное и рациональное управление финансами предприятия, финансовое планирование и анализ позволяет предприятию своевременно отслеживать те или иные тенденции в своем развитии, достигать сбалансированности между источниками доходов и направлениями расходования средств, тем самым обеспечивая себе финансово устойчивое положение и ведение эффективной и успешной деятельности.

Рассмотрим систему финансового планирования на предприятиях энергетического сектора на примере ООО «Газпром трансгаз Югорск» Верхнеказымское ЛПУМГ. Компания является одним

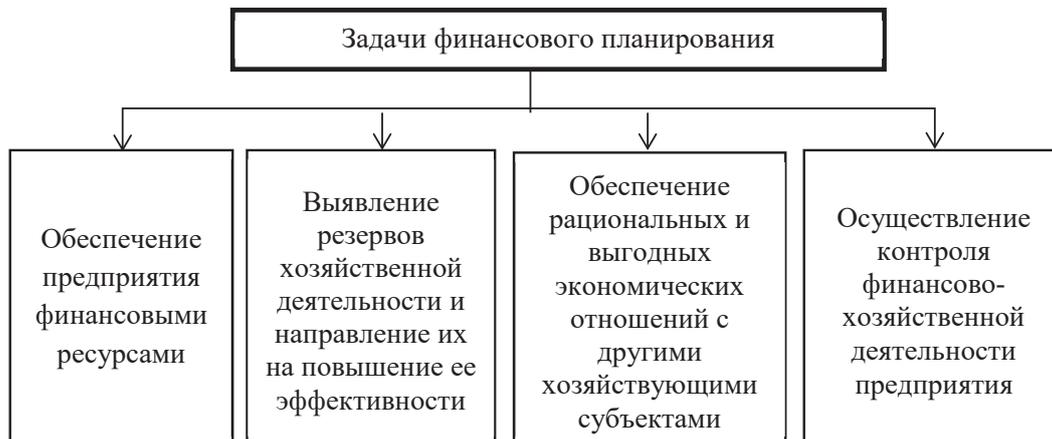


Рис. 2. Задачи финансового планирования

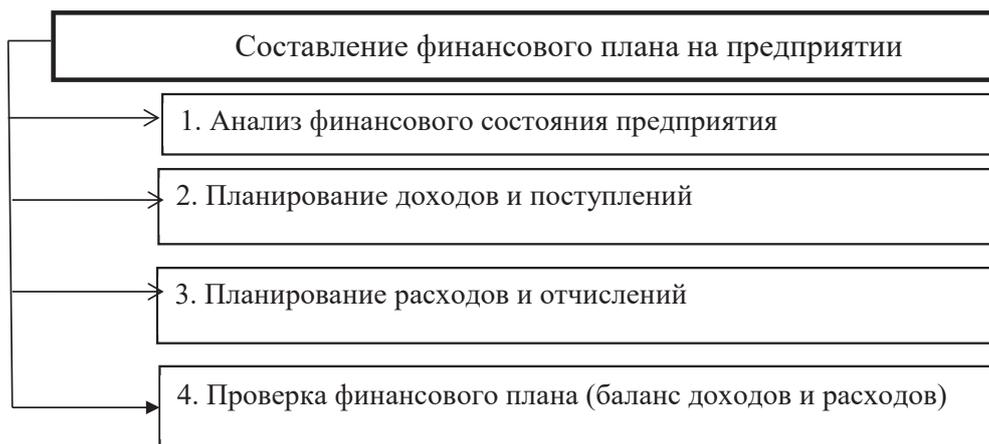


Рис. 3. Этапы составления финансового плана на предприятии

из крупнейших поставщиков природного газа в РФ, успешно развивается на протяжении нескольких десятилетий, осуществляет свою деятельность на территории трех субъектов Российской Федерации: Ямало-Ненецком, Ханты-Мансийском автономных округах и Свердловской области, и имеет филиалы в крупных городах России: Югорское, Москве, Казани, Томске и т. д.

Деятельность линейно-производственного управления магистральных газопроводов (ЛПУМГ) заключается в эксплуатации участков магистральных газопроводов. Состав, структура, функции и схема взаимодействия с другими подразделениями определяется в соответствии с организационной структурой, а также положениям на предприятии, которые утверждаются в установленном порядке.

В Верхнекалымском ЛПУМГ ООО «Газпром трансгаз Югорск» разработана и применяется система бюджетирования, главная задача которой — обеспечить возможность контролировать ход исполнения бюджетов разных видов и уровней управления.

Участниками бюджетного процесса подразделения являются руководство ЛПУМГ, главный бухгалтер, в задачи которых входит согласование планируемых финансовых показателей. Самостоятельные финансовые отделы (управления) создаются, как правило, на крупных предприятиях, поэтому в подразделении такой отдел отсутствует.

В результате исследования организации бюджетирования в Верхнекалымском ЛПУМГ ООО «Газпром трансгаз Югорск» были выявлены следующие недостатки в системе финансового планирования.

1. Процесс финансового планирования начинается прежде подведения итогов и оформления годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, что приводит к снижению достоверности результатов планирования и необходимости последующего внесения корректировок.

2. Система финансового планирования имеет признаки неэффективности, поскольку отсутствуют единые формы планов, не закреплены в нормативных документах предприятия сроки сдачи финансовых планов и отчетов, их заполнение и согласование, а также ответственные лица и наказание за возможные нарушения.

3. Процедура согласования финансовых планов достаточно трудоемка, согласование между подразделениями занимает продолжительное время, часто плановые документы возвращаются на нижестоящие уровни управления с требованием доработки.

4. Зачастую процесс финансового планирования осуществляется в форме корректировки фактических показателей путем их увеличения либо уменьшения в отрыве от анализа текущего состояния внешней и внутренней среды. При этом процесс финансового планирования не отражается на работе руководителей подразделений.

5. На предприятии не разработаны единые формы плановой документации. Информация подается в свободном виде, формы сложно координировать между собой. Либо формат плановых документов необоснованно усложнен, что требует избыточных затрат времени на их заполнение и обработку.

Существующая система финансового планирования в Верхнекалымском ЛПУМГ ООО «Газпром трансгаз Югорск» имеет существенные недостатки, финансовое планирование осуществляется чаще всего формально, финансовые планы много раз пересматриваются и корректируются, отсутствуют единые плановые формы. Все это свидетельствует о необходимости совершенствования процесса финансового планирования на предприятии и разработки соответствующих рекомендаций.

В качестве основных направлений совершенствования финансового планирования в ООО «Газпром трансгаз Югорск» Верхнекалымское ЛПУМГ можно предложить следующее.

Во-первых, усовершенствовать регламент бюджетного процесса: определить участников бюджетирования, их функциональные обязанности, тайминг и плановые формы.

Во-вторых, сформировать систему внутреннего контроля, представляющую собой важную составную часть всей системы управления предприятием с целью обеспечения эффективности ее деятельности. Данные системы создаются в соответствии с принципами линейности и функциональности, или возможно включение в систему обоих принципов. Система внутреннего контроля, в которой в качестве главного объекта выступает прибыль, обеспечит концентрацию контрольных действий на наиболее значимых направлениях формирования

и использования прибыли организации, а также своевременное выявление отклонений фактических результатов от предусмотренных и принятие оперативных управленческих решений по выполнению поставленных задач.

В-третьих, разработать финансовую политику в отношении управления оборотным капиталом и, в частности, дебиторской задолженностью. Как показал анализ, Верхнекалымское ЛПУМГ сталкивается с необоснованным ростом дебиторской задолженности и ухудшением ее качества, что приводит к дефициту денежных средств и снижению общей эффективности работы. Поэтому помимо разработки отдельных плановых форм, с целью контроля за дебиторской задолженностью предлагается активнее использовать такие финансовые рычаги, как применение скидок для юридических лиц при долгосрочной оплате; уменьшение

незавершенных капитальных вложений предприятия; оптимизация финансовых потоков предприятия и др.

В-четвертых, организовать повышение квалификации персонала экономического отдела предприятия, что приведет к повышению качества финансового планирования и информации, необходимой для принятия управленческих решений.

Подводя итоги, скажем, что повышение внимания к управлению дебиторской задолженностью на предприятии, обучение сотрудников экономического отдела и организация системы контроля выполнения финансовых планов будет способствовать совершенствованию системы финансового планирования в Верхнекалымском ЛПУМГ ООО «Газпром трансгаз Югорск», что в конечном счете окажет положительное влияние на общую эффективность работы и финансовые результаты.

#### Литература:

1. Григорьев, Ю. А. Рентабельность предприятия и проблемы совершенствования отчетности // Консультант. 2015. №21. — с. 24–29.
2. Зеляковский, Д. В. Экономика энергетики: учебно-методическое пособие / Д. В. Зеляковский, В. А. Титова. — Волгоград: Волгоградский ГАУ, 2015.
3. Савчук, В. П. Управление прибылью и бюджетирование: учебное пособие / В. П. Савчук. — 5-е изд., электрон. — Москва: Лаборатория знаний, 2020.
4. Симоненко, Н. Н. Краткосрочная и долгосрочная финансовая политика фирмы: учебник / Н.Н. Симоненко, В. Н. Симоненко. — М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2019.
5. Финансовое планирование и бюджетирование: учебное пособие / В. Н. Незамайкин, Н. А. Платонова, И. М. Поморцева [и др.]; под ред. проф. В. Н. Незамайкина. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: ИНФРА-М, 2020.
6. Экономика организаций (предприятий): Учебник для вузов / Под ред. проф. В. Я. Горфинкеля, проф. В. А. Швандара. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017.
7. Экономика и управление энергетическими предприятиями: учебник / Под ред. Н. Н. Кожевникова: учебник. — М.: Академия, 2015.

## ПИФы как инструмент привлечения финансирования под реализацию девелоперских проектов

Миронов Вадим Николаевич, студент магистратуры  
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

*Ключевые слова: девелопмент, инвестиционные проекты, проектное финансирование, денежные потоки, кредитование, инвесторы, финансы, финансовый анализ, паевой фонд, ценные бумаги, управление проектом.*

Девелопмент является перспективной отраслью экономики. Как в России, так и по всему миру существует множество компаний, занимающихся девелопментом и реализующих крупные проекты. Эта сфера интересна не только частному бизнесу. Строительство, девелопмент имеют большой потенциал роста для государственно-частного партнерства.

Девелоперский бизнес многогранен. Он включает в себя строительство, модернизацию, реконструкцию, редевелопмент. Направления деятельности также различны: работа с земельными участками, работа с помещениями или зданиями. Реализация проектов с недвижимостью наиболее распространена. Это может быть коммерческая недвижимость (торговая, промышленная, офисная) или жилая.

Разработка девелоперского проекта — это сложный многоэтапный процесс. Помимо специфики, связанной с проведением инженерных, архитектурных, строительномонтажных работ, существует колоссальный объем работы в области проектного менеджмента и финансов. Девелопер должен учесть все риски, связанные с особенностями помещения (такие как принадлежность к объектам культурного наследия, разрешения на проведение работ на земельных участках, разрешения на перепланировку и пр.). Более того, необходимо правильно рассчитать все капитальные и операционные затраты на проект. К полным затратам на девелопмент относятся:

— затраты на приобретение земли;

- затраты на приобретение и согласование прав застройки;
- освоение участка;
- инженерное обеспечение;
- строительные-монтажные работы;
- затраты на сдачу объекта в эксплуатацию.

Все это составляет инвестиционную стоимость проекта (CAPEX). Осуществление девелоперского проекта связано со значительными инвестиционными затратами. Соответственно, ключевой задачей девелопера является привлечение средств. Денежные средства для осуществления проекта обычно состоят из собственных средств компании, кредитных средств и средств инвесторов. Однако лишь самые крупные компании могут позволить себе вкладывать в проект значительные суммы собственных средств. Более того, после запрета долевого строительства и перехода на эскроу-счета девелоперы не могут использовать средства от реализации еще не возведенных объектов для новых проектов.

Менеджмент компании может решить задачу по привлечению средств с помощью паевых инвестиционных фондов. Так, реализация проектов как правило происходит через проектное финансирование. Около половины денежных средств выделяются банком, до 10 % вложений составляют собственные средства, а 40 % — деньги инвесторов. Крупные и средние девелоперские проекты привлекают средства инвесторов через ПИФы, создавая под каждый конкретный проект закрытый ПИФ. Срок действия зПИФа, как правило, от 3 до 15 лет. Количество паев в таких ПИФах ограничено. Крупные девелоперские компании могут привлечь через ПИФ за короткий промежуток времени довольно крупные суммы. Обычно они работают с определенным пулом инвесторов в течение длительного промежутка времени и получают основную часть средств от них. Паевые инвестиционные фонды являются удобным инструментом привлечения средств для компании.

Во-первых, механизм ПИФов вызывает доверие у инвесторов. Это связано с тем, что ПИФы вправе заключать договоры доверительного управления только при условии регистрации Банком России [4]. Помимо регистрации ЦБ ведет реестр паевых инвестиционных фондов, а также мониторит их деятельность. Кроме того, существуют и другие органы, контролирующие деятельность ПИФов — специализированный депозитарий, который ведет учет имущества фонда; регистратор — вносит владельцев в реестр пайщиков и занимается ведением этого реестра; аудитор, контролирующий правильность ведения учета, отчетности, оценки стоимости чистых активов. Такая многоступенчатая система контроля за функционированием фонда позволяет вкладчику быть спокойным за вложенные средства.

Во-вторых, механизм доходности понятен инвесторам. Имущественный комплекс разделяется на доли между участниками, которые называются паи. По мере реализации про-

екта стоимость объекта возрастает, и в такой же степени растет стоимость паев. Таким образом, пай на начало проекта стоит меньше, чем на дату завершения. Соответственно, инвестор получает доход за счет роста стоимости чистых активов (СЧА) фонда [8].

В-третьих, участие инвесторов в проекте необходимо и самому девелоперу. Как правило, под реализацию всех проектов девелоперы получают кредиты от банков. Но банки никогда не финансируют проект полностью, чтобы не брать все риски на себя. Поэтому компания, работающая над реализацией проекта, должна найти второй источник финансирования. И этим источником могут являться деньги вкладчиков ПИФа. Таким образом реализуется схема проектного финансирования. Компании-девелоперу необходимо составить бизнес-план проекта, сделать финансовую модель и рассчитать показатели эффективности.

Управляющие компании, руководящие ПИФаами и привлекающие средства, проводят инвестиционный анализ. Это происходит в несколько этапов. Первоначально проводится **сравнительная оценка** (поиск аналогов) для определения стоимости земельного участка и составления прогноза цены продажи объектов недвижимости. Далее проводится сметная оценка — **затратный подход**, который используется для определения фактической стоимости проведения работ. Следующий шаг — **анализ денежных потоков (DCF — анализ)**. При помощи показателей эффективности инвестиционного проекта (NPV, IRR, MIRR, DPP, PP, PI) принимается решение о реализации проекта. Денежные потоки для расчета этих показателей (CFO, CFE, CFI) приводятся к настоящей стоимости (present value — для NPV). Также можно сделать расчет для будущей стоимости — future value для NPV. Этот метод оценки называется методом оценки свободного денежного потока FCFE. Величина капитальных затрат CAPEX также является важнейшим показателем для принятия проекта. Максимальный CAPEX может быть рассчитан как решение задачи линейного программирования (с помощью VBA-анализа в Excel MS Office).

Девелоперские проекты на сегодняшний день являются перспективным направлением для крупных городов, рынок показывает рост — увеличивается объем предложения, а также насыщение рынка происходит довольно медленно из-за постоянно растущей потребности в недвижимости. Существует тенденция на снижение конкуренции в секторе — доля крупных игроков рынка растет, а новые компании с трудом могут соперничать с ними, особенно в условиях запрета долевого участия. На российском рынке ПИФы не часто используются для реализации крупных проектов. Вероятно, в новых рыночных условиях и крупные компании, чтобы запускать новые проекты, и компании, занимающие незначительную долю рынка, чтобы не терять жизнеспособность бизнеса, будут все чаще обращаться к такому инструменту коллективного инвестирования как паевые инвестиционные фонды.

#### Литература:

1. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 №395-1 ФЗ (ред. от 27.12.2018) [Электронный ресурс] // «Консультант плюс» — Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_5842](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5842)

2. Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России) от 10.07.2002 №86-ФЗ (ред. от 27.12.2018) [Электронный ресурс]//«Консультант плюс» — Режим доступа:// [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_37570/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37570/)
3. Федеральный закон «О клиринге, клиринговой деятельности и центральном контрагенте» от 07.02.2011 N 7-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс]//«Консультант плюс» — Режим доступа:// [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_110267/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_110267/)
4. Федеральный закон от 29.11.2001 №156-ФЗ «Об инвестиционных фондах».
5. Федеральный закон от 08.08.2001 №128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности».
6. Федеральный закон от 22 апреля 1996 г. N 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг».
7. 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 N 214-ФЗ (последняя редакция)
8. Барановский, Д. Паевые фонды: современный подход к управлению деньгами/ Д.Барановский — Питер, 2014. —240с.
9. Леонтьева, И. П. Институты и стратегии коллективного инвестирования на финансовом рынке: учебное пособие // И. П. Леонтьева, А. О. Валухов. —СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2015. —291 с.
10. Макаров, А. В. Инвестируем в паевые инвестиционные фонды /А. В. Макаров — Эксмо,2014—96с.

## Анализ сделки слияния и поглощения с точки зрения её эффективности

Миссюра Никита Андреевич, студент магистратуры  
Государственный университет управления (г. Москва)

*В статье автора пытаются определить синергетический эффект от слияния банков ВТБ и ВТБ24*

*Ключевые слова: банки ВТБ ВТБ24, слияние и поглощение, эффективность.*

Группа ВТБ является ведущей международной финансовой группой российского происхождения и занимает второе место на российском банковском рынке. Группа обладает широкой сетью отделений в России и успешно развивает присутствие на ключевых финансовых рынках мира. Основными акционерами Банка являются Росимущество и Министерство финансов Российской Федерации. По состоянию на 31 декабря 2019 г. чистая прибыль Группы составила 201,2 млрд руб. в сравнении с убытком в 18,3 млрд руб. в 2013 г. на ту же отчетную дату. Чистые комиссионные доходы составили 108,5 млрд руб. по итогам 2019 г., а собственный капитал составил 15 516,1 млрд

руб. За последнее десятилетие Банк ВТБ сталкивался как с кризисными явлениями, например, мировым финансовым кризисом 2007–2009 гг. и санкциями 2014 г., так и с периодами динамичного роста, как в 2015–2019 гг.

Данный анализ будет состоять из семи основных финансовых показателей банковской деятельности Банка ВТБ: активы, чистая прибыль, возврат на капитал (ROE), чистые процентные доходы, чистые комиссионные доходы, собственный капитал, создание резерва под обесценение долговых финансовых активов.

Данные показатели выбраны из соображений очевидности динамики, изменения в которой ярко выражены в периоды

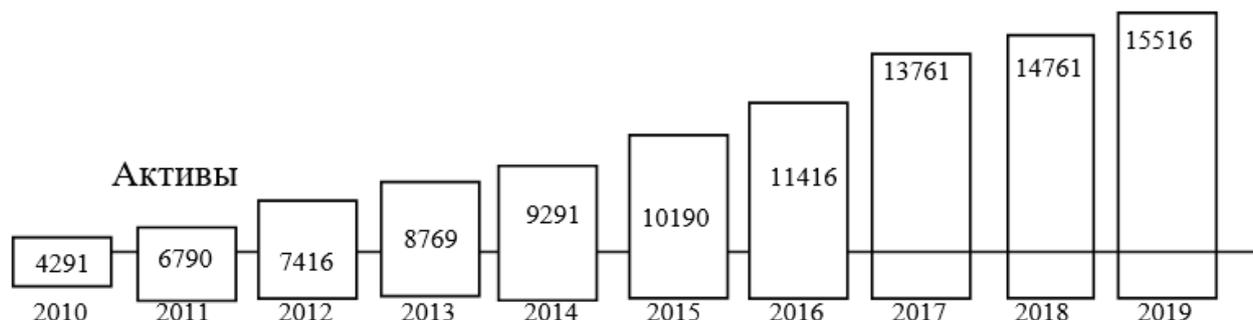


Рис. 1. Активы Группы ВТБ за период 2010–2019 гг. в млрд руб.

Источник: составлено автором на основе публикуемой финансовой отчетности по МСФО Группы ВТБ. [Электронный ресурс]. Режим доступа — <http://www.vtb.ru/ir/statements/ifrs/>.

кризисного состояния деятельности банка и банковского сектора в целом.

За последние 9 лет активы Группы ВТБ увеличились более чем в 27 раз (Рисунок 1).

Активы имущество и ресурсы компании, то есть то, чем компания владеет и от чего может получать экономическую выгоду в будущем [4]. Согласно Рисунок 1, наблюдается положительная динамика роста активов.

Собственные средства — это совокупность различных по назначению фондов, обеспечивающих экономическую самостоятельность и стабильность функционирования банка. К ним относят: уставный фонд, износ основных средств, фонд переоценки валютных средств, прибыль текущего года и прошлых лет, резервные фонды, созданные для покрытия рисков по отдельным банковским операциям. Собственный капитал банка имеет первостепенное значение для обеспечения устойчивости банка и эффективности его работы.

Стабильный рост собственного капитала указывает на следующие факторы: во-первых, четко сработала стратегия, разработанная Группой; в 2018 году произошла покупка Банка Москвы, которая вылилась в санацию последнего, спустя семь лет госбанк вновь вышел на рынок слияний и поглощений. В начале октября ВТБ объявил о закрытии сделки по покупке 85 % акций банка «Возрождение», принадлежавшего ранее Алексею и Дмитрию Ананьевым, через неделю — о договоренностях по приобретению 81 % акций нижегородского Саровбизнесбанка, а в начале ноября — о покупке свыше 70 % акций Запсибкомбанка. Интеграцию всех трех кредитных организаций ВТБ планирует завершить в 2020 году. Сделка по слиянию двух крупнейших российских банков ВТБ (ПАО) (далее-ВТБ) и ВТБ24 (ПАО) (далее-ВТБ24) будет проанализирована с точки зрения ее эффективности и финансовой обоснованности. Эффективность интеграции ВТБ и ВТБ24 также будет рассмотрена в контексте способности банков функционально дополнять друг

друга. Кроме того, принципиально важным вопросом, который предшествует процессу слияния, является правильная оценка стоимости банков, участвующих в сделке. Для этого будет использована многомерная модель оценки, которая включает в себя несколько этапов (рис. 2).

Результаты финансового анализа банков позволяют констатировать, что оба банка имеют стабильное финансовое положение. Показатели эффективности демонстрируют положительную динамику. Нет никаких предпосылок, которые могли бы ухудшить надежность банков в будущем. Поэтому оба банка можно отнести к категории стабильно надежных и инвестиционно-привлекательных. С точки зрения улучшения финансовых позиций слияние ВТБ и ВТБ24 оправдано. В качестве предпосылок интеграции стали: создание универсального банка, снижение издержек, повышение эффективности работы банка. В связи с этим путем интеграции будет создан единый банк, который можно назвать универсальным, поскольку он будет предоставлять полный спектр продуктов и услуг как для крупных бизнес-клиентов, так и для розничных клиентов. Скорее всего, показатели надежности, устойчивости и устойчивости останутся на текущем уровне или даже вырастут. Таким образом, имеются все предпосылки для того, чтобы интеграция стала эффективной. Однако сравнительный анализ банков позволил более детально сформулировать различия между анализируемыми банками. Банки ВТБ24 и ВТБ работают на разных рынках: розничном и корпоративном. Поэтому интеграция двух банков не приведет к сильным искажениям и изменениям ни в одном из этих сегментов. Для оценки синергетического эффекта необходимо рассчитать стоимость банков ВТБ и ВТБ24 как двух независимых банков. Если интеграция банков была эффективной, то стоимость объединенного банка превысит стоимость отдельных банков. Здесь мы рассмотрим эффект синергии. Результаты оценки синергетического эффекта интеграции банков позволяют констатировать, что стоимость

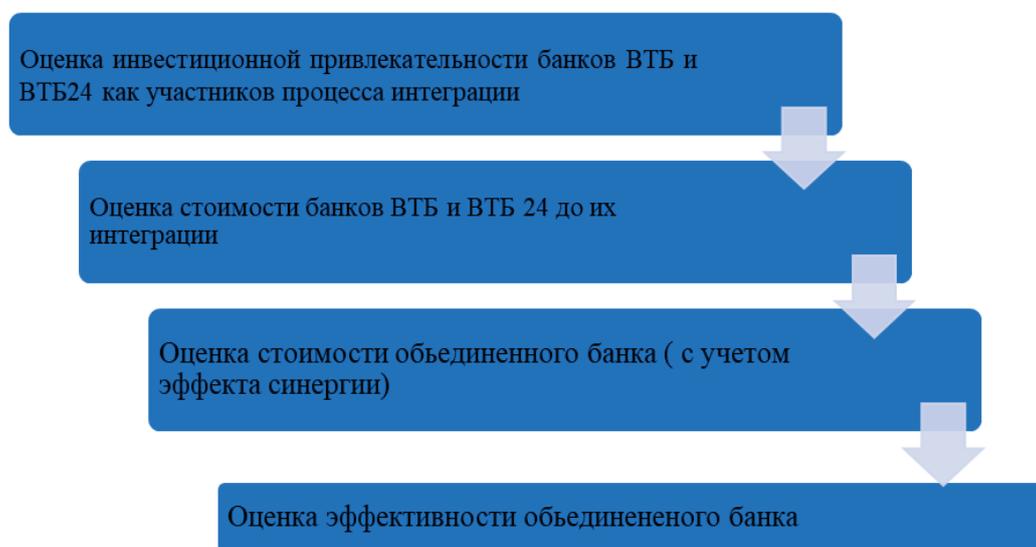


Рис. 2. Блок-схема с этапами оценки целесообразности сделки по объединению банков ВТБ и ВТБ24

[составлено автором]

акций объединенного банка занижена. Даже несмотря на положительные прогнозы по чистой прибыли объединенного банка, стоимость акций по итогам 2018 года составила 0,035 руб. за акцию. Поэтому нельзя однозначно сказать, что от этой ассоциации есть явный синергетический эффект. Однако пока рано судить об эффективности слияния банков с точки зрения получения синергетического эффекта. Данная сделка была осуществлена в начале 2018 года, поэтому, в связи со сложностью постинтегрирования, основной синергетический эффект, скорее всего, будет в последующие годы. Кроме того, в мировой практике за последние несколько десятилетий около половины слияний и поглощений не имеют синергетического эффекта. Поэ-

тому можно говорить о том, что в ряде случаев интеграционные сделки преследуют не только финансовую составляющую, но и другие потенциальные выгоды, имеющиеся в результате слияния. Для выявления косвенных выгод от интеграции был проведен дополнительный анализ и рассмотрены вопросы применения «лучших практик», которые применялись в бывшем ВТБ24 и успешно внедрялись в объединенном банке.

Таким образом, несмотря на то, что нет четкого синергетического эффекта от слияния ВТБ и ВТБ24, можно говорить о получении косвенных выгод от слияния, которые выражаются в возможности внедрения лучших практик, что является инструментом повышения эффективности работы объединяемого банка.

#### Литература:

1. Информационный портал о банках banki.ru Режим доступа — <http://www.banki.ru/>.
2. ПАО ВТБ. Режим доступа — <http://www.vtb.ru/statements/ifrs/>.
3. Центральный Банк Российской Федерации. [Электронный ресурс]. Режим доступа — <http://www.cbr.ru/>.
4. Молчанов, с. «Бухгалтерский учет за 14 дней. Экспресс-курс». Новое, 11-е изд. — СПб.: Питер, 2013. — стр.44

## Инновационный подход в развитии цифровой экономики сельского хозяйства Республики Узбекистан

Муродова Нодира Куллиевна, доктор экономических наук, профессор;  
Сайфулина Альфира Фератовна, преподаватель  
Навоийский государственный педагогический институт (Узбекистан)

*В статье авторами приведен анализ текущего состояния сельского хозяйства Республики Узбекистан и даны рекомендации по модернизации, интеллектуализации, цифровизации сельского хозяйства и агропромышленного комплекса страны.*

*Ключевые слова: «умные» теплицы, «умные» тракторы, система связи «AMS System».*

**Н**а сегодняшний день сельское хозяйство занимает важное место в экономике Узбекистана. Согласно Государственному комитету статистики, в 2019 году доля сельского хозяйства в ВВП страны составило 32 %. В сельском хозяйстве занято 27 % трудоспособного населения [1]. Природно-климатические условия нашей страны в совокупности с правильно разработанной стратегией в данной сфере способствуют эффективному развитию аграрного сектора и увеличению экспортного потенциала: в Узбекистане выращиваются вкусные, экологические чистые плоды земли и солнца, которые пользуются большим спросом и на мировых рынках. Сейчас, в условиях пандемии коронавируса, когда в масштабе всего мира обостряется тема продовольственного снабжения и некоторые государства вводят запреты на экспорт продуктов питания, вопросы сельского хозяйства и производства продовольственной продукции становятся самыми актуальными.

В нашей стране развитию сельского хозяйства и аграрного сектора уделяется большое внимание. В частности принят ряд правовых документов, таких как Концепция развития отрасли сельскохозяйственного машиностроения в Республике Узбеки-

стан на период 2018–2021 годы, Указа Президента Республики Узбекистан от 17 апреля 2019 года «О мерах по совершенствованию системы государственного управления в сфере сельского хозяйства», Указ Президента Республики Узбекистан №УП-5853 от 23.10.2019 г. Об утверждении стратегии развития сельского хозяйства Республики Узбекистан на 2020–2030 годы.

Торговые отношения с другими странами способствуют росту экспорта продукции, производимой в республике, что, в свою очередь, дает ей возможность войти в число развитых государств мира. Проанализируем данные за январь-август 2018 г. и январь-август 2019 г. [1]:

Анализ структуры экспортируемых товаров и услуг в январе-августе 2019 года также показал, что, по сравнению с соответствующим периодом 2018 года, существенных изменений не произошло, однако следует отметить, что объем экспорта всех видов товаров и услуг, помимо химической продукции и изделий из нее, в январе-августе 2019 года, по сравнению с соответствующим периодом 2018 года, увеличился.

В следующей **таблице 1** приведены данные за 2017, 2018, и 2019 гг. по динамике структуры экспорта [1]:

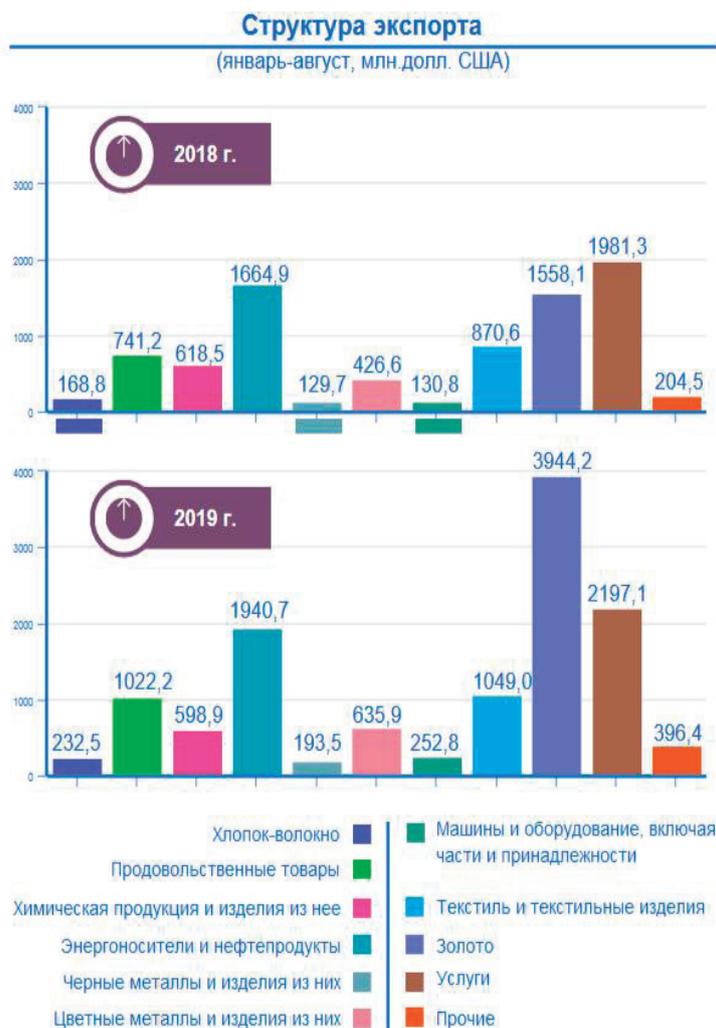


Рис. 1

Таблица 1. Динамика структуры экспорта (за январь-август, млн.долл.США)

Структура	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Всего	8191,9	8494,9	12463,0
Хлопок-волокно	260,2	168,8	232,5
Продовольственные товары	504,5	741,2	1022,2
Химическая продукция и изделия из нее	566,4	618,5	598,9
Энергоносители и нефтепродукты	1024,3	1664,9	1940,7
Черные металлы и изделия из них	104,4	129,7	193,5
Цветные металлы и изделия из них	464,2	426,6	635,9
Машины и оборудование, включая части и принадлежности	213,6	130,8	252,8
Текстиль и текстильные изделия	753,2	870,6	1049,0
Золото	2422,9	1558,1	3944,2
Услуги	1611,3	1981,3	2197,1
Прочие	267,0	204,5	396,4

За последние три года в динамике наблюдается диверсификация структуры экспорта. Так, доля продовольственных товаров составила 2,0 %,

В связи с тем, что наше правительство значительное внимание уделяет развитию сельского хозяйства и садоводства, качество и объем экспортируемых товаров из года в год возрастает.

Так, из схемы (рис. 2) мы видим, что в январе-августе 2019 года доля плодовоовощной продукции в общем объеме экспорта составила 7,0 %.

Из приведенных данных следует, что из года в год экспортный потенциал нашей страны растет, и это положительно сказывается на экономике нашей страны. В условиях



Рис. 2

пандемии коронавируса, в связи с растущим спросом на продовольственную продукцию, целесообразно увеличить долю экспорта. Сельское хозяйство и агропромышленный комплекс нуждается в модернизации, цифровизации, интеллектуализации. Необходимо производить и внедрять новое, современное сельское хозяйство, которое будет соответствовать мировым стандартам и производить качественную продукцию с наименьшими издержками и наибольшей прибыльностью.

Что же такое «умное» сельское хозяйство? Итак, «умное сельское хозяйство» основывается на внедрении новых технологий (интернет-вещей, датчиков, систем GPS, big data и так далее).

Так, например, использование GPS навигации позволяет повысить точность движения техники по полю, а датчики — отслеживать состояние почвы, и точно вычислять ее состав на отдельных участках. Big data это путь к улучшению знаний о процессах, происходящих при росте урожая.

Благодаря технологиям появляется термин «точное земледелие». Так стало известно, что в «Узбекозиковкатхолдинг» создана специализированная компания «Беспилотные технологии» — использование беспилотников позволит наблюдать за посевами, распылением удобрений и средств от насекомых.

В ноябре на фермах Ташкентской области начали внедрять «интернет вещей» — метеостанции оснастили датчиками, которые прогнозируют количество осадков, температуру воздуха и почвы, уровень влажности воздуха, скорость и направление ветра.

Как мы видим, у нас уже началась модернизация сельского хозяйства, мы считаем, также целесообразно внедрить следующие виды инноваций:

— **«Умные» теплицы**, они способствуют более рациональному расходованию удобрений, химикатов, воды, а также за счет автоматизации процесса, уменьшают человеческий фактор, что в свою очередь снижает расходы воды. По статистическим данным, количество «умных» теплиц на мировом рынке ежегодно растет на 9 %;

— **«Умные» или «смарт» тракторы**, основным преимуществом которых является оснащение техники спутниковой системой связи «AMS System». С такой системой техника может работать в поле в автоматическом режиме, процесс работы механизмов полностью контролируется на расстоянии. Трактор находится под мониторингом, и в случае неполадок техники, клиенту придет оповещение.

Совершенствуя, автоматизируя, интеллектуализируя сельское хозяйство нашей страны, мы выведем его на «новый», современный уровень, решая тем самым ряд актуальных задач:

- увеличение качества конкурентоспособной продукции;
- снижение затрат;
- привлечение молодежи в сферу сельского хозяйства;
- подготовка специалистов в данной сфере;
- обеспечение рабочими местами и увеличение занятости населения.

Подводя итог, можно сказать, что всегда сельское хозяйство — занимает весомое место в экономике стран мира, а в условиях пандемии коронавируса это еще и «спасательный круг» для выхода из кризиса, восстановления и развития экономического состояния.

Литература:

1. stat.uz — официальный сайт Государственного Комитета Республики Узбекистан по статистике
2. Ха Джун Чанг «Как устроена экономика» Москва 2020 г.

## Оценка эффективности инвестиционного проекта

Никонов Владимир Вячеславович, студент магистратуры  
Балтийский федеральный университет имени Иммануила Канта (г. Калининград)

Ключевые слова: NPV, инвестиционный проект, инвестиционная привлекательность, проект.

Существует 2 подхода к оценке эффективности инвестиционного проекта:

- 1) динамический метод оценки;
- 2) бухгалтерский метод оценки.

Динамический подход сопоставляет денежные потоки проекта с временным фактором, в то время как бухгалтерский соотносит планируемую величину доходов и затрат без учета момента их возникновения.

На рисунке 1 представлены основные показатели эффективности инвестиционных проектов.

Оценка инвестиционного проекта может быть определена различными методами, а именно:

- доходный метод;
- комплексная сравнительная оценка;
- метод анализа финансовых показателей;
- метод финансово-экономического анализа;
- стоимостной подход

Стоимостной подход к проекту в свою очередь можно разделить на основе базовых подходов к оценке стоимости предприятия: затратным, доходным, рыночным.

Сущность затратного метода заключается в оценке имущества, необходимого для ведения основной деятельности, а также объема финансирования для создания похожей компании. Полученные результаты используются инвестором для принятия решения.

При доходном методе определения инвестиционного проекта рассчитывают прогнозные значения доходов компании,

и на основании полученных данных определяют компанию, которая обеспечит максимальную доходность инвестиций.

Карпович О. Г. при оценке инвестиционного проекта предлагает использовать аналитический метод, основанный на соответствии динамических изменений основных показателей стратегическим приоритетам развития предприятия [4, с. 67].

Алиев А. Т. оценивать инвестиционный проект как интегральную или комплексную величину строго определенного набора формализованных показателей, стандартизированных по единому принципу для корректной сопоставимости [1, с. 67].

Преимущества и недостатки каждого из подходов представлены в таблице 1.

Каждое предприятие или инвестор самостоятельно выбирают подход к оценке инвестиционного проекта или используют эти подходы в сочетании.

Рассмотрим показатели динамического метода оценки:

1. Чистый дисконтированный доход (NPV) — накопленный дисконтированный эффект за расчетный период. Показатель отражает превышение денежных поступлений над совокупными расходами инвестиционного проекта, рассчитывается по формуле 1.

$$NPV = \sum_{t=0}^T \frac{CF_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=0}^T \frac{I_t}{(1+r)^t}, \tag{1}$$

где CF<sub>t</sub> — денежный поток t-го периода;

r — ставка дисконтирования;

I<sub>t</sub> — суммарное приведение инвестиционных затрат;



Рис. 1. Основные показатели эффективности инвестиционных проектов динамического и бухгалтерского подходов

Таблица 1. Подходы к оценке инвестиционного проекта

Подход	Преимущества	Недостатки
На основе финансовых показателей	Доступность сторонним инвесторам (открытый доступ финансовой отчетности), объективность, возможность проведения углубленного анализа	Не учитывает будущие доходы и расходы предприятия, не учитывает риски
На основе финансово-экономического анализа	Учитывает большее количество факторов	Одинаковая весомость всех показателей, не вся информация доступна (коммерческая тайна)
На основе отношения доходности и риска	Помогает понять, будут ли вложения целесообразны с учетом желаемого дохода	Подходит преимущественно для инвесторов, не подходит для акционеров
На основе комплексной сравнительной оценки	Рассмотрение влияния разных факторов (в т. ч. рыночного окружения и т. п.)	Возможна субъективная экспертная оценка некоторых факторов
Стоимостной	Рассматривает реальную стоимость компании на рынке, ее недооцененность или переоцененность	Нет возможности оценить прогноз стоимости в будущем

$T$  — горизонт планирования.

Ставка дисконтирования — это требуемая инвестором норма прибыли, которая должна отражать альтернативные издержки вложения капитала в тот или иной проект. Одним из подходов при определении ставки дисконтирования является формула Фишера (2).

$$r = r_m + j + R, \quad (2)$$

где  $r_m$  — минимальная реальная доходность;

$j$  — уровень инфляции;

$R$  — рискованная премия.

Если  $NPV \leq 0$ , то данный инвестиционный проект не обеспечивает покрытие будущих расходов или обеспечивает только безубыточность и его следует отклонить от дальнейшего рассмотрения.

2. Дисконтированный индекс доходности (DPI) характеризует доход на единицу инвестиционных затрат и рассчитывается по формуле 3.

$$DPI = \frac{1 + NPV}{\sum_{t=0}^T \frac{1}{(1+r)^t}}, \quad (3)$$

где  $NPV$  — чистый дисконтированный доход;

— первоначальные инвестиции;

$r$  — ставка дисконтирования.

3. Дисконтированный период окупаемости (DPB) характеризует период, по окончании которого первоначальные инвестиции покрываются дисконтированными доходами от осуществления проекта.

Главное отличие от простой формулы срока окупаемости это дисконтирование денежных потоков и приведение будущих денежных поступлений к текущему времени.

Дисконтированный период окупаемости рассчитывается по формуле 4.

$$DPB = 1 + \frac{ИЗ - ДДП_1}{ДДП_2}, \quad (4)$$

где  $ИЗ$  — инвестиционные затраты, тыс. руб.;

$ДДП_1$  — дисконтированный денежный поток нарастающим итогом в момент 1,

$ДДП_2$  — дисконтированный денежный поток нарастающим итогом в момент 2.

4. Внутренняя норма рентабельности (IRR). Данный показатель отражает такую ставку дисконтирования, при которой проект становится безубыточным, то есть  $NPV = 0$ , и определяется по формуле 5.

$$NPV(IRR) = \sum_{t=0}^T \frac{CF_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=0}^T \frac{I_t}{(1+r)^t} = 0, \quad (5)$$

где  $CF_t$  — денежный поток  $t$ -го периода;

$I_t$  — суммарное приведение инвестиционных затрат;

$T$  — горизонт планирования.

Далее рассмотрим показатели бухгалтерского метода оценки:

1. Норма доходности инвестиций — это то же, что и внутренняя норма рентабельности (IRR).

2. Коэффициент рентабельности инвестированного капитала (ROI) — это отношение чистой операционной прибыли к среднегодовой прибыли суммарно инвестированного капитала. Данный коэффициент характеризует доходность на капитал, привлеченный из внешних источников, и рассчитывается по формуле 6.

$$ROI = \frac{ЧП + \%}{П_n - КО} \times 100\%, \quad (6)$$

где  $ЧП$  — чистая прибыль,

$\%$  — проценты к уплате,

$П_n$  — итог балансанетто по пассиву,

$КО$  — краткосрочные обязательства.

3. Недисконтированный срок окупаемости — время, требуемое для обеспечения инвестициями денежных поступлений для возмещения инвестиционных расходов.

Рассчитывается показатель по формуле 7.

$$\text{Ток} = n, \text{ при котором } \sum CF_t > I_0 n = 1, \quad (7)$$

где  $n$  — число периодов,

$CF_t$  — приток денежных средств за период  $t$ ,

$I_0$  — величина инвестиций в нулевой период времени.

Ни один из данных методов не может обеспечить полное соответствие принципу системности, который, как было сказано выше, многие специалисты считают основополагающим, поэ-

тому зачастую используется сценарный подход, суть которого заключается в оценке воздействия внутренней и внешней среды проекта, учете влияния факторов неопределенности и неполноты информации.

В данном подходе формируются 3 сценария:

1) базовый;

2) оптимистический;

3) пессимистический.

Далее определяются параметры экономической эффективности проекта применительно ко всем сценариям.

Алгоритм реализации сценарного подхода представлен на рисунке 2.



Рис. 2. Алгоритм реализации сценарного подхода

В зарубежной практике оценка эффективности инвестиционных проектов осуществляется с помощью показателей как количественно характеризующих выгоду от проекта для участников, так и качественно.

Методы оценки эффективности инвестиционных проектов тогда делятся на статические и динамические методы.

В статических методах денежные потоки рассматривают равноценно и не учитывают изменение стоимости денег во времени. При таком методе считают:

- 1) срок окупаемости инвестиций (PP);
- 2) коэффициент эффективности инвестиций (ARR).

Достоинством статических методов является простота и оперативность расчета показателей, а недостатком — недостаточная точность.

В динамических методах возникающие в процессе реализации проекта денежные потоки должны быть равны для справедливости оценки, поэтому их приравнивают с помощью дисконтирования. В данном методе рассчитывают следующие показатели:

1. Чистая приведенная стоимость (NPV).
2. Внутренняя норма прибыли (IRR).
3. Индекс рентабельности инвестиций (PI) — показывает приведенную стоимость, которая будет получена в результате реализации проекта, на единицу первоначальных инвестиций. Данный показатель рассчитывается как отношение приведенной стоимости будущих чистых денежных потоков к сумме первоначальных инвестиций (формула 8).

$$PI = \frac{\sum_{t=0}^T \frac{CF_t}{(1+r)^t}}{CF_0}, \tag{8}$$

где N — срок жизни проекта;  
 CF<sub>i</sub> — чистый денежный поток в i-ом периоде;  
 r — ставка дисконтирования;  
 CF<sub>0</sub> — сумма первоначальных инвестиций.

4. Дисконтированный срок окупаемости инвестиций (DPP) — характеризует время, необходимое для обеспечения инвестициями поступлений денежных средств для возмещения инвестиций, с учетом временной стоимости денег. Рассчитывается данный показатель по следующей формуле 9.

$$DPP = n, \text{ при котором } \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} > I_0 \tag{9}$$

где n — число периодов,  
 CF<sub>t</sub> — приток денежных средств за период t,  
 r — коэффициент дисконтирования,  
 I<sub>0</sub> — сумма первоначальных инвестиций.

Более детальная оценка эффективности реализации проекта производится при помощи таких показателей, как модифицированная внутренняя норма прибыльности инвестиций (MIRR) и чистая терминальная стоимость (NTV).

Первый показатель определяет внутреннюю норму доходности, скорректированную с учетом нормы реинвестиций.

Для приемлемости проекта модифицированная норма прибыли должна быть больше нормы реинвестиций.

Чистая терминальная стоимость отражает наращенные чистые доходы на конец периода:

$$NTV = \sum_{t=0}^T CF(t) \times (1+r)^{t-k} - I(1+r)^{t-k}, \quad (10)$$

Таким образом, были рассмотрены современные методы и подходы к оценке инвестиционных проектов.

Инвестиционная привлекательность предприятия — это характеристика преимуществ и недостатков предприятия с использованием системы показателей рентабельности, финансовой устойчивости, платежеспособности, оборачиваемости капитала и активов (если акции предусматриваются впервые), а также уровня отдачи акционерного капитала, балансовой стоимости одной акции и т. д. (если акции длительный период обращающихся на фондовом рынке) [2, с. 124].

Инвестиционная привлекательность может быть классифицирована по следующим признакам:

1. С позиций субъектов оценки. Необходимость введения такой классификационного признака основывается на необходимости рассмотрения инвестиционной привлекательности с точки зрения субъектов, которые могут ее оценивать для принятия управленческих решений и в зависимости от этого выстроить ту или иную систему управления на предприятии.

2. По типу инвестора. Учитывая то, что в зависимости от источника авансированных средств, инвестиционная привлекательность имеет совершенно разный смысл, автором предлагается ввести в качестве классификационного признака вышеприведенный условие. Данная классификация позволит учесть

требования того или иного вида потенциального инвестора и разграничивать управленческие действия по улучшению необходимых характеристик.

3. Временным горизонтом оценивания. Поскольку инвестиционная привлекательность имеет динамический характер и может изменяться под воздействием многих факторов внутренней и внешней среды, предлагаем классификацию за временным горизонтом оценивания. Данная классификация позволит сделать вывод о том, каков текущее состояние инвестиционной привлекательности предприятия; определить потенциальные возможности его улучшения в будущем разработать определенную программу действий по достижению желаемых результатов.

4. Подходом к проведению оценки. Принимая во внимание, что инвестиционная привлекательность — это интегральная характеристика предприятия, имеет двойственную природу, то есть состоит как из объективных, так и субъективных характеристик, предлагается выделить в качестве критериев классификации характер влияния на принятие решения об инвестировании.

5. Для целей оценки. Такой классификатор предлагается добавить ввиду формирования базы показателей оценки инвестиционной привлекательности предприятия, наиболее точно будет соответствовать целям инвесторов [4, с. 34].

Инвестором может быть как частное лицо, так и квалифицированное. Частный инвестор вкладывает деньги в недвижимость или бизнес-проекты. Профессиональные лица вкладывают средства в ценные бумаги или другие финансовые проекты. Те и другие инвесторы всегда рискуют, вкладывая свои деньги: чем выше сумма, которую планирует получить инвестор, тем выше риск потерять средства.

#### Литература:

1. Алиев, А. Т. Управление инвестиционным портфелем: учебное пособие / А. Т. Алиев, К. В. Сомик. — М.: Дашков и К°, 2018. — 159 с.
2. Жданов, И. Ю. Инвестиционная оценка проектов и бизнеса: учебное пособие: [16+] / И. Ю. Жданов, В. Ю. Жданов. — М.: Проспект, 2019. — 120 с.
3. Кейнс, Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное / Дж. М. Кейнс; вступ. статья Н. А. Макашевой. — М.: Эксмо, 2017. — 119 с.
4. Ласкина, Л. Ю. Оценка и управление рисками в инновационной деятельности: учебное пособие: [16+] / Л. Ю. Ласкина, Л. В. Силакова. — СПб.: Университет ИТМО, 2019. — 68 с.

## Влияние международного туризма на экономику стран мира

Офитцерова Дарья Павловна, студент магистратуры

Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет имени Н. И. Лобачевского

## Impact of international tourism on the world economy

Ofitcerova Daria Pavlovna, student

Nizhny Novgorod State University named after Lobachevsky

*Статья посвящена современному состоянию международного туризма и его экономическому значению, изучению состояния и перспектив развития туристического рынка, как сектора глобальной экономики и взвесить все плюсы и минусы экономических последствий. Данная проблематика имеет многогранный характер.*

**Ключевые слова:** международный туризм, современная международная экономика, экономический рост.

*The article is devoted to the current state of international tourism and its economic significance, the study of the state and prospects of development of the tourist market as a sector of the global economy and to weigh all the pros and cons of economic consequences. This issue is multi-faceted.*

*Keywords: international tourism, modern international economy, economic growth.*

Современное состояние международного туризма и его экономическое значение регулярно изменяется и растет. Из-за стремительных темпов роста туризм объявлен экономическим событием века. Со стороны экономики туризм относится к экономическому комплексу, в центре которого лежит транснациональный процесс.

Данная сфера деятельности активно развивается и в ближайшие годы станет одним из главенствующих экономическим сектором. Исследования Всемирной Туристической Организации (ВТО) показывают, что туристическая индустрия станет неотъемлемой частью международного бизнеса, так как туристические посещения составят 1,6 миллиарда единиц. С каждым годом увеличение вложений в международный туризм составляет около 30 %, тем самым давая фундаментальную основу для многих развивающихся стран, и дополнительные средства для уже развитых стран. Так, индустрия развлечений и путешествий покрывает 11 % и более всех международных инвестиций и в казну государства привносит более 300 млрд. долларов в виде налоговых поступлений.

Индустрия туризма распространяется неравномерно по миру, причиной тому является, в первую очередь, разный уровень развития социально-экономических, культурных или даже бытовых сфер жизнедеятельности стран и регионов.

Наибольшую посещаемость международными туристами получили западноевропейские страны (Бельгия, Люксембург, Монако, Нидерланды и Франция). Процент международного туризма в этом регионе мира доходит до 70 % и около 60 % валютных поступлений. Остальной процент распределяется между Америкой — 20 %, и остальным миром — менее 10 % на Азию, Африку и Австралию вместе взятые.

Однако возможен положительный, нулевой и отрицательный экономический рост. В рамках рассматриваемой проблемы особый интерес представляет положительный рост объема ВВП, который сопровождается подъемом экономики, а опережающий его рост по сравнению с приростом ВВП других стран говорит о преимуществе инвестирования в экономику именно этой страны. Положительный рост ВВП позволяет повышать уровень жизни населения и решать другие проблемы. В свою очередь приумножение реальных заработков приводит к увеличению платежеспособного спроса, расширению круга доступных возможностей и благ, что особенно важно для удовлетворения рекреационных потребностей.

Растраты на все виды туризма и, прежде всего, расходы на транспортные услуги, будут увеличиваться гораздо стремительнее, чем другие статьи общего заработка семьи. Путешествия станут более частыми, но менее долгосрочными, так как расходы на одну поездку снизятся. В общем же затраты на путешествия увеличатся за счёт потребления более высококачественного отдыха.

Численность путешествий будет возрастать за счёт межконтинентальных путешествий из Европы в Америку, Азию и Океанию.

Сезонные трансформации рыночной конъюнктуры в недалеком будущем перестанут быть проблемой для туристической промышленности, так как успешный маркетинг будет помогать их прибыльному использованию. Для этого понадобится активное сотрудничество между государствами и частными туристскими структурами, а также:

— Использование авиатранспорта будет расти стремительнее благодаря чему возрастут числа удобных прямых перелетных рейсов.

— Группы, включающие семейные, будут значительно уменьшаться в числе и выбирать всё более гибкую программу отдыха.

— Соответственно всё более активного введения электронных систем бронирования будут уменьшаться сроки бронирования.

— Активнее других будут путешествовать две возрастные группы: люди пожилого возраста и подросткового.

— Будет стремительно также расти спрос на туризм, взаимосвязанный с посещением культурных достопримечательностей, а также с активным отдыхом.

— Состояние внешней среды станет одним из первых преобладающих факторов в завлечении туристов, в особенности в сельских и прибрежных местностях.

— Маркетинговое сегментирование рынка станет более отчетливо ясным. Предложение необходимо будет дорабатывать под индивидуальные потребности каждой группы туристов.

К дополнению к сказанному нельзя не упомянуть авиатранспортные услуги — одна из основных отраслей туристической сферы, так как пассажирские перевозки составляют 70 % рынка авиатранспортных услуг, с учетом того что общее число путешествий среди различных видов транспорта 40 % приходится на воздушный транспорт. Внешний и внутренний туризм состоит из разных видовых путешествий, включая поездки на отдых, деловые выезды, романтические туры. С каждым годом желание и возможности людей осуществить несколько непродолжительных поездок, разделяя полноценный отпуск, за небольшой период времени, растет, что содействует увеличению продаж авиабилетов и спроса на авиатранспортные услуги в целом.

В то время как ж/д перевозки развиваются за счет трансконтинентальных и внутриконтинентальных высокоскоростных железных дорог. Автомобильные туристические поездки, как на собственном автотранспорте, так и на туристическом автобусе, постепенно снижаются и их удельный вес падает.

Для более искушенных опытом туристов главными критериями оценки необходимых для путешествий будут проявляться в степени безопасности движения, комфорта перевозки, цене покупки, скорости и емкости. Подобные запросы дали толчок развитию многочисленных международных орга-

низаций, обеспечивающих улучшение работы этой сферы международной торговли.

Важной причиной создания туристических организаций и глобализации является интернационализация деловой деятельности во всех сферах услуг. Предпосылкой же интернационализации индустрии туризма считается дифференциация спецификации турпродукта.

«Туристский продукт — комплекс услуг, работ, товаров, необходимых для удовлетворения потребностей туриста в период его туристского путешествия». [5]

Вследствие жёсткой конкуренции для извлечения максимальной прибыли и эффективности международные организации распространяют свое влияние на смежные сферы туризма. Так, авиакомпании могут объединять усилия по привлечению туристов с туроператорами и гостиничным сектором.

Основная инициатива, в первую очередь, исходит от тех компаний, которые располагаются в развитых туристических странах, выбиваются вперед среди других компаний своей конкурентоспособностью благодаря исследованию туристического спроса, эластичности цен на рынке предложения и прогнозирования развития индустрии путешествий.

В глобальных интеграционных процессах функциональную роль играют компании, владеющие производственными подразделениями в нескольких странах, или транснациональные корпорации (ТНК). К их образованию приводят процессы сосредоточения производства и централизации денежных средств. Компания считается транснациональной, если:

- она привлекает большинство заграничных филиалов и дочерними компаниями;
- её деловая популяризация распространяется на великое множество государств по всему миру;
- дивиденд от международной деятельности в доле общего объема прибыли и доход очень высок.

На сегодняшний день существует внутренний и международный туризм, при этом внутренний туризм значительно преобладает над международным. На долю внутреннего туризма приходится примерно 80 % от общего числа человек в мире,

таким образом по финансовым исходам во многих странах он преобладает над иностранным.

Въездной туризм опирающийся на ряд нестандартных факторов, к основным из которых можно отнести: трансформация экономических и социальных положений в стране; состояние организационных региональных структур; возможность и преимущество работы въездного туризма с позиции деловой активности функционирования сектора туристических фирм, отдел гостиниц, отдела культурно-развлекательных учреждений; качество туристской рекламы в регионе.

В качестве элементов окружающей среды, влияющих на исход экономической деятельности сферы въездного туризма, можно выделить: совокупность экономической обстановке в стране, оказавший воздействие на визит города или же региона зарубежными туристами; финансовую обстановку в стране, определяющую через ставку дисконта временную ценность денежных средств; экономическую обстановку во всем мире, способствующую на создание въездных туристских потоков; финансово-экономическую ситуацию в регионе, определяющую возможность привлечения частных инвестиций в сферу въездного туризма.

Но при этом развитии туризма возможна повлиять, не только положительно, но и отрицательно, примеры, приведенные в таблице №1 см. ниже:

Анализ различных источников показывает, что современный туризм играет одну из главных ролей в мировой экономике. Эта отрасль развивается быстрыми темпами и в ближайшее время станет наиболее важным ее сектором. В работе также дана характеристика международного туризма, приведены основные факторы, определяющие будущее туризма. Это общие и отраслевые факторы, такие, как конкуренция, информационные технологии, авиаперевозки, туроператорские услуги, а также политические и социальные условия развития. В данном исследовании показано, положительные и отрицательные последствия туризма на экономику, описаны факторы въездного туризма и его влияние на экономику стран, рост инвестиций, экспорт товаров и услуг и также отдельные секции отраслей туризма.

Таблица 1

Экономические последствия	
Положительные	Отрицательные
1. Расширение участия в международном разделении труда	1. Утечка твердой валюты
2. Использование местных ресурсов	2. Рост импорта
3. Привлечение иностранного капитала и получение доходов в валюте	3. Отток из традиционных сфер занятости
4. Рост местного делового оборота	4. Сезонная занятость
5. Структурные сдвиги в национальном производстве товаров и услуг	5. Инфляция
6. Повышение численности занятых	6. Узурпация власти иностранными компаниями
7. Поступление налогов в государственную казну	7. Зависимость от политической ситуации, международной экономической конъюнктуры, моды
8. Рост личных доходов	8. Возникновение экономических кризисов и несбалансированность
9. Сбалансированность региональных диспропорций	
10. Создание экономического имиджа страны за границей	

## Литература:

1. Александрова, А. Ю. Международный туризм. — М.: Аспект Пресс, 2012.
2. Антипина, Е. Б., Терещенко А. А. К вопросу об унификации и стандартизации понятийного аппарата в сфере туризма // Туризм: право и экономика. 2011. №3. с. 5–8.
3. Гаврильчак, И. Н. Основные принципы организации и развития международного туризма. СПб., 2011. с. 4–5.
4. Зорин, И. В., Квартальнов В. А. Энциклопедия туризма: Справочник. М., 2011. с. 190.
5. Wikipedia: <https://ru.wikipedia.org/>

## Риски усиления деструктивного влияния транснациональных корпораций на национальное государство в условиях пандемии

Попко Елена Ивановна, студент

Научный руководитель: Волков Геннадий Юрьевич, кандидат экономических наук, доцент  
Южно-Российский институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы  
при Президенте Российской Федерации (г. Ростов-на-Дону)

*В данной статье анализируются основные риски, связанные с влиянием ТНК на национальные экономики в сложившихся условиях.*

**Ключевые слова:** мировая экономика, национальное государство, трансформационное воздействие.

*This article analyzes the main risks associated with the impact of multinational corporation on national economies in the current conditions.*

**Key words:** world economy, nation state, transformational impact.

Мировая экономическая система прошла достаточно длинный путь развития, прежде чем была сформирована в существующем виде. На всем этапе ее становления и развития на нее оказывали трансформационное воздействие разного рода процессы, под воздействием которых формировались принципы и законы ее функционирования. На современном этапе трансформационное воздействие оказывают процессы глобализации, влияние которых оценить однозначно весьма проблематично.

В последнее десятилетие мировое хозяйство и особенно его отдельные сферы сильно изменились. Роль информатики и финансов, как определяющих факторов экономического развития, роль научно-технического прогресса резко приумножили масштабы деятельности и хозяйственную мощь ТНК и мировых финансовых центров. Ведущие международные экономические организации, такие как ОЭСР, МВФ, ВТО и др. постепенно превращаются в центры формирования институционально-правового каркаса нелиберального мирового экономического порядка [1, с.25].

Определяющей характеристикой современного мирового хозяйства является то обстоятельство, что оно представляет собой самостоятельную единую систему с собственными законами и правилами развития и функционирования, элементы которой находятся в тесной взаимозависимости. Это единство определяется рядом факторов, среди которых решающее место принадлежит действию экономических законов, одинаково проявляющихся во всех странах, вне зависимости от их уровня развития, достижений НТР, международного разделения труда, существенно ускоряющих процессы интернационализации хозяйственной жизни и интеграционные процессы.

По мнению одного из специалистов по экономическим и политическим проблемам глобализации М. Г. Делягина «атомизация общества, вызванная трансформацией личности, дополняется формированием «глобальных племён», объединённых поверх госграниц специфическими моделями поведения. Бизнес укрепляет эти модели как новые рынки, размывая обычные общества-государства и натравливая на них своих потребителей» [2, с. 82].

Большинство аналитиков считают, что одним из аспектов, связанных с развитием глобализационных процессов, является появление и развитие современных транснациональных корпораций (ТНК), достаточно быстро превратившихся в определяющие акторы современного этапа развития. Победа в конце XX века рыночной модели в планетарном масштабе позволила рынкам развивающихся стран перейти к динамичной модели развития, что значительно повысило их коммерческую привлекательность для ТНК. В свою очередь это значительно ускорило процессы выноса производственных мощностей на территорию других государств, для оптимизации издержек производства за счет использования дешевых факторов производства.

Одной из характерных особенностей, связанных с деятельностью ТНК, является изменение традиционных национальных экономических моделей и поступательный отход от аграрно-сырьевой специализации к промышленной в большинстве развивающихся стран. Такая трансформация обусловлена как субъективной внешнеэкономической стратегией ТНК, так и объективными процессами развития постиндустриальной экономики.

Таким образом, ТНК, используют местную дешевую рабочую силу на открываемых производственных комплексах по

производству материало- и трудоемкой продукцией, предназначенной для реализации на рынках индустриальных стран, что позволяет получать дополнительные объемы прибыли.

Выявляя положительные и отрицательные последствия воздействия экономической деятельности ТНК на все сферы национальной экономической модели, основной упор делается только на позитивные или негативные последствия в долгосрочном прогнозе для любого государства. Фактически направления деятельности ТНК трансформировались в определяющий экзогенный фактор развития для любой национальной экономики.

Однако начиная с 2008 года, вошедшего в историю как начало первого глобального кризиса, ситуация несколько изменилась. В посткризисный период актуализировались проблемы противодействия новым рискам развития мировой экономики. К нерешенным задачам восстановительного периода добавились проблемы, связанные с событиями 2014 г., после введения рядом стран ограничительных антироссийских торгово-экономических санкций.

К совокупным проблемам политико-экономического характера, обусловленных введением антироссийских торгово-экономических санкций и ответными мерами РФ в рамках «зеркального ответа», добавились проблемы нового типа, связанные с быстрым распространением пандемии, вызванной COVID-19. Мировая экономика, трансформированная в процессах санкционного противостояния, оказалась в достаточно сложной ситуации, которую большинство аналитиков все чаще

называют критической. Массовое сокращение объемов производства, добычи, международных перевозок и т. п., обусловленное введением карантинных и противоэпидемиологических мероприятий, резко снизило темпы развития мировой экономики. Особую опасность у специалистов вызывает ситуация в сегменте малого и среднего бизнеса, где число обанкротившихся и закрывшихся предприятий практически не поддается учету почти во всех странах мировой экономики.

Данное обстоятельство многократно повышает проявление риска социальной нестабильности на уровне национального государства и ускорение процессов монополизации мирового рынка в следствие объективного усиления крупнейших ТНК. Именно для ТНК, располагающих относительно высоким запасом прочности с точки зрения сохранения стабильности производства, конкурентоспособности и сырьевой обеспеченности, кризисные потрясения не представляются фатальными.

Помимо описанных рисков, необходимо особо выделить риск усиления давления со стороны ТНК для более полной реализации своих внешнеэкономических стратегий и ужесточения контроля над национальными рынками на национальные правительства.

Учитывая ситуацию, сложившуюся под влиянием пандемических ограничений и неопределенностью сроков их окончания, возрастает вероятность резкого снижения уровня экономической безопасности национального государства под влиянием возрастающей экспансионной активности крупнейших ТНК.

#### Литература:

1. Волков, Г. Ю., Локота О. В. Современная международная торговля: Учебное пособие. — Ростов н/Д: РИЦ ЮРИУ РАНХ и ГС, 2014.
2. Делягин, М. Г. Трансформация человечества / М. Г. Делягин. — Текст: непосредственный // Крах однополярного мира. — М.: Книжный мир, 2019. — с. 81–111.

## Проблемы в области предоставления социальной защиты спортсменам различного уровня

Рак Анна Викторовна, студент магистратуры

Сибирский государственный университет путей сообщения (г. Новосибирск)

**В** России социальная защита спортсменов не является комплексной системой и только сейчас встает на путь своего становления. Существующие программные документы и отдельные организационно-правовые механизмы, направленные на социальную защиту спортсменов в регионах, не имеют эффективного системного воздействия в данной сфере. Рассмотрев средства и методы социальной защиты в целом, необходимо выделить систему правового и экономического регулирования спортивной деятельности, которая предполагает наличие и совершенствование правового и экономического пакета соответствующих документов.

Понятие защита спортсмена с точки зрения обеспечения социальной защиты в системе спорта включает в себя не только защиту личных интересов, но и защиты прав спортивных клубов и государственных структур этой сферы, так как именно они обеспечивают весь процесс становления спортсмена и системы спорта [1].

Поэтому рассматривая средства и методы социальной защиты спорта в целом можно выделить систему правового и экономического регулирования спортивной деятельности, которая предполагает составление правового и экономического пакета соответствующих документов. В свою очередь механизмом государственной поддержки спорта будут являться определение

и установление определенных гарантий по социальной защите в случае травмирования спортсмена.

Рассматривая проблему оказания социального обеспечения и защиты спортсменов видно, что отсутствует специальное законодательство о страховании, минимальные стандарты страхования членов сборных команд различного уровня. Еще одной проблемой остается отсутствие медицинского обеспечения и системы переподготовки спортсменов различного уровня, которые заканчивая свою спортивную карьеру, становятся «непригодными» к дальнейшей трудовой деятельности вне спорта. Социальная поддержка нуждается в достаточном финансировании, которая имеет недостатки даже в сфере пенсионного обеспечения.

Специального рассмотрения требует также, проблема обеспечения и совершенствования института социальной защиты, где особого внимания требует к себе разработка системы мер на законодательном уровне, так как спортсмен будет выступать не только как частное лицо, которому государство должно обеспечить его частную деятельность по обеспечению социальной само-защищенности, но и как субъект конкретной сферы социума. Следовательно, необходимо провести специальный анализ правового статуса спортсмена, его деятельности в настоящее время и по завершению спортивной карьеры.

Рассматривая социальную группу спортсменов, можно предположить, что социальная защита как система должна гарантировать и организовывать на высоком уровне конкурентоспособность спортивной индустрии с любыми видами деятельности человека в обычной жизни. Только при таких условиях будет реализован на высоком уровне основной принцип организации и оказания социальной защиты спортсмена, которая предполагает, что всегда и во всем необходимо обязательно ориентироваться на то, что любая организация должна строиться на подчинении единому законодательству. Поэтому, попытки «создания» специализированных законов о социальной защите» и обеспечению спортивной деятельности спортсменов различного уровня, которые предпринимаются в нашей стране, являются недостаточными.

Вопросы реальной социальной защиты спортсменов предполагают внимание к этому аспекту жизнедеятельности спортсмена в течение всей спортивной карьеры, а не только социального обеспечения по ее завершении и материальной поддержки

и премирования во время таковой. При этом система социальной защиты должна предполагать не столько материальное обеспечение, сколько учет этого фактора в сочетании с иными мерами психологического плана по обеспечению социального благополучия в целом.

Защита спортсменов является неотъемлемой частью системы социальной защиты населения. Она играет важную роль в развитии данной сферы и нуждается в формировании комплексной системы мер и постоянном их совершенствовании. От степени эффективности мероприятий, реализуемых в этой области, зависит здоровье и благосостояние спортсменов и членов их семей, а, соответственно, и состояние физической культуры и спорта в стране в целом, здоровье нации.

Необходимость «регулирования института спорта на законодательном уровне», которое будет включать вопросы социальной защиты спортсменов, остается принципиально важной. Прежде всего, это обусловлено тем, что каждый гражданин, занимаясь спортивной деятельностью должен иметь право на предоставление ему соответствующих условий, так как это целесообразно с различных точек зрения таких как, воспитательная, политическая, экономическая и юридическая [3, с. 232].

Только в таких условиях «занятия спортом становятся правом, гарантированным государством всем гражданам, только при этом возможна гарантированная социальная защита и в системе спорта» [2, с. 55].

Социальная защита спортсменов как единая система должна формировать и гарантировать конкурентоспособность спортивной индустрии с любыми видами трудовой деятельности человека в обычной жизни на высоком уровне. Только при таких условиях будет реализован принцип организации и оказания социальной защиты спортсменам, которая предполагает подчинение единому законодательству.

Таким образом, выявив недостаточность мер социальной защиты спортсменов различного уровня, установленных не только в законодательстве Российской Федерации, но и субъектов Российской Федерации, возникла необходимость формирования комплексной программной и нормативной базы, которая реально обеспечит реализацию прав спортсменов. Для этого потребуется дополнительная разработка мероприятий по решению проблемы адресной социальной защиты спортсменов.

#### Литература:

1. Багов, Р. А. Физическая культура и спорт как фактор социальной защиты населения: Проблемы и перспективы формирования системы индивидуальной социальной защищенности / Р. А. Багов, М. П. Безруков. — М.: 2009. — 38 с.
2. Бауэр, В. Г. Социальная значимость физической культуры и спорта в современных условиях России / В. Г. Бауэр. // Спорт для всех, 2013. — №3 — с. 50–56.
3. Безруков, М. П. Социальная защита и институт спорта (социокультурный анализ) / М. П. Безруков. — М.: Тривант, 2001. — 232 с.

## Анализ и управление оборотными средствами в ООО «Майкорское»

Таратухин Александр Владимирович, студент

Научный руководитель: Серогодский Владимир Эдуардович, кандидат экономических наук, доцент  
Пермский государственный аграрно-технологический университет имени академика Д. Н. Прянишникова

*В статье проводится анализ состава, структуры, источников формирования, оценка эффективности использования оборотных средств конкретного предприятия и на их основе предлагаются рекомендации, направленные на совершенствование управления данными средствами.*

*Ключевые слова: оборотные средства, оборотный капитал, оборачиваемость оборотных средств, повышение эффективности управления оборотными средствами.*

Высокоэффективное управление оборотным капиталом относится к числу ключевых элементов успешного функционирования предприятия на рынке. На сегодняшний день особенно значимым является решение вопроса, связанного с разработкой и реализацией действенного механизма принятия финансовых решений в сфере управления оборотным капиталом, в виду того, что у большинства предприятий имеется проблема нехватки средств, необходимых для осуществления своей деятельности в условиях нарастающей конкуренции [5, с. 522]. Поэтому управление оборотными средствами и разработка мероприятий, направленных на повышение эффективности управления оборотными средствами, в настоящее время являются актуальными вопросами для многих предприятий.

Анализ эффективности управления оборотными средствами представим на примере предприятия, имеющего статус производителя сельскохозяйственной продукции — ООО «Майкорское» (Юсьвинский муниципальный район Пермского края). Производственное направление ООО «Майкорское» — молочное животноводство и растениеводство.

Оценку эффективности управления оборотными средствами предприятия целесообразно начинать с изучения состава и структуры его оборотных средств (табл. 1).

За анализируемый период с 2017 г. по 2019 г. величина оборотных активов увеличилась на 10 277 тыс. руб. или в два раза.

Запасы, представленные в своем большинстве кормовой базой, снизились с 81,7 % от стоимости оборотных активов предприятия на 31.12.2017 г. до 65,0 % на 31.12.2019 г., т. е. на 16,7 %. За 2017–2019 гг. произошел рост их стоимости на 4 934 тыс. руб. или 57,8 %, что говорит о расширении деятельности организации.

Дебиторская задолженность занимает второе место по величине удельного веса в оборотных активах ООО «Майкорское». Ее доля на 31.12.2017 г. составляла 10,0 %, на 31.12.2018 г. — 17,1 % и на 31.12.2019 г. возросла до 34,7 %. Сумма дебиторской задолженности за 2017–2019 гг. увеличилась на 6 136 тыс. руб. или в семь с лишним раз. Рост дебиторской задолженности оценивается отрицательно как фактор ухудшения платежной дисциплины покупателей предприятия.

Денежные средства сокращаются с 8,3 % от стоимости оборотных активов на 31.12.2017 г. до 0,3 % на 31.12.2019 г. Снижение данной статьи за 2017–2019 г. составило 793 тыс. руб. или 92,0 %.

Структура оборотных средств ООО «Майкорское» является типичной для сельскохозяйственных предприятий, в которой значительное место занимают запасы.

Далее целесообразно проанализировать источники формирования оборотных активов изучаемого предприятия (табл. 2).

В структуре источников финансирования оборотных средств преобладают привлеченные источники. Так, их доля в 2017 году составляла 76,7 %, в 2018 году уменьшилась до 46,5 %, а в 2019 году выросла до 52,5 %, т. е. в целом за 2017–2019 гг. снизилась на 24,2 %. За счет собственных источников было сформировано 23,3 % оборотных средств в 2017 году и 24,8 % оборотных активов — в 2019 году. Остальное финансирование производилось за счет заемных источников. В 2017 году они вообще отсутствовали, в 2018 году на них приходилось 20,0 %, а в 2019 году — 24,8 %.

Таким образом, за 2017–2019 гг. наблюдалось увеличение доли собственных источников в формировании оборотных средств, что является положительным моментом в деятельности предприятия.

Таблица 1. Состав и структура оборотных средств предприятия

Показатели	На 31.12. 2017 г.		На 31.12. 2018 г.		На 31.12. 2019 г.		Абсолютные изменения 2019 г. к 2017 г.	
	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %
1. Запасы	8 529	81,7	10 856	75,0	13 463	65,0	4 934	-16,7
2. Дебиторская задолженность	1 045	10,0	2 471	17,1	7 181	34,7	6 136	24,7
3. Денежные средства	862	8,3	1 145	7,9	69	0,3	-793	-8,0
Итого	10 436	100,0	14 472	100,0	20 713	100,0	10 277	0,0

Таблица 2. Источники формирования оборотных средств предприятия

Показатели	На 31.12.2017 г.		На 31.12.2018 г.		На 31.12.2019 г.		Абсолютные изменения 2019 г. к 2017 г.	
	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %
1. Оборотные активы	10 436	100,0	14 472	100,0	20 713	100,0	10 277	0,0
2. Источники формирования оборотных активов всего, в т. ч.:	10 436	100,0	14 472	100,0	20 713	100,0	10 277	0,0
— собственные	2 429	23,3	4 844	33,5	5 141	24,8	2 712	1,5
— заемные	0	0,0	2 900	20,0	4 695	22,7	4 695	22,7
— привлеченные	8 007	76,7	6 728	46,5	10 877	52,5	2 870	-24,2

Таблица 3. Показатели оборачиваемости оборотных средств предприятия

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Абсолютные изменения 2019 г. к 2017 г.
1. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, в раз	1,68	2,00	1,73	0,05
2. Период оборачиваемости оборотных средств, в днях	215	180	208	-7
3. Коэффициент закрепления оборотных средств	0,60	0,50	0,58	-0,02
4. Эффективность: (+) вовлечение, (-) высвобождение, тыс. руб.	х	-2 383	2 345	х
5. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, раз	13,82	14,14	6,31	-7,51
6. Период оборота дебиторской задолженности, дней	26	25	57	31
7. Коэффициент оборачиваемости МПЗ, раз	2,02	2,56	2,50	0,48
8. Период оборота МПЗ, дней	179	140	144	-35
9. Коэффициент оборачиваемости денежных средств, раз	35,09	24,77	50,13	15,04
10. Период оборота дебиторской задолженности, дней	10	15	7	-3

Для более полного анализа эффективности управления оборотными средствами организации в таблице 3 представлены показатели, характеризующие оборачиваемость ее оборотных средств.

За анализируемый период увеличился коэффициент оборачиваемости оборотных средств на 0,05 оборота, уменьшился коэффициент закрепления на 0,02 и это высвободило из оборота предприятия денежные средства в размере 38 тыс. руб. (2 345–2 383 = -38 тыс. руб.). Таким образом, в 2019 г. по сравнению с 2017 г. в ООО «Майкорское» стали более эффективно использовать оборотные средства.

Что касается отдельных элементов оборотных средств ООО «Майкорское», то следует отметить ускорение оборачиваемости запасов и денежных средств при одновременном замедлении оборачиваемости дебиторской задолженности.

Таким образом, можно сделать вывод о более эффективном использовании оборотных средств ООО «Майкорское» на протяжении 2017–2019 гг. в целом и всех их элементов, за исключением, дебиторской задолженности.

Для повышения эффективности управления оборотными средствами в ООО «Майкорское» необходимо рекомендовать оптимизировать величину данных средств, в частности, дебиторской задолженности и запасов. Уменьшить размер дебиторской задолженности предприятию можно за счет факторинговых операций и разработки регламента управления дебиторской задолженностью, а снизить материальные оборотные средства — внедрением системы закупок и складирования запасов, т. к. это поможет определить реальную потребность в данных ресурсах.

Литература:

1. Королев, Е. В. Анализ эффективности использования оборотного капитала и разработка стратегии управления оборотным капиталом корпорации / Е. В. Королев // Экономика и социум. — 2017. — №2 (33). — с. 1508–1511.
2. Кувайцева, А. З. Оборотные активы предприятия: понятие, необходимость анализа и управление ими в современных условиях / А. З. Кувайцева // Международный академический вестник. — 2018. — №11 (31). — с. 25–26.
3. Липчиу, Н. В. Формирование эффективной системы управления оборотными активами организации / Н. В. Липчиу // Вестник Академии знаний. — 2020. — №1 (36). — с. 322–324.

4. Нехайчук, Д. В. Теоретические основы формирования и использования оборотного капитала / Д. В. Нехайчук, Ю. С. Нехайчук, И. М. Шаповалова, А. В. Жучик // Вестник Алтайской академии экономики и права. — 2019. — №1–2. — с. 131–139.
5. Теряева, Н. В. Особенности управления оборотным капиталом организации / Н. В. Теряева, Е. Г. Шатковская // Весенние дни науки ВШЭМ. Сборник докладов международной конференции студентов и молодых ученых. — Екатеринбург, 2019. — с. 522–523.

## Анализ развития банковского рынка кредитования

Толмачева Ирина Вильевна, кандидат экономических наук, доцент;  
Шкильнюк Ася Васильевна, студент магистратуры  
Тираспольский межрегиональный университет (Молдова)

*В статье обозначены и описаны этапы становления и развития банковской системы Приднестровья, которая отличительна тем, что в конце двадцатого века банковская система включала 15 коммерческих банков, которые были оптимизированы и сокращены. Авторами подробно описаны и проанализированы процессы кредитования и депонирования по отраслям экономики, корпоративным клиентам и физическим лицам, указано, что на сегодняшний день кроме Центрального банка функционируют еще три коммерческих банка. В конце статьи авторы формулируют общие выводы.*

*Ключевые слова:* банковская система, центральный банк, коммерческие банки, корпоративные клиенты, население.

Банки являются неотъемлемой частью современного денежного хозяйства, финансовой системы государства, их деятельность тесно связана с потребностями производства. Они находятся в центре экономической жизни, обслуживая интересы производителей, и тем самым, создают связь между промышленностью и торговлей, сельским хозяйством и населением.

Современная банковская система — это сфера многообразных услуг своим клиентам: от судно и расчетно-кассовых операций, определяющих основу банковского дела, до новейших форм денежно-кредитных и финансовых инструментов (лизинг, факторинг, траст и т. д.). Банковская система трансформируется, изменяется в зависимости от требований развития общества, государства [4, с.44].

Банковская система, как неотъемлемая часть экономики государства, полноценно вносит свой вклад в решение вопросов экономического и социального развития государства. От устойчивости и стабильности функционирования банковской системы зависит и финансовая стабильность и устойчивость всего государства [3, с.29].

В Приднестровье сложилась двухуровневая банковская система, верхний уровень представлен Приднестровским республиканским банком (Центральный банк), а нижний — сетью коммерческих банков и их филиалами [1, с.40].

Первым банком в Приднестровье был Приднестровский региональный акционерно-коммерческий банк «Агропромбанк». Решение о его создании было принято 1 апреля 1991 года на Правлении «Агропромбанк СССР». С момента регистрации и до конца 1992 года Приднестровский региональный акционерно-коммерческий «Агропромбанк» совмещал функции коммерческого и Центрального банка. 22 декабря 1992 года было принято Постановление Верховного Совета ПМР «О создании Приднестровского Республиканского банка». Законами «О Центральном банке ПМР», «О банках и банковской деятель-

ности в ПМР» закреплён юридический статус Приднестровского государственного банка в качестве Центрального банка.

На основании принятого законодательства был создан Приднестровский Государственный акционерно-коммерческий Сберегательный банк «PRISBANK» 21 января 1993 года и был зарегистрирован Приднестровским республиканским банком ПМР 16 ноября 1993 года (регистрационный №5). Следующий коммерческий банк ОАО «Эксимбанк» работает на рынке банковских услуг с 11 ноября 1993 года, имеет Генеральную банковскую лицензию Приднестровского республиканского банка, серия АЮ №0012755 от 18 сентября 2001 года и проводит все виды банковских операций в национальной и иностранных валютах.

Во второй половине 90-х годов двадцатого века, активно проводилась работа по укрупнению, росту надёжности и устойчивости коммерческих банков. Проведенные мероприятия способствовали существенному сокращению общего количества коммерческих банков и росту размеров их уставных фондов. Если в 1995 году на территории Приднестровья действовало 15 коммерческих банков, то на 1 января 2010 года функционировало уже 9 банков. Ведущее место по количеству банков занимал город Тирасполь, где были размещены Приднестровский республиканский банк, Открытое акционерное общество «БизнесИнвестБанк», ЗАО «Приднестровский Сбербанк», ЗАО «Тираспромстройбанк», ЗАО АКБ «Ипотечный», ЗАО «Агропромбанк», ЗАО «Тиротекс Банк». К другим банковским центрам Приднестровья относился город Бендеры, где размещено ОАО «Бендерсысоцбанк».

На 1 января 2020 года банковская система Приднестровья представлена тремя коммерческими банками: ЗАО «Агропромбанк», ЗАО «Приднестровский Сберегательный банк» и ОАО «Эксимбанк», функционирующими в форме акционерных обществ на основании генеральных лицензий и одной кредитной организацией, осуществляющей отдельные виды операций.

Рассмотрим состояние процесса кредитования по отдельным отраслям экономики, что важно для развития государства.

Коэффициент институциональной насыщенности государства банковскими учреждениями, рассчитывается как количество банков на 100 тыс. человек, составляет 0,6. Территориальная инфраструктура банковской системы состоит из 14 филиалов и 219 отделений коммерческих банков.

Таким образом, коммерческие банки обеспечивают услугами в среднем 2,0 тыс. чел., постоянно проживающих на территории государства. В разрезе городов и районов наибольшая концентрация филиалов и отделений определяется в городе Тирасполь — 27,9 %, городе Рыбница и Рыбницком районе — 19,7 %. Несмотря на то, что в Приднестровье в настоящий момент функционируют всего три коммерческих банка, этого вполне достаточно для предоставления кредитных банковских услуг юридическим лицам, индивидуальным предпринимателям и всем физическим лицам, проживающим на территории государства.

Один из основных источников, который способствовал притоку денежных ресурсов в банковскую систему государства — корпоративный сектор. По итогам 2019 года остатки средств на текущих счетах и срочных депозитах юридических лиц выросли на 647,8 млн. руб. (+17,5 %), составив 4 345,2 млн. руб., или 54,2 % ресурсной базы банков.

Более активная динамика наблюдалась в части привлечений ресурсов физических лиц (+20,4 %). Счета граждан пополнились на 520,4 млн. руб., до 3 068,3 млн. руб., сформировав 38,3 % совокупных обязательств. Расширение остатков на счетах корпоративных и частных клиентов улучшило качество ресурсной базы: коэффициент клиентской базы возрос на 2,7 п.п., до 92,5 %.

За счет размещения корпораций в банках денежных сумм на депозиты улучшил свою структуру и депозитный портфель. Остатки на них превысили уровень на начало 2019 года на 23,4 %, или на 379,7 млн. руб. Таким образом, на 1 января 2020 года срочные депозиты корпоративных клиентов составили 2 003,9 млн. руб.

На фоне увеличения объема депозитной базы, активность кредитования банковского сектора сохранилась по всем направлениям — как по розничному и корпоративному, так и по финансовому сегменту.

Задолженность юридических и физических лиц по кредитам перед банками за 2019 год увеличилась на 8,5 %, или на 312,0 млн. руб., сложившись на 1 января 2020 года на уровне 3 962,5 млн. руб. Таким образом, на кредитование субъектов нефинансового сектора экономики коммерческими банками были направлены 40,7 % суммарных ресурсов-нетто банковской системы.

Ёмкость кредитного портфеля банков для юридических лиц характеризовалась ростом на 4,4 %, или на 121,1 млн. руб. По состоянию на 1 января 2020 года задолженность хозяйствующих субъектов сложилась на отметке 2 845,6 млн. руб., что соответствует 71,8 % кредитных вложений в нефинансовый сектор экономики. Увеличилась задолженность юридических лиц за счет увеличения валютных кредитов (на 9,4 %, или на 215,8 млн. руб.

в эквиваленте), в результате чего степень валютизации корпоративных кредитов возросла на 4,0 п.п., до 88,1 %. В то же время рублёвая задолженность сократилась на 21,8 %, или на 94,7 млн. руб. Таким образом, на 1 рубль ссуд в национальной валюте приходилось 7,38 рубля кредитов, выданных в иностранной валюте, тогда как на начало 2019 года данное соотношение составляло 1: 5,27.

Увеличился спрос предприятий реального сектора в части среднесрочных кредитов: их сумма увеличилась на 12,2 %, или на 89,4 млн. руб., до 823,5 млн. руб., а удельный вес — на 2,0 п.п., до 28,9 %. Задолженность по кредитным ресурсам сроком погашения свыше 3 лет, занимающая 59,3 % совокупного показателя, продемонстрировала менее активную динамику роста (+1,6 %, или +25,8 млн. руб., до 1 688,4 млн. руб.).

В структуре кредитных вложений по секторам экономики традиционно большая часть ссудной задолженности принадлежала предприятиям промышленности (43,4 %). Однако по сравнению с началом года она сократилась на 41,9 млн руб. (-3,3 %) и составила 1 235,7 млн. руб. В то же время существенно увеличились заимствования аграрного сектора — на 112,3 млн. руб. (+18,0 %), до 737,7 млн руб., что соответствует 25,9 % общей задолженности реального сектора.

Обязательства торгово-посреднических фирм возросли на 87,6 млн. руб. (+13,8 %) и на 1 января 2020 года составили 721,3 млн. руб., или 25,3 % совокупного показателя.

Задолженность по кредитам строительных предприятий сложилась в объёме 5,6 млн. руб. (сокращение в 2,2 раза, или на 6,9 млн руб.). Динамика кредитов нефинансовому сектору в большей степени определялась повышением спроса физических лиц. По отношению к началу отчётного года задолженность населения по кредитам возросла на 20,6 %, или на 190,9 млн. руб., до 1 116,9 млн. руб., что соответствует 28,2 % кредитных вложений банков в нефинансовый сектор. Предпочтение в отчётном периоде было отдано рублёвым заимствованиям (+29,9 %, или +200,3 млн. руб., до 869,9 млн. руб.), тогда как задолженность по валютным кредитам сократилась на 3,7 %, или на 9,4 млн. руб., до 247,0 млн. руб., в результате чего степень валютизации потребительских ссуд снизилась на 5,6 п.п., до 22,1 %.

В разрезе срочности ключевым фактором повышательной динамики розничного кредитного портфеля выступило более чем трёхкратное расширение долгосрочного сегмента до 445,4 млн. руб. (+303,2 млн. руб.), что составило 39,9 % задолженности физических лиц (15,4 % — на начало 2019 года). Это было простимулировано в том числе реализацией президентской программы по достройке жилья, а также активизацией коммерческих банков по кредитованию населения под залог недвижимости [2, с.20].

Расширение масштабов кредитования граждан было характерно для всех коммерческих банков, при этом наибольшим оно сложилось в ОАО «Эксимбанк» (+24,8 %, или +48,9 млн. руб.) вследствие активного наращивания жилищного кредитования. Эта динамика повысила участие банка на рынке кредитования населения на 0,7 п.п., до 22,0 %. Несмотря на значительный вклад ЗАО «Агропромбанк» (+111,0 млн. руб.) в прирост розничного кредитного портфеля, доля данного банка не измени-

лась (58,1 % совокупного показателя), что обусловлено наращиванием задолженности населения в темпах, сопоставимых средним по банковской системе (+20,6 %). На этом фоне позиции ЗАО «Приднестровский Сбербанк» ослабли с 20,6 % до 19,9 %, несмотря на рост объемов выданных потребительских кредитов (+16,2 %, или +31,0 млн. руб.).

Просроченная задолженность по кредитам увеличилась в 1,6 раза и на конец 2019 года составила 260,4 млн. руб., что соответствует 6,6 % совокупного объема кредитов и займов нефинансового сектора (4,6 % на 1 января 2019 года). Данная динамика была обусловлена значительным ростом сумм не погашенных в срок обязательств юридических лиц (в 1,7 раза, до 152,0 млн. руб.). Доля просроченных займов в корпоративном кредитном портфеле на 1 января 2020 года составила 5,3 % (+2,0 п.п. к значению на 1 января 2019 года). Остаток просроченной задолженности по кредитам населения повысился на 39,9 %, до 108,4 млн руб., или 9,7 % в структуре розничных кредитов.

Совокупный объем выданных коммерческими банками кредитов нефинансовому сектору на конец отчетного периода оказался практически вдвое ниже величины клиентской базы, что свидетельствует о наличии потенциала в использовании привлеченных средств клиентов для последующего кредитования экономики. Однако возможности его реализации связаны не только с наличием/отсутствием эффективных проектов, требующих финансирования, и сопутствующих рисков, но и с проблемами дисбаланса валютной структуры имеющихся ресурсов

и активов. Вместе с тем, на фоне роста объема кредитных вложений и приравненных к ним средств, доля активов банков, приносящих прямой доход, в валюте баланса за год увеличилась на 6,7 п.п., до 60,1 % активов-нетто (при оптимальном значении в пределах 75–85 %) [2, с.23].

Таким образом, подводя итог, можно сделать вывод, что банки государства являются основой экономики, своеобразной кровеносной системой экономического общества. Без них не может существовать современное общество, так, как именно банки, являясь центром через которые осуществляются платежи, формируют нормальное функционирование предприятий, проведение платежей и расчетов. Процессы, происходящие в конце двадцатого века на постсоветском пространстве приводили к изменению подходов к выстраиванию и формированию новых банковских систем. Со временем банковская система государства была адаптирована под количество населения, объемы необходимых ресурсов для корпораций для развития и поддержания бизнеса, поэтому и на сегодняшний день функционирует кроме Центрального банка и три коммерческих банка. Приведенные данные по состоянию кредитования отраслей экономики и населения, внесения ими депозитов, следует отметить, что в отдельные периоды на рост или снижение того или иного показателя влияют решения, принимаемые Центральным банком как мегарегулятором государства, а также реагируя на изменения экономической ситуации в соседних государствах.

#### Литература:

1. Кредитные отношения в современной экономике: монография / коллективов авторов; под ред. проф. О. И. Лаврушина проф. Е. В. Травкиной. — Москва: КНОРУС, 2020. — 354 с.
2. Развитие банковской системы в 2019 году // Вестник Приднестровского республиканского банка: Информ. —аналит. издание/ ПРБ [УМАиРДО]. — Тирасполь: ПРБ, 2020. — №1–67 с.
3. Толмачева, И. В. финансовая стабильность государства и критерии ее определения // Сибирская финансовая школа. —2019. — №4 (135). — с. 29–36
4. Финансовые рынки в условиях цифровизации: монография / под ред. К. В. Криничанского. — Москва: КНОРУС, 2020. — 372 с.

## Процесс кредитования юридических лиц

Толмачева Ирина Вильевна, кандидат экономических наук, доцент;  
Шкильнюк Ася Васильевна, студент магистратуры  
Тираспольский межрегиональный университет (Молдова)

*В статье указана необходимость для коммерческих банков определения уровня кредитоспособности при рассмотрении заявки на выдачу кредитов. Авторами перечислены формы отчетности, которые явились основой для проведения финансовых расчетов, подробно описаны и проанализированы коэффициенты трех групп — финансовой устойчивости, ликвидности, рентабельности. В выводах после расчетов уточнено соответствие нормативным уровням по рассчитанным показателям. В конце статьи авторы формулируют общие выводы.*

*Ключевые слова: заявка на кредит, кредитоспособность, финансовые расчеты коэффициентов, формы бухгалтерской, финансовой отчетности.*

**П**роцесс кредитования банком хозяйствующих субъектов невозможен без проведения оценки кредитоспособности предприятия, то есть определения уровня финансового состояния и финансовых возможностей. Коммерческий банк в процессе реализации банковского кредитования стремится свести к нулевой отметке все возможные банковские риски, тем самым предот-

вращая нанесение ущерба своей деятельности. Поэтому на примере конкретного хозяйствующего субъекта приведем частичный финансовый анализ ряда групп финансовых показателей [1, с.132]. Для оценки кредитоспособности заёмщика ЗАО «Агропромбанк» использует в своей практике метод финансовых коэффициентов. Данный анализ производится с целью определить способность и готовность заёмщика вернуть испрашиваемую ссуду в соответствии с условиями кредитного договора. Базой исследования было выбрано открытое акционерное общество «Тираспольского молочного комбината».

Информационной основой для осуществления финансовых расчетов является:

форма №1 «Балансовый отчет о финансовом положении» за 2017, 2018, 2019 года;

форма №2 «Отчет о совокупном доходе» за 2017, 2018, 2019 года.

Определим кредитоспособность ОАО «Тираспольского молочного комбината» при помощи метода финансовых коэффициентов. Для этого необходимо рассчитать:

коэффициенты финансовой устойчивости организации;

коэффициенты платежеспособности организации;

коэффициенты доходности и рентабельности организации [2, с.22].

Приведем расчеты коэффициентов финансовой устойчивости организации.

Коэффициент автономии (степень финансовой независимости). Одним из важнейших показателей, характеризующих финансовую стабильность организации, ее независимость от внешних источников финансирования является коэффициент автономии (степень финансовой независимости), равный доле собственных средств в общей стоимости имущества организации.

$$Ka = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Имущество организации (Активы)}} \quad (1)$$

Минимальное значение коэффициента автономии оценивается на уровне 0,5. Такое значение показателя предполагает, что все обязательства организации могут быть покрыты собственными средствами. Рост коэффициента автономии свидетельствует об увеличении финансовой устойчивости и независимости (самостоятельности) организации, а также о снижении риска финансовых затруднений.

$$Ka(2017) = \frac{44231,90}{47174,8} = 0,94$$

$$Ka(2018) = \frac{46394,70}{48680,00} = 0,95$$

$$Ka(2019) = \frac{52612,70}{58989,90} = 0,89$$

По полученным результатам расчетов коэффициента автономии за 3 года можно отметить следующее, так как в течении 2017, 2018, 2019 годов коэффициент автономии выше минимального значения 0,5, то это свидетельствует об увеличении финансовой устойчивости и независимости организации, а также о снижении риска финансовых затруднений.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{соотн.ЗК и СК}} = \frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Собственный капитал}} \quad (2)$$

Значение коэффициента показывает, сколько заемных средств привлечено организацией на 1 рубль, вложенных в активы собственных средств. Нормальное значение меньше или равно 1. Превышение собственных средств по кредитам свидетельствует о финансовой и экономической стабилизации организации, достаточной финансовой стабильности и относительной независимости от внешних финансовых источников.

$$K_{\text{соотн.ЗК и СК}}(2017) = \frac{2942,90}{44231,90} = 0,07$$

$$K_{\text{соотн.ЗК и СК}}(2018) = \frac{2285,30}{46394,70} = 0,05$$

$$K_{\text{соотн.ЗК и СК}}(2019) = \frac{6377,20}{52612,70} = 0,12$$

По полученным результатам расчетов коэффициента соотношения заемных и собственных средств за 3 года можно отметить следующее, что коэффициенты соотношения собственных и заемных средств в пределах нормы, а это значит, что финансовая устойчивость и независимость предприятия от заемного капитала высокая.

Для сохранения минимальной финансовой стабильности организации коэффициент соотношения собственных и заемных средств должен быть ограничен значением отношения стоимости мобильных и иммобилизованных средств.

$$K_{\text{соотн.м/и}} = \frac{\text{Краткосрочные активы}}{\text{Долгосрочные активы}} \quad (3)$$

Для анализа структуры капитала организации определяется отношением краткосрочных заемных средств к общей сумме заемного капитала. Чем ниже доля краткосрочного капитала в общей сумме кредита, тем выше финансовая устойчивость организации и риск финансового неравновесия.

$$K_{\text{соотн.м/и}}(2017) = \frac{31382,10}{15792,70} = 1,99$$

$$K_{\text{соотн.м/и}}(2018) = \frac{32669,50}{16010,10} = 2,04$$

$$K_{\text{соотн.м/и}}(2019) = \frac{49541,90}{9448,00} = 5,24$$

По полученным результатам расчетов отношения стоимости мобильных и иммобилизованных средств за 3 года можно отметить следующее, так как полученные значения в пределах нормы значит на предприятии большую часть занимают оборотные активы. Наблюдается рост коэффициента за счет увеличения оборотных активов и снижения внеоборотных активов особенно в 2019 году.

Коэффициент мобильности оборотных средств. Важным для оценки устойчивости финансового состояния организации является коэффициент мобильности оборотных средств, определяемый отношением стоимости абсолютно готовых к платежу оборотных средств к общей стоимости оборотных средств организации (Итог раздела 2. балансового отчета о финансовом положении «Краткосрочные (оборотные) активы»).

$$K_{\text{моб.}} = \frac{\text{Денежные средства и денежные эквиваленты} + \text{Краткосрочные финансовые активы}}{\text{Оборотные (мобилизованные) средства}} \quad (4)$$

$$K_{\text{моб.}}(2017) = \frac{8233,40}{31382,10} = 0,26$$

$$K_{\text{моб.}}(2018) = \frac{10009,80}{32669,90} = 0,31$$

$$K_{\text{моб.}}(2019) = \frac{18922,50}{49541,90} = 0,38$$

По полученным результатам расчетов коэффициент мобильности оборотных средств за 3 года можно отметить следующее, значение мобильности оборотных средств находится на уровне 0,26 за 2017 год, 0,31 за 2018 год, и 0,38 за 2019 год — это говорит об ускорении оборачиваемости имущества предприятия.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами это соотношение разницы между источниками собственных средств (акционерного капитала) и внеоборотных активов с фактической стоимостью текущих активов, принадлежащих организации, в виде запасов, незавершенного производства, готовой продукции, денежных средств и их эквивалентов, краткосрочная торговая и прочая дебиторская задолженность, прочие оборотные активы. Значение отношения собственных средств, превышающее 0,1, считается нормальным.

$$K_{\text{обесп.СС}} = \frac{\text{Собственный капитал} - \text{Долгосрочные (внеоборотные) активы}}{\text{Оборотные (мобилизованные) средства}} \quad (5)$$

$$K_{\text{обесп.СС}}(2017) = \frac{44231,90 - 15792,70}{31382,10} = 0,91$$

$$K_{\text{обесп.СС}}(2018) = \frac{46394,70 - 16010,10}{32669,50} = 0,93$$

$$K_{\text{обесп.СС}}(2019) = \frac{52612,70 - 9448,00}{49541,90} = 0,87$$

По полученным результатам расчетов коэффициента обеспеченности собственными средствами за 3 года можно отметить то, что коэффициент обеспеченности собственными средствами выше нормального значения 0,1. Это говорит о том, что компания полностью платежеспособна, наивысшее значение данного коэффициента было достигнуто в 2018 году.

Коэффициент прогноза банкротства характеризует удельный вес чистого оборотного капитала в сумме актива баланса организации и рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{банкр.}} = \frac{\text{Оборотные (мобилизованные) средства} - \text{Краткосрочные обязательства}}{\text{Имущество организации (активы)}} \quad (6)$$

$$K_{\text{банкр.}}(2017) = \frac{31382,10 - 2942,90}{47174,80} = 0,60$$

$$K_{\text{банкр.}}(2018) = \frac{32669,50 - 2285,30}{48680,00} = 0,63$$

$$K_{\text{банкр.}}(2019) = \frac{49541,90 - 6377,20}{58989,90} = 0,73$$

По полученным результатам расчетов коэффициента прогноза банкротства за 3 года можно отметить следующее, что значение коэффициентов в 2017, 2018 и 2019 годах выше 0, это значит, что организация не испытывает финансовых затруднений [5, с.163].

Далее проведем анализ платежеспособности организации, который осуществляется путем измерения доступности и получения средств для платежей по первому платежу. Платежеспособность выражается в показателях ликвидности.

Коэффициент абсолютной ликвидности равен отношению стоимости наиболее ликвидных активов к сумме наиболее срочных обязательств [3, с.2238].

$$K_{\text{абс.ликв.}} = \frac{\text{Оборотные (мобилизованные) средства} - \text{Краткосрочные обязательства}}{\text{Имущество организации (активы)}} \quad (7)$$

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, сколько из своих обязательств организация может немедленно погасить наличными и высоколиквидными ценными бумагами. Его стоимость признается достаточной на уровне не менее 0,25–0,3, то есть организация может немедленно погасить свои обязательства на 25–30 %.

$$K_{\text{абс.ликв.}}(2017) = \frac{31382,10 - 2942,90}{47174,80} = 0,60$$

$$K_{\text{абс.ликв.}}(2018) = \frac{32669,50 - 2285,30}{48680,00} = 0,63$$

$$K_{\text{абс.ликв.}}(2019) = \frac{49541,90 - 6377,20}{58989,90} = 0,73$$

По полученным результатам расчетов коэффициента абсолютной ликвидности за 3 года можно отметить следующее: значения коэффициента абсолютной ликвидности за 2017 составляет 0,60 то есть 60 %, за 2018 год коэффициент абсолютной ликвидности составляет 0,63, то есть 63 % и за 2019 год — 0,73 то есть 73 % это означает, то что организация может немедленно погасить свои обязательства.

Коэффициент критической (промежуточной) ликвидности показывает, сколько средств может быть погашено при наличии погуплений средств от должников.

$$K_{\text{пром.ликв.}} = \frac{\text{Быстроликвидные активы}}{\text{Краткосрочные обязательства}} \quad (8)$$

Коэффициент промежуточной ликвидности отражает прогнозируемые платежные возможности организации при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами. Нормативное значение данного показателя не менее 0,7–0,8.

$$K_{\text{пром.ликв.}}(2017) = \frac{11967,20}{2942,90} = 4,07$$

$$K_{\text{пром.ликв.}}(2018) = \frac{13550,70}{2285,30} = 5,93$$

$$K_{\text{пром.ликв}}(2019) = \frac{26581,80}{6377,20} = 4,17$$

По полученным результатам расчетов коэффициента критической ликвидности за 3 года можно отметить следующее, значение коэффициента в 2017, 2018, 2019 годах выше нормативного, что свидетельствует о возможности своевременно провести расчеты с дебиторами.

Коэффициент текущей ликвидности (общий коэффициент покрытия) показывает, сможет ли организация рассчитаться по своим краткосрочным обязательствам всеми оборотными активами, включая производственные запасы и незавершенное производство.

$$K_{\text{тек.ликв}} = \frac{\text{Оборотные (мобилизованные) средства}}{\text{Краткосрочные обязательства}} \quad (9)$$

Значение коэффициента покрытия должно быть равно или больше 2.

$$K_{\text{тек.ликв}}(2017) = \frac{31382,10}{2942,90} = 10,66$$

$$K_{\text{тек.ликв}}(2018) = \frac{32669,50}{2285,30} = 14,29$$

$$K_{\text{тек.ликв}}(2019) = \frac{249541,90}{6377,20} = 7,76$$

По полученным результатам расчетов коэффициента текущей ликвидности за 3 года можно отметить следующее: значение коэффициента текущей ликвидности в 2017, 2018, 2019 годах больше двух, значит организация способна погасить свои обязательства.

Коэффициент восстановления или утраты платежеспособности. Чтобы оценить, имеет ли организация реальную возможность восстановить или потерять платежеспособность в течение определенного периода времени, рассчитывается коэффициент возмещения или потери платежеспособности, который определяется отношением текущего коэффициента ликвидности к его установленной стоимости. Коэффициент восстановления платежеспособности рассчитывается на основе периода, равного 6 месяцам, если значение текущего коэффициента ликвидности или предоставление собственных средств ниже нормативного уровня. Если значения коэффициентов ниже нормативного уровня, то коэффициент потери платежеспособности должен рассчитываться на основе периода, равного 3 месяцам.

$$K_{\text{восст.}} = \frac{K_{\text{ф}} + P_{\text{в}}(y) \div T \times (K_{\text{ф}} - K_{\text{н}})}{K_{\text{норм.}}} \quad (10)$$

где  $K_{\text{ф}}$  — фактическое значение коэффициента текущей ликвидности в конце отчетного периода,

$P_{\text{в}}(y)$  — период восстановления (утраты) платежеспособности в месяцах (восстановления — 6 месяцев, утраты — 3 месяца),

$T$  — отчетный период в месяцах,

$K_{\text{н}}$  — значение коэффициента текущей ликвидности на начало отчетного периода,

$K_{\text{норм}}$  — нормативное значение коэффициента текущей ликвидности ( $K_{\text{норм.}} = 2$ ).

Это соотношение характеризует тенденцию изменения коэффициента ликвидности, исходя из признака его прироста за отчетный период. Во время восстановления платежеспособности сумма текущей ликвидности в зависимости от знака изменения становится больше, меньше или равна нормативной стоимости ликвидности, а коэффициент возврата (потери) платежеспособности соответственно больше или меньше 1.

Подтверждением возможности восстановления платежеспособности организации является значение показателя, равного или превышающего 1.

$$K_{\text{восст.}}(2017) = \frac{10,66 + 3 \div 12(10,66 - 10,66)}{2} = 5,33$$

$$K_{\text{восст.}}(2018) = \frac{14,29 + 3 \div 12(14,29 - 14,29)}{2} = 7,15$$

$$K_{\text{восст.}}(2019) = \frac{7,76 + 3 \div 12(7,76 - 7,76)}{2} = 3,88$$

По полученным результатам расчетов коэффициента восстановления или утраты платежеспособности с 2017 года по 2019 год можно отметить следующее, значение коэффициента за все года превышает значение 0. Это свидетельствует о том, что предприятие на протяжении всего периода работает рентабельно.

Эффективность и экономическая реализованность организации измеряются индикаторами экономического эффекта (результат деятельности — прибыль) и экономической эффективности (измеряя эффект, полученный при стоимости его достижения — рентабельность). Конечный финансовый результат деятельности организации — прибыль или убыток — состоит из результатов операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. Прибыль — это источник формирования доходов бюджета, погашения долговых обязательств организации, развития производства. Оценка уровня и динамики показателей прибыли, структуры доходов и результатов деятельности организации анализируется на основе данных счета прибылей и убытков (форма №2 «Отчет о совокупном доходе») [4, с.86].

Проведем расчеты ряда коэффициентов рентабельности.

Рентабельность производственной деятельности показывает, сколько прибыли от производственной деятельности приходится на один рубль выручки от продаж продукции (товаров), работ, услуг и равна отношению результата от производственной деятельности к доходу от продаж (выручке).

$$R_{\text{произв.}} = \frac{\text{Прибыль от производственной деятельности}}{\text{доход от продаж (выручка)}} \quad (11)$$

$$R_{\text{произв.}}(2017) = \frac{0,00}{128878,0} = 0,00$$

$$R_{\text{произв.}}(2018) = \frac{0,00}{95084,40} = 0,00$$

$$R_{\text{произв.}}(2019) = \frac{0,00}{110412,40} = 0,00$$

По полученным результатам расчетов, рентабельность производительной деятельности за 2017, 2018, 2019 года показала, что прибыль равна 0, что меньше 1.

Рентабельность хозяйственной деятельности показывает, насколько прибыль остается после возмещения других расходов (расходов на инвестиционную деятельность, расходы на финансовую деятельность, прочие операционные расходы) и передачи других доходов (доходы от инвестиционной деятельности и доходов от финансовой деятельности, другие операционные доходы) за один рубль выручки от финансово-хозяйственной деятельности.

$$R_{\text{хоз.}} = \frac{\text{Прибыль (до налогообложения)}}{\text{Доход от финансово-хозяйственной деятельности}} \quad (12)$$

$$R_{\text{хоз.}}(2017) = \frac{13419,30}{128878,00} = 0,10$$

$$R_{\text{хоз.}}(2018) = \frac{6964,60}{95084,40} = 0,07$$

$$R_{\text{хоз.}}(2019) = \frac{12051,00}{110412,40} = 0,11$$

По полученным результатам расчетов рентабельности хозяйственной деятельности за 3 года можно отметить, что организация успешно реализует свою продукцию (работы, услуги) и ее производство наиболее выгодно в 2019 году.

Рентабельность реализованной продукции отражает эффективность текущих затрат и рассчитывается как отношение прибыли от производственной деятельности к общей стоимости проданных товаров, товаров, работ, услуг, включая коммерческие, общие и административные расходы.

$$R_{\text{реал.}} = \frac{\text{Прибыль от производственной деятельности}}{\text{Себестоимость продаж + Коммерческие расходы + Общие и админ. расходы}} \quad (13)$$

$$R_{\text{реал.}}(2017) = \frac{0,00}{102403,80} = 0,00$$

$$R_{\text{реал.}}(2018) = \frac{0,00}{75702,30} = 0,00$$

$$R_{\text{реал.}}(2019) = \frac{0,00}{84893,20} = 0,00$$

По полученным результатам расчетов рентабельности реализованной продукции за 3 года можно отметить следующее: в течение 2017, 2018, 2019 года показатель рентабельности продукции остается на уровне 0. Это говорит о том, что продукция не конкурентоспособная на рынке.

Рентабельность общего капитала показывает, какая часть чистой прибыли приходится на рубль активов организации, насколько эффективно она используется. Этот показатель характеризует прибыльность организации независимо от структуры ее капитала.

$$R_{\text{всего капитала}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя стоимость имущества}} \quad (14)$$

$$R_{\text{всего капитала}}(2016) = \frac{47174,80}{6841,10} = 6,89$$

$$R_{\text{всего капитала}}(2017) = \frac{47927,40}{2121,10} = 22,59$$

$$R_{\text{всего капитала}}(2018) = \frac{53834,95}{6410,70} = 8,3$$

По полученным результатам расчетов рентабельности всего капитала за 3 года можно отметить следующее: значение рентабельности всего капитала в 2017, 2018, 2019 годах спрос на продукцию повысился.

Рентабельность собственного капитала показывает, сколько рублей чистой прибыли приходится на один рубль собственного капитала.

$$R_{\text{ск.}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя стоимость собственного капитала}} \quad (15)$$

$$R_{\text{ск.}}(2017) = \frac{47174,80}{44231,90} = 1,07$$

$$R_{\text{ск.}}(2018) = \frac{47927,40}{45313,30} = 1,06$$

$$R_{\text{ск.}}(2019) = \frac{53834,95}{49903,70} = 1,09$$

По полученным результатам расчетов рентабельности собственного капитала за 3 года можно отметить следующее, что в 2017, 2018, 2019 годах у показателя наблюдался рост.

Рентабельность используемого в производстве капитала определяется как отношение прибыли от производственной деятельности к разнице между средней стоимостью всего капитала организации и средней стоимостью финансовых активов.

$$R_{\text{исп. в произ. кап.}} = \frac{\text{Прибыль от производ. деятельности}}{\text{Среднегод. стоим. капитала} - \text{Среднегод. стоим. финанс. активов}} \quad (16)$$

$$R_{\text{исп. в произ. кап.}}(2017) = \frac{0,00}{44231,90 + 8233,40} = 0,00$$

$$R_{\text{исп. в произ. кап.}}(2018) = \frac{0,00}{45313,30 + 10009,80} = 0,00$$

$$R_{\text{исп. в произ. кап.}}(2019) = \frac{0,00}{49503,70 + 18922,50} = 0,00$$

По полученным результатам расчетов рентабельности используемого в производстве капитала за 3 года можно отметить следующее: что в 2017, 2018, 2019 году значение рентабельности используемого капитала находится на уровне 0. Проведенный расчет позволяет сделать вывод о том, что предприятие работает не эффективно.

Исходя из вышеизложенного материала следует, что для поддержания деятельности коммерческого банка в части кредитования и нивелирования различных угроз и рисков, банк перед выдачей кредита экономическому агенту в обязательном порядке проверит и рассчитает уровень кредитоспособности клиента, используя его формы финансовой отчетности. Непосредственно были рассчитаны три группы финансовых коэффициентов, результаты которых следующие: финансовая устойчивость предприятия хорошая, зависит от внешних заимствований, но в малой степени; показатели ликвидности также соответствуют нормативным значениям, что подтверждает способность предприятия погашать краткосрочные обязательства; показатели рентабельности немного хуже показывают результаты. Таким образом, банк может отнести предприятие к уровню хорошего заемщика и предоставить кредит по его заявке.

#### Литература:

1. Ахмедов, Р. Д., Минина Ю. И. — Анализ кредитоспособности заемщика — юридического лица // Вести научных достижений. Экономика и право. — 2020. — №3. — с. 131–134.
2. Козмиди, К. С. Анализ методов оценки кредитоспособности организации / К. С. Козмиди. — Текст: непосредственный, электронный // Проблемы современной экономики: материалы VIII Междунар. науч. конф. (г. Казань, декабрь 2018 г.). — Казань: Молодой ученый, 2018. — с. 21–23.
3. Куликов, Н. И., Ковешникова А. Д. Оценка уровня кредитоспособности предприятия в современных условиях // Российское предпринимательство. — 2018. — Том 19. — №8. — с. 2233–2246
4. Толмачева, И. В. Финансовая устойчивость: теоретические и практические подходы: Научная монография / Толмачева И. В. Приднестровский государственный университет им. Т. Г. Шевченко. — Тирасполь: Изд-во Приднестровского университета. — 2019. — 104 с.
5. Толмачева, И. В., Яковлева С. О. Анализ финансового состояния и диагностика вероятности банкротства предприятия // Вестник Приднестровского университета. Серия: Физико-математические и технические науки. Экономика и управление. — 2017. — №3 (57). — с. 160–165

## Теоретические аспекты кредитования

Толмачева Ирина Вильевна, кандидат экономических наук, доцент;  
Шкильнюк Ася Васильевна, студент магистратуры  
Тираспольский межрегиональный университет (Молдова)

*В статье обозначена актуальность кредита для развития современной мировой экономической системы, раскрыты теоретические аспекты кредита, кредитных отношений, дана характеристика субъектам и объектам кредитной сделки, приведена классификация кредитов по различным критериям. Авторами по отдельным формам и видам кредитов, которые наиболее востребованы в развитии экономических процессов мировой и национальных экономик, приведена сущность. В конце статьи авторы формулируют общие выводы.*

*Ключевые слова: кредит, кредитные отношения, субъекты и объекты кредита, формы и виды кредитов.*

В современных условиях уровень развития мировой, региональных и национальных экономик зависит от нескольких факторов, основными из которых являются — это объемы кредитования на уровне отдельного государства и на уровне всей мировой экономики. Кредит и кредитные отношения существуют и реализуются достаточно длительный период времени. Сегодняшнее развитие экономик лишь подчеркивает важность и необходимость использования кредитования. Даже развитие цифровых и технологических процессов способствует увеличению востребованности кредитов. Таким образом, актуальность кредита не

то, что снизилась или исчезла, а наоборот, с каждым днем только увеличивается. Поэтому рассмотрим теоретические основы кредита, его составляющие элементы [2, с.168].

В современной экономической литературе существует два основных подхода к понятию и происхождению слова «кредит». Некоторые экономисты считают, что концептуальные основы проистекают из латинского слова «кредит», которое в переводе означает «он верит» (или из слова *credo* — верю). Другие ученые считают, что появление термина тесно связано с латинским словом «*creditum*», которое переводится как ссуда (долг).

В действительности, кредитные отношения — это передача одной стороной в пользование другой стороне материальных ценностей, которые могут быть выражены в товарной или денежной форме на условиях платности, возвратности и срочности. В определении указаны три базовых принципа, которые реализуются на протяжении долгого времени. Кредитные отношения всегда носят более конкретный характер, реализация которого зависит напрямую от условий, форм его применения, а также от внутренних и внешних факторов среды разного уровня [1, с.14].

Одной и второй сторонами в процессе кредита обозначаются как субъекты кредитных отношений и называются — кредитор и заемщик. Кредитор является субъектом кредитных отношений, который передаёт деньги во временное пользование, а заемщик является субъектом, который получил кредит, и который обязан вернуть кредитору тело кредита и проценты. Субъекты могут быть представлены различными юридическими лицами, которые несут полностью ответственность за выполнение базовых принципов кредита (банки, хозяйственные общества) и физические лица, обладающие в необходимой мере правоспособностью и дееспособностью.

Для современных реалий развития товарно-денежных отношений характерно одновременное функционирование субъектов как кредиторов, так и заемщиков. Например, банки в одно и то же время на протяжении всей своей деятельности являются кредиторами и заемщиками.

Объектом кредитной операции является денежная сумма кредита, которую в денежной или товарной форме кредитор передает для временного использования заемщику. Но стоит помнить, что заемщик кроме возврата выданной суммы денежных средств должен вернуть кредитору и сумму процентных денег (дисконт).

В процессе осуществления кредитования используются различные формы кредита. Коммерческие банки используют следующие формы кредита:

- коммерческий;
- банковский;
- государственный;
- потребительский;
- ипотечный;
- межбанковский;
- межхозяйственный;
- международный и другие.

Они отличаются друг от друга по составу участников (субъектов), объекту кредита, применяемой сфере деятельности и другое.

*Коммерческий кредит* предоставляется в товарной форме продавцами товаров их потребителям (юридическим лицам) в виде рассрочки платежа за проданные товары или предоставленные услуги. В данной ситуации у продавца возникает дебиторская задолженность, а у заемщика кредиторская.

Коммерческий кредит используется для ускорения продажи товаров и производится в виде долгового обязательства — векселя, выплачиваемого через коммерческий банк. Особенностью коммерческого кредита является то, что ссудный капитал здесь

сливается с промышленным капиталом. Важно отметить, что процент коммерческих кредитов, включенных в цену товаров и сумму счета, обычно ниже, чем банковский кредит. В развитых странах коммерческий кредит составляет 20–30 % всех кредитных операций.

*Банковские кредиты* предоставляются в виде денежных кредитов коммерческих банков и других финансовых учреждений (финансовых компаний, сберегательных банков и т. д.) для юридических лиц (промышленных, транспортных, торговых компаний), общественности, государства и иностранных клиентов. Банковский кредит превышает границы коммерческого кредита с точки зрения размера, сроков, направлений. Он имеет более широкую область применения.

Классифицировать банковский кредит можно в зависимости от срока назначения (для текущей деятельности или инвестиционной) и типа получателя.

*Потребительские кредиты* обычно предоставляются торговыми компаниями, банками и специализированными финансовыми учреждениями для покупки товаров и услуг в рассрочку. Потребительские кредиты могут предоставляться как в денежной, так и в товарной формах: товары приобретаются в кредит или в рассрочку в розничной торговле. Денежный кредит получен в банке с использованием средств для потребительских целей. С помощью такого кредита продаются товары длительного пользования (автомобили, мебель, холодильники, бытовая техника). Срок кредита составляет до трех лет, процент — от 10 до 25 %. Население промышленно развитых стран тратит от 10 до 20 % своего годового дохода для покрытия потребительского кредита. В случае неплатежа имущество изымается кредиторами.

*Ипотечный кредит* выдается на приобретение или строительство жилья или покупку земли. Его предоставляют банки и специализированные кредитно-финансовые институты. На сегодняшний день ипотечные кредиты являются наиболее востребованным видом кредита.

Кредит также предоставляется в рассрочку. Самый развитый ипотечный кредит в США, Канаде, Англии. Проценты по кредиту варьируются в зависимости от экономической ситуации, ставки рефинансирования Центрального банка государства, и может варьировать процентная ставка от 10 до 30 % и более. В развитых экономически странах ставка рефинансирования Центрального банка как макрореглятора находится в районе нулевой отметки, а в странах с развивающейся экономикой становится выше, так как ставка рефинансирования тоже выше. Такие подходы также влияют и на финансовую стабильность государства в целом [3, с.19].

Специальной формой кредита является *государственный кредит*, в котором заемщик (кредитор) является государственным или местным органом власти и управления, а кредит принимает форму государственного займа, осуществляемого через финансовые учреждения, прежде всего, через Центральный банк. Этот вид займа следует разделить на фактический государственный кредит и государственный долг. В первом случае государственные кредитные учреждения (банки и другие кредитно-финансовые учреждения) предоставляют кредиты различным секторам экономики с целью их

экономического развития и получения доходности. Во втором случае государство одалживает деньги у банков и других финансово-кредитных учреждений на рынке капитала для финансирования дефицита бюджета и государственного долга. В то же время, помимо кредитных организаций, государственные облигации покупаются населением и юридическими лицами. По истечении сроков погашения облигации государство выплачивает процентные деньги.

*Межбанковские кредиты* предоставляются банками друг другу, когда у некоторых банков есть свободные ресурсы, в то время как другим не хватает. Следует отметить, что сумма кредитов некоторых банков (кредиторов), предоставленных другим банкам (дебиторам), довольно существенна.

Субъектами кредитных отношений *межхозяйственного кредита* являются различные предприятия и организации, которые предоставляют друг другу кредиты. Этот вид кредита похож на коммерческий кредит. Однако, в отличие от коммерческого кредита, который в основном носит товарный характер, когда товары продаются с оплатой в рассрочку, межхозяйственные займы предусматривают предоставление наличных денег в кредит. Такие кредиты в порядке финансовой помощи могут быть получены предприятиями с временными финансовыми трудностями от корпорации, в которую они включены, например, для осуществления совместных производственных программ.

*Международный кредит* охватывает экономические отношения между государством и международными экономическими организациями. Он имеет как частный, так и государственный характер, отражающий движение заемного капитала в сфере международных экономических и валютно-финансовых отношений. Международный кредит существует в форме коммерческих и банковских кредитов.

Таким образом, формы кредита тесно связаны с его структурой и в определенной степени отражают суть кредитных отношений.

Банковский кредит различается в зависимости от срочности кредитования. При такой классификации выделяются краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные кредиты. Краткосрочные кредиты обслуживают текущие потребности заемщика, связанные с движением оборотного капитала. Краткосрочные кредиты — это кредиты, срок погашения которых по международным стандартам не превышает одного года. Однако на практике этот период может быть неодинаковым, что определяется экономическими условиями, степенью инфляции. Так, в России в 90-е годы двадцатого века, из-за значительных инфляционных процессов краткосрочные кредиты часто включали кредиты сроком до 3–6 месяцев.

Краткосрочный кредит — это форма предназначена для обеспечения движения оборотного капитала предприятий. Он способствует формированию своих оборотных фондов, повышает платежеспособность и укрепляет свое финансовое положение. Краткосрочные кредиты предоставляются банками для формирования оборотных активов непосредственно запасов для осуществления и поддержания производства, на сезонные затраты, связанные с производством и закупкой продукции и так далее.

Среднесрочные и долгосрочные кредиты используются для долгосрочных потребностей, необходимых для модернизации

производства, реализации капитальных затрат для расширения производства.

Разделение кредитов по продолжительности их функционирования в экономике было оправдано, поскольку в условиях инфляционных процессов, обесценения денег даже краткосрочное использование средств в хозяйстве заемщика, могло привести к потере сохранности капитала, его стоимостной ценности. Сильная инфляция изменила представление о сроке кредита, изменила критерии кредитования заемщиков.

В дополнение к краткосрочным, среднесрочным и долгосрочным кредитам существует специальный термин срочного займа — онкольный кредит (от англ. Money of call), который погашается по требованию. Он выдается банком брокерам, дилерам и клиентам для краткосрочных нужд и используется, как правило, в биржевых спекуляциях.

С точки зрения размера кредиты подразделяются на крупные, средние и малые.

По залого ссуды бывают необеспеченные (бланковые) кредиты и обеспеченные, которые, в свою очередь, в соответствии с характером залога делятся на обеспечение, гарантированное и застрахованное.

По методу выдачи банковские кредиты подразделяются на компенсационные и платежные кредиты. В первом случае кредит направляется на расчетный счет заемщика для возмещения его собственных средств, вложенных либо в инвентарь, либо в расходы. Во втором случае банковский кредит направляется непосредственно на оплату расчетно-денежных документов, необходимых заемщику для оплаты начисленных сумм, связанных с деятельностью предприятия.

По способу погашения различают банковские кредиты, которые подлежат погашению в рассрочку (части, доли) и займы, которые подлежат погашению в полном объеме в определенную дату, то есть тело кредита и все проценты по нему уплачиваются одновременно.

Кредит классифицируется по типу в зависимости от платежеспособности его использования. Такие подразделяются на платные и бесплатные, дорогие и дешевые кредиты. Основой для этого разделения является процентная ставка, установленная для пользования кредитом.

Таким образом, можно констатировать, что кредит представляет собой совокупность экономических отношений, которые возникают в результате сделки, которая заключается между кредитором и заемщиком на определенных принципах и условиях. В данной сделке важными элементами являются субъекты и объекты. К субъектам как правило относят юридические и физические лица, обладающие правоспособностью и дееспособностью в соответствии с требованиями гражданского законодательства. Кредиты разделяются на различные формы и виды в зависимости от различных критериев: субъекты сделки, суммы кредитов, уровень процентных ставок, предмет кредита и другое. Разнообразие кредитов связано с требованиями развития экономик, финансовых рынков, уровня цифровизации, технологий, поэтому кредит со временем трансформируется, преобразуется, его приоритетность в экономическом развитии остается на первом месте [4, с.112].

## Литература:

1. Кредитные отношения в современной экономике: монография / коллективов авторов; под ред. проф. О. И. Лаврушина проф. Е. В. Травкиной. — Москва: КНОРУС, 2020. — 354 с.
2. Толмачева, И. В., Падалко А. И. Теоретические основы управления активными операциями. Экономическая безопасность государства как один из важнейших факторов стратегического развития экономики Приднестровской Молдавской Республики: материалы научно-практической конференции, г. Тирасполь, 11 мая 2017 г.: в 2 т. / отв. ред. Н. Н. Смоленский, И. В. Толмачева. — Тирасполь: Изд-во Приднестр. ун-та, 2017. — 184 с.
3. Финансовый менеджмент актуальных рыночных исследований: монография / под ред. В. М. Ганя — Москва: РУСАЙНС, 2018. — 135 с.
4. Финансовые рынки в условиях цифровизации: монография / под ред. К. В. Криничанского. — Москва: КНОРУС, 2020. — 372 с.

## Этапы банковского кредитования

Толмачева Ирина Вильевна, кандидат экономических наук, доцент;  
Шкильнюк Ася Васильевна, студент магистратуры  
Тираспольский межрегиональный университет (Молдова)

*В статье обозначены и раскрыты в полном объеме этапы банковского кредитования: подача и рассмотрение заявки от хозяйствующего субъекта банку о получении кредита; проведение анализа и определения уровня кредитоспособности заемщика; процесс оформления кредита путем заключения кредитного договора; непосредственная выдача ссуды; реализация мониторинга за использованием ссуды. Авторами подчеркнута необходимость осуществления такого процесса банковского кредитования с целью снижения банковских рисков. В конце статьи авторы формулируют общие выводы.*

*Ключевые слова: этапы кредитования, ссуда, кредитный договор, кредитоспособность, возврат ссуды.*

Банковское кредитование рассматривается в экономической теории как некий процесс, состоящий из определенных этапов. Не представляется возможным получить кредитные деньги в банке без оформления ряда документов, без рассмотрения банком заявки и ее одобрения, выплачивать по определенному временному графику аннуитетные платежи и другое. Поэтому рассмотрим этапы осуществления банковского кредитования.

Предоставление банковской ссуды заемщику включает пять основных этапов: рассмотрение заявки на получение ссуды, анализ и оценка кредитоспособности заемщика, оформление кредитного договора, выдача ссуды, контроль за исполнением и погашением ссуды [1, с.78].

1) *Рассмотрение банком заявки на получение банковской ссуды.* Заявка содержит основные параметры операции ссуды: цель и сумма запрашиваемого кредита, срок кредита и порядок его погашения, виды залога, приемлемая процентная ставка для клиента. К заявке на кредит должен быть приложен пакет необходимых документов, который служит обоснованием для заявки на получение кредита и содержит основную информацию о потенциальном заемщике и объясняет причины обращения в банк. Пакет сопроводительных документов включает: бухгалтерский баланс (балансовый отчет о финансовом положении), отчет о прибылях и убытках (отчет о совокупном доходе), отчет о движении денежных средств, прогноз финансирования, налоговые декларации, бизнес-планы. Банк должен точно определить уровень эффективности руководства и порядок ведения бизнеса, обсудить детали выполнения обязательств.

Банк анализирует документы и данные по кредиту, предоставленному заемщиком. Проверяется подлинность всех документов, представленных заемщиком. Необходимо проверить соответствие подписей и наличие печати на всех документах, карточке подписи образцов. При проверке нотариально заверенных документов, при необходимости, лицензия проверяется уточняется у нотариуса, который сертифицировал документы. Копии договоров заемщика с его контрагентами проверяются на оригиналы. Если деятельность заемщика подлежит лицензированию, то лицензия проверяется, если необходимо, орган, выдающий лицензию, отправляет запрос на выдачу этой лицензии.

Основываясь на анализе заявки и пакета документов, банк должен получить четкое представление о правовом статусе и праве клиента, его финансовом положении, цели и стоимости кредита, возможности его исполнения вовремя, источниках погашения кредита, способах обеспечения, задолженности перед другими кредиторами.

Если при предварительной экспертизе заявки и пакета документов банк не исключает возможности выдачи кредита, он проводит собеседование с потенциальным заемщиком. Диалог, с одной стороны, позволяет банку получить личное представление о характере клиента, его искренности, порядочности, профессионализме и, с другой стороны, позволяет клиенту лично обосновать потребность в кредите.

2) *Оценка кредитоспособности заемщика.* Проверяется способность заемщика погасить кредит и проценты по нему в соответствии с кредитным договором. На этом этапе также

проводится анализ залогового обеспечения. Обычно банки на основе форм бухгалтерской (финансовой) отчетности производят финансовые расчеты, в частности, ряда финансовых коэффициентов, которые конкретно указывают на уровень финансовых возможностей использования кредита и получения и для себя и для банка положительных финансовых результатов. Банк рисковать не будет, потому что это может сказаться на его конкурентоспособности на финансовом рынке [2, с.350].

3) *Оформление кредитного договора.* Этот этап называется структурированием кредита. Определяются основные характеристики кредита: вид кредита, сумма, срок, метод погашения, безопасность, процентная ставка и другие условия.

Кредитным договором является письменное соглашение между коммерческим банком и кредитором, в соответствии с которым банк обязуется предоставить заемщику кредит в согласованной сумме, сроков оплаты и погашения, а заемщик обязуется использовать кредит, полученный по прямому назначению и возвращенный в установленный срок с полной выплатой согласованных процентов. Кредитный договор заключается только в письменной форме.

Коммерческие банки самостоятельно разрабатывают формы кредитных договоров, но, как правило, современные кредитные соглашения содержат следующие разделы: общие положения; права и обязанности заемщика; права и обязанности банка; урегулирование споров; контрактное время; юридические адреса.

В первом разделе кредитного соглашения содержится:

- 1) наименование договаривающихся сторон;
- 2) предмет соглашения — вид кредита, его сумма, срок, процентная ставка;
- 3) условия для обеспечения выполнения кредитных обязательств (залог, поручительство, страхование ответственности по погашению кредита);
- 4) порядок выдачи и погашения кредита, а также порядок исчисления и уплаты процентов по кредиту (срочные и просроченные).

Некоторые банки размещают зачисление и выплату процентов за кредит, а также условия для обеспечения обязательств в отдельных разделах кредитного соглашения.

Права и обязанности заемщика и кредитора (второй раздел и третий раздел договора) вытекают из действующего законодательства, а также определяются особенностями каждой конкурентной кредитной сделки, ситуацией на рынке кредитных ресурсов, кредитоспособностью заемщика.

За нарушение условий кредитного договора ответственность сторон, в том числе имущества, предоставляется в четвертом разделе. Таким образом, за нарушение заемщиком взятых обязательств, банк может приостановить дальнейшую выплату кредита, представить его для досрочного взимания, уменьшить сумму займа, предусмотренного договором, увеличить процентную ставку по нему и так далее.

Заемщик может потребовать от банка компенсацию за убытки, понесенные в результате невозврата займа или возврата части займа, предусмотренного договором. В то же время заемщик, в случае неполного использования кредита, выделенного ему банком, выплачивает последнему штраф по курсу банка за заемные средства и недостачу в отчетном периоде.

В качестве дополнительных условий для кредитного соглашения, например, могут быть установлены такие требования банка к заемщику:

- без согласия на погашение кредита по настоящему соглашению не давать кредиты;
- не выступать гарантом обязательств третьих лиц, а также индоссантом или гарантом;
- не продавать и не передавать какие-либо из своих активов в какую-либо форму собственности или передавать их в качестве обеспечения по кредитам других кредиторов;
- избегать слияния или консолидации с другими предприятиями.

Заключение кредитных соглашений выглядит следующим образом:

- 1) формирование содержания кредитного договора клиентом-заемщиком (вид кредита, сумма, срок оплаты и так далее);
- 2) рассмотрение банком проекта кредитного договора, предоставленного клиентом, и составление заключения о возможности предоставления займа в целом и условий его предоставления в частности (с положительным решением вопроса). На этом этапе банки определяют: кредитоспособность потенциальных заемщиков, то есть их способность своевременно погашать кредит. Проверка кредита является обязательным условием для заключения кредитного соглашения;
- 3) проверяется способность банка предоставлять кредиты в требуемых суммах на основе имеющихся кредитных ресурсов, возможность их увеличения посредством своей политики по вкладам и процентам, привлечения межбанковских кредитов и рефинансирования в Центральном Банке. Затем совместная корректировка и подписание кредитного договора клиентом и банком осуществляется до тех пор, пока не будет получен и представлен экспертам по правовым вопросам (юристам) взаимовыгодный вариант;

4) *Выдача ссуды.* Кредит выдается в соответствии с Положением Центрального Банка России №54-П от 31 августа 1998 года. «О порядке предоставления (размещения) денежных средств кредитными организациями и их возврата (погашения)». В соответствии с этим документом банк может предоставить кредит в следующем порядке: юридические лица — только в безналичной форме путем зачисления средств на банковский счет клиента-заемщика. Кредиты в иностранной валюте выдаются юридическим лицам только в безналичной форме.

В соответствии с Правилами банка деньги предоставляются заемщику на основании поручения специалистов уполномоченного подразделения банка и подписываются уполномоченным должностным лицом банка. Номер и дата контракта указаны в этом порядке; сумма предоставленных средств; срок выплаты процентов и процентная ставка; дата погашения средств; общая сумма или несколько сумм, если погашение будет производиться в рассрочку; численное обозначение группы кредитного риска; стоимость залога (если имеется договор залога), сумма, на которую была получена банковская гарантия или поручительство; список документов, прилагаемых к распоряжению, и другую необходимую информацию. Данное

распоряжение, а также распоряжение на изменение группы кредитного риска (если таковое имеется) передаются в бухгалтерию банка [3, с.58].

5) *Контроль банка за исполнением и погашением ссуды (кредитный мониторинг) и выплатой процентов по ней.* Контроль заключается в периодическом рассмотрении выданного кредита банком, оценки состояния кредита и проведения проверок. После выдачи кредита банк должен вести ссуду, постоянно отслеживать движение денежных средств и деятельность субъекта:

- 1) контролировать целевое использование кредита;
- 2) оценивать финансовое состояние заемщика и его кредитоспособность;
- 3) ежеквартально или даже ежемесячно (для кредитов высокого риска) проводить проверки безопасности заложенного имущества, соблюдения налоговой маржи;
- 4) следить за получением кредита с процентами за пользование заёмными средствами на основе графика погашения кредита;
- 5) ежемесячно корректировать, при необходимости, резерв на возможные потери по ссуде при изменении качества обеспечения и степени риска займа;
- 6) вести деловую переписку с клиентом и, при необходимости, проводить деловые встречи;
- 7) регулярно анализировать кредитный портфель.

Литература:

1. Кредитные отношения в современной экономике: монография / коллективов авторов; под ред. проф. О. И. Лаврушина проф. Е. В. Травкиной. — Москва: КНОРУС, 2020. — 354 с.
2. Толмачева, И. В. Конкурентоспособность коммерческих банков в современных экономических условиях // Экономика и предпринимательство. — 2017. — №1 (78). — с. 350–354
3. Мазур, Е. С., Толмачева И. В. Мировой опыт стран кредитования малого и среднего бизнеса // Финансовые рынки и банки. — 2019. — №4. — с. 58–64
4. Финансовые рынки в условиях цифровизации: монография / под ред. К. В. Криничанского. — Москва: КНОРУС, 2020. — 372 с.

## Комплаенс-контроль кредитных операций

Штам Анна Олеговна, студент магистратуры  
Российский университет дружбы народов (г. Москва)

*Научная статья посвящена исследованию теоретических аспектов и практической роли комплаенс-контроля кредитных операций для современных предприятий экономики России. Перечислены функции, на основе которых базируется комплаенс-контроль. Выделены этапы процесса риск-менеджмента, благодаря которым проводится комплаенс-контроль кредитных операций.*

**Ключевые слова:** комплаенс-контроль, кредитные операции, риск-менеджмент, кредитные риски, комплаенс.

## Compliance control of credit operations

Shtam Anna Olegovna

*A scientific article is devoted to the study of theoretical aspects and the practical role of compliance control of credit operations for modern enterprises of the Russian economy. The functions on the basis of which compliance control is based are listed. The stages of the risk management process are identified, due to which compliance control of credit operations is carried out.*

*Keywords: compliance control, credit operations, risk management, credit risks, compliance.*

Комплаенс — это западный подход к системе построения внутреннего контроля и управления риском потери деловой репутации и правовым риском. Следует отметить, что комплаенс является важным элементом системы корпоративного управления организации в целом. Понимание важности и необходимости в современном мире наличия комплаенс-подразделения в организации начинается сверху и транслируется внутри всей организации [1].

На сегодняшний день, существуют следующие факторы, побуждающие развитие и направления комплаенс-контроля на территории Российской Федерации:

- политика государственных регуляторов;
- стратегия и практика организаций в рамках комплаенс-контроля;
- международное политическое влияние;
- национальные экономические проекты.

Ключевая проблема развития комплаенс-контроля и в целом системы внутреннего контроля за рисками предприятий — это игнорирование их практической ценности и пользы. Однако, как показывает отечественный опыт, отсутствие комплаенс-контроля, к примеру, за рисками кредитных операций, способно приводить к серьезным последствиям, к нарушению процессов хозяйствующей деятельности, а также к дестабилизации финансовой устойчивости организации [4].

Именно в связи с этим формируется высокий уровень актуальности исследования на тематику «комплаенс-контроля» кредитных операций. Ее важность отражается не только для банковского сектора, где комплаенс-контроль рисков кредитных операций был принят под действиями национального регулятора — Банка России, но и для коммерческих организаций, используемых банковское кредитование, как основной механизм привлечения внешнего финансирования для проведения своей производственной и инвестиционной активности.

В рамках организации комплаенс-контроля кредитных операций, важно соблюдение следующих принципов, заключающихся в функциях данного механизма [2]:

- независимость, подразделение комплаенс-контроля обязана быть независимым от других организационных структур компании;

- официальный статус, комплаенс-контроль кредитных операций должен быть прописан во внутренних документах компании и ее нормативах;

- четкая подотчетность сотрудников и всех кредитных операций комплаенс-контролю;

- исключение конфликта интересов;

- доступ к любой внутренней информации;

- необходимое ресурсное обеспечение, в частности финансами и кадрами;

- взаимодействие с регулируемыми и надзорными органами, что повышает уровень деловой репутации компании.

В основу комплаенс-контроля кредитных операций лежат известные принципы риск-менеджмента, где идет контроль и управление финансовыми и кредитными рисками организации. Как правило, процесс риск-менеджмента состоит из следующих этапов, а именно [3]:

- идентификация риска (в нашем случае, кредитного риска);

- оценка риска (в нашем случае, оценка кредитного риска на определенную операцию);

- мероприятия по снижению уровня риска (в нашем случае, определение путей снижения рисков кредитной операции, например, путем оптимизации кредитования и источников заимствования);

- мониторинг рисков (в нашем случае, кредитных рисков);

- документальное фиксирование рисков и отчетность (в нашем случае, формирование документации об наличие тех или иных рисков кредитных операций, проводимых предприятием, по которым необходимо принятие управленческого решения руководством).

В завершении научного исследования статьи, стоит заметить следующее, что соответствующая потребностям предприятия система комплаенс-контроля кредитных операций, обеспечивающая ее устойчивое развитие в долгосрочной перспективе, может быть создана только при непосредственном участии и заинтересованности совета директоров и руководства компании путем принятия решений, которые учитывают комплаенс-риски процессов кредитования их деятельности. Таким образом, комплаенс-контроль кредитных операций формируется лишь ответственными предприятиями, осознающих роль системы внутреннего контроля, где необходимо проводить процесс управления кредитными рисками.

#### Литература:

1. Чирков, Д. А. Основы развития комплаенс-контроля в кредитных организациях // Экономика и бизнес: теория и практика. 2019. №12–3.
2. Комплаенс-контроль: что такое и для кого нужен. URL: <http://www.iccwbo.ru/blog/2016/komplaens-kontrol-cto-takoe-i-dlya-chego-nuzhen/> (дата обращения: 07.04.2020).
3. Гранкин, М. Б., Жигас М. Г. Комплаенс-культура, как важнейший элемент системы управления регуляторным риском // Baikal Research Journal. 2016. №3.
4. Шихвердиев, А. П., Оганезова Н. А., Вишняков А. А., Гудырева Л. В. Комплаенс-риски в менеджменте организаций // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера. 2018. №1. с. 20–27.

## Пути развития российского рынка сжиженного природного газа

Юнченко Наталья Витальевна, студент магистратуры  
Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток)

*В статье исследуется российский рынок сжиженного природного газа (СПГ), рассмотрен экспорт СПГ из России, определены факторы, влияющие на развитие российского рынка СПГ.*

*Ключевые слова: сжиженный природный газ, экспорт, развитие, конкурентоспособность СПГ.*

**Р**ынок сжиженного природного газа (далее СПГ) находится в центре внимания экспертов и аналитиков рынка энергоносителей, как на международном уровне, так и в России. Это одно из перспективных направлений производства в современной энергетике. Освоение технологий по сжижению природного газа определяет развитие производственных мощностей, новых технологий в промышленности на основе жидкого топлива, конкурентоспособные позиции страны.

С учетом эффективных технологий сжижения и транспортировки, а также экологических преимуществ природного газа возрастает роль поставок сжиженного природного газа (СПГ), объем которого в мировом экспорте уже сейчас составляет более 25 % [1, с. 59].

С каждым годом СПГ играет все большую роль в обеспечении стабильного функционирования и развития газовой промышленности России, увеличению ее экспортных преимуществ, а также занимает все большее место в структуре мировой торговли энергоносителями в целом [2].

Использование технологий СПГ в области производства и экспорта газа позволит России не только диверсифицировать структуру экспорта, но и укрепить энергетическую безопасность страны [3].

Прежде всего, следует отметить, что при экспорте СПГ существенно снижается капиталоемкость газовой отрасли за счет отсутствия необходимости строительства и обслуживания газопроводных сетей, в том числе и на территориях в труднодоступных районах.

Возможность обеспечить перевозку СПГ по морю на большие расстояния без использования газопроводов, которые пролегают через территории целого ряда стран, дает возможность России в условиях антироссийских санкций не только избежать политического давления, но и снизить расходы на транзитные пошлины, а также осуществлять трансокеанские поставки сжиженного природного газа по более привлекательным ценам.

Ушедший 2019 г. можно обоснованно назвать «годом российского СПГ». Казавшийся незначительным всего лишь несколько лет тому назад экспорт произведенного в России сжиженного природного газа по итогам прошедшего года резко возрос.

В таблице 1 приведены объемы производства и экспорта СПГ России за период 2015–2019 гг.

Анализ таблицы 1 показывает, что экспорт СПГ из России ежегодно возрастает. Так в 2017 г. он составил 8,9 млн.тн., а стоимость поставок сложилась в размере 3,173 млрд долл., что на 9,5 % выше, чем в 2016 г.

В 2017 г. экспорт СПГ из России отмечен такими «экзотическими» направлениями поставок российского СПГ, как Канада и Аргентина — по 73 тыс. тонн, Бразилия — 150 тыс. тонн, Египет — 220 тыс. тонн.

В 2018 г. экспорт СПГ из РФ составил уже 18,2 млн. тн., чему поспособствовал запуск проекта «Ямал СПГ», который отгрузил на мировой рынок 113 партий, или 8,4 млн. тн. СПГ.

До запуска «Ямал СПГ» основным источником поставок СПГ из России являлся проект «Сахалин-2», который ввиду своей локации обеспечивал главным образом рынки Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР), осуществляя небольшие поставки в Кувейт. В рамках проекта «Сахалин-2» в 2019 г. было произведено 11,4 млн т СПГ [4].

В 2019 г. Россия экспортировала на мировой рынок порядка 28,7 млн тн. СПГ, из них 12,5 млн тн. было отгружено в страны Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР), чуть более половины поставок пришлось на Японию. Поставки также осуществлялись в Китай, Индию, Южную Корею, Тайвань, Таиланд и Пакистан.

На европейский рынок в 2019 г. было поставлено около 5 млн. тн. российского СПГ, или порядка 10 % всего закупленного СПГ. Крупнейшим покупателем российского СПГ в Европе стала Великобритания — 25 % (1,2 млн. тн.), это составляет лишь 2 % потребления газа страной. Далее идет Франция —

Таблица 1. Доля экспорта в производстве сжиженного природного газа в России

Год	Объем производства, млн. т	Объем экспорта, млн. т
2015	10,83	8,7
2016	10,93	9,9
2017	11,76	8,9
2018	15,43	18,2
2019	29,5	28,7

22 % (1,1 млн. тн.), Испания — 13 % (0,7 млн. тн.), Бельгия — 12 % (0,6 млн. тн.), другие страны Евросоюза — 29 % [4].

Пока же крупнейшим поставщиком СПГ в Европу остается Катар — 32 %, 2-е и 3-е места делят Алжир и Нигерия — по 17 %, Россия — на 4-м месте с долей в 10 %, следом идет Норвегия (6 %). США заняли 6-е место с долей в 5 %, сообщается в ежегодном статистическом отчете BP.

Геополитическая обстановка в мире способствовала столкновению интересов производителей СПГ из России и США, но на деле потенциальные противники закончили противостояние довольно мирным путем, не мешая друг другу, расширяя географию своего присутствия и увеличивая объемы поставок СПГ. Заявления о приоритетности рынка Европы для американского сжиженного газа остались пустым сотрясанием воздуха, а страны АТР в очередной раз побили собственный рекорд по потреблению сжиженного газа, приобретая его у всех производителей без исключения.

Основное конкурентное преимущество России — географическая близость, что снижает цену транспортировки СПГ в страны Европы и АТР. Поставки сжиженного газа европейским потребителям в основном осуществлялись в холодные периоды года — так оперативно Россия реагировала на изменение спроса.

Также необходимо учесть, конечный маршрут поставок СПГ, за исключением долгосрочных договоров с конечными покупателями, в основном зависит от решения трейдеров. На итоговый результат при принятии решения влияет ряд факторов, начиная от состояния экономики в текущем периоде поставок по различным направлениям и заканчивая стратегией по управлению портфелем контрактов.

Нужно отметить, что до 1990 г. все объемы сжиженного природного газа были отторгованы на долгосрочные контракты сроком на 20–25 лет.

С ростом рынка СПГ и возрастания количества игроков рынка СПГ начала увеличиваться доля краткосрочных продаж — спот-поставок и контрактов с временным диапазоном от 1-го до 4-х лет, это позволяет рынку стать более гибким и подвижным. Тенденция краткосрочных контрактов позволяет быстро переориентировать экспортные потоки в случае изменения спроса, а также дает возможность экспортерам увеличивать поставки СПГ в зависимости от сезонности.

Дополнительный рост производства СПГ по прогнозам экспертов до 2040 г. будет полностью поглощаться растущим спросом на азиатском рынке, где доминируют Китай и увеличивает запросы на объемы поставок Индия, также значительное увеличение объемов газопотребления ожидается и в Африке.

Подразумевается рост спроса на СПГ и на европейском рынке. Предполагается, что резко возрастет (более чем на 200 %) использование природного газа в качестве моторного топлива. Такой рост связан с растущей деятельностью в странах ЕАЭС, направленной на компенсацию транспортных выбросов. Также предполагается, что ожидаемые директивы Международной морской организации по переходу международной морской отрасли на СПГ могут оказать влияние на повышение спроса на газ.

Возрастание поставок СПГ приводит к повышению конкуренции между СПГ и трубопроводным газом, особенно в Европе и Китае, которые являются двумя крупнейшими импортерами газа. Большая простота транспортировки означает, что трубопроводный газ обладает значительным преимуществом по стоимости перед СПГ. Однако основным ограничением импорта трубопровода в Европу является обеспокоенность по поводу зависимости от России в отношении газа и страх перед повторением кризиса 2009 г.

Решить такую проблему можно двумя способами: строительство обходных трубопроводов с целью устранения транзитных рисков — в этом отношении Россия продолжает реализовывать дальнейшие крупномасштабные трубопроводные проекты в Европу, такие как проект Северный поток-2 с пропускной способностью в 55 млрд. м<sup>3</sup> в год и двух линий Турецкого потока (пропускная способность каждой — 15,75 млрд. м<sup>3</sup> в год) [5, с. 178].

Второй путь — развитие индустрии СПГ, что приведет к более ликвидному и конкурентному рынку, что, в свою очередь, способно снизить напряженность в Европе в ситуации с Россией, и позволяет ОАО «Газпром» в перспективе нарастить свою долю в европейском газопроводном импорте.

Существует несколько направлений, в которых необходимо развивать индустрию СПГ для достижения наилучших показателей в собственной индустрии и на мировых рынках, а именно (рис. 2) [5, с. 178].

Важность развития индустрии по сжижению природного газа в Российской Федерации обусловлен политическими и экономическими причинами.

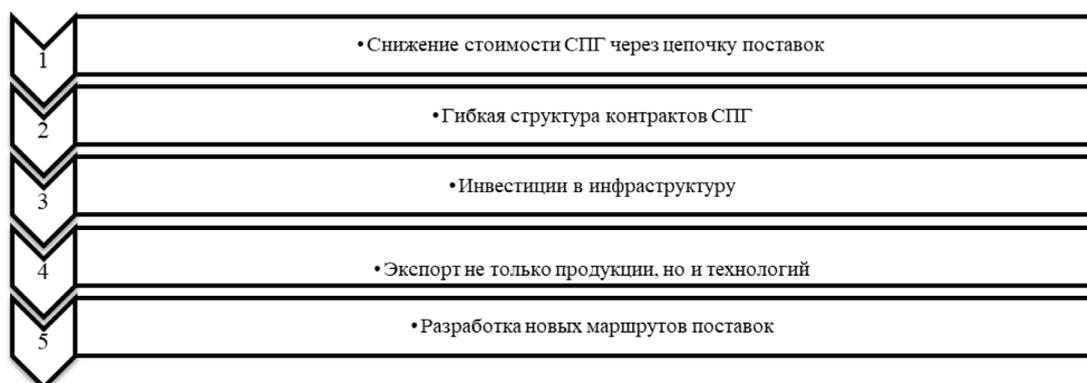


Рис. 1. Направления развития индустрии СПГ

Основным преимуществом СПГ для России является возможность диверсификации направлений экспортных поставок — свойства сжиженного природного газа позволяют транспортировать его по морю на многие тысячи километров, проводить трансокеанские поставки и гибко продавать объемы на рынках с наиболее привлекательными ценами. Перевозка СПГ судами-газовозами обходится дешевле, а протяженность транспортного маршрута, в отличие от прокладки трубы, легко может быть изменена.

Также важным преимуществом экспорта и импорта СПГ является независимость его транспортировки от транзита через

территорию третьих стран, что позволяет избавиться экспортерам, как правило, от длительных и тяжелых переговоров по определению транзитных ставок, их согласования и уплаты различных тарифов за использование транзитных систем, а импортеров — от возможных сбоев поставок газа и угрозы его не санкционированного отбора [5, с.180].

Повышение гибкости экспортной политики, диверсификация экспортных маршрутов и рынков сбыта, а также развитие перспективных направлений газового бизнеса являются основными направлениями укрепления конкурентоспособности России на мировом рынке СПГ на долгосрочную перспективу.

#### Литература:

1. Гладков, И. С. Внешнеторговые связи Европейского союза и России: актуальные тренды (итоги 2016 года, заглядывая в 2017 год) // *Международная экономика*. — 2017. — №4. — с. 59–74.
2. Коваленко, Т. Е. Роль сжиженного природного газа в диверсификации российского экспорта [Электронный ресурс]. — Открытый доступ: <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-szhizhennogo-prirodnogo-gaza-v-diversifikatsii-rossiyskogo-eksporta> (Дата обращения: 25.04.2020).
3. Разумова, М. Ю., Шарощенко И. В., Бондаренко А. Ю. Внутренний рынок сжиженного природного газа: современное состояние, конъюнктурные тенденции [Электронный ресурс]. — Открытый доступ: <http://naukovedenie.ru/PDF/133EVEN215.pdf> (Дата обращения: 30.04.2020).
4. Федорова, В. А. Роль СПГ в экспортной стратегии России [Электронный ресурс]. — Открытый доступ: <https://magazine.neftegaz.ru/articles/rynok/499981-rol-spg-v-eksportnoy-strategii-rossii/> (Дата обращения: 30.04.2020).
5. Щеголькова, А. А. Экономическая конъюнктура на глобальном рынке сжиженного природного газа // *Экономика и бизнес*. — 2019. — №10. — с. 177–184.

## Цифровые технологии в системе управления персоналом

Яворский Никита Константинович, студент магистратуры

Дальневосточный институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Хабаровск)

*В статье, автором освещается вопрос внедрения и использования цифровых технологий в системе управления персоналом.*

*Ключевые слова: управление персоналом, технологии управления персоналом, HR-Digital, цифровые технологии.*

На протяжении многих лет, в системе управления персоналом важным остается тот факт, что для успешного развития компании, вне зависимости от ее статуса, необходима оптимизация всех имеющихся ресурсов, а главным образом человеческих.

Именно человеческий капитал является основным двигателем прогресса и с течением времени, в системе управления персоналом меняются отношения между субъектами на всех уровнях. А также меняется отношение и, непосредственно, к персоналу организации.

Для успешного формирования системы управления персоналом, в конкретной организации, разрабатываются и внедряются специальные технологии, призванные упростить данный процесс.

**Технология управления персоналом** — совокупность приемов, способов и методов воздействия на персонал в процессе его найма, использования, развития, с целью получения наилучших конечных результатов трудовой деятельности [1].

Но с недавнего времени, вопрос внедрения цифровых технологий в сферу управления персоналом становится все более актуальным среди менеджеров, так как постоянно движущийся технологический прогресс оказывает всестороннее влияние на человеческое общество.

HR-Digital или переход рекрутинга в цифровую среду — это закономерный итог развития системы управления персоналом.

Digital-технологии (цифровые технологии) — технологии, использующие электронные инструменты, для оптимизации деятельности организации в различных областях, в том числе и в управлении.

Можно сказать, что целью HR-Digital является слияние всех областей управления персоналом с возможностями стремительно развивающихся цифровых технологий для повышения эффективности процессов управления человеческим капиталом на разных уровнях.

Явление диджитализации является новым этапом развития HR-отрасли, а формирующиеся digital-инструменты должны вывести работу HR-специалистов на новый уровень управления.

По результатам исследования, проведенного крупной международной компанией Deloitte, 74 % из более чем 7000 компаний 130 стран мира отмечают важность HR-Digital [2].

Исходя из полученных данных, можно выделить ключевые возможности HR-Digital:

6) Снижение трудоемкости HR-функций, ускорение принятия управленческих и кадровых решений, повышение качества аналитических данных;

7) Стратегическое прогнозирование;

8) Формирование новых технологических решений.

Из-за территориальных особенностей, российский рынок цифровых технологий одновременно ориентирован на западные и восточные тренды.

#### **Основные направления развития цифровых технологий в России:**

1. Искусственный интеллект и роботизация.
2. Автоматизация процессов рекрутинга и адаптации:
  - цифровые интервью;
  - тестовые программы;
  - системы оценки персонала.

Если говорить непосредственно о технологиях, которые на сегодняшний день уже используются компаниями, то можно выделить следующие 6:

##### **1) Бенчмаркинг**

Бенчмаркинг представляет собой методику проведения измерений и анализа, которая может использоваться организацией для поиска передового опыта внутри организации и вне ее с целью улучшения своей деятельности [3].

Главная цель бенчмаркинга — повышение эффективности собственного предприятия за счет внедрения необходимых процессов и технологий, ориентируясь на успешный опыт и стандарты других предприятий.

##### **2) Зарплатная аналитика**

Аналитика — это целостная совокупность принципов мыслительной деятельности, позволяющая эффективно анализировать информацию с целью совершенствования эффективности различных показателей, а также подготовки информационной базы для принятия оптимальных управленческих решений [5].

Таким образом, анализ рынка труда и непосредственно зарплата, на прямую влияет на привлекательность организации для новых сотрудников, а, следовательно, и на все остальные ключевые показатели.

##### **3) Онлайн-обучение**

Данный метод представляет собой способ получения новых знаний, в том числе и практических, с помощью Интернета в режиме реального времени.

Онлайн-обучение получило сильное распространение среди компаний разных уровней, так как позволяет проводить обучающие занятия для персонала любого характера, с использованием минимального количества ресурсов.

##### **4) Статистика по вакансиям**

В этом направлении большую работу провел портал HH.ru, создав hh.индекс, с помощью которого можно достаточно легко ориентироваться в рынке труда.

Ориентируясь на hh.индекс, можно дать оценку сложившейся ситуации на рынке труда, в каждой отдельной сфере.

Соискатели с помощью него могут спрогнозировать свои шансы на удачное трудоустройство, а работодатели — увидеть всю ситуацию в целом.

##### **5) HR-скоринг**

Портал HH.ru в статье «Digital-словарик для HR» дает следующее определение.

HR-scoring — это ранжирование кандидатов по заданным вами признакам: например, начиная от самых перспективных до наименее вам подходящих [4].

##### **6) HR-аналитика**

Аналитика в сфере управления персоналом предполагает поиск наиболее подходящих кадров для конкретной компании или отдельной отрасли, а также анализ ключевых причин выявленных проблем и поиск их устранения, с использованием математических моделей.

Таким образом, процесс изучения HR-Digital является крайне актуальным для изучения и останется таковым очень долго. Цифровая среда дает почти неограниченные возможности для совершенствования не только HR-процессов, но и всех сферы управления персоналом.

Освоение новых тенденций рынка крайне необходимы для HR-специалистов, без их изучения и понимания, невозможно успешное развитие компании.

#### **Литература:**

1. Егоршин, А. П. Основы управления персоналом — М.: ИНФРА-М, 2016
2. Deloitte Global Human Capital Trends. Режим доступа: <https://www.deloitte.com/us/en/pages/human-capital/articles/introduction-human-capital-trends.html>
3. ГОСТ Р ИСО 9004 2010. Национальный стандарт Российской Федерации. «Менеджмент для достижения устойчивого успеха организации. Подход на основе менеджмента качества» от 23.11.2010 №501-ст
4. HH.ru «Digital-словарик для HR» 2016 Режим доступа: <https://khabarovsk.hh.ru/article/303224>
5. Курносов, Ю. А. Аналитика как интеллектуальное оружие — М.: Русская аналитическая школа, 2017

## HR-аналитика как один из трендов управления персоналом

Яворский Никита Константинович, студент магистратуры

Дальневосточный институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Хабаровск)

*В статье, автором рассматривается HR-аналитика как один из современных трендов в системе управления персоналом.*

*Ключевые слова: аналитика, HR-аналитика, HR-Digital, цифровые технологии.*

Развитие бизнеса и HR-стратегий на основе цифровых технологий активно развивается и продвигается в современном мире.

На сегодняшний день многими компаниями используются современные HR-инструменты, призванные повысить эффективность и сократить постоянно появляющиеся риски, затратив при этом как можно меньше ресурсов. Одним из таких инструментов является HR-аналитика.

В организациях, HR-аналитика применяется для проектирования наиболее полной картины эффективности, с целью выявления возникающих проблем и оперативного их устранения.

Термин «HR-аналитика» появился сравнительно недавно, и на сегодняшний день существует несколько подходов к данному понятию.

Для формирования общего представления можно рассмотреть следующие варианты трактования данного термина:

1) HR-аналитика — это система информации о персонале компании, которая регулярно собирается и обрабатывается, на основании которой руководство компании принимает решения или оценивает эффективность ранее принятых решений [1].

2) HR-аналитика — один из эффективных инструментов, аккумулирующих огромный поток информации, представленной в виде отчета внутри компании и служащей основой для принятия управленческих решений [2].

3) HR-аналитика — это использование различных данных для предсказания того, какие процессы управления персоналом могут способствовать улучшению результативности для успешной реализации бизнес-стратегии [3].

Резюмируя, можно сказать, что HR-аналитика состоит из следующих ключевых элементов:

— Сбор, обработка, нормализация и анализ данных с помощью математических моделей;

— Анализ ключевых причин выявленных проблем и поиск их устранения.

С каждым годом, в компаниях всё большее внимание уделяется сбору и анализу данных сотрудников. Эту функцию осуществляют, как правило, HR-специалисты компании или непосредственно руководители.

Ряд статистических показателей компании, которые подлежат анализу:

- количественный показатель (численность сотрудников)
- качественный показатель (структура коллектива)
- движение кадров (текучесть)
- уровень использования персонала (производительность труда, использование рабочего времени и т. д.).

Уже сейчас, авторитетными HR-компаниями, был проведен ряд исследований, касающихся оценки эффективности внедрения и использования HR-аналитики в различных организациях.

По результатам исследования HR-сервиса Rabota.ru, касающегося использования HR-аналитики среди трехсот российских компаний были получены следующие данные:

56 % респондентов, ответили, что используют HR-аналитику в своей работе. Соответственно, остальные 44 % — не используют.

При этом, только 24 % используют данную технологию постоянно, а 32 % прибегают к ней, лишь в частных случаях.

А также, 3 % опрошенных вообще не слышали про HR-аналитику.

Также, итогом данного исследования, стал вывод о том, что в 2018 году только у 7 % компаний в штате числился HR-аналитик [4].

Также в ходе исследования были выделены 5 отраслей, в которых HR-аналитика используется в приоритете: строительство, услуги для бизнеса, ритейл, IT и продукты питания.

А также отрасли, в которых HR-аналитика неактуальна: финансовый сектор, автомобильный бизнес, лесная промышленность и электроника, приборостроение.

На данный момент можно выделить следующие причины слабого внедрения HR-аналитики в российских компаниях:

1) HR-аналитика направлена на решение глобальных проблем компании, а не только проблем деятельности службы управления персоналом.

2) Большой поток информации, которая одновременно поступает из разных источников и в различных форматах.

3) Сложность инновационных методов и инструментов самого процесса анализа.

Еще одно значимое HR-исследование было проведено 13 сентября 2019 года. Компания SHL Russia опубликовала данные, которые полностью посвящены проблемам HR-аналитики. Ведущие специалисты компании проанализировали существующие подходы в сфере управления персоналом, которые используются в российских организациях, и сопоставили их с глобальными тенденциями.

Согласно исследованию, одной из главных причин низкой эффективности HR-аналитики в России является нехватка объективных данных.

Только у 3 % опрошенных компаний не возникает проблем со сбором и обработкой данных [5].

Полученные результаты позволяют прийти к выводу о том, что в большинстве случаев у HR-специалистов недостаточно

объективных данных даже для самых приоритетных задач и процессов.

Это говорит о том, что успешность HR-аналитики основана именно на внутренних данных организации и принимаемых управленческих решений.

На сегодняшний день, HR-аналитика уже является мировым трендом, и, как следствие, все чаще применяется и в российских компаниях. И её роль в успешном развитии организации очевидна. Используя вычислительные методы, на которых бази-

руется процесс аналитики, компании могут без труда обнаружить уязвимые места в своей структуре, а также своевременно их устранить.

Таким образом, для повышения эффективности принятия грамотных управленческих решений, необходимо активно использовать результаты HR-аналитики. Прогнозирование и решение возникающих проблем позволит создать инфраструктуру и оптимизировать бизнес-процессы в организации.

#### Литература:

1. Жукова, Д. Ю., Погребняк М. И. HR-аналитика как средство поддержки принятия управленческих решений — Молодой ученый. 2016
2. Нагибина, Н. И. HR-аналитика в современных условиях // Управление персоналом в программах подготовки менеджеров — В.: Собрание материалов международного научно-практического семинара, 2015
3. Борисова, А. HR-аналитика как основа для принятия решений Режим доступа: [http://www.hrmedia.ru/sites/default/files/alevtina\\_borisova.pdf](http://www.hrmedia.ru/sites/default/files/alevtina_borisova.pdf)
4. Rabota.ru «HR-analytics» Режим доступа: <https://press.rabota.ru/hranalytics-rabota-ru>
5. SHL Russia report 2019 Режим доступа: <https://www.shl.ru/o-kompanii/novosti-i-sobitija/2019/otchet-hr-analitika-v-rossii-2019>

## МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И PR

### Мировой опыт применения коммуникационных стратегий и PR-технологий в туризме

Балахонская Людмила Владимировна, кандидат филологических наук, доцент;

Ма Дэцян, студент магистратуры

Санкт-Петербургский государственный университет

*В статье авторы проводят анализ использования коммуникационных стратегий и PR-технологий в туризме на примере различных стран.*

*Ключевые слова: коммуникационные стратегии, PR-технологии, туризм, мировой опыт, СМИ, реклама.*

На сегодняшний день сфера туризма является важнейшей социально-экономической отраслью в мире, которая сопровождается постоянной конкуренцией. Перенасыщенность рынка туристических услуг определяет использование коммуникационных стратегий для успешного функционирования предприятий и страны в целом.

Рассмотрим коммуникационную стратегию туризма самой популярной страны. Так, Франция, это наиболее посещаемая страна туристами по итогам 2017 года. Туризм в стране — это главный сектор экономики, на него приходится около 7 % ВВП [3, с. 116]. Коммуникационная стратегия страны ориентируется на следующий слоган «Туризм — национальный приоритет». При разработке стратегии Министерством иностранных дел страны она была озвучена совместно с 30 тезисами развития Франции, их акцент основывается на уникальности страны в урбанистическом туризме, в сферах виноделия и гастрономии, в спорте. Все это позволило укрепить представление целевых аудиторий о самобытности Франции как туристического направления.

В стране стараются привлечь граждан Франции к развитию туристического потенциала страны. К примеру, в 2016 году был объявлен конкурс, суть которого состояла в разработке приложения для телефонов. Приложение содержало в себе информацию о туристических услугах страны в цифровом формате, о самых красивых местах страны, рейтинг туристических объектов и так далее. Позиционирование Франции со стороны правительства основывается на приоритете сохранения привлекательности страны.

Каждое полугодие в стране проводятся заседания по анализу, оценке и корректировке приоритетных направлений туризма во Франции. В коммуникационной стратегии туризма Франции используются различные ее элементы, это реклама, PR-технологии, стимулирование сбыта, информационные материалы.

В настоящее время при разработке коммуникационной стратегии в области туризма отдельной страны в большинстве

случаев используют PR-технологии, так как они акцентируют свое действие на общественность, туристический образ страны формируется долгосрочно.

Проведем анализ PR-акций в области туризма некоторых стран. На протяжении большого количества лет Турция при осуществлении своей коммуникационной стратегии использовала лишь один элемент — это прямая реклама. Так как туристов в страну привлекает комфортный отдых за небольшие деньги. Однако по истечению промежутка времени за счет возникновения террористических актов и землетрясений в стране ухудшился поток туристов. На основании этого лидерами страны было решено использовать PR-технологии для туристической индустрии. Департамент по туризму Турции, работая со средствами массовой информации, стремится акцентировать внимание аудитории потенциальных туристов, которое направлено на формирование мнения о том, что в стране безопасный отдых, при этом террористические акты случаются в Турции очень редко и зоны отдыха туристов находятся вдалеке от очагов землетрясений.

Помимо этого, Департамент по туризму в Турции обратился за услугами в профессиональное PR-агентство «ТМІ» для разработки новых программ посещения страны и их освящения в СМИ. Они предусматривают посещение культурных и исторических памятников. Теперь туристы воспринимают Турцию не только как «пляжный отдых», но и как отдельное государство, имеющее свое богатое историческое и культурное наследие.

Активное использование Турцией в коммуникационной стратегии различных PR-технологий объясняется тем, что прямая реклама на сегодняшний день мало эффективна, а также туристы посещают страну в периоды, когда в стране максимальная температура, что увеличивает ее доходы.

Далее рассмотрим использование PR-технологий в Израиле. Несмотря на практически постоянное наличие неблагоприятных ситуаций в стране количество туристов, которые хотят посетить страну, велико. Начнем с самой масштабной PR-акции страны, которая была проведена еще в 1997 г. После прошедших

крупных террористических актов, которые были проведены палестинскими боевиками, произошел большой спад туристов в стране. Для того чтобы изменить ситуацию Министерство Туризма Израиля и крупнейшие лидеры туристического бизнеса в стране провели международный семинар по туризму.

Каждый из участников семинара посетил все туристические достопримечательности Израиля и пообщался с представителями местной туристической отрасли. Это позволило установить деловые отношения, появилось доверие партнеров различных стран. Несмотря на прошедшие годы в наше время при упоминании страны Израиль у большого количества туристов нет ассоциации с угрозами войн и террористических актов. Израиль, позиционируя свои услуги для туристов, нашел свою нишу. На сегодняшний день это одна из самых популярных и известных стран, которая имеет лучшие клиник и лечебницы для лечения большого количества заболеваний.

Следует проанализировать общий мировой опыт использования в туризме различных направлений PR-технологий. В-первых, работа со средствами массовой информации. Используются как статьи в различных журналах, газетах, так и работа с телевидением, радио, профессиональными сайтами в Сети Интернет.

Примером является деятельность PR-агентства «Capitoline/MS&L» по заказу Департамента по туризму Турции. После волнений в стране в 2013 году в исследовании подтвердилась информация о том, что под влиянием различных новостей и кинофильмов потенциальные туристы сформировали негативное мнение о Турции и турках. На основании этого агентство «Capitoline/MS&L» сделало главный акцент на работу со СМИ и журналистами. Проведлся развлекательно-образовательный радиотур по Турции для различных аудиторий, снят фильм и видеоролики документального жанра о Турции и создано бюро новостей турецкого туризма. Бюро новостей турецкого туризма — это такой орган, который имеет в распоряжении большую базу данных, он выдает данную информацию (включая фото) журналистам, которые пишут о туризме страны. Помимо этого, в своей работе бюро на постоянной основе организовывало различные материалы в СМИ, распространяло пресс-релизы. На основании этого позитивные отклики о Турции возросли на 137 % и произошел рост туристических заметок втрое [1, с. 54].

Во-вторых, выпуск информационных материалов. Если отсутствует информация об определенной стране, то это ухудшает туристический поток в данную страну. Современное общество очень требовательно, все хотят знать о месте, куда они поедут путешествовать. Если департамент по туризму определенной страны выпускает различные информационные карты, то увеличивается приток туристов в страну и облегчается работа туроператоров.

В-третьих, организация рекламных поездок. В мире информационных технологий лучшая реклама — это люди. Если человеку понравился отдых в определенной стране, то он будет рекомендовать данную страну всему своему окружению. Организация поездок может проводиться для клиентов и для сотрудников туристической индустрии [1, с. 66].

Примером является организованный в феврале 2017 г. Туристической Комиссией Северных Территорий Австралии оз-

накомительный тур PR-менеджеров из стран, туристические рынки которых представляют для Австралии наибольший интерес (Испания, Япония, Сингапур, Германия, Новая Зеландия, Англия). Специалисты, которые приехали, являются ответственными за продвижение Австралии в своих странах, как объекта туризма. Акция способствовала в дальнейшем увеличению притока туристов с данных стран. Кроме этого, повысилось уважение партнеров других стран к туристическим организациям Австралии.

В-четвертых, организация крупных мероприятий в стране, которые могут привлечь туристов. В настоящее время для формирования имиджа страны в области туризма активно принимается участие в международных выставках. На сегодняшний день их существует большое множество.

Так, крупнейшей и международной выставкой является выставка «МАТКА». Она проводится в Финляндии в городе Хельсинки в выставочном комплексе «Messukeskus». Туроператоры и турагенты из 70 стран мира, а также представители национальных бюро создают уникальные туры в любую страну для туристов. Данная выставка привлекает большое количество туристов и профессионалов из данной индустрии, ежегодно ее посещают свыше 20 тысяч человек.

Самой крупной международной туристической выставкой в Италии является «ВIT». Она проводится в Италии в городе Милан в выставочном комплексе «Fiera di Milano». На данной выставке проводятся семинары по актуальным проблемам туризма, круглые столы, презентации. Участие в данной выставке дает лучшим фирмам Италии и Европы рекламу своих новых туров и маршрутов, а также участие позволяет налаживать деловые контакты. Посетители выставки могут выбрать любой туристический маршрут в зависимости от своих финансовых возможностей и потребностей.

Выставка «World Travel Market» является международной и одной из крупнейших в индустрии туризма. Она проводится в Великобритании в Лондоне в выставочном комплексе «ExCel». На ней представлен почти весь список услуг из данной отрасли. За счет этого она является популярной для специалистов со всего мира. На выставке свои услуги предлагают торговые ассоциации, турагентства и туроператоры, представители гостиничного бизнеса, организаторы экстремального отдыха и многие другие.

Кроме этого популярными туристическими выставками являются: «TOP RESA», «JATA», «PHILOXENIA», «EIBTM», «IMEX» и так далее.

Анализ мирового опыта позволяет сделать вывод, что успешная коммуникационная стратегия государства должна иметь четкое позиционирование, она должна вовлекать жителей страны в привлечение туристов, необходимо проводить постоянный мониторинг результатов, а также включать использование различных элементов продвижения в стратегии. Опыт стран показал, что наиболее эффективными PR-технологиями, которые предназначены для продвижения туризма, являются: СМИ, информационные материалы, рекламные поездки, международные выставки. Их использование позволяет значительно увеличить туристический поток в страну, что положительно влияет в целом на имидж государства и политические мировые отношения.

## Литература:

1. Васильева, Л. А. PR в ресторанно-туристическом бизнесе: учебное пособие / Л. А. Васильева. — Владивосток: Изд-во Дальневост. унив-та, 2016. — 66 с.
2. Кузнецов, А. В. Франция на пороге перемен: экономика и политика в начале XXI века / А. В. Кузнецов, М. В. Клинова, А. К. Кудрявцев, П. П. Тимофеев. — М.: ИМЭМО РАН, 2018. — 285 с.
3. Рудыка, Н. А. Паблик рилейшнз в индустрии туризма: учебное пособие. — М.: МИИТ, 2006. — 120 с.

## Использование мессенджера WeChat в туристической отрасли

Балахонская Людмила Владимировна, кандидат филологических наук, доцент;

Ма Дэцян, студент магистратуры

Санкт-Петербургский государственный университет

*В статье авторы анализируют возможности использования мессенджера WeChat в туристической отрасли.*

*Ключевые слова: мессенджер, туристическая отрасль, WeChat, Китай, Россия, мессенджер, возможность, кейс, туризм, аудитория.*

С каждым годом увеличивается приток иностранных туристов за рубеж. Большое количество путешественников в Китае — это люди в молодом возрасте, которые пользуются в основном Интернет-технологиями. Это определяет актуальность поиска новых способов привлечения клиентов предприятиям туристической отрасли.

В настоящее время мессенджер WeChat представлен в основном для китайских туристов, выгодным является его использование во всем мире для взаимодействия с ними. Главным преимуществом является то, что нет необходимости присутствия в стране.

Рассмотрим основные возможности использования WeChat в туристической отрасли на примерах кейсов для продвижения различных услуг. Первая возможность — это смарт-отели. Одной из функций программы является подключение электронных устройств с помощью бизнес-аккаунтов. Данная функция активно используется в индустрии туризма. Так, к примеру, присоединение компании Ceasars Entertainment к WeChat позволило управлять посетителям гостиницы LINQ Hotel & Casino своим номером с помощью мессенджера [2].

Используя телефон, на котором установлен WeChat, посетители гостиницы LINQ Hotel & Casino с помощью сканирования QR-кода в своем номере могут контролировать все его функции. Они могут зашторивать окна, регулировать температуру в комнате, выключать и включать свет, включать электрические приборы и так далее. Данная возможность позволяет использовать предприятиям гостиничной сферы WeChat в качестве пульта.

Следующей возможностью WeChat, которая используется в индустрии туризма, является регистрация на рейс. Так, в мессенджере есть возможность на базе своего аккаунта ввести регистрацию на определенный рейс.

Известная авиакомпания China Southern Airlines на базе своего аккаунта в WeChat запустила функцию, которая позволяет избежать процедуру регистрации на рейс в аэропорту. Пассажирам предлагают подписаться на аккаунт авиакомпании China Southern Airlines в платформе WeChat для того, чтобы по-

лучить доступ к сервису регистрации. Следом путешественнику приходят сообщение о приветствии и инструкция. Пассажир отвечает на вопрос, который позволяет выявить приоритетные места в полете, что свидетельствует о комфорте проведенной операции. После этого, клиенту предоставляется электронный посадочный талон, его распечатка возможна на стойках самообслуживания в аэропорту. Также данный талон можно отсканировать с помощью QR-кода [3].

Следующей возможностью является функция «мои поездки», а также функция статус рейса. Рассмотрим их использование на примере Гонконгских авиалиний. С недавних пор они провели интеграцию новых функций в свой официальный аккаунт WeChat, для обеспечения клиентам лучшего сервиса.

Функция «мои поездки» — это возможность получения информации путешественниками обо всех своих поездках. К примеру, можно узнать маршрут полета и все подробные сведения, в том числе увидеть посадочные талоны, узнать информацию о следующих рейсах. Все клиенты могут проверить статус своего рейса в WeChat Гонконгских авиалиний, что упрощает данную процедуру, так как это занимает меньше времени по сравнению с поиском в интернете.

Следующая возможность WeChat в туристической отрасли — это ценовой агрегатор. Существует большая поисковая система, которая позволяет сравнить цены для лучшего предложения своей поездки.

Например, в своем аккаунте отеля Shangri-La в WeChat провели ее внедрение. Принцип действия имеет следующий алгоритм:

— выбирается пункт назначения (определенная страна, город);

— выбирается отель из списка;

— выбирается количество гостей, номеров, а также дата заезда и выезда.

После этого поисковая система в аккаунте Shangri-La мессенджера WeChat сравнивает цены проживания в автоматическом режиме и помогает выбрать лучшие цены за выбранную гостиницу.

Следующая возможность WeChat — интеграция сторонних сервисов.

Так, например, компания Marriott провела интеграцию в WeChat официального китайского сайта TripAdvisor. Это позволяет пользователям получить доступ ко всем отзывам путешественников различных стран мира о гостиницах, отелях и ресторанах компании. Путешественники должны подписаться на официальный аккаунт Marriott Rewards в мессенджере WeChat. После этого, они могут попасть на небольшой веб-сайт, который предоставляет доступ к контенту Daodao.

Клиенты могут оставить свой собственный отзыв на Marriott Rewards WeChat, его публикация также произойдет и на официальном сайте TripAdvisor [1]. Еще одна возможность WeChat в туристической отрасли — это обслуживание клиентов. Так, первой авиакомпанией, которая стала общаться со своими клиентами через WeChat — это Air France. Данная услуга доступна ежедневно без выходных с 8:00 до 19:00 по часовому поясу, в котором находится клиент [4].

Клиенты авиакомпании имеют право через WeChat отправлять запросы, которые могут позволить выбрать место, зарегистрировать багаж сверх лимита, отметить бронирование и так далее. Помимо китайского языка поддерживается также и английский.

Еще одна возможность WeChat — это бронирование онлайн. Китайский сайт бронирования путешествий Elong теперь предоставляет полный сервис для пользователей, чтобы забронировать поездки, в том числе отели, билеты на поезд и самолет прямо в приложении.

Благодаря функции WeChat Pay (собственный платежный сервис WeChat) пользователям удобнее совершать покупки непосредственно через приложение для бронирования. После покупки они получают QR-код, который может быть использован как билет или посадочный талон. Кроме того, Elong позволяет своим пользователям проверять статус рейса, получать доступ к службам поддержки клиентов.

#### Литература:

1. Издание гостиничной индустрии Hotelier.PRO [Электронный ресурс]: Как Marriott использует WeChat. Китайский опыт. — Режим доступа: <https://hotelier.pro/interviews/item/1518-wechat> (дата обращения 01.05.2020).
2. Новостной ресурс о мессенджерах «AppMess» [Электронный ресурс]: WeChat и Linq запускают «умный люкс». — Режим доступа: <https://ru.appmess.com/news/22364-wechat-linq-zapuskayut-umnyj-lyuks/> (дата обращения 01.05.2020).
3. Официальный сайт авиакомпании CHINA SOUTHERN AIRLINES [Электронный ресурс]: Новости. — Режим доступа: <https://www.csair.com/en/> (дата обращения 01.05.2020).
4. Официальный бизнес портал Bisines-24 [Электронный ресурс]: Смарт бизнес тренды 2018. — Режим доступа: <https://busines-24.ru/blog/smart-biznes-trendy-2018/> (дата обращения 01.05.2020).

Еще одна рассматриваемая возможность WeChat для туристической отрасли — это гео-локация. Отели Hyatt используют функцию гео-локации, чтобы обеспечить лучший сервис для пользователей. Клиенты могут найти ближайшие гостиницы, основываясь на их текущем местонахождении. Необходимо лишь поделиться своим местоположением в сообщении, и ближайшие отели будут автоматически представлены на карте.

Кроме того, эта функция помогает увеличить трафик для новых или менее известных отелей Hyatt Hotels Corporation. Также в настоящее время система внедряется и для других отелей, в том числе и для российских. Это удобно для китайских туристов.

Удобна возможность использования мгновенных продаж в WeChat туристическими компаниями. Так, одно из крупнейших онлайн-агентств Китая, которое в том числе является и лидером продаж туров в Россию является Strip. Оно предоставляет бронирование для всех видов путешествий в WeChat. Компания предлагает ежедневные рекламные акции (в 10:00 и 15:00), которые могут содержать что угодно: от скидок до бесплатного проживания в отелях. Эта стратегия позволяет Strip ежедневно привлекать огромное количество новых подписчиков, что закладывает базу для успеха будущих маркетинговых кампаний.

В настоящее время мессенджер WeChat является современной площадкой, которая способствует быстрому распространению рекламы. Анализ туристических кейсов позволяет сделать вывод, что с помощью WeChat можно значительно упростить многие функции для путешественников, а также привлечь большее количество новых посетителей в страну, как в составе группы, так и в качестве индивидуальных путешествий. За счет чего целесообразно использовать мессенджер WeChat для продвижения российских туристических направлений китайской аудитории.

## Мультимедийный лонгрид как рекламная платформа для продвижения

Медведева Валерия Сергеевна, студент магистратуры

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Москва)

*В статье рассматривается новый формат онлайн журналистики — лонгрид. Анализируются его визуальные составляющие, а также композиционная и содержательная структура. Изучаются лонгриды российских онлайн медиа, рассматривается влияние мультимедийных элементов на продвижение.*

**Ключевые слова:** лонгрид, маркетинг, продвижение, СМИ

**Key words:** longread, marketing, promoting, media

Актуальность данного исследования состоит в том, что лонгрид становится все более популярным форматом представления информации среди зарубежных и отечественных интернет-СМИ. Несмотря на цифровую эпоху, которая характеризуется избытком информации, практика показывает, что длинные статьи не пропадают с медийного поля. Они преобразуются в новые форматы, обрстая особенностями, характерными для нового «цифрового» мира. Этим и обусловлена актуальность данного исследования.

**Объектом** данного исследования стал один из проектов медиа-холдинга С-Media, портал TimeOut.

**Предметом** исследования стал опыт портала в визуализации имеющегося контента, а также целесообразность его использования в качестве рекламной платформы.

**Цель исследования** — на базе изученной теории лонгрида, показать возможности использования нового мультимедийного формата для продвижения бренда.

Новые технологии вызвали значительный рост медиа потребления за последние несколько лет. По данным исследовательского центра компании «Делойт» в СНГ, частота посещения медиа источников и общий рейтинг пользы медиа источников в 2018 году выросла, в сравнении с 2017 [8]. На рисунке 1 представлены основные результаты медиа потребления россиян в 2018 году.

На основе этих данных можно сделать вывод, что наибольшая часть населения отдает предпочтение использованию интернета. В топ-3 источников новостей, интернет также занимает первое место. Соответственно, при планировании места для размещения лонгридов, лучше отдавать предпочтение социальным сетям и медиа платформам.

Лонгрид («long read» — длинное чтение) представляет собой слияние текста и мультимедийного контента, включающее в себя элементы, которые доступны благодаря возможностям Интернета: инфографику, аудиовизуальное сопровождение. Такие материалы помогают сетевым СМИ решать задачи по вовлечению аудитории в многоаспектные, комплексные сюжеты. Одна из задач лонгрида — сохранение целостности повествования при нелинейной структуре. Такие материалы характеризуются нестандартным построением. В таком случае композиция текста строится по системе параллельного расказа, чередуются повествование и комментарий.

Техника написания лонгридов и особенности построения сейчас представлены на множествах онлайн площадках. Подробное руководство по созданию больших текстов есть, на-

пример, у ТУ [9]. Зачастую, лонгриды используются как платформа для размещения нативной рекламы, о которой будет более подробно рассказано ниже.

TimeOut, как и большая часть подобных медиапроектов, делает ставку на рекламу как основной источник дохода. Соответственно, они заинтересованы в оптимизации контентной политики. Последнее время рекламный рынок характеризуется нестабильностью, распределение рекламных бюджетов крайне не сбалансировано, а современный потребитель информационного продукта часто блокирует традиционные рекламные форматы. В связи с этим медиа компании практикуют неклассические способы монетизации: контентные проекты или нативную рекламу. Суть данных практик заключается в гармоничной интеграции бренда рекламодателя в медиа контент конкретного СМИ или, другими словами, в использовании редакционных форматов в рекламных целях. Именно такие форматы помогают сделать рекламу ненавязчивой. Расположенная между всем этим обилием интересной информации, она будет восприниматься человеком как нечто естественное и приятное, а не бросаться в глаза, вызывая реакцию похожую на нервный срыв.

Образец лонгрида в стиле TimeOut представлен в Приложении 1. Чтобы увлечь читателя, в лонгриде используются различные приемы, а повествование построено таким образом, что в нем появляется драма. На помощь в данном случае приходят мультимедиа. А именно видео, полноэкранные фотографии, красивые иллюстрированные картинки.

Реклама в журнале TimeOut направлена на самые разные слои населения. К примеру, ночными клубами интересуется ещё только начинающая вступать во взрослую жизнь молодежь. А вот информация о выставках и театральных постановках будет особенно актуальна для более взрослых, устоявшихся в жизни людей, имеющих надежный заработок. В подобном лонгриде можно разместить рекламу о новом театральном представлении, использовав пересылки на другие статьи или сразу на онлайн-кассу. Также с помощью подобного лонгрида можно провести пиар кампанию фотографа, сделавшего фотографии артистов или визажиста, работающего с театральными актерами.

СМИ и организации, которые занимаются бизнесом, не смогли недооценить коммерческий потенциал этого явления. Реклама, представленная в виде лонгридов, имеет большой успех среди аудитории, так как определенно является новым форматом, поэтому многие издания выбирают его для реализации специальных проектов. Также распространение лон-

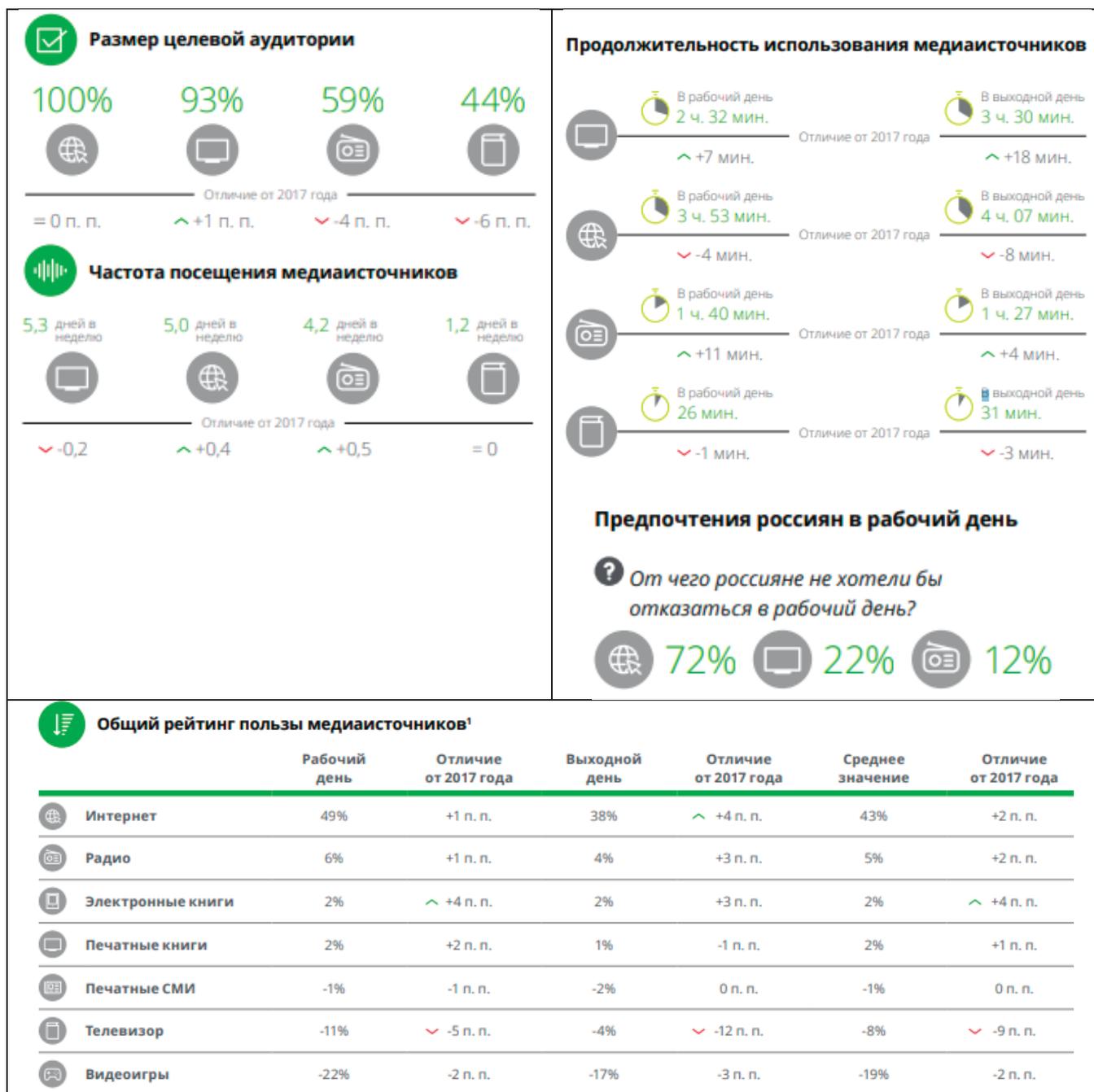


Рис. 1. Медиапотребление россиян в 2017–2018 году

гридов на рынке вызвала рост появления компаний, которые занимаются созданием рекламных лонгридов по запросу за вознаграждение.

Для распространения лонгрида по просторам интернета часто пользуются «посевом» среди своих партнеров и на специализированных форумах. Для TimeOut это отличный способ привлечь аудиторию без финансового ущерба для компании — помимо TimeOut, в группу компаний «Си-Медиа» входит также развлекательный портал Film.ru, который часто проводит конкурсы и розыгрыши на показы различных фильмов.

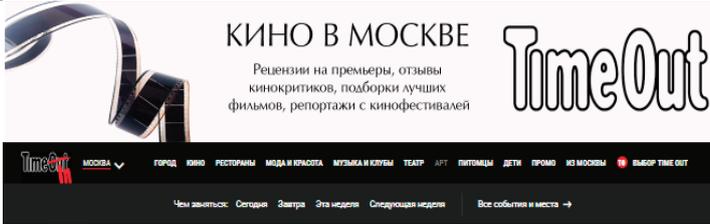
По результатам исследования агентства TechTerra за полгода (с мая по октябрь) в блоге компании было опубликовано 30 лон-

гридов, которые соответствовали двум параметрам: концентрировались на одной проблеме и содержали практические советы.

Результаты порадовали:

- суммарный трафик вырос на 34 %;
- поисковый трафик вырос на 62 %;
- снизился показатель отказов и увеличилось время пребывания посетителя на сайте;
- лояльность посетителей сайта повысилась (больше комментариев оставляли к лонгридам, а не к обычным статьям);
- увеличился трафик из соцсетей.

Увеличение трафика из социальных сетей обуславливается тем, что лонгриды сложно публиковать целиком в социальных сетях. Поэтому владельцы пабликов и групп, которые зача-



## КИНО В МОСКВЕ

Рецензии на премьеры, отзывы кинокритиков, подборки лучших фильмов, репортажи с кинофестивалей

### 7 лет со дня смерти Владислава Мамышева-Монро. Какое место в искусстве может занимать гений?

ИРИНА КОЛОДИНА, ГЕНАДИЙ УСТИНОВ 16 марта 2020 8 мин



16 марта 2013 года не стало известного советского и российского художника и артиста Владислава Мамышева-Монро. Спустя 7 лет

**Елена Селина**  
куратор выставки «Архив М», посвященной жизни художника

Я познакомилась с Владиком в середине 1990-х, точного момента не помню. Он просто часто приходил в ХЛ на выставки, так постепенно подружилась. Потом он нам предложил идею выставки «Предатель ада» по сценарию Паула Пеллерштейна. Потом — в процессе разговоров — выставку поменяли на «Меня зовут Троица». Мы сделали еще как минимум шесть выставок, одно время Владик вообще работал в галерее как в мастерской.



Я никогда не забуду историю, когда наша галерея в конце 90-х переезжала с Маяковкой на Воронцово поле, мы взяли кредит, но денег на транспортировку не хватило. Когда он об этом узнал, откуда-то взял денег и принес, чтобы нам помочь. Он вообще был — когда мог — очень щедрим, часто дарил подарки, привозил из путешествий игрушки, похожие на него. Один раз привез кота с Бали, потом младенца из Германии, заводного робота подарил на день рождения — и все они были чем-то на него похожи.

«Житие мое». Когда антракти разлетелись на осколки, Владик соединил фотографии и эти осколки в новые произведения. Получилось фантастически.



---

Владика трудно классифицировать. Он никогда не делал политического искусства, но в своем бесстрашии и бесшабашности очень точно и вовремя схватывал и анализировал время, в котором мы живем.

**Алексей Новоселов**  
директор по выставкам ММОМА



Мы познакомилась на монтаже проекта Starz, который проходил в рамках специальной программы I Биеннале современного искусства. Я только три месяца как работала в музее, была зима, сумрачно. У выставки было четыре этажа, по одному у каждой звезды — Олега Кулика, Дубосарского с Виноградовым, группы AES и Владика, — и все остальные совершенно по-разному работали, но как-то по-зимнему.



А Владик бодро, ярко: он делал цветы в экспозиции из цветного скотча, они занимали все свободное место в зале между работами — большие, разноцветные.

Потом была одна история: куратором выставки была Екатерина Барер, и в какой-то момент все пошли пить чай и отдыхать в кабинет. Не помню точно, кто был, но так получилось, что Владик сел за один конец стола, посередине сидела Барер, а далее все остальные, кто участвовал в подготовке выставки. В какой-то момент Владик так вытягивается и говорит: «Друзья, мне кажется, между нами баррррррр!» Он так невероятно произнес фамилию Кати, что получился барьер и не барьер в то же время. Это нельзя передать — тот невероятный артистизм и легкость, с которой он даже такие игровые моменты превращал в драму.

Все идет по плану: как правильно ходить по музеям Москвы



У Владика были потрясающие антракти «Житие мое», в которых он рассказывал, как дошел, как говорится, до жизни такой.

Не знаю, какое место он занимает в современном искусстве — он гений! Какое он может занимать место?

**Карина Григорян**  
режиссер

Мы встретились с Владиком у нашей общей подруги, художницы Оли Тобрелутс, лет 15-17 назад — сейчас уже трудно вспомнить. Это была марокканская вечеринка — готовили Олины друзья-марокканцы, откуда они зашли я не знаю, — в общем, все ушли есть эту марокканскую курицу, а мы остались сидеть с Владиком. А потом ютили два три.

**Образец лонгрида в стиле TimeOut [10]**

стую указывают лишь авторство при копировании небольших статей, вынуждены публиковать лишь часть лонгрида и оставлять ссылку на сайт.

Нельзя точно утверждать, что за лонгридами будущее. Изначально, очень важно научиться разрабатывать качественные

проекты, а также ориентироваться на читателя, понимать, на какие вопросы он хочет получить ответ, что его волнует.

Однако потенциал коммерческих мультимедийных лонгридов нельзя недооценивать. Недаром уже появилось в Рунете новое определение — «коммерческие лонгриды».

**Литература:**

1. Антипов, К. В. Основы рекламы: Учебник. —Издательский дом «Дашков и К», 2012;

2. Ермолова, Н. Продвижение бизнеса в социальных сетях Facebook, Twitter, Google+. Цифровая книга. М.: Альпина Диджитал, 2017 г. — 358 стр.
3. Миколай Пискорски Аккаунт: Реактивное продвижение в социальных сетях. — Москва: Эксмо, 2018. — 416 с.
4. Османова, А. И. Нативная реклама в коммуникационной деятельности российских банков // Медиаскоп. 2018. Вып. 1.
5. Тютина, А. И. «Вирусные медиатексты: Инструменты побуждения и вовлечения», сборник «Медиа в современном мире», 2017 г. 162 стр.
6. Ткаченко, М. В. Динамика рекламной коммуникации в информационном обществе: Дис. канд. экон. наук. — М., — 159 с.
7. Официальный сайт Mediascope, Обзор аудитории интернета 2019. Режим доступа: <https://mediascope.net/upload/iblock/4e3/Mediascope.05.2019.pdf> [Интернет источник] Дата обращения: 10.05.2019
8. Восстановление уровня лояльности к рекламе в Интернете. Текст: электронный // Deloitte: [сайт]. — URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/research-center/media-consumption-in-russia-2018-ru.pdf> (дата обращения: 15.04.2020).
9. Инструкция: Как писать и оформлять лонгрид. Текст: электронный // TJ: [сайт]. — URL: <https://tjournal.ru/stories/93040-instrukciya-kak-pisat-i-oformlyat-longrid> (дата обращения: 15.04.2020).
10. 7 лет со дня смерти Владислава Мамышева-Монро. Какое место в искусстве может занимать гений? Текст: электронный // TimeOut: [сайт]. — URL: <https://www.timeout.ru/msk/feature/494221> (дата обращения: 15.04.2020).

# Молодой ученый

Международный научный журнал  
№ 19 (309) / 2020

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

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 20.05.2020. Дата выхода в свет: 27.05.2020.

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.