

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**ФАКУЛЬТЕТ ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ**

**СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ  
СТУДЕНТОВ ФАКУЛЬТЕТА  
ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ  
ПО ИТОГАМ 2020-2021 УЧЕБНОГО ГОДА**

*Под научной редакцией И.Ю. Евстафьевой*

**ИЗДАТЕЛЬСТВО  
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА  
2021**

**ББК 65.26**  
**С23**

**Сборник** научных трудов студентов факультета экономики и финансов по итогам 2020-2021 учебного года / под науч. ред. И.Ю. Евстафьевой. – СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2021. – 122 с.

ISBN 978-5-7310-5484-3

В сборнике представлены научные труды студентов факультета экономики и финансов по итогам 2020-2021 учебного года. Сборник имеет научную направленность и может представлять интерес для научных сотрудников и студентов.

The scientific works of students of the Faculty of Finance and Economics at the end of the 2020-2021 academic year were presented in this collection. The collection has a scientific focus and may be of interest to researchers and students.

**ББК 65.26**

**Ответственный за выпуск** канд. экон. наук **Я.А. Калугина**

ISBN 978-5-7310-5484-3

© СПбГЭУ, 2021

### **Уважаемые коллеги и студенты!**

Имеем честь представить вашему вниманию сборник научных трудов студентов факультета экономики и финансов по итогам 2020-2021 учебного года, формирование которого стало доброй традицией факультета экономики и финансов.

Научная деятельность выступает неотъемлемой составляющей обучения студентов на факультете экономики и финансов и подготовки высококвалифицированных специалистов, которые способны самостоятельно ставить и решать научные и профессиональные задачи, а также содействует формированию готовности будущих специалистов к реализации полученных знаний в процессе учебного процесса, помогает овладеть научными методами и обрести опыт исследователя.

В сборнике нашли отражение основные результаты научной деятельности студентов в течение учебного года; деятельности сообщества студенческих научных кружков, действующего на постоянной основе на факультете экономики и финансов; исследований, проведенных в выпускных квалификационных работах, и проектного офиса.

Мы предлагаем вам ознакомиться со статьями, обменяться мнениями и стать инициаторами актуальных тем для формирования сборника научных трудов студентов факультета экономики и финансов по итогам 2021-2022 учебного года.

*С уважением, И.Ю. Евстафьева,  
декан факультета экономики и финансов СПбГЭУ,  
кандидат экономических наук, доцент*

## ОГЛАВЛЕНИЕ

|  |               |
|--|---------------|
| <b>РАЗДЕЛ I. РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СООБЩЕСТВА<br/>СТУДЕНЧЕСКИХ НАУЧНЫХ КРУЖКОВ .....</b>   | <b>6</b>      |
| Клюсова Е.К. Тройная система счетоводства Ф.В. Езерского<br>и ее популяризация .....   | 6             |
| Обвинцева В.В. Женские коммерческие образовательные учреждения<br>Европы и России в к. XIX – н. XX в.: сходства и отличия .....  | 10            |
| Посова А.И. Доходно-абсорбционный эффект Александра:<br>эмпирическая проверка.....   | 16            |
| <br><b>РАЗДЕЛ II. ИТОГИ РАБОТЫ ПРОЕКТНОГО ОФИСА .....</b>  | <br><b>21</b> |
| Ефремов Н.А. Организационно-экономическое обоснование<br>стартап-проекта по оказанию услуг импульсной осциллометрии<br>без создания стационарного центра .....                 | 21            |
| <br><b>РАЗДЕЛ III. ИТОГИ ЗАЩИТЫ ВЫПУСКНЫХ<br/>КВАЛИФИКАЦИОННЫХ РАБОТ .....</b>   | <br><b>24</b> |
| Алексеева В.В. Определение рыночной стоимости коммерческой<br>недвижимости.....  | 24            |
| Алексеева С.В. Программа повышения эффективности<br>деятельности предприятия оптовой торговли строительными<br>материалами (на примере ООО «ТД «ВИК» г. Санкт-Петербург) ..... | 26            |
| Анненкова Ю.А. Государственный финансовый контроль<br>в контрактной системе закупок для государственных<br>и муниципальных нужд .....  | 30            |
| Балашова Л.К. Совершенствование формирования доходов<br>бюджетных учреждений на примере спортивной деятельности<br>«ГИМНАСТ» .....   | 32            |
| Барановский П.В. Особенности моделирования и финансирования<br>нефтяных инвестиционных проектов на примере разработанного<br>проекта «ОРЕН НЕФТЬ» .....                        | 34            |
| Борисенко А.Д. Тенденции развития электронной коммерции<br>в мире и в России .....   | 36            |
| Бурлаку В.В. Сущность смарт-контрактов .....   | 44            |
| Власова М.А. Основные направления повышения эффективности мер<br>поддержки предпринимательства в Санкт-Петербурге в современных<br>условиях .....                              | 46            |
| Захарова М.И. Экспорт туристических услуг: механизмы<br>государственного содействия .....  | 48            |
| Кадын А.К. Прогнозирование банкротства организации<br>и формирование антикризисной стратегии развития.....   | 56            |

|  |           |
|--|-----------|
| Карпутова А.В. Оценка стартап-компаний.....  | 59        |
| Лашкова М.А. Проектное финансирование в компании<br>(отраслевой аспект).....   | 61        |
| Малеев М.Ю. Финансовое моделирование в нефтегазовой отрасли.....   | 63        |
| Мельникова А.К. Современное состояние сферы управления<br>коммерческой недвижимостью.....  | 66        |
| Микутавичюте Д.Н. Организация выездных налоговых проверок,<br>их эффективность.....  | 68        |
| Намчыл Т.Э. Инвестиционное сотрудничество Германии и России.....   | 70        |
| Наседкина Е.П. Финансовая устойчивость корпорации и пути<br>ее укрепления .....  | 77        |
| Приходько М.А. Управление финансовым состоянием корпорации<br>на различных этапах жизненного цикла .....   | 79        |
| Прокопьева А.И. Капитал и его использование для финансирования<br>деятельности компании .....  | 81        |
| Рогозинская В.В. Особенности банковского кредитования<br>корпоративных клиентов.....   | 83        |
| Терентьева Н.Е. Проект мероприятий, направленных<br>на повышение рентабельности деятельности предприятия<br>машиностроения (на примере ООО «ВМЗ» г. Выборг)..... | 86        |
| Щербатых А.В. Федеральное казначейство как орган контроля<br>в финансово-бюджетной сфере.....  | 88        |
| <b>РАЗДЕЛ IV. РЕЗУЛЬТАТЫ СТУДЕНЧЕСКОЙ НАУЧНОЙ<br/>РАБОТЫ.....</b>  | <b>90</b> |
| Алексеева Е.А., Антонова А.А. Монетаризм в странах<br>Латинской Америки .....  | 90        |
| Анущенко В.С. Цифровая трансформация ипотечного кредитования.<br>Проблемы и тенденции.....   | 95        |
| Борщан А.А. Цифровая экономика и ее влияние на современный<br>рынок труда .....  | 97        |
| Гецова А.К., Шаповалова М.В. Вселенная СБЕР.....   | 102       |
| Домбровская С.В. Оценка производительности национальных<br>университетов.....  | 104       |
| Карева Д.А. Преимущества и недостатки унифицированного<br>плана счетов.....  | 106       |
| Назаренко О.В. Развитие бухгалтерского баланса в России .....  | 111       |
| Низовских П.В., Турыгин С.О. Трансформация корпоративной<br>культуры под влиянием пандемии .....   | 115       |
| Татарко А.А. Золотой рубль Сталина: нереализованный потенциал<br>«недолларового рынка» .....   | 117       |

## РАЗДЕЛ I. РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СООБЩЕСТВА СТУДЕНЧЕСКИХ НАУЧНЫХ КРУЖКОВ

УДК 657.01

*Клюсова Е.К., группа Э-1912,  
кафедра бухгалтерского учета и анализа  
Научный руководитель: к.э.н., доцент Львова И.Н.*

### ТРОЙНАЯ СИСТЕМА СЧЕТОВОДСТВА Ф.В. ЕЗЕРСКОГО И ЕЕ ПОПУЛЯРИЗАЦИЯ

#### **Аннотация.**

В данной статье определены предпосылки возникновения тройной системы бухгалтерского учета Ф.В. Езерского, ее основные черты, а также деятельность Езерского, направленная на распространение его идей.

**Ключевые слова:** системы ведения учета; двойная запись; тройная система ведения учета; счетоводные курсы.

Целью настоящей работы является исследование деятельности Езерского, направленной на популяризацию его тройной системы счетоводства. Задачи работы сводятся к определению сущности тройной системы ведения учета, а также раскрытию и описанию учебной, издательской и др. деятельности Езерского.

Объектом исследования является научная и организаторская деятельность Езерского.

Предметом исследования тройная система счетоводства Езерского и ее популяризация.

Федор Венедиктович Езерский родился в 1835 г. в Могилевской губернии. Он начал свою трудовую деятельность в качестве бухгалтера и ревизора, работая в государственных учреждениях. Случаи хищения, воровства и фальсификация отчетности заставили Езерского задуматься о несовершенстве традиционной бухгалтерии. В 1868 г. Езерский отправился в Дрезден, где несколько лет изучал и анализировал счетоводство, а также исследовал счетоводную литературу на различных языках [1, 2].

Предпосылкой формирования тройной системы счетоводства стала критика Езерским двойной итальянской бухгалтерии, слабые стороны которой он видел в следующем:

- 1) равенство итогов в регистрах двойной бухгалтерии создает ложное представление безошибочности деятельности счетоводов, в то время

как ошибки, обусловленные отнесением сумм не на те счета, не обнаруживаются [3];

- 2) выявление финансового результата осуществимо лишь посредством инвентаризации за истекший период времени и др. [4, 5, 6].

Обозначив недостатки итальянской двойной бухгалтерии, Езерский принял решение разработать другую форму учета, отвечающую его строгим принципам, которую патриотично и назвал «русской тройной системой счетоводства».

Езерский впервые сообщил о создании своей системы бухгалтерского учета в «Московских ведомостях» от 28 марта 1870 г. в статье «Русская тройная система» [7]. В ней он определил основные положения данной системы, а затем предпринял усилия для публикации своей разработки и за рубежом.

Слово «русская» в названии системы бухгалтерского учета Езерского указывала на то, что «система эта изобретена русским»; а также на то, что она противостояла признанным в то время национальным системам счетоводства – итальянской, немецкой, французской и американской [9].

Тройственность системы Езерского определялась тремя основными положениями. Он описывал их следующим образом:

- 1) путь, по которому записи сумм проходят из одной счетоводной книги в другую», составляют три вида учетных регистров: хронологический, систематический и отчетный;
- 2) регистрация фактов хозяйственной жизни происходит не по дебету и кредиту, а по трем графам учетных книг: приход, расход, остаток (капитал);
- 3) системе присущи «целостность, или законченность», обеспеченная математическими формулами для проверки учетных книг.

Тройная русская система счетоводства Езерского получила неоднозначную оценку в экономических и бухгалтерских кругах. Среди его основных противников были такие известные авторы бухгалтерских работ, как П.И. Рейнбот (1839-1916 гг.), А.М. Вольф (1854-1920 гг.) и Э.Г. Вальденберг (1837-1895 гг.). Большинство критиков утверждали, что система Езерского не нова, и ее будет сложно применить. Некоторые считали, что это всего лишь улучшенная форма двойной записи. Споры вокруг системы бухгалтерского учета, изобретенной Езерским, продолжались и в последующие десятилетия. Однако вопреки большой волне критики, высказанной теоретиками бухгалтерского учета, Езерский был уверен в целесообразности и практичности собственного изобретения. По этой причине он потратил огромное количество времени и усилий, направленных на популяризацию своих идей, как в России, так и за рубежом.

Езерский особенно подчеркивал важность массового обучения молодежи основам своей системы. Через своих учеников он стремился к распространению ее на практике. В 1874 г. Езерский организовал в Санкт-Петербурге специальные курсы, основная цель которых состояла в том, чтобы «обеспечить профессиональную подготовку желающим по всем отраслям счетоводства». Затем курсы были организованы и в других городах Российской империи. Заинтересованным людям на курсах преподавались правила и процедуры, имеющие прямую связь с ведением бухгалтерского учета, составлением бюджета и внутренним контролем. Основу обучения составляла тройная русская бухгалтерия.

Курсы Федора Венедиктовича являлись не только одними из первых в России бухгалтерских курсов, но также одними из крупнейших.

1. Учебный план на курсах Езерского состоял в следующем: Основной полный курс счетоводства, где читались: счетоводство «с решением примеров по всем системам», коммерческая корреспонденция, коммерческая арифметика и др.
2. Специальный курс, который заключался в «применении на практике базовых основ различных систем счетоводства к специальным отраслям, к примеру, к счетоводству банковскому, земских и городских управ, сельскохозяйственному и пр.».

Обучение на счетоводных курсах производилось как в очной, так и в заочной форме обучения: «для лиц, живущих в провинции и желающих изучить счетоводство» предлагались «пособия и письма-лекции» [10]. На основанных Езерским курсах учились представители интеллигенции, бизнеса и просто желающие познакомиться с его системой.

Интересно, что на курсы допускались лица «со всяким образованием». Продолжительность обучения составляла 8 месяцев, но в случае, если слушателям не удавалось сдать экзамен в первый раз, они оставались «для повторения». Таким образом, «учение могло длиться даже двадцать четыре месяца» [10]. За 35 лет существования на курсах Езерского прошли обучение около 9 500 человек, включая бизнесменов, государственных служащих, студентов и женщин [6]. В немалой степени популярности тройной бухгалтерии способствовали также многочисленные публичные лекции Езерского.

Счетоводные курсы нуждались в учебной литературе, и Езерский без устали писал и продвигал свои учебники бухгалтерии. В основе любого из них лежала разработанная им тройная система счетоводства. Большим подспорьем было то, что Езерский владел типографией и книготорговыми точками. Благодаря им удавалось печатать и продавать большое количество книг, учебников и статей, как самого Езерского, так и его учеников. Писательскую и издательскую деятельность Езерский осуществлял на протяжении 45 лет [10]. За свою литературную деятельность он был удостоен похвальными грамотами.



Езерский был известен также, как организатор Общества счетоводов, преследовавшего самые разнообразные цели: пропаганду тройной системы; сближение лиц, заинтересованных счетоводством, экономическими и финансовыми проблемами; поиск места службы для нуждающихся в ней; а также решение вопросов, касающихся организации отдыха членов Общества и их семейств. Общество провело три бухгалтерских съезда: в 1891-1892 гг. в Москве, в 1897 г. – в Киеве, в 1898 г. – снова в Москве. Съезды были объявлены Всероссийскими, но воспринимались таковыми лишь сторонниками Езерского, противники его идей участия в данных съездах не принимали.

С 1889 г. Езерский на регулярной основе публикует собственный журнал «Счетовод» в противовес основанному годом ранее журналу «Счетоводство». Два журнала усилили и без того острый конфликт между двойной и тройной системами счетоводства. В журнале Езерского рассматривались следующие проблемы: создание нормативных документов, проработка методов судебно-счетоводной экспертизы, учет в бюджетной сфере и др. По инициативе Езерского в 1896 г. увидело свет еще одно периодическое издание «Журнал Общества счетоводов». Кроме того, в 1889 г. он основал иллюстрированный бухгалтерский журнал «Практическая жизнь» [11]. Основной идеей данного журнала стало привлечение небухгалтерской общестственности. Помимо бухгалтерских материалов в нем публиковались самые разные статьи, включая развлекательные.

Вершиной достижений Езерского принято считать его участие в Международном конгрессе бухгалтеров, проходившем в 1912 г. в Шарлеруа (Бельгия), где «тройная» форма счетоводства получила на самом деле всемирную известность [6].

Таким образом, Езерским предпринято и реализовано огромное число оригинальных идей, которые способствовали развитию и распространению бухгалтерских и управленческих знаний, основанных на его тройной системе бухгалтерского учета.

После Октябрьской революции 1917 г. об изобретении знаменитого бухгалтера почти не дискутировали, а применение и использование тройной системы счетоводства перестало быть актуальным. На законодательном уровне были приняты постановления, предусматривающие ведение бухгалтерии по двойной системе. В результате число приверженцев Федора Венедиктовича сократилось. В настоящее время ее элементы возвращаются в науку и практику (в сущности, изобретаются вновь) как разные формы управленческого учета для малого бизнеса. Для малых предприятий тройная система Езерского вполне приемлема и в наши дни. Многие ученые подчеркивают потенциал использования системы Ф. Езерского в современной практике учета, главным преимуществом которой выступают простота и понятность для обычного человека.

### Список литературы

1. Валебникова Н.В. Ф.В. Езерский – русский бухгалтер-новатор / Н.В. Валебникова // Бухгалтерский учет. – 1993. – № 5. – С. 35-36.
2. Дмитриев А.Л. «Тройная русская система счетоводства» и ее изобретатель Федор Венедиктович Езерский // Бухгалтерский учет в Санкт-Петербурге. 1703-2003. СПб., 2003. С. 136-160.
3. Лесневская Н.А. Современные теории бухгалтерского учета в условиях экономики нового типа / Н.А. Лесневская // Белорусский экономический журнал. – № 1. – 2009. – С. 119-127.
4. Езерский Ф.В. Теория торгового счетоводства по новой системе. Дрезден; СПб., 1873.
5. Езерский Ф.В. Что делает человека честного нечестным, нечестного честным. М., 1909.
6. Соколов, Я. В. Бухгалтерский учет. От истоков до наших дней / Я.В. Соколов. – М., 1996. – 638 с.
7. Медведев М.Ю. Теория учета и двойная запись. М., 2010.
8. Езерский Ф.В. Упрощенная тройная система. СПб.; М., 1908.
9. Езерский Ф.В. Обрусение счетоводного языка: библиографический курс коммерческой корреспонденции. Анализ Ф.В. Езерского / Ф.В. Езерский. – СПб., М.: Тип. т-ва И.Н. Кушнерев и ко, 1900. – 28 с.
10. Афанасьев В.И., Пятов М.Л. Женское счетоводное образование в дореволюционной России // Бухгалтерский учет. 1996. № 8. С. 73-75.
11. Валебникова, Н.В. Ф.В. Езерский – русский бухгалтер-новатор / Н.В. Валебникова // Бухгалтерский учет. – 1993. – № 5. – С. 35-36.

УДК 657.01

*Обвинцева В.В., группа Э-1909,  
кафедра бухгалтерского учета и анализа  
Научный руководитель: к.э.н., доцент Львова И.Н.*

## **ЖЕНСКИЕ КОММЕРЧЕСКИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ УЧРЕЖДЕНИЯ ЕВРОПЫ И РОССИИ В К. XIX – Н. XX В.: СХОДСТВА И ОТЛИЧИЯ**

### Аннотация

Работа посвящена анализу систем государственных коммерческих учебных заведений для женщин в Германии, Франции и их сравнительному анализу с отечественной школой коммерции.

**Ключевые слова:** коммерческие учебные заведения; учебный план; Франция; Германия; торгово-промышленное дело.

## Введение

Процесс становления и развития коммерческого образования в России пришелся на конец XIX – начало XX вв. К этому времени в Европе уже сформировалась целая система соответствующих учебных заведений низшего, среднего и высшего уровней подготовки. Особый интерес представляет изучение германской и французской коммерческих школ, являвшихся на тот момент передовыми, опыт которых впоследствии использовала Россия для формирования собственной системы коммерческих образовательных учреждений.

Объектом исследования является женское коммерческое образование, в качестве предмета выступает организация систем коммерческого женского образования в западноевропейских государствах.

Цель настоящей работы – формирование представления о структуре специального коммерческого образования в Германии, Франции, а также ее отличиях от российской.

Для достижения цели работы необходимо решить следующие задачи:

1. Проанализировать западноевропейский подход к организации системы женского коммерческого образования.
2. Составить перечень ведущих коммерческих учебных заведений вышеуказанных Франции и Германии.
3. Выявить черты, характерные для каждой из систем коммерческого образования в России, Германии и Франции.

Изучение исторических аспектов становления и развития коммерческого образования в России через призму опыта европейских государств позволяет выявить черты и методики обучения, характерные исключительно для отечественной системы образования. Это, в свою очередь, дает возможность оценить реалии и, возможно, предложить альтернативные подходы, призванные вывести процесс получения коммерческих знаний на новый уровень.

### **Европейские образовательные стандарты как своевременная реакция на изменившиеся экономические условия**

Изменения глобальных культурно-экономических условий и усиление торгово-промышленной конкуренции несколько пошатнули материальное положение высших представителей общества, но в то же время пробудили интерес среди низших и средних классов к женскому коммерческому и техническому образованию. Это повсеместно повлекло за собой

увеличение числа женских учебных заведений и предъявление более высоких требований к содержанию образовательных программ (акцент делался на дисциплинах прикладного характера). Благодаря этому курсы в западноевропейских женских учебных заведениях на всех уровнях подготовки были существенно углублены и расширены.

К третьей четверти XIX века Германия и Франция выступали лидерами в сфере подготовки женщин по коммерческим и техническим специальностям. Во Франции начальной общеобразовательной подготовке отводилось семь лет. Далее, по возможности, обучение продолжалось еще четыре года, три из них посвящались общему образованию и один год – профессиональному. Полное среднее образование складывалось из элементарной подготовки и десяти лет обучения в лицее. Последний год не был обязательным, а существовал для совершенствования навыков в выбранной специальности. В Германии же на начальное образование отводилось шесть лет в народных школах и от восьми до десяти лет – в средних и высших женских училищах. Такая продолжительность учебного курса (в среднем, 240 дней в году) и высокая профессиональная подготовка педагогов давали возможность западноевропейским женским учебным заведениям без чрезмерной нагрузки обеспечить учащихся не только обширными теоретическими знаниями, но и навыками их практического применения. В то же время воспитанницам средних учебных заведений преподавались два иностранных языка, основы домоводства, правила воспитания детей, основные государственные законы [1].

Такой подход к постановке учебного процесса в западноевропейских женских образовательных учреждениях позволял учащимся, прошедшим достаточно разностороннюю подготовку, быстро и легко адаптироваться к самостоятельной жизни, продолжать обучение и рассчитывать на некоторый заработок.

### **Структура женского коммерческого образования во Франции и Германии, ведущие учебные заведения**

Франция стала первой страной в Европе, где коммерческое обучение выделили как самостоятельный тип нового специального образования. Бессолицын в своей статье «Коммерческое образование в Европе: французский опыт и его изучение в России на рубеже XIX-XX вв.» отметил, что на тот момент в Париже функционировал ряд средних коммерческих училищ, высших коммерческих школ и многочисленных учебных заведениях низшего уровня. С 1870 г. начали свою работу вечерние коммерческие курсы. Кроме того, при шести профессиональных школах Па-

рижа работали коммерческие отделения, где обучалось 1,5 тыс. студентов в год. Программы разных учебных заведений и уровней подготовки сильно отличались между собой, что делало невозможным переход из одних школ в другие [2]. Подавляющее большинство учебных заведений финансировались и находились под наблюдением городского управления, а также инспектора от Министерства торговли и промышленности. Поэтому обучение в коммерческих училищах Франции было бесплатным. В таблице 1 представлен перечень ведущих женских коммерческих учебных заведений и курсов [1].

Таблица 1 – Ведущие коммерческие училища и курсы во Франции

| Учебное заведение  | Год основания |
|--|---------------|
| Коммерческо-счетоводное женское училище в Лионе                  | 1856          |
| Первое профессиональное женское городское училище в Париже       | 1862          |
| Профессиональное женское училище Мартиньер в Лионе               | 1879          |
| Практическое коммерческо-промышленное женское училище в С-Этьене | 1882          |
| Женские коммерческие курсы в Париже                              | 1885          |

Училища ставили себе целью предоставить учащимся образование, которое бы способствовало формированию грамотного понимания своего экономического положения, давало фундаментальные знания в выбранной специальности, подготовило к различным должностям в области счетоводства, отечественной и иностранной корреспонденции, а также к работе в торговых домах и банкирских конторах. В Высшей школе основной задачей преподавания выступало научное обоснование и разъяснение специфики торгово-промышленной жизни. Теория вводилась по мере необходимости для установления общей логической связи и понимания. Благодаря этому значительная часть времени уделялась специальным дисциплинам, а не общеобразовательным, и усвоение материала проходило более эффективно [1].

В Германии коммерческое и техническое женское образование получило свое развитие по инициативе частных лиц, обществ и городских управлений. Согласно данным статьи Бессолицына «Коммерческое образование в Европе: германский опыт и его использование в России в начале XX века» Высшие коммерческие школы находились в Берлине, Мюнхене, Кельне, Лейпциге и ряде других городов. На рубеже XIX-XX вв. по количеству коммерческих учебных заведений Германия занимала первое место в Европе [3]. Большой популярностью пользовались курсы при высших учебных заведениях, где за доступную плату в короткие сроки можно было

получить базовые необходимые для повседневной жизни умения. В таблице 2 представлен перечень ведущих коммерческих училищ и курсов в Германии [1].

Таблица 2 – Ведущие коммерческие училища и курсы в Германии

| Учебное заведение                                  | Год основания |
|--|---------------|
| Коммерческое женское городское училище Римершмидта | 1862          |
| Академия коммерческих наук Клемиха в Дрездене      | 1866          |
| Коммерческие курсы для девиц высших званий         | 1872          |
| Коммерческое женское училище в Дрездене            | 1875          |
| Коммерческое женское училище во Франкфурте         | 1890          |

Всего в германской коммерческой школе существовало четыре формы предоставления образовательных услуг: курсы при высших технических учебных заведениях (естественно-научные, технические дисциплины и коммерческие науки преподавались в равной пропорции), юридически самостоятельные вузы (кроме профессоров университета дисциплины преподавались специалистами-практиками), автономные учреждения дополнительного образования (специализировались на управленческих и социальных науках), академии коммерческой направленности (давали как молодым людям, так и занятым в торговле и промышленности законченное образование в области права, политики, экономики, социологии) [3]. На всех этапах подготовки пристальное внимание уделялось методологии и осведомленности в вопросах профессиональной деятельности. В учебных планах предусматривалось изучение частного торгового, патентного, административного, налогового права с учетом специальных интересов коммерсанта, осуществлялось чтение новейшей на тот момент дисциплины – учение о торговле и торговой технике. Занятия организовывали так, чтобы слушатель был полностью готов к самостоятельному применению полученных основ на практике. Читали все, что так или иначе расширяло профессиональный кругозор и вырабатывало навыки работы в коммерческом деле. Иностранные языки изучались прежде всего с практической точки зрения для приобретения навыков в деловой разговорной речи и коммерческой корреспонденции.

### Заключение

Проанализировав подходы к преподаванию в коммерческих образовательных учреждениях Германии и Франции, можно заключить, что существенным отличием отечественной высшей коммерческой школы было

стремление к академизму. По количеству и качеству преподавания научных дисциплин отечественная коммерческая школа не уступала и даже превосходила западноевропейские. Более того, программа средней ступени образования в России изучалась воспитанницами в более зрелом возрасте. Российское образование носило более фундаментальный характер, в отличие от практико-ориентированного западноевропейского. Поэтому, в большинстве своем, выпускницы были менее адаптированы к реальным условиям и требованиям, предъявляемым к ним как к специалистам. Данная разница в уровне профессионализма нашла свое отражение в размерах заработной платы. Захарченко в своей работе «Коммерческое и техническое женское образование в Австрии, Франции, Германии и России» приводит следующие сведения об оплате труда женщин, работающих в коммерческих учреждениях: Франция – от 80 до 150 франков, Германия – от 5 до 150 марок, Россия от 40 до 75 рублей [1].

Не оставим без внимания тот факт, что коммерческие вузы стали пионерами в области отработки новых форм внутреннего устройства, структуры учебного заведения и учебных планов. Более того, в Российской Империи коммерческие вузы были финансово независимыми от государства и практически не пользовались какими-либо дотациями.

Применяя западноевропейский опыт организации коммерческих учебных заведений, Россия шла по пути собственного развития с учетом своих реалий и традиций. Важно отметить, что средний уровень коммерческих учебных заведений в нашей стране почти не отличался от французских и германских, однако наши коммерческие вузы, как и государственные университеты, не стали копиями западноевропейских моделей, а выявили самобытные черты, адаптировав зарубежный опыт.

### **Список литературы**

1. Захарченко М. М. Коммерческое и техническое женское образование в Австрии, Франции, Германии и России: С прил. прогр., учеб. табелей и снимков с ученич. работ по прикл. рисованию и по изящ. рукоделиям / Сост. М.М. Захарченко. – Санкт-Петербург: тип. В. Киршбаума, 1900. – [12], 345 с., 24 л. ил.; 27.
2. Бессолицын А. А. Коммерческое образование в Европе: французский опыт и его изучение в России на рубеже XIX-XX вв. // Вопросы новой экономики. 2014. (29), № 1.
3. Бессолицын А. А. Коммерческое образование в Европе: германский опыт и его использование в России в начале XX века // Историко-экономические исследования. 2014. Т.15, №1.

УДК 339

*Посова А.И., группа Э-1809,  
кафедра мировой экономики  
и международных экономических отношений  
Научный руководитель: к.э.н. Соболева О. В.*

## ДОХОДНО-АБСОРБЦИОННЫЙ ЭФФЕКТ АЛЕКСАНДЕРА: ЭМПИРИЧЕСКАЯ ПРОВЕРКА

### **Аннотация.**

В статье представлены результаты эмпирической проверки взаимосвязи динамики валютного курса и динамики благосостояния населения. Автор тестирует доходно-абсорбционный эффект Александра на примере текущих статистических данных.

**Ключевые слова:** валютный курс; реальный ВВП; доходно-абсорбционный эффект Александра.

Валютный риск имеет большой эффект воздействия как на национальные экономики отдельных государств, так и на положение в мире в целом. За последние 20 лет многие страны пережили периоды сильных колебаний курса своих национальных валют. Теоретические основы валютного рынка и его взаимосвязи с экономикой были заложены еще в начале XX века. Однако с учетом масштабных изменений мировой финансовой системы, особенно после глобального кризиса 2008 г., актуальным является вопрос – насколько существующие теоретические концепции подтверждаются в XXI веке?

Чтобы более четко представлять, как воздействие валютного курса оказывает влияние на благосостояние населения, можно рассмотреть доходно-абсорбционный подход, который был выдвинут американским экономистом С. Александером в начале 1950-х гг. [1]. Александер исследовал влияние девальвации национальной валюты на платежный баланс страны. В основе теоретического подхода лежит анализ кейнсианского тождества:

$$Y=C+I+G+(Ex-Im), \quad (1)$$

где  $Y$  – национальный доход;

$C$  – частное потребление;

$I$  – инвестиции;

$G$  – государственные расходы;

$Ex$  – экспорт;

$Im$  – импорт.

Александер вводит понятие абсорбции “А”:



$$A = C+I+G \quad (2)$$

Абсорбция – это то, что потребляется внутри страны. Таким образом, торговый баланс представляет из себя разницу между тем, что произведено в стране, и тем, что потреблено.

$$B=Y-A \quad (3)$$

Если страна производит больше, чем потребляет, то излишек продукции экспортируется, но если объем потребления превышает объем производства, то недостаток восполняют путем импорта.

Также абсорбцию можно представить:

$$A=c'' * y-d, \quad (4)$$

где  $c''$ -предельная норма потребления;

$d$  – величина девальвации,

$$\text{Тогда } B = (1-c'')*y+d \quad (5)$$

Если девальвация курса ведет к увеличению экспорта и падению импорта, то это приводит к росту дохода. Однако, уровень торгового баланса зависит и от предельной нормы потребления: чем она выше, тем меньше улучшение торгового баланса, так как потребление осуществляется как за счет расширения импорта, так и изъятия произведенных в стране товаров для экспорта. Например,  $c'' > 1$ , то величина  $(1-c'')*y < 0$  (прирост дохода вызывает потребление в еще больших размерах). В данном случае потребляется больше, чем производится, торговый баланс ухудшается.

Также при девальвации происходит изменение условий торговли:

$$\frac{Price}{Price'} * Ex.R, \quad (6)$$

где  $Price$  – экспортные цены в национальной валюте;

$Price'$  – импортные цены в иностранной валюте;

$Ex.R.$  (Exchange Rate) – валютный курс (обратная котировка).

При девальвации значение данной дроби уменьшается, и для приобретения одной единицы импортных товаров нужно продавать все возрастающее количество экспортных товаров, что по существу означает утечку дохода (или снижение условий торговли). В то же время снижение экспортных цен повышает конкурентоспособность отечественных товаров на мировом

рынке и ведет к расширению экспорта и, следовательно, дохода. В результате роста дохода увеличивается его воздействие на торговый баланс [1].

Абсорбционный подход к платежному балансу гласит, что торговый баланс страны улучшится только в том случае, если объем производства товаров и услуг в стране увеличится больше, чем его абсорбция, где термин «абсорбция» означает расходы внутренних резидентов на товары и услуги. В странах с высокой долей зависимости потребительской корзины от импорта намеренная политика девальвации национальной валюты с целью расширения экспорта не будет иметь эффект на рост доходов населения. Это вызвано тем, что прирост доходов экспортеров от расширения экспорта будет абсорбироваться (нивелироваться) ростом потребительских цен внутри страны, где большая часть потребительских товаров представлена импортом. В итоге при девальвации реальные доходы населения будут либо сокращаться, либо расти более низкими темпами, чем в период до девальвации.

В целом, можно сказать, что данный подход дает некую систему координат, где можно полно и четко описать взаимодействие валютной и торговой сфер и объяснить, к каким последствиям для внешней торговли и экономики в целом приводят колебания валютных курсов. Рассмотрим темпы роста реального ВВП на душу населения во взаимосвязи с динамикой валютного курса на примере 8 стран (рисунок 1 и рисунок 2). [2]

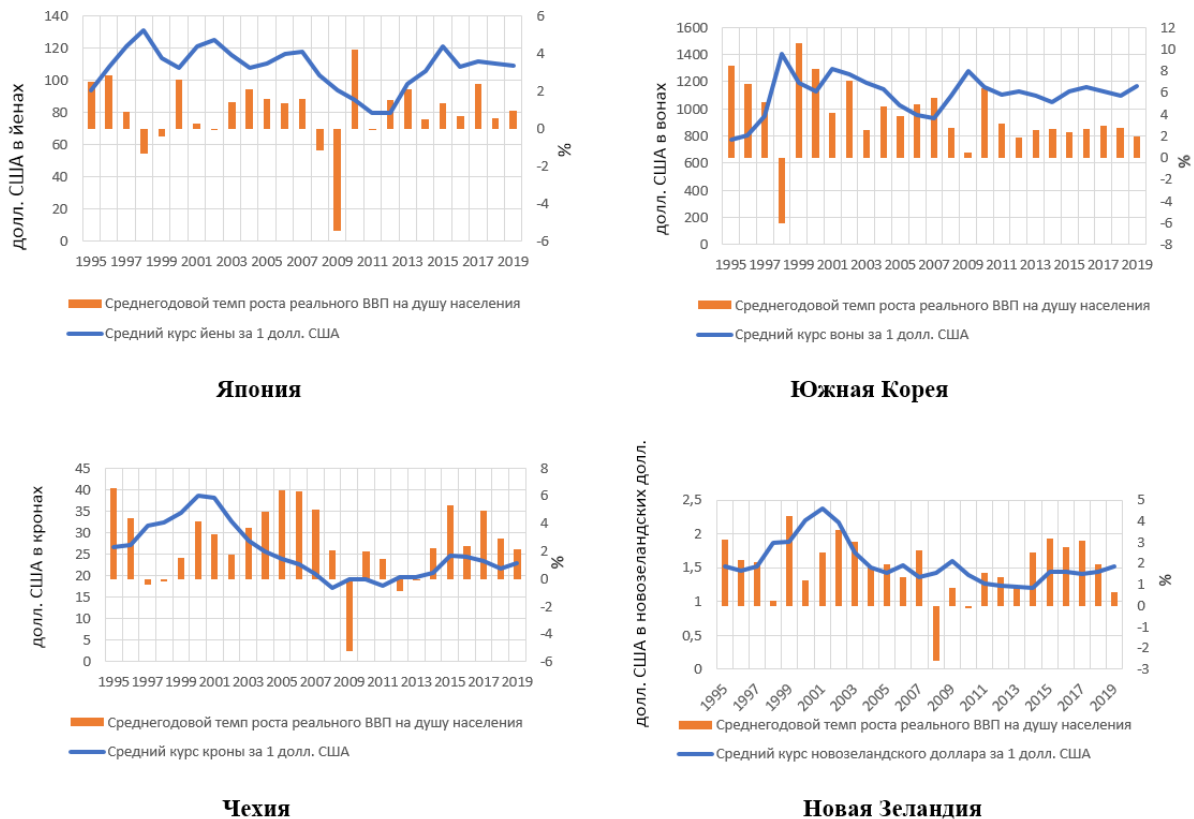


Рисунок 1 – Взаимовлияние валютного курса и темпов роста реального ВВП на душу населения в развитых странах (источник: составлено автором по [2])

Если рассматривать развитие реального ВВП на душу населения Японии во взаимосвязи с динамикой валютного курса йены, то можно сказать, что доходно-абсорбционный эффект Александра применим до периода 2007 г., далее не наблюдается подтверждения наличия эффекта. В Чехии есть подтверждение эффекта Александра в период 1996-1999 гг. – это как раз время развития экономического кризиса в Чехии. Также есть подтверждение эффекта в 2002-2007 гг., далее курс чешской кроны стабилизировался и наблюдается отсутствие подтверждения эффекта. В общем можно утверждать, что эффект Александра не проявляется в Южной Корее с 2010 г. Напротив, в Новой Зеландии эффект проявлен и в 2001-2003 гг., и в 2013-2017 гг. Не проявлен эффект в 2004-2012 гг., где наблюдается некоторая стабилизация курса новозеландского доллара и колебания темпов роста реального дохода населения вызваны внешними факторами, такими как глобальный финансовый кризис 2008 г.

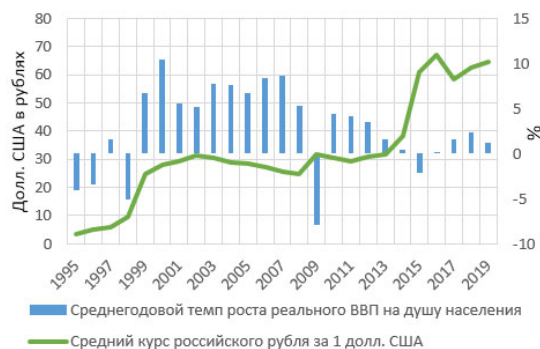


Рисунок 2 – Взаимовлияние валютного курса и темпов роста реального ВВП на душу населения в развивающихся странах (источник: составлено автором по [2])

Нельзя утверждать, что в период с 1995 г. по 2002 г. работает эффект Александра в России. Это обусловлено и локальным финансовым кризисом в 1998 г., и проблемами экономики в середине 1990-х гг. С 2002 по 2008

гг. курс рубля начал расти, темпы роста ВВП также сохраняли стабильный рост – некоторое подтверждение эффекта. С 2009 по 2019 гг. можно наблюдать подтверждение эффекта Александра в России. Примеры Бразилии, Чили, Малайзии подтверждают эффект Александра.

Основываясь на статистических данных официального сайта ЮНКТАД, можно сделать следующие выводы:

1. В исследуемых развитых странах можно наблюдать случаи, где эффект Александра почти не проявляется, например, в Новой Зеландии, когда на колебания реального дохода населения влияет финансовый кризис, при этом динамика темпов роста реального ВВП на душу населения ведет себя независимо.
2. Все исследуемые развивающиеся страны подтверждают эффект Александра почти без исключений, несмотря на внешние факторы, которые могут также повлиять на темпы роста реального ВВП на душу населения, например, такие как отдельные финансовые кризисы в Бразилии, России, Малайзии в конце 1990-х гг., и глобальный финансовый кризис 2008 г. Таким образом, этот подход имеет место быть в развивающихся странах.
3. Можно сделать общее заключение, что эффект Александра все-таки больше проявляется в развивающихся странах, чем в развитых.

### Список литературы

1. М.В. Ершов // Валютно-финансовые механизмы в современном мире. Кризисный опыт конца 90-х // 2000 г. [Электронный ресурс]. URL: [https://ershovm.ru/files/publications\\_document\\_98.pdf](https://ershovm.ru/files/publications_document_98.pdf) (дата обращения: 01.07.2021).
2. Официальный сайт UNCTAD. [Электронный ресурс]. URL: <https://unctad.org/statistics> (дата обращения: 01.07.2021).
3. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения : учебник для академического бакалавриата / Л.Н. Красавина [и др.] ; ответственный редактор Л. Н. Красавина. – 5-е изд., перераб. и доп. – Электрон. дан. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 534 с.
4. Тенденции развития теорий платежного баланса. Научная статья «Экономика и бизнес». [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tendentsii-razvitiya-teoriy-platezhnogo-balansa>

## РАЗДЕЛ II. ИТОГИ РАБОТЫ ПРОЕКТНОГО ОФИСА

УДК 338

*Ефремов Н.А., группа Э-1720,  
кафедра экономики предпринимательства  
Научный руководитель: к.э.н., доцент Левитина И.Ю.*

### ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ СТАРТАП-ПРОЕКТА ПО ОКАЗАНИЮ УСЛУГ ИМПУЛЬСНОЙ ОСЦИЛЛОМЕТРИИ БЕЗ СОЗДАНИЯ СТАЦИОНАРНОГО ЦЕНТРА

#### **Аннотация**

В статье представлены основные результаты выполненной в рамках Проектного офиса Санкт-Петербургского государственного экономического университета выпускной квалификационной работы автора, посвященной обоснованию стартап-проекта в сфере высокотехнологичных медицинских услуг

**Ключевые слова:** рыночный потенциал; импульсная осциллометрия; стартап-проект; эффективность; бизнес-план.

Объект исследования – услуга импульсная осциллометрия (далее ИО).

Предмет исследования – рыночный потенциал внедрения услуги ИО без создания стационарного медицинского центра на базе ООО «ЦОД Медметрикс».

Цель работы – оценка рыночного потенциала и организационно-экономическое обоснование бизнес-плана внедрения услуги ИО без создания стационарного медицинского центра на базе ООО «ЦОД Медметрикс».

В ходе работы проводился анализ и обобщение теоретических аспектов оценки рыночного потенциала оказания услуг по высокотехнологичной медицинской диагностике, анализ рыночного потенциала оказания услуги импульсная осциллометрия и соответствия ее внедрения бизнес-целям ООО «ЦОД Медметрикс», разработка финансовой модели проекта развития центра дистанционной медицинской диагностики на базе ООО «ЦОД Медметрикс».

В ходе анализа рынка была рассчитана прогнозная емкость рынка, которая представлена в различных разрезах в таблице 1. Оценка емкости рынка производилась на основании данных Росстата о населении Санкт-

Петербурга [1], а также данных из специализированных статистических сборников о заболеваемости [2, 3].

Таблица 1 – Прогнозная емкость рынка функциональной диагностики внешнего дыхания

| Разрез рынка  | 2019  | 2020  | 2021  | 2022  | 2023  | 2024  | 2025  |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Величина целевой аудитории, в тыс. чел.                                       | 2179  | 2201  | 2223  | 2245  | 2267  | 2290  | 2313  |
| Объем общего рынка (включая заменители), в тыс. шт.                           | 1416  | 1431  | 1445  | 1459  | 1474  | 1489  | 1504  |
| Объем целевого сегмента рынка (только импульсная осциллометрия), в тыс. шт.   | 142   | 143   | 145   | 146   | 147   | 149   | 150   |
| Объем целевого сегмента рынка (только импульсная осциллометрия), в млн рублей | 159,3 | 160,9 | 162,5 | 164,2 | 165,8 | 167,5 | 169,1 |

На основании оценки емкости рынка с учетом допущений, принятых в рамках работы, была рассчитана прогнозная выручка, а также оценены и структурированы расходы на ее получение. В итоге был получен прогнозный отчет о финансовых результатах, который представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Прогнозный отчет о финансовых результатах от проекта

| Показатель                       | Значения по годам (в тыс. руб.) |        |        |         |         |         |
|----------------------------------|---------------------------------|--------|--------|---------|---------|---------|
|                                  | 2021                            | 2022   | 2023   | 2024    | 2025    | Всего   |
| Доходы                           | 168,2                           | 2528,4 | 6580,1 | 12071,5 | 15442,1 | 36790,3 |
| Расходы                          | 845,9                           | 3287,5 | 5879,0 | 8557,6  | 10319,0 | 28889,0 |
| 1. Переменные расходы, в т.ч.:   | 100,5                           | 824,5  | 1862,7 | 3474,2  | 4565,2  | 10827,0 |
| затраты на оплату труда          | 77,2                            | 633,3  | 1430,6 | 2668,3  | 3506,3  | 8315,7  |
| отчисления во внебюджетные фонды | 23,3                            | 191,3  | 432,0  | 805,8   | 1058,9  | 2511,3  |
| 2. Постоянные расходы, в т.ч.:   | 745,4                           | 2462,9 | 4016,4 | 5083,4  | 5753,8  | 18062,0 |
| затраты на оплату труда          | 137,4                           | 437,1  | 551,4  | 675,4   | 811,7   | 2613,1  |
| отчисления во внебюджетные фонды | 41,5                            | 132,0  | 166,5  | 204,0   | 245,1   | 789,2   |
| реклама                          | 80,5                            | 249,5  | 261,5  | 273,5   | 285,5   | 1150,5  |
| арендная плата                   | 26,8                            | 83,2   | 87,2   | 91,2    | 95,2    | 383,5   |

| Показатель                         | Значения по годам (в тыс. руб.) |        |        |        |        |         |
|------------------------------------|---------------------------------|--------|--------|--------|--------|---------|
|                                    | 2021                            | 2022   | 2023   | 2024   | 2025   | Всего   |
| медицинские информационные системы | 6,7                             | 20,8   | 21,8   | 22,8   | 23,8   | 95,9    |
| связь и интернет                   | 3,4                             | 10,4   | 10,9   | 11,4   | 11,9   | 47,9    |
| расчетно-кассовое обслуживание     | 1,3                             | 22,9   | 67,1   | 137,3  | 194,6  | 423,3   |
| бухгалтерия                        | 6,7                             | 20,8   | 21,8   | 22,8   | 23,8   | 95,9    |
| приобретение основных средств      | 441,0                           | 1486,2 | 2828,2 | 3645,1 | 4062,2 | 12462,7 |
| Превышение доходов над расходами   | -677,7                          | -759,1 | 701,1  | 3513,9 | 5123,1 | 7901,3  |
| Сумма налога, подлежащая уплате    | 1,7                             | 25,3   | 65,8   | 246,0  | 358,6  | 697,4   |
| Чистая прибыль                     | -679,4                          | -784,4 | 635,3  | 3268,0 | 4764,4 | 7203,9  |
| Дивиденды                          | 0,0                             | 0,0    | 0,0    | 444,7  | 2287,6 | 2732,3  |

В результате реализации проекта за 5 лет его работы ожидается получение 7 203,9 тыс. руб. чистой прибыли, 2 732,3 из которых будут выплачены в качестве дивидендов. По итогам выполненного в рамках проектного офиса СПбГЭУ исследования автором была защищена выпускная квалификационная работа на кафедре экономики предпринимательства СПбГЭУ в 2021 году. Работа была принята к внедрению компанией ООО «Динамическое развитие».

### Список литературы

1. Федеральная служба государственной статистики: официальный сайт. URL: <https://showdata.gks.ru/report/278930/> (дата обращения: 17.04.2021).
2. Статистический сборник «Заболеваемость всего населения России в 2017 году». [Электронный ресурс]. <https://minzdrav.gov.ru/ministry/61/22/stranitsa-979/statisticheskie-i-informatsionnye-materialy/statisticheskiy-sbornik-2017-god> (дата обращения: 17.04.2021).
3. Статистический сборник «Здравоохранение в России 2019». [Электронный ресурс]. <https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Zdravoohran-2019.pdf> (дата обращения: 17.04.2021).

## РАЗДЕЛ III. ИТОГИ ЗАЩИТЫ ВЫПУСКНЫХ КВАЛИФИКАЦИОННЫХ РАБОТ

УДК 338

*Алексеева В.В., группа Э-1703,  
кафедра финансов  
Научный руководитель: к.э.н., доцент Сахновская О.Е.*

### ОПРЕДЕЛЕНИЕ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

#### **Аннотация**

В статье рассмотрен рынок коммерческой недвижимости и приведены результаты исследования применения методов оценки в торговой недвижимости.

**Ключевые слова:** оценка; рыночная стоимость; коммерческая недвижимость.

С развитием в РФ рыночной экономики появилась необходимость в становлении рынка оценочных услуг. Для этого потребовалось развитие ряда новых областей экономической науки и практики. За три десятилетия становления и развития оценочной деятельности в России сформировалось профессиональное сообщество оценщиков, которое прорабатывает ряд вопросов оценки, нуждающихся в осмыслении и систематизации.

Оценка недвижимого имущества является одним из крупнейших направлений оценочной деятельности. Результаты оценки рыночной стоимости недвижимости применяются в различных ситуациях: при совершении сделок с имуществом; при внесении имущества в уставный капитал компании; при возникновении споров об объекте оценке; при банкротстве собственника объекта оценки и так далее.

В законодательстве Российской Федерации нет четкого определения понятия «коммерческая недвижимость» [1]. Однако все авторы сходятся во мнении, что отличительная характеристика коммерческой недвижимости заключена в том, что ее используют для получения дохода. Данная характеристика позволяет выделять коммерческую недвижимость среди других видов недвижимости. Особенности оценки коммерческой недвижимости, главным образом связаны с этой ее чертой.



Оценка коммерческой недвижимости имеет ряд особенностей. При оценке коммерческой недвижимости оценщик должен учитывать специфические характеристики объекта. Выделяют следующие общие ценообразующие факторы: экономические, социальные, физические, местоположение, физические характеристики, условия продаж, временные факторы, условия финансирования, архитектурно-строительные, финансово-эксплуатационные. Характерными факторами именно для торговой недвижимости являются близость к пассажиропотокам, к предприятиям и организациям с большой численностью занятых, аналогичным торговым предприятиям. Факторы учитываются оценщиком последовательно, степень рассмотрения ценообразующих факторов в отчете, определяется оценщиком самостоятельно, в зависимости от особенностей объекта оценки, вида определяемой стоимости и целей оценки. Главные события, которые повлияли на весь рынок коммерческой недвижимости, стали пандемия и экономический кризис [2]. Совокупность факторов, связанных с влиянием пандемии сдерживает динамику рынка коммерческой недвижимости. Эксперты отмечают снижение активности на рынке коммерческой недвижимости. Факторы привели к снижению ставок аренды и росту вакантных площадей. Однако, коммерческая недвижимость остается привлекательной для инвестиций, так как она гарантирует сохранность вложений при любых экономических кризисах. В изменившихся условиях возникает необходимость в компетентной оценке стоимости коммерческой недвижимости. В рамках исследования была произведена оценка рыночной стоимости объекта коммерческой недвижимости, расположенного в спальном районе города Санкт-Петербург. При расчете стоимости объекта коммерческой недвижимости использовались все три подхода. Среди методов сравнительного подхода был выбран метод количественных корректировок, среди методов доходного подхода – метод прямой капитализации, среди методов затратного подхода – метод сравнительной единицы. При анализе наиболее эффективного использования было сделано заключение, что максимально эффективным будет использование объекта, как торгового помещения. Для обоснования присвоенных весов при согласовании, был использован экспертный метод. Определение рыночной стоимости коммерческой недвижимости сложный процесс, поэтому в анализе следует определять вид коммерческой недвижимости, а после определять факторы, оказывающие влияние на стоимость выделенного сегмента коммерческой недвижимости. В работе были выведены и обобщены наиболее важные для торговой недвижимости факторы: близость к пассажиропотокам, близость к предприятиям и организациям с большой численностью занятых, расположение в спальных районах алогичных торговых предприятий.

Так как торговые помещения четко ориентированы на получение дохода, то их стоимость напрямую зависит от доходного потенциала.

## Список литературы

1. Федеральный закон № 135-ФЗ от 29.07.1998 г. «Об оценочной деятельности в Российской Федерации». [Электронный ресурс] [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_19586/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19586/) (дата обращения: 15.05.2021).
2. Петрова К.С. Оценка рыночной стоимости коммерческой недвижимости в современных условиях // Экономика и социум. – 2019 г. – № 3 (58). – С. 1-10.

УДК 338

*Алексеева С.В., группа Э-1720,  
кафедра экономики предпринимательства  
Научный руководитель: ст. преподаватель Гашко Д.В.*

### **ПРОГРАММА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ СТРОИТЕЛЬНЫМИ МАТЕРИАЛАМИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ТД «ВИК» Г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ)**

#### **Аннотация**

В рамках исследования был проведен анализ деятельности предприятия оптовой торговли строительными материалами ООО «ТД «ВиК». В связи со снижающимися показателями эффективности деятельности была разработана программа по ее повышению.

**Ключевые слова:** оптовая торговля строительными материалами; анализ хозяйственной деятельности; повышение эффективности деятельности предприятия.

Объектом исследования является Торговый Дом ВиК – компания, предоставляющая большой выбор строительных материалов, включая материалы для строительства печей и каминов. Предмет исследования – эффективность деятельности предприятия. Актуальность исследования обусловлена тем, что многие компании не уделяют должного внимания анализу эффективности, в связи с чем не могут выбрать конкурентную стратегию, что становится серьезной проблемой для предприятий малого бизнеса.

В процессе работы был выполнен комплексный анализ предприятия ООО «ТД «ВиК», в результате которого было сделано заключение о снижении эффективности деятельности в последние несколько лет. Товарооборот в денежном выражении предприятия возрос за исследуемый период,

однако, в целом спрос в физическом выражении снизился. Рост затрат уверенно опережал рост товарооборота, что привело к снижению прибыли. Сложившаяся ситуация требовала принятия мер для улучшения положения компании.

По итогам проведенного изучения особенностей рынка и тенденций его развития в последние годы были предложены следующие мероприятия:

1. Расширение ассортимента – введение новой товарной группы «биокамины». Мероприятие заключается в предложении клиентам альтернативных отопительных устройств, работающих на электричестве или на биоэтаноле. Предложение этого мероприятия было связано с тем, что в ходе анализа было выявлено снижение спроса на печные установки. Кроме того, мероприятие соответствует современным тенденциям в области защиты окружающей среды. Расширение ассортимента товарами, соответствующими современным экологическим тенденциям, должно найти отклик со стороны потребителей.

2. Реорганизация маркетинговой политики. В ситуации усиления ценовой конкуренции, которая становится все более заметной, появляется необходимость развивать маркетинговые компетенции для повышения узнаваемости бренда и популяризации профильного ассортимента, спрос на который падает ниже, чем растет цена. В работе был проведен анализ эластичности спроса, в результате которого был сделан вывод о том, что ценовая политика компании привлекательнее, чем у конкурентов, но все равно не соответствует ожиданиям потребителей, поэтому в соответствии с анализом эластичности спроса было предложено скорректировать цены. Товары со снобистским спросом не дают гарантии повышения объема продаж, но снижение цен на определенные группы товаров может вызвать небольшое увеличение, так как основная часть покупателей – печники, которые всегда нуждаются в материалах. Был выполнен расчет оптимальной стоимости по товарным группам, построенный на основе экспертной оценки динамики товарооборота относительно динамики цены за единицу продукции.

Компании необходимо осуществить мероприятия по продвижению высокорентабельных товаров с низким спросом, а также в принципе развивать рекламу своего предприятия, поскольку ассортимент продукции включает некоторую часть разнообразных ремонтно-отделочных материалов, которые, к слову, после изменения цен будут иметь цену ниже сетевых строительных магазинов. Более того они могут даже пользоваться большим спросом, так как спрос на традиционные печи и камины в основном присутствует среди старшего поколения, молодежь же скорее отдадут предпочтение биокамину, которые можно устанавливать даже в

обычной квартире не приспособленной для выхода печной трубы, подобрав нужный размер, работают они на биотопливе, которое имеется в продаже у торгового дома «Выбор и Качество», либо от электричества на базе обогревателя с имитацией огня, что дает нам возможность расширить клиентуру. Это же касается и других групп высокорентабельных товаров, которые могут использоваться по личному назначению в жилищах с уже имеющимися печами и каминами, либо для других целей, так как плиткой могут быть облицованы и другие объекты, а очистители могут широко применяться в быту.

Одной из главных задач данного мероприятия является информирование потенциальных покупателей о самой компании, ее широком ассортименте и преимуществах, соответственно в рамках реорганизации маркетинговой стратегии предприятия планируется:

- развитие интернет-аккаунтов в социальных сетях;
- распространение листовок с контактной информацией о компании и самыми выгодными предложениями;
- развитие сотрудничества с ремонтно-отделочными компаниями посредством поставки им материалов по специальным ценам.

В результате информирования потенциальных покупателей о компании и ее преимуществах, а также, исходя из анализа динамики цен на рынке строительных материалов для печей и каминов, увеличение цены на те группы товаров, спрос на которые падает медленнее, чем растет цена, и снижение цены на те группы товаров, спрос на которые растет быстрее, чем падает цена способны привести к увеличению объема продаж на 25%, так как провести все необходимые удобства, включая отопление в загородные дома, – достаточно дорогое удовольствие, поэтому установка камина или печи может сэкономить большое количество средств, а также придать определенную эстетику дому, а учитывая высокий уровень развития интернет-маркетинга и интернет-торговли даже в сфере строительства, можно сказать, что установка камина предоставляется возможным даже тем, кто не разбирается в каминах и их установке. Причиной может послужить также пандемия, так как на фоне самоизоляции строительство частных домов выросло в 1,4 раза по сравнению с предыдущим годом.

Проанализировав компанию, конкурентов и рыночную ситуацию, необходимо сформировать проектную команду, так как компания не имеет штатного рекламщика, необходимо обратиться к специалисту, определить площадки для рекламы, создать макеты (текстовые и фото) и запустить рекламу на выбранных площадках.

3. Реорганизация системы доставки и самовывоза. В мероприятии предусмотрено изменение схемы доставки товаров потребителям и само-

вывоза, в частности, отказ от платного для клиентов склада. Реализация мероприятия повлечет за собой дополнительные расходы в части транспортировки из-за повышения частоты поставок и изменения маршрутов, однако ожидаемый рост доли самовывоза (вследствие организации более комфортных для клиента условий) и снижение затрат на аренду, как ожидается, в целом обеспечат увеличение прибыли компании.

При формировании проекта была разработана и организационно-экономически обоснована программа повышения эффективности предприятия в сфере оптовой торговли строительными материалами. Выполнено технико-экономическое обоснование мероприятий, оценена их реализуемость и экономическая эффективность. Реализация предлагаемого проекта позволит исследуемой компании увеличить чистую прибыль на 7 368 тыс. руб. Удельная рентабельность увеличится на 4,69%. Срок окупаемости проекта составляет менее года при планируемых инвестициях в размере 1 227 тыс. руб. и чистом доходе в размере 20 875 тыс. руб. при горизонте планирования в пять лет.

Проект был представлен автором в качестве выпускной квалификационной работы в Санкт-Петербургском государственном экономическом университете и защищен с оценкой «отлично» летом 2021 г. Результатом рассмотрения проекта руководством компании «Торговый Дом ВиК» явилось одобрение проекта к внедрению. Таким образом, выполненное автором исследование получило высокую оценку и в качестве учебной квалификационной работы, и в качестве практического руководства к действиям для конкретной компании, могущего оказаться полезным и для других предприятий, работающих в рассматриваемой области экономической деятельности.

### **Список литературы**

1. Кащёнок А. И., Морская А. А. Стратегии повышения эффективности торговых предприятий. 2020. [Электронный ресурс]. <https://rep.bntu.by/bitstream/handle/data/77797/80-83.pdf?sequence=1> (дата обращения: 20.08.2021).
2. Управление эффективностью бизнеса : учеб. Пособие [Текст] / Е.В. Азина. – СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2016. – 78 с. (дата обращения: 02.04.2021).
3. Экономика предприятия : учебник для вузов / Е.Н. Ключкова, В.И. Кузнецов, Т.Е. Платонова, Е.С. Дарда ; под редакцией Е.Н. Ключковой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2020. – 382 с.
4. Экономика организации : учебник и практикум для вузов / Л.А. Чалдаева [и др.] ; под редакцией Л.А. Чалдаевой, А.В. Шарковой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2020. – 361 с.

УДК 336.148

*Анненкова Ю.А., группа Э-1701,  
кафедра финансов*

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Федосов В.А.*

## ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ В КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЕ ЗАКУПОК ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ НУЖД

### Аннотация

В статье рассматриваются основные аспекты внутреннего государственного финансового контроля, осуществляемого Федеральным казначейством, его полномочия и объекты контроля в сфере закупок для государственных и муниципальных нужд.

**Ключевые слова:** внутренний государственный финансовый контроль; контрактная система; Федеральное казначейство; государственные закупки.

Федеральный закон «О контрактной системе закупок для государственных и муниципальных нужд» [1] является главным правовым документом, определяющим регламент процедуры закупок. Согласно Федеральному закону № 44-ФЗ, контроль в сфере закупок производится различными органами по различным направлениям. Контрольно-надзорная система в сфере контрактных закупок представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Контрольно-надзорная система

Государственный финансовый контроль, реализуемый согласно ст. 99 Федерального закона № 44-ФЗ, влияет на положение заказчика в наиболь-

шей степени. Данный вид контроля в момент определения контрагента производится ФАС России, а в процессе планирования и исполнения государственного контракта – Федеральное казначейство.

Проверка соблюдения условий контрактного законодательства РФ, изначально непривычное для казначейства, получившего данные полномочия в 2016 году в результате упразднения Росфиннадзора [3], стала одним из важных направлений его работы. Федеральное казначейство реализует большой объем полномочий по осуществлению контроля за соблюдением законодательства контрактной сферы.

Кроме контроля соблюдения контрактного законодательства Казначейство России производит санкционирование расходов и реализует контроль в форме казначейского сопровождения государственного контракта. Казначейское сопровождение ставит своей задачей осуществление целевого расходования бюджетных средств, отпущенных юридическим лицам, которые не являются участниками бюджетного процесса, при исполнении государственных контрактов, а также авансов по дорогостоящим контрактам. Таким образом, казначейское сопровождение гарантирует, что бюджетные средства находятся под контролем государства до этапа исполнения контракта.

На сегодняшний день Казначейство России играет важную роль в сфере контроля за государственными закупками. Казначейство, продолжая совершенствовать свои инструменты и методы контроля, имеет перспективы снизить до минимума возможности для нарушения контрактного законодательства со стороны как заказчиков, так и исполнителей государственных контрактов.

### **Список литературы**

1. Федеральный закон № 44-ФЗ от 05.04.2013 г. «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». [Электронный ресурс]. [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_144624/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/).
2. Федеральный закон № 479-ФЗ от 27.12.2019 г. «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части казначейского обслуживания и системы казначейских платежей». [Электронный ресурс]. [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_341784/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_341784/).
3. Указ Президента РФ № 41 от 02.02.2016 г. «О некоторых вопросах государственного контроля и надзора в финансово-бюджетной сфере». [Электронный ресурс]. [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_193262/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_193262/).

УДК 336.61

*Балашова Л.К., группа Э-1706,  
кафедра финансов  
Научный руководитель: к.э.н., доцент Федосов В.А.*

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ НА ПРИМЕРЕ СПОРТИВНОЙ БАЗЫ «ГИМНАСТ»**

### **Аннотация**

В статье рассматривается проблема недостаточного внебюджетного финансирования бюджетных учреждений на примере спортивной базы «Гимнаст». В соответствии с выявленной проблемой на основе российского опыта были сформулированы предложения по совершенствованию формирования доходов спортивной базы «Гимнаст», а также по развитию ее материально-технической базы.

**Ключевые слова:** внебюджетные доходы; бюджетное учреждение; государственное задание; государственная услуга; материальная база.

В Российской Федерации насчитывается около 98 тыс. государственных бюджетных учреждений [1]. Извлечение прибыли не является основной целью их деятельности, но в соответствии с законодательством они имеют право осуществлять приносящую доход деятельность, что в дальнейшем позволит значительно повысить финансовый потенциал учреждения, привлечь более квалифицированных работников и тем самым улучшить качество предоставляемых услуг. Эта тенденция обуславливает актуальность и необходимость рассмотрения и изучения вопроса управления доходами бюджетных учреждений, а также совершенствования механизмов и способов увеличения этих доходов.

В процессе написания работы автором была проанализирована финансовая деятельность спортивной базы «Гимнаст», структурного подразделения спортивной школы Центрального района Санкт-Петербурга. Финансовый анализ позволил сделать вывод о том, что спортивная база получает доходы только в форме бюджетных средств и не имеет внебюджетных источников доходов. Это подтверждает необходимость разработки новых способов увеличения внебюджетных доходов. Теперь перейдем же к конкретным предложениям, одним из которых может быть введение новых дополнительных платных услуг - проведение на территории лагеря спортивных занятий различного уровня с дополнитель-



ными услугами тренера, услугами по организации питания и проживания. Этому будет способствовать наличие на территории спортивной базы полностью оборудованных всем необходимым современным спортивным инвентарем спортивных залов. Потенциальными пользователями услуг в данном случае могут быть либо профессиональные спортсмены, которые смогут бронировать те залы, которые им нужны, при этом оплачивая питание и проживание на спортивной базе, или же дети, которые приезжают в лагерь для времяпровождения с упором на спорт. Расчеты автора показали, что экономический эффект от введения платной услуги в виде дополнительных услуг тренера (в примере расчет производится для начинающей группы по общей физической подготовке – 15 человек и группы по первичным навыкам по прыжкам на батутах – 3 группы по 8 человек) с учетом общих накладных затрат и затрат на рекламу услуг будет составлять 76 228 рублей в месяц. При этом проживание, питание и услуги трансфера учитываются отдельно. Не менее важным элементом в процессе разработки новых способов увеличения доходов бюджетных учреждений является и улучшение материально-технического обеспечения. Для этого предлагается предусмотреть подготовку жилых помещений к зиме для проведения не только летних сборов спортсменов, но и зимних, это позволит значительно улучшить качество предоставляемых основных услуг бюджетных учреждений. Наиболее экономичный вариант – установка инфракрасных обогревателей. По нашим подсчетам для общая сумма установки и ввода в эксплуатацию 8 обогревателей на зимнюю смену для 1 корпуса обойдется в  $42\,320 + 9\,072 = 51\,392$  рублей. Продолжая мысль о возможных новых способах увеличения внебюджетных доходов, можно предложить сдачу в аренду помещений, привлечение спонсорства, проведение различных видов физкультурно-оздоровительных, спортивно-зрелищных мероприятий и другие виды доходов от расширения материально-технической базы (строительство восстановительного комплекса, бассейна и демонстрационного помещения на территории спортивной базы). Таким образом, проведенное исследование позволит не только усовершенствовать процесс формирования доходов от внебюджетной деятельности бюджетного учреждения, но и в дальнейшем повысить объем и качество оказываемых учреждением услуг.

### **Список литературы**

1. Официальный сайт для размещения информации о государственных (муниципальных) учреждениях. URL: <https://bus.gov.ru>.

УДК 336.6

*Барановский П.В., Э-1704,  
кафедра финансов  
Научный руководитель: к.э.н., доцент Петрова Н.П.*

## **ОСОБЕННОСТИ МОДЕЛИРОВАНИЯ И ФИНАНСИРОВАНИЯ НЕФТЯНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ НА ПРИМЕРЕ РАЗРАБОТАННОГО ПРОЕКТА «ОРЕН НЕФТЬ»**

### **Аннотация**

В статье рассматриваются особенности построения финансовой модели разработанного нефтяного инвестиционного проекта «Орен нефть», а также вопросы оптимального финансирования проекта.

**Ключевые слова:** инвестиционный проект; финансирование инвестиционных проектов; финансовое моделирование.

В современной бизнес-среде инвестиционные проекты являются крайне необходимыми, поскольку позволяют поддерживать и увеличивать рентабельность и эффективность организаций. В статье рассмотрены вопросы финансирования инвестиционной деятельности нефтяных организаций и финансового моделирования нефтяных проектов на примере разработанного автором нефтяного инвестиционного проекта для ПАО «Газпром нефть». Целью являлось определение наиболее эффективного способа финансирования разработанного инвестиционного проекта. К реализации был предложен нефтяной инвестиционный проект «Орен нефть», суть которого в строительстве и обустройстве 13 нефтяных и 8 нагнетательных скважин в Оренбургской области. Проект призван увеличить благосостояние, а также рыночную стоимость доли каждого акционера ПАО «Газпром нефть». Проект планируется на 30 лет и требует инвестиций в 3,6 млрд рублей. Инвестором выступает ПАО «Газпром нефть».

Несмотря на глобальный ESG-тренд, нефть остается чрезвычайно востребованным ресурсом. Сегодня авторынок, являющийся одним из крупнейших потребителей нефтяного ресурса, только на 5% представлен электромобилями, а согласно исследованию VCG, даже к 2035 г. доля автомобилей, которые ездят на бензине или дизеле, будет не менее 70% [1]. Кроме того, из нефти делается авиационное, ракетное топливо, пластмасса, резина, битум, асфальт, смазочные масла, а также многие другие товары, без которых сложно представить современную действительность. Таким образом, для современного общества нефть – чрезвычайно важный, необходимый ресурс, а осуществление нефтяных инвестиционных проектов – крайне важная и прибыльная деятельность корпораций.

Любой инвестиционный проект должен быть оценен и экономически обоснован прежде, чем произойдет его реализация. Автором была разработана финансовая модель дисконтированных денежных потоков DCF для моделирования деятельности, расчета ключевых инвестиционных показателей, а также определения меры чувствительности чистой приведенной стоимости (NPV) проекта к важнейшим факторам, влияющим на экономическую привлекательность проекта, а именно к выручке, курсу доллара, налогу на добычу полезных ископаемых (НДПИ), операционным затратам (ОРЕХ) и капитальным затратам (CAPEX). Согласно разработанной финансовой модели проекта «Орен нефть», положительный денежный поток проекта – это выручка от реализации добытой нефти, в то время как отрицательный – это капитальные и операционные затраты, а также налоги. Денежный поток нефтяного инвестиционного проекта представляет из себя чистую прибыль, увеличенную на амортизацию, за вычетом капитальных затрат. Одним из важнейших аспектов моделирования инвестиционных проектов является финансирование и, в частности, расчет ставки дисконтирования, которая напрямую зависит от удельных долей собственного и заемного капитала, а также стоимости собственных и заемных источников капитала. В рамках построения финансовой модели были введены два возможных варианта финансирования проекта «Орен нефть». Первый вариант – финансирование на 80% собственными и 20% заемными средствами и средневзвешенная ставка (WACC) 12,33%, в то время как второй вариант – финансирование 40% собственными и 60% заемными средствами и WACC – 8,23%. Таким образом, применяя различную ставку дисконтирования, можно выяснить, какая комбинация финансирования является наиболее эффективной для проекта «Орен нефть». Расчеты показали, что в первом случае NPV составит 1 105 млн рублей, в то время как при втором – 1 186 млн рублей. Таким образом, экономически обоснована наибольшая эффективность второго способа финансирования. Именно такой вариант позволит максимизировать рентабельность ПАО «Газпром нефть», добиться наибольшего роста благосостояния, а также рыночной стоимости доли каждого акционера организации. Использование этого варианта финансирования позволит увеличить NPV проекта на 81,34 млн рублей, или на 7,36%.

### Список литературы

1. Дульнева М. Больше половины продаваемых в мире автомобилей к 2026 году будут электрифицированными / [Электронный ресурс] URL: <https://www.forbes.ru/newsroom/tehnologii/428505-bolshe-polovi-ny-prodavaemyh-v-mire-avtomobiley-k-2026-godu-budut>.

УДК 339

*Борисенко А.Д., группа Э-1709,  
кафедра мировой экономики  
и международных экономических отношений  
Научный руководитель: д.э.н., профессор Евдокимов А.И.*

## **ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В МИРЕ И В РОССИИ**

### **Аннотация.**

В статье анализируется современное состояние электронной коммерции как в России, так и за рубежом. Также изучается опыт функционирования электронной торговой площадки Газпромбанка.

**Ключевые слова:** электронная коммерция; IT-компания; электронная-торговая площадка; дилемма новатора.

Существует мнение, что даже крупные, устойчивые и выдающиеся фирмы могут обанкротиться, следуя своим проверенным текущим стратегиям и не тестируя новые, инновационные стратегии. Эта мысль имеет название «Дилемма новатора», которая была сформулирована профессором Гарварда Клейтоном Кристеном. Несмотря на то, что такая дилемма была сформулирована еще в 1997 г. [1], на сегодняшний день предупреждение Клейтона остается верным.

В подтверждение этому можно привести пример развития компаний Blockbuster и Netflix. Blockbuster в начале 2000 г. была лидером в сфере домашних развлечений, насчитывая по всему миру больше 9 тыс. пунктов проката и имея оборот в 6 млрд долл. США. Тогда основатели Netflix Рид Гастингс и Марк Рэндольф терпели неудачу и имели убытки только за 2000 год в 57 млн долл. США. Более того, Рид и Марк предлагали продать Blockbuster свою компанию за 50 млн долл. США, но получили категорический отказ [2]. Что же случилось дальше? В тот момент, когда Blockbuster объявил о банкротстве в 2010 г. [3], годовая чистая прибыль Netflix составляла более 161 млн долл. США, а за 2020 г. 2,761 млрд долл. США [4]. Как этот пример может быть связан с сегодняшней ситуацией на рынке электронной коммерции?

Для того, чтобы найти ответы на вышеназванные вопросы, проанализируем современное состояние развития электронной коммерции. На сегодняшний день в мире нет единых не только нормативно-правовых правил в сфере электронной коммерции, но и также отсутствуют единые международные трактовки к базовым понятиям. Правовая сфера электронной коммерции развивается, в основном, на локальном уровне законодательства от-

дельных стран. Например, в Великобритании действуют два главных нормативных документа, регламентирующих цифровой бизнес: Закон Соединенного Королевства об электронных коммуникациях 2000 г. (Electronic Communications Act) и Закон «О цифровой экономике» (Digital Economy Act 2010, DEA).

Что касается России, то все электронные сделки регулируются преимущественно с помощью Гражданского кодекса РФ, отдельных постановлений Правительства и указов Президента. В связи с этим, довольно часто люди используют такие слова, как «электронная коммерция», «электронный бизнес» и «электронная торговля» как синонимы, но это не является верным. Исследователи отмечают, что определение «электронный бизнес» является наиболее обширным и представляет собой ведение любого бизнеса посредством сети Интернет. В свою очередь, «электронная коммерция» подразумевает совокупность гражданско-правовых сделок с использованием компьютерных технологий для объединения покупателей и продавцов на виртуальном рынке. Понятие «электронная торговля» является самым узконаправленным и может быть определено как непосредственный процесс купли-продажи товара через Интернет [5].

Что касается видов электронной коммерции, то классифицировать можно в зависимости от схем взаимодействия субъектов: В2В (торговля ведется между двумя компаниями), В2С (отношения между предприятиями и конечными потребителями), С2С (электронные транзакции происходят между потребителями) и С2G (или С2А между отдельными лицами и государственной администрацией). Наиболее перспективными для роста считаются модели В2В и В2С. Кроме того, если все процессы и составляющие бизнеса (субъекты, товары и услуги) являются цифровыми, то такую электронную коммерцию называют чистой, а если только одна из составляющих, то частичной [5].

Основным преимуществом электронной коммерции является обеспечение возможности торговать на мировом рынке без больших финансовых вложений. Также у компании появляется возможность стать ближе к клиенту, лучше понимать потребности потребителей, что в результате приведет к повышению конкурентоспособности. Вместе с тем существуют и недостатки такие, как отсутствие международного законодательства, едино регулирующего деятельность электронного бизнеса, недостаточное обеспечение систем защиты и другие.

Цифровая коммерция 2020 г. достигла своего пика, увеличившись до 60%, по сравнению с ростом в 42% годом ранее [6]. В частности, катализатором для такого ускорения стала пандемия COVID-19. Как потребители, так и предприятия стали все больше покупать и предлагать услуги в Интернете.

Другим подтверждающим фактором такой тенденции развития электронной коммерции и электронного бизнеса могут быть данные об инвестиционных потоках крупнейших IT-компаний. Например, Facebook, Amazon, Microsoft, Google и Apple (FAMGA). Так, рассматривая динамику инвестирования этой группы компаний с 2018 по 2019 гг., можно заметить, что во 2 и 3 кварталах 2020 г. сумма финансирования превысила прошлое пиковое значение 2019 г. практически в 2 раза (рисунок 1).



Рисунок 1 – Объем IT-инвестирования с участием Facebook, Amazon, Microsoft, Google и Apple (FAMGA) с 1 кв. 2018 г. по 3 кв. 2020 г. [7]

Кроме того, согласно отчетам International Data Corporation (IDC), ожидается общее ежегодное увеличение инвестирования в новые цифровые технологии на 5% в промежутке 2021-2023 гг., это также будет учитываться в подсчете ВВП стран [8].

Рассматривая развитие электронной коммерции по странам, можно отметить, что лидерами на цифровом рынке товаров и услуг являются Великобритания (19,4% – составляет доля онлайн-торговли в розничной торговле в стране), Германия (15,9%), Франция (10,9%) [9]. Заметим, что экономически более преуспевающие страны имеют большую степень развития онлайн-бизнеса. Что касается позиций России, то российский рынок является слабо развитым, где электронная коммерция в 2018 г. насчитывала всего 3%. Однако доступ к Интернету имеет 80% россиян, следовательно, потенциал рынка цифровых услуг огромен [10].

Вместе с тем рост популярности цифровых каналов взаимодействия привел к появлению важных бизнес-требований уже 2021 г., которые еще

несколько лет назад были всего лишь трендами электронной коммерции. Так, согласно опросу, проведенному Salesforce, 60% потребителей и бизнес-покупателей из 27 стран ожидают, что предложения IT-компаний будут персонализированными [11]. Исследования McKinsey указывают, что во время пандемии поменялось и потребительское поведение. К примеру, потребители в большинстве стран демонстрируют низкую активность совершения покупок вне дома. В свою очередь, база покупателей в Интернете по продуктам питания в разных странах мира выросла на 30% [12].

Сеть компаний PWC выявила рост финансирования IT-компаниями в омниканальность (объединение разных каналов взаимодействия с потребителем в единую систему) на 60% с 2020 г. [13]. В качестве примера можно привести компанию Amazon, которая сочетает ведение электронной коммерции с физическими витринами Amazon Go.

Кроме всего прочего, культура цифровой готовности, микросервисы, цифровой документооборот, автоматизация, Интернет-торговые платформы, социальная коммерция – все это также тренды электронной коммерции, которые важны для изучения теми компаниями, которые хотят оставаться конкурентоспособными на цифровом рынке.

С другой стороны, компании могут столкнуться и с проблемами развития электронного бизнеса. Например, с высокой степенью вероятности отмены покупки. В 2020 г. 88,05% заказов по всему миру были приостановлены на стадии оформления или оплаты [14]. Клиент хотел сделать заказ, но под влиянием определенных причин решил оставить корзину с товарами. В качестве одной из таких причин профессор Lan Xia, которая преподает в университете Бентли в Массачусетсе, называет факт того, что люди могут просматривать Интернет-страницы для получения удовольствия или получения какой-то необходимой информации [15].

Другими проблемами развития могут быть некорректные предложения со стороны поставщиков, что может повлиять на общее впечатление от онлайн-покупки; жесткая конкурентная среда; сложность и дороговизна создания плавно работающей Интернет-торговой платформы. Что касается России, то в стране фрагментированная логистическая инфраструктура, которая вместе с низким качеством дорог, затрудняет доставку товаров в разные регионы. Также наблюдается недостаток специалистов по Интернет-маркетингу, существуют трудности для выхода на рынок новых логистических операторов (90% посылок отправляются почтой России [16]). В свою очередь, низкий уровень знания россиянами английского языка препятствует развитию трансграничной электронной торговли в России. Так, согласно рейтингу Education First, наша страна по владению английским в 2020 г. заняла 41 место из 100 стран [17]. Здесь можно отметить, что те зарубежные маркетплейсы, которые хотят выходить на российский цифровой

рынок, должны понимать этот языковой барьер и адаптировать свои сайты и приложения под россиян.

Проанализируем современное состояние российских Интернет-торговых платформ на примере электронной-торговой площадки Газпромбанка (ЭТП ГПБ). Изучив ее функционирование, сразу можно заметить, что данная платформа является не только оператором закупочных процедур по 44-ФЗ, 223-ФЗ и у субъектов малого и среднего предпринимательства, но представляет собой многоотраслевую систему, начиная от финансовых или правовых сервисов и заканчивая услугами по выдаче электронных подписей. Площадка постоянно развивается, внедряя все больше предоставляемых услуг и возможностей. Вполне вероятно, что именно фактор постоянного развития и позволяет клиентам ЭТП ГПБ оставаться лояльными. Так, только за 2020 г. на платформе Газпромбанка было размещено больше 43 тыс. закупок на общую сумму более 287 млрд рублей, а еще в 2018 г. оборот составлял около 12 тыс. закупочных процессов на 109 млрд рублей [18].

Для того, чтобы продемонстрировать лояльность клиентов, проведем оценку степени удовлетворения НПО «Алмаз». Это российское предприятие занимается разработкой оборонной техники (рисунок 2). Как можно заметить из графика, этот российский промышленный концерн начал сотрудничать с ЭТП ГПБ в 2015 г. Можно отметить сначала сокращение количества проведенных закупок в 2017 г., после чего как количество лотов, так и сумма объема закупочных процедур начала резко увеличиваться. Такая иллюстрация говорит о том, что НПО «Алмаз» удовлетворен услугами ЭТП ГПБ и постоянно проводит свои закупки через анализируемую торговую площадку.



Рисунок 2 – Объем закупок и количество лотов НПО «Алмаз», совершенных на ЭТП ГПБ с 2015 г. по 2020 г., млн руб. и шт. [19]



Также рассмотрим динамику заказов ПАО НПО «Искра». Эта организация поставляет оборудование для топливно-энергетического комплекса. ЭТП ГПБ начала выступать в качестве оператора закупок в 2017 г. Можно отметить, что первые 3 года как количество лотов, так и объем закупок в среднем увеличивался на 136% в денежном выражении и на 23% в количественном.



Рисунок 3 – Объем и количество закупочных процедур ПАО НПО «Искра», заключенных на ЭТП ГПБ с 2017 по 2020 гг., млн рублей и шт. [19]

Однако, как у НПО «Алмаз», так и у ПАО НПО «Искра», отмечается снижение количества проводимых через ЭТП ГПБ закупок в 2020 г., что вызвано с влиянием пандемии.

Важной особенностью функционирования электронной торговой площадки Газпромбанка является то, что на площадке также размещены иностранные компании. Так, осуществляется импорт товаров и услуг из стран СНГ, Великобритании, Германии, ОАЭ и других. Этот факт говорит о том, что анализируемая ЭТП является интересной за рубежом. Кроме того, у российских заказчиков расширяются возможности выбора наиболее выгодных предложений, так как можно проводить сравнительный анализ стоимости и условий предложений поставщиков из разных стран. В свою очередь, у отечественных производителей появятся дополнительные стимулы для улучшения своей продукции и качества предоставляемых услуг для того, чтобы выиграть контракт. Значит, общая конкуренция на платформе увеличится. Что касается поставщиков-нерезидентов, то они смогут выйти на новые рынки сбыта.

Для развития сферы международного и экспортного сотрудничества автором данной статьи было выполнено исследование российских предприятий, которые занимаются несырьевым экспортом. В ходе данного анализа была найдена 81 отечественная компания, деятельность которых относится к нефтегазовой, машиностроительной и авиационной отраслям. Также было определено 786 иностранных партнеров, продвигающих их продукцию из России. Это означает, что данная Интернет-торговая платформа будет продвигать российскую продукцию за рубеж, тем самым повышая экспортный потенциал страны. Было замечено, что российские компании предпочитают в большинстве случаев экспортировать через зарубежных посредников, а не открывать свои филиалы или дочерние предприятия за границей.

Кроме того, был проведен анализ зарубежного рынка электронных торговых или тендерных площадок, которые также, как и ЭТП Газпромбанка функционируют в несырьевой сфере. В частности, для развития дальнейшего перспективного сотрудничества ЭТП ГПБ была определена 101 зарубежная платформа. Такое взаимодействие может оказаться взаимовыгодным для всех сторон, поскольку площадки смогут обмениваться своими базами поставщиков и клиентов, тем самым выйти на новые рынки и обеспечить большую конкурентоспособность проведения закупочных процессов.

Таким образом, дилемма Клейтона Кристена может быть применима в современных условиях развития рынка. Так, компании на сегодняшний день могут столкнуться с двумя вариантами: либо продолжать и дальше развиваться в хорошо знакомом направлении, либо внедрять подрывные технологии для того, чтобы оставаться актуальными. На сегодняшний день все больше компаний начинают переосмысливать свой бизнес с точки зрения необходимости применять IT-технологии в своей деятельности. Но вопрос заключается в том, решат ли они инвестировать в «подрывные», неизведанные технологии или после снятия ограничений COVID-19 будут и дальше развиваться в своем привычном направлении без рискованных вложений.

### **Список литературы**

1. Nicholas T. How History Shaped the Innovator's Dilemma. Harvard Business School Entrepreneurial Management Working Paper No. 21-014, 2020. [Электронный ресурс]. URL: [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=3666481](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3666481).
2. Hastings R. CEO Reed Hastings on how Netflix beat Blockbuster. Marketplace, 2020. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.marketplace.org/2020/09/08/ceo-reed-hastings-on-how-netflix-beat-blockbuster/>.

3. The United States Bankruptcy Court for the Southern District of New York, Blockbuster Inc., 2010. [Электронный ресурс]. URL: [https://www.pacermonitor.com/view/PXDYCPY/Blockbuster\\_Inc.\\_\\_nysbke-10-14997\\_\\_0001.0.pdf](https://www.pacermonitor.com/view/PXDYCPY/Blockbuster_Inc.__nysbke-10-14997__0001.0.pdf).
4. Netflix Net Income 2006-2021, Macrotrends. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.macrotrends.net/stocks/charts/NFLX/netflix/net-income>.
5. Брагин Л.А. Электронная коммерция: учебник / Л.А. Брагин, Г.Г. Иванов, А.Ф. Никишин, Т.В. Панкина. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2020. – 192 с.: ил. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-8199-0507-4. – Текст: электронный. URL: <https://znanium.com/catalog/product/1044009>.
6. Afshar V. E-commerce innovation in 2021 will look like what was projected for 2025. Digital Transformation, 2020. [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.zdnet.com/google-amp/article/three-ecommerce-predictions-for-2021/>.
7. CB Insights. Big Tech's Investments Surge Amid The Pandemic. Here's Where They're Placing Bets, 2020. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.cbinsights.com/research/famga-investment-covid-19/>.
8. IDC. Global ICT Spending. Forecast 2020 – 2023. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.idc.com/promo/global-ict-spending/forecast>.
9. Statista. Retail e-commerce sales as share of retail trade in selected countries from 2014 to 2019, with a forecast for 2020 and 2021. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.statista.com/statistics/281241/online-share-of-retail-trade-in-european-countries/>.
10. Morgan Stanley. Russia eCommerce: Last but not least, 2018, p. 51. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.shopolog.ru/u/6890-morgan-stanley-ru-ecom-internet.pdf>.
11. Salesforce Research. State of the connected customer, 4th edition, p. 43. [Электронный ресурс]. URL: [https://www.salesforce.com/content/dam/web/en\\_us/www/documents/research/salesforce-state-of-the-connected-customer-4th-ed.pdf](https://www.salesforce.com/content/dam/web/en_us/www/documents/research/salesforce-state-of-the-connected-customer-4th-ed.pdf).
12. McKinsey. Consumer sentiment and behavior continue to reflect the uncertainty of the COVID-19 crisis, 2020. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.mckinsey.com/business-functions/marketing-and-sales/our-insights/a-global-view-of-how-consumer-behavior-is-changing-amid-covid-19#>.
13. PwC/Kantar Retail. Retailing 2020: Winning in a polarized world. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.pwc.com/us/en/retail-consumer/publications/assets/pwc-retailing-2020.pdf>.
14. Statista. Online shopping cart abandonment rate in selected industries in March 2020. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.statista.com/statistics/457078/category-cart-abandonment-rate-worldwide/>.

15. Xia L. An examination of consumer browsing behaviors. *Qualitative Market Research* 13(2):154-173, 2010. [Электронный ресурс]. URL: [https://www.researchgate.net/publication/235262423\\_An\\_examination\\_of\\_consumer\\_browsing\\_behaviors](https://www.researchgate.net/publication/235262423_An_examination_of_consumer_browsing_behaviors).
16. Guzu A. Cross-border ecommerce in Russia – facts and figures. *Voice of the industry, The Paypers*, 2021. [Электронный ресурс]. URL: <https://thepayers.com/expert-opinion/cross-border-ecommerce-in-russia-facts-and-figures--1247231>.
17. EF English Proficiency Index. The world's largest ranking of countries and regions by English skills, 2020. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.ef.com/wwen/epi/>.
18. ЭТП ГПБ. Информация о компании. [Электронный ресурс]. URL: <https://etpgpb.ru/about-us/>.
19. ЕИС. Открытые данные. [Электронный ресурс]. URL: <https://zakupki.gov.ru/epz/opendata/search/results.html>.

УДК 336.6

*Бурлаку В.В., группа Э-1702,  
кафедра финансов  
Научный руководитель: к.э.н., доцент Петрова Н.П.*

## СУЩНОСТЬ СМАРТ-КОНТРАКТОВ

### Аннотация

В настоящее время бизнес активно применяет смарт-контракты, а некоторые проекты полностью на них основаны. В статье рассмотрено, что такое смарт-контракты, какими преимуществами и недостатками они обладают.

**Ключевые слова:** блокчейн; смарт-контракты; умные контракты.

Смарт-контракты (smart contracts), или умные контракты – это самоисполняемый контракт, в котором условия соглашения между участниками сделки, например, «покупателем» и «продавцом» записаны в виде набора определенного кода. Это механизм, включающий цифровые активы и двух или более сторон, в который некоторые или все стороны помещают активы, и активы автоматически перераспределяются между этими сторонами в соответствии с формулой, основанной на определенных данных, которые не известны на момент заключения контракта. С программной точки зрения, «умный контракт» – специальный алгоритм (или попросту код), работающий в среде блокчейна, поддерживаемом децентрализованной сетью вы-

числительных устройств. Преимущество «умных контрактов» перед обычными привычными договорами в том, что они не нуждаются в посредниках при проведении финансовых и других транзакций. Нет необходимости иметь центральный, контролирующий орган, орган правовой системы или орган принуждения выполнения данной сделки. Все операции можно легко отследить, и они полностью прозрачны, но в то же время максимально защищены, то есть никто из сторон не может подменить или изменить данные. Но стоит отметить, что смарт-контракты не являются контрактами в юридическом понимании. Также важно отметить, что смарт-контракты могут управлять не только с объектом в них заложенным, например, деньгами, но и также умные контракты могут управлять другими смарт-контрактами, что позволяет реализовать идею DAO (decentralized autonomous organizations). Смарт-контракты позволяют снизить риски сторон, так как автоматизируют выполнения обязательств по контракту, то есть убирается фактор влияния человека. Прогнозируется, что в ближайшем будущем большинство сделок будет совершаться с использованием смарт-контрактов.

Рассмотрим какими преимуществами обладают смарт-контракты:

- автономность, умные контракты способны автоматизировать любые типы задач;
- детерминированность, означает что результат по одному виду контракта будет одинаковым, не зависимо от его исполнителя, а также что контракт всегда исполняется с одинаковым результатом при достижении требований;
- прозрачность, так как любой участник сделки всегда может просмотреть исходный код контракта;
- доверительность, то есть участники могут действовать даже не зная друг друга, без посредников, обеспечивающих надежность сделки;
- безопасность, математические алгоритмы почти исключают возможность подделки, кражи или уничтожения данных;
- распределенность, умные контракты реплицированы и распределены по всем узлам сети, в которой они существуют;
- надежность проводимых операций, вся информация зашифрована крипто алгоритмами и многократно продублирована в распределенном реестре;
- точность, поскольку вся система автоматизирована, то вероятность возникновения ошибки минимальна;
- скорость совершения сделок и низкая стоимость реализации.

Но также стоит отметить и некоторые недостатки, которые имеют смарт-контракты: безвозвратность сделок (например, если клиент совершил ошибку при проведении операции – ввел лишний нолик при отправле-

нии перевода, то данную операцию никак нельзя будет исправить или отменить, так как это физически будет невозможно сделать, данные в смарт-контракте не поменять); не подготовлена законодательная система для регулирования сделок (на данный момент существующей правовой базы недостаточно для свободного функционирования отрасли, создает огромные проблемы для распространения технологии, об этом будет сказано в другом разделе).

### **Список литературы**

1. Генкин А. Блокчейн: как это работает и что ждет нас завтра / А. Генкин, А. Михеев Альпина Паблишер; Москва; 2018. – 279 с.
2. Табернакулов А. Блокчейн на практике / А. Табернакулов, Я. Койфманн – М. : Альпина Паблишер, 2019. – 260 с.

УДК 338.22.02

*Власова М.А., группа Э-1702,  
кафедра финансов  
Научный руководитель: к.э.н., доцент Федорова С.В.*

## **ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕР ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

### **Аннотация**

Проведена оценка эффективности реализуемых государственных мер поддержки предпринимательства в Санкт-Петербурге в современных условиях, даны рекомендации по повышению эффективности.

**Ключевые слова:** поддержка предпринимательства; государственные меры; оценка эффективности.

В данной статье изложены рекомендации и предложения по повышению эффективности реализуемой государственной поддержки предпринимательства в Санкт-Петербурге, основанные на проведенном анализе состояния и структуризации предпринимательства в регионе и на оценке эффективности предпринимаемых мер.

С учетом того, что наибольшую угрозу бизнесу предприниматели однозначно определили стремительное отрицательное изменение общеэкономической ситуации и падение платежеспособного спроса, а также повышение налогов, акцизов, политика в области развития предпринимательства в

Санкт-Петербурге должна быть направлена на стимулирование платежеспособного спроса на продукцию местных производителей товаров и услуг, в том числе за счет смягчения налоговой и тарифной политики на региональном уровне, расширения рынков сбыта продукции как внутри региона, так и за границами Санкт-Петербурга, а также экспортной деятельности, снижения барьеров торговой деятельности. Представляется, что инструментов поддержки, связанных с отсрочкой уплаты налогов, целевых субсидий (в том числе в размере МРОТ) недостаточно. Рекомендуется также пользоваться инструментами прямой финансовой поддержки представителей пострадавших отраслей, позволяющих увеличить размер оборотных средств для возможности исполнения всех имеющихся обязательств предпринимателей. Такими инструментами финансовой поддержки могут быть в том числе прямые субсидии предприятиям с минимальным набором требований.

Для предприятий, в отношении которых применялись и продолжают применяться ограничения на доступ посетителей (например, в ограничении необходимой площади для обслуживания либо в абсолютных значениях количества посетителей – не более 30% посадочных мест или не более 10 / 50 человек одновременно) компенсация снижения выручки при наличии ограничений на доступ посетителей (покупателей) может быть выражена в предоставлении льгот по уплате налогов.

Следует сделать акцент на экономических преимуществах региона, например, на постоянном мониторинге и разработке гибких инструментов снятия ограничений, препятствующих развитию туризма, а также принятие мер, способствующих увеличению внешнего и внутреннего (реального и виртуального) туристических потоков. Собранные штрафы с граждан и юридических лиц за нарушение режима повышенной готовности – это прямой экономический ущерб. Данные средства необходимо вернуть в экономику в форме субсидирования выполнения гражданами и юридическими лицами специальных санитарно-эпидемиологических требований (маски, перчатки, санитайзеры, измерение температуры, дезинфекция, отчетность и т.д.), получение QR-кода и обеспечение выполнения стандарта безопасной деятельности в целях противодействия распространению коронавирусной инфекции, а также в форме финансирования бесплатных средств профилактики и лечения. И последней, но не менее важной рекомендацией является упрощение процедуры подачи заявки на получение меры государственной поддержки и ее рассмотрения: как функционального плана, так и бюрократического. Получение поддержки должно быть максимально простым и быстрым, конечно же в силу возможности при условии тщательной и детальной проверки каждой заявки.

Степень эффективности реализованных государственных мер поддержки – главный индикатор результативности оказанной помощи. Реали-

зубаемые органами власти меры должны быть многоаспектными, качественно реализуемыми и востребованными, особенно во времена глобального кризиса и возрастающих рисках для предпринимателей.

### Список литературы

1. Меры поддержки бизнеса в Санкт-Петербурге и Ленинградской области из-за коронавируса : обзор. [Электронный ресурс]. [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_354252/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_354252/).
2. О функционировании организаций Санкт-Петербурга в условиях распространения новой коронавирусной инфекции (COVID-19) и мерах поддержки их деятельности [Электронный ресурс]. [https://cipit.gov.spb.ru/media/uploads/userfiles/2020/11/16/20201116\\_meri\\_podderjki.pdf](https://cipit.gov.spb.ru/media/uploads/userfiles/2020/11/16/20201116_meri_podderjki.pdf).
3. Региональные меры поддержки промышленных предприятий. [Электронный ресурс]. [http://inno.gov.spb.ru/Gos.\\_podderzhka](http://inno.gov.spb.ru/Gos._podderzhka).

УДК 339.9

*Захарова М.И., группа Э-1709,  
кафедра мировой экономики  
и международных экономических отношений  
Научный руководитель: к.э.н. Соболева О.В.*

## ЭКСПОРТ ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ: МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО СОДЕЙСТВИЯ

### Аннотация.

В статье представлены статистические данные международного туризма, основные понятия туристической отрасли и факторы риска в развитии туризма. Также в статье рассматривается влияние курса национальной валюты на динамику экспорта туристических услуг и механизмы поддержки туризма со стороны правительств.

**Ключевые слова:** туризм; туристические услуги; курс национальной валюты; экспорт туристических услуг; государственная поддержка.

В современном мире туристический сектор является объектом изучения огромного количества наук. Понятие туризма можно рассматривать с точки зрения социальной сферы жизнедеятельности людей и с точки зрения отдельной отрасли экономики. Можно выделить понятия, которые используются в национальной и международной статистике [1]:



- внутренний туризм (internal tourism) включает национальный туризм (domestic tourism) и въездной туризм (inbound tourism), то есть деятельность туристов-резидентов и нерезидентов на территории страны;
- национальный туризм (national tourism) включает национальный туризм (domestic tourism) и выездной туризм (outbound tourism), то есть деятельность туристов-резидентов в пределах и за пределами страны;
- международный туризм (international tourism) включает въездной туризм (inbound tourism) и выездной туризм (outbound tourism).

В 2019 г. до пандемии вируса COVID-19 сектор туризма занимал одну из лидирующих позиций по показателю вклада в рост мирового ВВП (таблица 1). Лидирующими регионами по приросту ВВП в секторе туризма являлись Центральная, Северная Азия и Средний Восток (рисунок 1). Основной вклад в экспорт услуг туризм вносил в Мексике, Австралии и Новой Зеландии (рисунок 2).

Таблица 1 – Доля вклада секторов экономики в рост мирового ВВП в 2019 г., в % [2]

| Сектор                       | Вклад в рост мирового ВВП, в % |
|------------------------------|--------------------------------|
| Информация и коммуникация    | 4,8                            |
| Финансовый                   | 3,7                            |
| Путешествие и туризм         | 3,5                            |
| Здравоохранение              | 3,0                            |
| Оптовая и розничная торговля | 2,4                            |
| Сельское хозяйство           | 2,3                            |
| Строительство                | 2,1                            |
| Производство                 | 1,7                            |

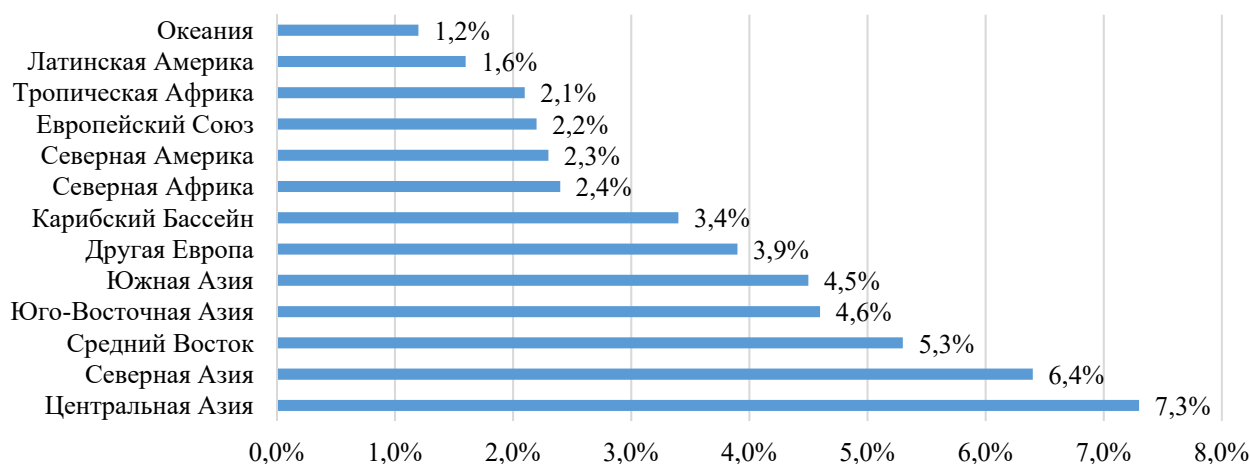


Рисунок 1 – Рост ВВП в секторе туризма в 2019 г. в среднем в регионах мира, % к 2018 г. [2]

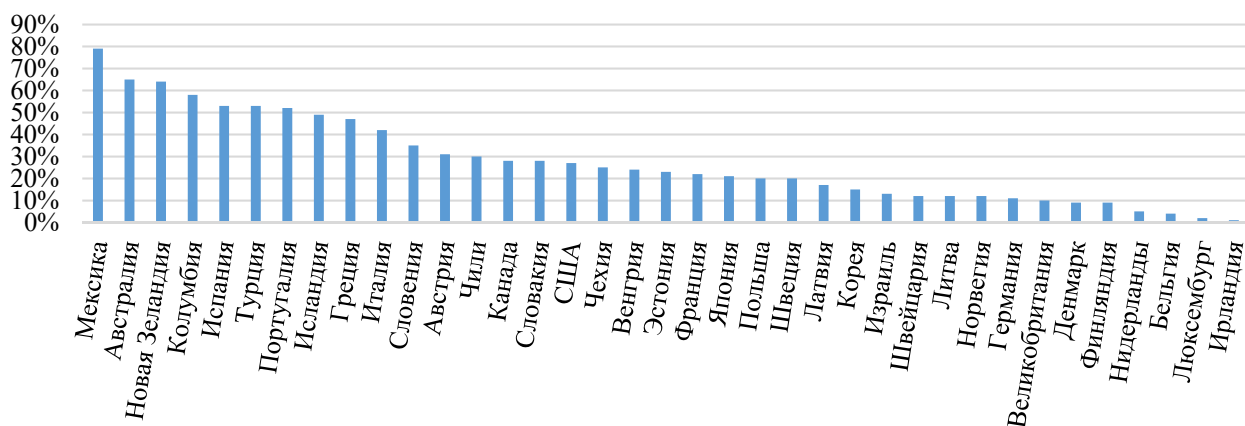


Рисунок 2 – Вклад туризма в экспорт услуг стран в 2019 году, в % [3]

Если рассматривать долю туристических услуг в совокупном экспорте стран (включая экспорт товаров и экспорту всех видов услуг), в 2019 г. наибольшие показатели принадлежат Макао (90%), Сент-Люсии (86%), Багамским островам (84%), Мальдивской Республике (83%) и Арубе (79%). Таким образом, можно заключить, что существует ряд развивающихся тропических стран с высокой зависимостью экономики от экспорта туристических услуг.

В период пандемии вируса COVID-19 сектор туризма потерял около 4,5 трлн. долл. США и достиг показателя 4,7 трлн. долл. США, вклад сектора в мировом ВВП снизился на 49,1% [4] и количество международных прибытий в мире сократилось на 87% (рисунок 3).

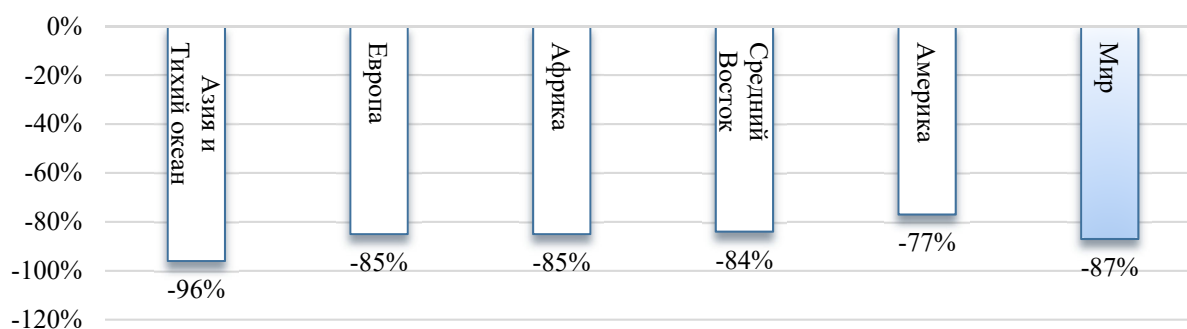


Рисунок 3 – Изменение числа международных поездок в отдельных регионах и в мире в целом в 2020 году, в % [5]

Международный туристический сектор имеет большое количество рисков:

1. Политический фактор риска. Например, за 2 квартала 2019 г. количество международных прибытий в Великобританию упало на 1%, а расходы упали на 2%, снижение данных показателей началось в конце 2018 г. и вызвано Brexit [6]. Также из-за политической напряженности между Турцией и Российской Федерацией после присоединения

Крыма и инцидента со сбитым российским самолетом Турцией в 2015 г., российские власти ввели санкции в отношении экспорта из Турции, и Турция понесла убытки в туристической сфере [7].

2. Социальный фактор риска. При определении социальной развитости страны учитывается множество показателей, в том числе удовлетворение основных потребностей человека, основы благополучия человека и возможности его развития. Автор сравнила позиции стран в международном рейтинге «Индекс Социального прогресса (Social Progress Index, SPI)» и позиции стран-лидеров в экспорте туристических услуг. В топ-25 стран рейтинга SPI входят страны с лидирующими позициями в рейтинге экспортеров туристических услуг [8].
3. Экологический фактор риска связан с большой нагрузкой на природные ресурсы в мире. Центр экологической политики и права при Йельском университете (Yale Center for Environmental Law and Policy) создал рейтинг стран мира по индексу Экологической эффективности, который отражает измерения состояния экологии и управления природными ресурсами государств [9]. Некоторые лидирующие страны по данному индексу занимают лидирующие позиции в рейтинге экспортеров туристических услуг.
4. Валютный риск. Высокие показатели курса национальной валюты приводят к снижению потока иностранных туристов, а значит к снижению экспорта туристических услуг, и наоборот. Данный факт подтверждается на примере США, Мексики, Великобритании и Турции (рисунки 4-7).

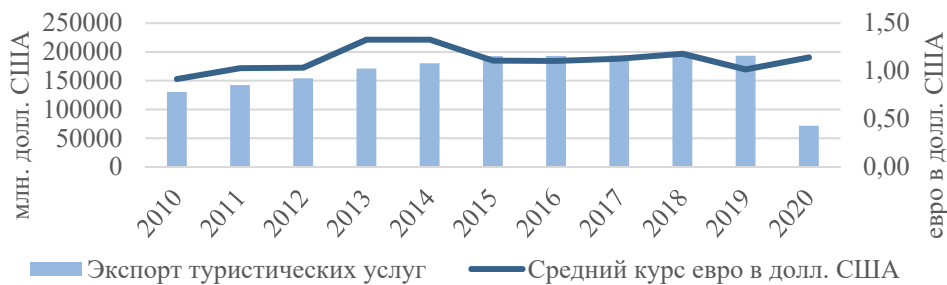


Рисунок 4 – США [10], [11]

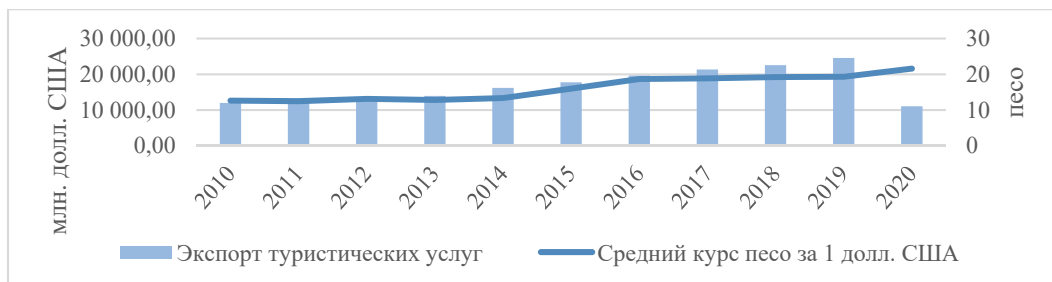


Рисунок 5 – Мексика [12], [13]

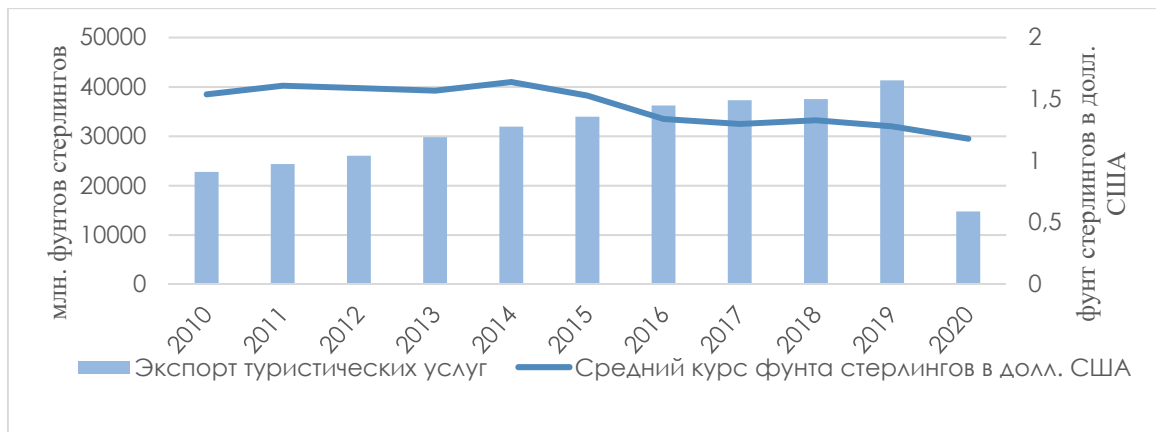


Рисунок 6 – Великобритания [14], [15]

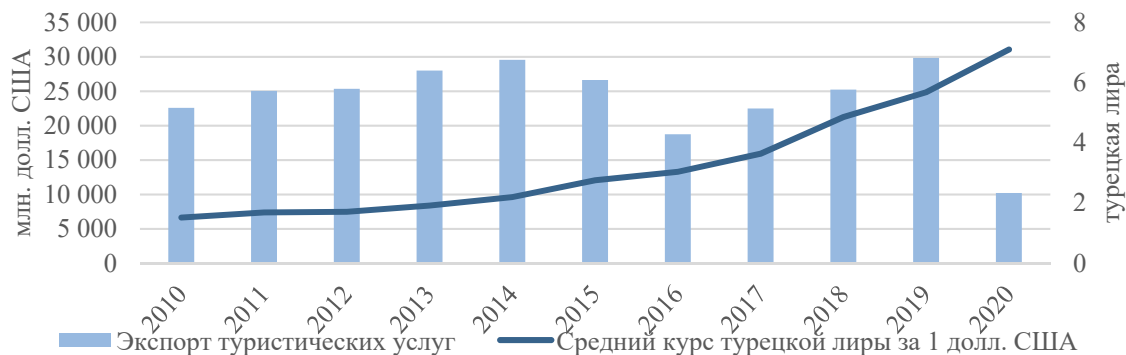


Рисунок 7 – Турция [16], [17]

Можно отметить большую значимость государственной поддержки отрасли туризма в нестабильных условиях современной экономики. Основные виды мер государственной поддержки туризма, которые были выявлены автором в ходе анализа международных отчетов о состоянии отрасли в 2020 г.:

- поддержание частичной занятости;
- поддержание заработной платы рабочих;
- дополнительное финансирование туризма;
- финансовая поддержка малых предприятия;
- льготы на оплату аренды;
- усиление инвестиционного плана;
- облегчение долговых обязательств: отсрочки погашения кредитов, льготные условия займа и кредитов;
- стимулирование внутреннего туризма.

Доля расходов на поддержку отрасли не всегда пропорциональна доли вклада туризма в ВВП страны (таблица 2).

Таблица 2 – Объем бюджетных расходов на поддержку сектора туризма в 2020 г. [18], [19], [20], [21], [22], [23], [24]

| Страна  | Общая сумма распределения гос. бюджета     | Объем гос. поддержки туризма        | Доля распределения расходов на сектор туризма, в % | Доля отрасли в ВВП в 2019 г., в % |
|---------|--|-------------------------------------|--|-----------------------------------|
| Франция | 440,911 млрд евро                          | 18 млрд евро                        | 4,08   | 4,7                               |
| Испания | 243,889 млрд евро                          | 1,9 млрд евро                       | 0,78   | 5,9                               |
| США     | 13 381,25 млрд долл. США                   | 2 млрд долл. США                    | 0,015  | 5,3                               |
| РФ      | 17 303,4 млрд руб. (239,84 млрд долл. США) | 5,8 млрд руб. (0,08 млрд долл. США) | 0,034  | 2,7                               |

Следует отметить, что в 2020 г. доля выделенных бюджетных средств на поддержку туризма оказалась выше в РФ по сравнению с США, однако, в абсолютных значениях размер государственной поддержки отрасли в условиях пандемии в России несопоставим с размером такой поддержки во Франции, в Испании и в США. Самый высокий размер поддержки отрасли был отмечен во Франции.

Проведя анализ роли дипломатических представительств стран в развитии международного туризма Санкт-Петербурга, можно выделить наиболее частые виды мероприятий по развитию: 1) кинофестивали и форумы в онлайн-режиме; 2) фестивали музыки, гастрономии и культуры; 3) выставки в музеях.

Также можно выделить консульства, расположенные на территории Санкт-Петербурга, которые провели наибольшее количество мероприятий за последние три года: 1) Генеральное консульство Республики Корея (12 мероприятий); 2) Генеральное консульство Латвии (8 мероприятий); 3) Генеральное консульство Италии (7 мероприятий); 4) Генеральное консульство Франции (6 мероприятий); 5) Генеральное консульство Азербайджана и Отделение посольства Республики Беларусь (по 5 мероприятий).

Основываясь на статистических данных международного туризма, факторах риска в развитии туризма, влиянии курса национальной валюты на динамику экспорта туристических услуг, анализе поддержки туризма со стороны правительства, можно сделать следующие выводы:

1. Сектор туризма является одним из самых быстроразвивающихся секторов экономики.

2. Экономика туризма со всеми смежными отраслями обеспечивает значительную часть мирового ВВП.
3. Природные и техногенные катастрофы, политическая нестабильность и состояние экономики являются факторами риска туристической отрасли.
4. Воздействие пандемии вируса COVID-19 отразило мультипликативный негативный эффект в отрасли туризма.
5. Поддержка со стороны Правительства РФ является необходимым условием устойчивого развития туристической отрасли.

### Список литературы

1. Международная рекомендация по статистике туризма от 2008 года №83 Статистического отдела Департамента по экономическим и социальным вопросам ООН (United Nations) [Электронный ресурс]. URL: [https://unstats.un.org/unsd/publication/Seriesm/SeriesM\\_83rev1e.pdf#page=26](https://unstats.un.org/unsd/publication/Seriesm/SeriesM_83rev1e.pdf#page=26) (дата обращения: 15.05.2021).
2. Отчет Всемирного совета по путешествиям и туризму (WTTC) от 2020 года на тему Глобальных экономических воздействий и тенденций [Электронный ресурс]. URL: <https://wttc.org/Portals/0/Documents/Reports/2020/Global%20Economic%20Impact%20Trends%202020.pdf?ver=2021-02-25-183118-360> (дата обращения: 20.05.2021).
3. Официальный сайт Организации экономического сотрудничества и развития (OECD) [Электронный ресурс]. URL: <https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/tourism-policy-responses-to-the-coronavirus-covid-19-6466aa20/> (дата обращения: 20.05.2021).
4. Официальный сайт Всемирного совета по путешествиям и туризму (WTTC) [Электронный ресурс]. URL: <https://wttc.org/Research/Economic-Impact> (дата обращения: 15.05.2021).
5. Официальный сайт Всемирной туристической организации ООН (UNWTO) [Электронный ресурс]. URL: <https://www.unwto.org/news/tourism-back-to-1990-levels-as-arrivals-fall-by-more-than-70> (дата обращения: 10.05.2021).
6. Официальный сайт Исследовательской компании Skift [Электронный ресурс]. URL: <https://skift.com/2019/10/15/brexit-toll-on-uk-travel-a-5-year-projection-new-skift-research/> (дата обращения: 25.05.2021).
7. Статья от 2017 года «Влияние внешней политики на развитие туризма в Турции» [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyaniye-vneshney-politiki-na-razvitiye-turizma-v-turtsii/viewer> (дата обращения: 25.05.2021).

8. Отчет Международного исследовательского проекта The Social Progress Imperative [Электронный ресурс]. URL: <https://www.socialprogress.org/index/global/results> (дата обращения: 25.05.2021).
9. Официальный сайт Центра экологической политики и права при Йельском университете (Yale Center for Environmental Law and Policy) [Электронный ресурс]. URL: <https://epi.yale.edu/epi-results/2020/component/epi> (дата обращения: 25.05.2021).
10. Официальный сайт Бюро экономического анализа США «БЕА» [Электронный ресурс]. URL: <https://apps.bea.gov/itable/itable.cfm?reqid=62&step=1> (дата обращения: 25.05.2021).
11. Официальный сайт Портала статистических данных «Trading Economics» [Электронный ресурс]. URL: <https://tradingeconomics.com/usdeur:cur> (дата обращения: 25.05.2021).
12. Официальный сайт Экономической информационной системы «Banxico» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?sector=1&idCuadro=CE174&accion=consultarCuadro&locale=en> (дата обращения: 25.05.2021).
13. Официальный сайт Портала статистических данных «Trading Economics» [Электронный ресурс]. URL: <https://tradingeconomics.com/mexico/currency> (дата обращения: 25.05.2021).
14. Официальный сайт Портала Office for «National Statistics» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.ons.gov.uk/economy/nationalaccounts/balanceofpayments/adhocs/13251uktradeinservicesbyaccountchainvolume-measurecvmandcurrentpricesquarterlydatafromquarter1jantomar1997toquarter1jantomar2021> (дата обращения: 25.05.2021).
15. Официальный сайт Портала статистических данных «Trading Economics» [Электронный ресурс]. URL: <https://tradingeconomics.com/united-kingdom/currency> (дата обращения: 25.05.2021).
16. Официальный сайт Центрального банка Турецкой Республики [Электронный ресурс]. URL: <https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/EN/TCMB+EN/Main+Menu/Statistics/Balance+of+Payments+and+Related+Statistics/Balance+of+Payments+Statisticss/> (дата обращения: 25.05.2021).
17. Официальный сайт Портала статистических данных «Trading Economics» [Электронный ресурс]. URL: <https://tradingeconomics.com/turkey/currency> (дата обращения: 25.05.2021).
18. Официальный сайт Организации экономического сотрудничества и развития (OECD) [Электронный ресурс]. URL: <https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/tourism-policy-responses-to-the-coronavirus-covid-19-6466aa20/> (дата обращения: 18.05.2021).

19. Отчет Всемирного совета по путешествиям и туризму (WTTC) от 2021 года на тему Экономического влияния сектора туризма [Электронный ресурс]. URL: <https://wttc.org/Portals/0/Documents/EIR/EIR2021%20Global%20Infographic.pdf?ver=2021-04-06-170951-897> (дата обращения: 18.05.2021).
20. Официальный сайт Платформы «TRADING ECONOMICS» [Электронный ресурс]. URL: <https://tradingeconomics.com/spain/government-spending> (дата обращения: 18.05.2021).
21. Отчет Всемирного совета по путешествиям и туризму (WTTC) от 2021 года на тему Экономического влияния сектора туризма [Электронный ресурс]. URL: <https://wttc.org/Portals/0/Documents/EIR/EIR2021%20Global%20Infographic.pdf?ver=2021-04-06-170951-897> (дата обращения: 18.05.2021).
22. Официальный сайт Платформы «TRADING ECONOMICS» [Электронный ресурс]. URL: <https://tradingeconomics.com/united-states/government-spending> (дата обращения: 18.05.2021).
23. Отчет Всемирного совета по путешествиям и туризму (WTTC) от 2021 года на тему Экономического влияния сектора туризма [Электронный ресурс]. URL: <https://wttc.org/Portals/0/Documents/EIR/EIR2021%20Global%20Infographic.pdf?ver=2021-04-06-170951-897> (дата обращения: 18.05.2021).
24. Официальный сайт Платформы «TRADING ECONOMICS» [Электронный ресурс]. URL: <https://tradingeconomics.com/russia/government-spending> (дата обращения: 18.05.2021).

УДК 336.67

*Кадын А.К., группа Э-1707,  
кафедра финансов*

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Фёдорова С.В.*

## **ПРОГНОЗИРОВАНИЕ БАНКРОТСТВА ОРГАНИЗАЦИИ И ФОРМИРОВАНИЕ АНТИКРИЗИСНОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ**

### **Аннотация**

В результате исследования были разработаны направления совершенствования антикризисной стратегии развития и предложены мероприятия по устранению проблемной дебиторской задолженности и расширению сфер деятельности.



**Ключевые слова:** антикризисная стратегия развития; банкротство; дебиторская задолженность; логистическая отрасль; модель прогнозирования банкротства.

В условиях нестабильной макроэкономической обстановки банкротство организаций является частым явлением, поэтому оценка финансового состояния компании, выявление вероятности наступления банкротства и финансовое планирование – это неотъемлемая часть деятельности предприятий.

При проведении оценки вероятности наступления банкротства были применены российские модели В.В. Ковалева, Г.В. Савицкой и зарубежные модели Э. Альтмана и У. Бивера (таблица 1).

Таблица 1 – Результаты прогнозирования банкротства [1]

| № п/п | Наименование модели   | Вероятность банкротства на конец отчетного периода |
|-------|-----------------------|--|
| 1     | Модель В. В. Ковалева | Минимальная  |
| 2     | Модель Г. В. Савицкой | Отсутствует  |
| 3     | Модель Э. Альтмана    | Отсутствует  |
| 4     | Модель У. Бивера      | Минимальная  |

Все примененные модели выявили минимальный риск банкротства или его отсутствие, поэтому в качестве финансовой стратегии предложены меры по укреплению финансовой устойчивости. Управление дебиторской задолженностью – одна из ключевых мер, т.к. в отчетном году данная статья актива баланса резко возросла. На основе коэффициента оборачиваемости было рассчитано прогнозное значение дебиторской задолженности, благодаря которому можно вычислить остаток дебиторской задолженности в прогнозном году и определить, какая часть продаж будет неоплаченной к концу будущего периода [2, 3].

В прогнозном году сумма дебиторской задолженности сократится на 1 075 тыс. руб. или на 4,8 %. Срок ее погашения составит 52 дня. Сократить срок не удалось, однако можно отметить сокращение темпа роста.

В рамках антикризисной стратегии развития предлагается расширить перечень оказываемых услуг рассматриваемой компании в ближайшие 3 года. Оценим эффективность вынесенного предложения (таблица 2).

Таблица 2 – Расчет срока окупаемости инвестиционного проекта

| Инвестиционный проект             | Инвестиции | 1 год                            | 2 год       | PV         | NPV        | PI          | DPP  |
|-----------------------------------|------------|----------------------------------|-------------|------------|------------|-------------|------|
|                                   |            | Доход                            |             |            |            |             |      |
|                                   |            | 3360                             | 3864        | х          | х          | х           | х    |
|                                   |            | Дисконтированные денежные потоки |             |            |            |             |      |
| Новый вид деятельности, тыс. руб. | 2 676      | 3<br>054,55                      | 3<br>193,39 | 6<br>247,9 | 3<br>571,9 | 233,48<br>% | 0,88 |
| Безрисковая доходность            | х          | 10                               | 10          | х          | х          | х           | х    |
| Дисконтированные множители        | х          | 0,909                            | 0,826       | х          | х          | х           | х    |

Источник: составлено автором.

Окупаемость данного инвестиционного проекта произойдет примерно через 1 год, если быть точнее, то через 0,88 года (11 месяцев). Как видно из расчетов, проект рентабелен, а положительное значение показателя NPV свидетельствует о том, что проект эффективен.

Роль антикризисного управления заключается в эффективном предотвращении и возможном устранении серьезных последствий кризисных ситуаций, обеспечении финансовой стабильности.

### Список литературы

1. Черненко В.А. Антикризисное управление: учебник и практикум для среднего профессионального образования / В.А. Черненко, Н.Ю. Шведова. – 2-е изд., перераб. и доп. // Москва: Издательство Юрайт, 2020. – 397 с.
2. Айдарова А.С. Разработка антикризисной стратегии на предприятии / А.С. Айдарова // Вопросы науки и образования. – 2017. – №1. – С. 101-104.
3. Алейник М.В. Проблемы профессионального развития и подготовки кадров в сфере логистики / М.В. Алейник // Скиф. Вопросы студенческой науки. – 2019. – №12 (40). – С. 222-226.

УДК 338.5

*Карпутова А.В., группа Э-1701,  
кафедра финансов  
Научный руководитель: к.э.н., доцент Пузыня Н.Ю.*

## ОЦЕНКА СТАРТАП-КОМПАНИЙ

### Аннотация

В работе произведена стоимостная оценка стартап-компании «Версус.Финанс», выделены проблемы ее реализации и внесены корректировки стоимости оцениваемого стартапа методом скоринга.

**Ключевые слова:** оценка бизнеса; стартап-компании; инновационные компании; финансовый консалтинг.

В настоящее время, несмотря на широкую распространенность и высокую значимость малых инновационных компаний, их стоимостная оценка развита гораздо слабее оценки традиционного бизнеса, что в свою очередь обуславливает ряд сложностей, связанных с выбором методик оценки стартап-компаний [1].

В нашей работе произведена стоимостная оценка стартапа «Версус.Финанс» – консалтинговой стартап-компании, реализующей комплексные решения для бизнеса с планируемым внедрением автоматизированных моделей финансовой оценки проектов, моделируемых в цифровой среде на языке Python. Учитывая сравнительно непродолжительный период существования на рынке финансового консалтинга стартапа «Версус.Финанс», организованного в формате spin-off стартапа на базе материнской компании «Версус.Лигал», стартап занимается активными поисками внешнего финансирования, в частности, рассматривает возможность привлечения венчурного финансирования, что в свою очередь определяет целесообразность проведения его стоимостной оценки.

Для проведения оценки стоимости стартапа «Версус.Финанс» доходным подходом методом дисконтированных денежных потоков нами спрогнозирован денежный поток компании в помесечном разрезе на 13 периодов, поскольку именно на первый год существования стартапа приходится планируемое внедрение инновационных моделей финансовой оценки проектов. Исходные данные по доходным поступлениям от реализации комплексных услуг по разработке финансовых моделей, анализу рынка и созданию бизнес-плана по проектам, а также расходам по оплате труда сотрудников компании, арендной плате, техническому оснащению рабочего пространства в расчетах скорректированы с учетом макроэкономических прогнозов и текущей рыночной ситуации. Ставка дисконтирования, ис-

пользуемая в стоимостной оценке, взята с методических рекомендаций Российской венчурной компании по оценке стартапов стадии SEED и приведена к периодичности исчисления в поквартальном разрезе, ее значение составило 4% [2]. В работе определена терминальная стоимость стартап-компании «Версус.Финанс» на основе допущения о стабильном росте денежных потоков в постпрогнозном периоде посредством применения модели Гордона. Результаты оценки стоимости стартап-компании «Версус.Финанс» представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Оценка стартапа «Версус.Финанс», тыс. рублей

|   |           |
|---|-----------|
| Суммарный дисконтированный денежный поток за период 12.20. – 12.21. | 6 667,1   |
| Терминальная стоимость стартап-компании                             | 42 738, 0 |
| Дисконтированная терминальная стоимость стартап-компании            | 25 685, 0 |
| Итоговая стоимость стартапа   | 32 352,1  |

Таким образом, итоговая стоимость оцениваемого стартапа «Версус.Финанс» составила 32 352,1 тыс. рублей.

На наш взгляд, к проблемам оценки стартапа «Версус.Финанс» можно отнести сложность в формировании обоснованных денежных потоков в комплексе с рядом макроэкономических корректировок, а также выбор ставки дисконтирования в рамках применения доходного подхода.

Поскольку оцениваемая компания является консалтинговым стартапом, нами произведена качественная корректировка полученной стоимости методом скоринга, учитывающего факторы внутренней и внешней среды оцениваемого стартапа «Версус.Финанс»: корректирующий коэффициент составил 0,70, итоговая стоимость компании – 22 646,48 тыс. рублей [3].

Полученные результаты представлены в качестве практического бизнес-плана для привлечения венчурного финансирования.

### Список литературы

1. Киршина Н.Р. Особенности оценки стоимости стартапов / Н.Р. Киршина, В.И. Лебединский // Имущественные отношения в Российской Федерации. – 2019. – № 7(214). – С. 44-52.
2. Методика осуществления оценки справедливой стоимости активов, составляющих инвестиционный портфель АО «РВК» // Российская венчурная компания. [Электронный ресурс]. [https://www.rvc.ru/upload/iblock/c12/RVC\\_method\\_of\\_valuation\\_of\\_assets.pdf](https://www.rvc.ru/upload/iblock/c12/RVC_method_of_valuation_of_assets.pdf).
3. Куницына Н.Н. Методы оценки доинвестиционной стоимости стартапов, не достигших уровня доходности / Н.Н. Куницына, Т.В. Халявская // Экономические науки. – 2016. – № 4 (246). – С. 292-302.

УДК 336.6

*Лашкова М.А., группа Э-1705,  
кафедра финансов  
Научный руководитель: к.э.н., доцент Овечкина А.И.*

## **ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ В КОМПАНИИ (ОТРАСЛЕВОЙ АСПЕКТ)**

### **Аннотация**

Статья посвящена исследованию теоретических аспектов проектного финансирования в отрасли промышленного строительства, а также разработке практических мероприятий для совершенствования системы проектного финансирования в ООО «Газпром Инвест».

**Ключевые слова:** инвестиционный проект; проектное финансирование; отрасль промышленного строительства; управление рисками.

В Российской Федерации ежегодно вводятся в эксплуатацию тысячи промышленных объектов капитального строительства. Инвестиционные проекты отрасли промышленного строительства имеют длительные сроки реализации и требуют высоких финансовых вложений, что обуславливает целесообразность использования механизмов проектного финансирования.

Проектное финансирование – это метод финансирования инвестиционных проектов, характеризующихся особым способом обеспечения возвратности вложений, в основе которого лежат в основном денежные доходы, генерируемые инвестиционным проектом, а также оптимальным распределением всех связанных с проектом рисков между сторонами, участвующими в его реализации [1]. Эффективная деятельность участников на этапе управления рисками определяет либо успешное достижение всех целевых технико-экономических показателей проекта, либо возникновение ранее не идентифицированных проблем, которые могут привести к значительным отклонениям от целевых показателей.

В системе проектного финансирования в ООО «Газпром Инвест» на примере проекта КСПГ «Портовая» были выявлены значимые проблемы при осуществлении проектного финансирования инвестиционных проектов – недостаточно эффективные меры снижения рисков Проектным офисом на этапе подготовки строительства, связанные с деятельностью самих работников Проектных офисов, а также на этапе выполнения строительно-монтажных, пуско-наладочных работ, связанные с деятельностью подрядных организаций. Данные проблемы ведут к задержкам сроков реализации инвестиционных проектов и повышению общей суммы инвестированного капитала в проект, которая финансируется из средств Инвестора (ПАО «Газпром» и ООО «Газпром Инвест»).

Для решения указанных проблем были разработаны мероприятия, которые могут повысить эффективность управления инвестиционными проектами с применением механизмов проектного финансирования проектными командами (Проектными офисами) – мероприятия по повышению эффективности работы с подрядными организациями и мероприятия по повышению эффективности работы Проектных офисов:

- установление правила начала выполнения работ подрядными организациями строго по гарантийному письму;
- включение в договор подряда условия о гарантийном удержании в размере 15%;
- изменение «Порядка премирования работников Проектных офисов ООО «Газпром Инвест»» [4].

Результаты оценки эффективности инвестиционного проекта КСПГ «Портовая» при реализации предложенных мероприятий приведены в таблице 1.

Таблица 3 – Сравнение показателей эффективности инвестиционного проекта КСПГ «Портовая» до и после выполнения предложенных мероприятий

| Показатель             | Общая сумма инвестирования в проект Инвестором, млн рублей | PV, млн рублей | NPV, млн рублей | PI   | DPP      |
|------------------------|--|----------------|-----------------|------|----------|
| Без мероприятий        | 81 830,00  | 54 754,38      | -27 075,62      | 0,67 | >25 лет  |
| С мероприятием №1      | 70 766,00  | 54 754,38      | -16 011,62      | 0,78 | >25 лет  |
| С мероприятием №2      | 74 915,00  | 54 754,38      | -20 160,62      | 0,73 | >25 лет  |
| С мероприятием №3      | 72 149,00  | 54 754,38      | -17 394,62      | 0,75 | >25 лет  |
| Со всеми мероприятиями | 54 170,00  | 54 754,38      | 584,38          | 1,01 | 21,41 г. |

Таким образом, внедрение трех предложенных мероприятий по повышению эффективности управления инвестиционными проектами не только выводит проект КСПГ «Портовая» на прибыльный уровень, но и способствует совершенствованию системы проектного финансирования ООО «Газпром Инвест».

### Список литературы

1. Игонина Л.Л. Инвестиции: учеб. пособие / Игонина Л.Л. – М.: Юристъ, 2012. – 480 с.

2. Йескомб Э.Р. Принципы проектного финансирования / Пер. с англ. И.В. Васильевской; Под общ. ред. Д.А. Рябых – М.: Вершина, 2008. – 488 с.

УДК 336.6

*Малеев М.Ю., группа Э-1706,  
кафедра финансов*

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Скороход А.Ю.*

## **ФИНАНСОВОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ**

### **Аннотация**

В статье представлены основные виды финансовых моделей в нефтегазовой отрасли, а также разработана финансовая модель месторождения «Приразломное» и разработаны мероприятия по повышению его эффективности.

**Ключевые слова:** финансовое моделирование; имитационное моделирование.

Любой бизнес заинтересован в реализации различного рода инвестиционных проектов, которые положительным образом сказываются на стоимости бизнеса и тем самым увеличивают ее. Для того, чтобы убедиться в эффективности данного инвестиционного проекта необходимо разработать бизнес-план, который детально будет отражать все сильные и слабые стороны проекта. Данный процесс невозможно представить без хорошо проработанной финансовой модели, которая будет обладать всеми признаками качественной финансовой модели – гибкостью, логичностью, структурированность и т. п.

Несмотря на то, что внешне финансовые модели мало чем отличаются в плане оформления, очень большие различия определяются отраслью, в которой функционирует бизнес. Аналитик, занимающийся созданием финансовой модели, должен правильно и грамотно подбирать мультипликаторы, чтобы верно построить модель и справедливо оценить бизнес или приведенную стоимость инвестиционного проекта. Методы оценки, которые применяются в отрасли ритейла, могут не работать в нефтегазовой отрасли. Поэтому немаловажно учитывать отраслевой аспект в финансовом моделировании. Далее в работе будет рассмотрено финансовое моделирование в нефтегазовой отрасли.

Все внимание будет уделено данной отрасли по нескольким причинам. Во-первых, бюджет нашей страны продолжает по большей части зависеть от налоговых отчислений крупных компаний, занимающихся добычей газа и нефти. Поэтому благосостояние общества, граждан зависит от того, насколько эффективно продолжает работать нефтегазовая отрасль. Многие сотрудники продолжают оказывать различного рода финансовые, маркетинговые и консультационные услуги, имея весьма отдаленное представление о нефтедобыче в силу отсутствия практики и образования в данной области. Поэтому, прежде чем приступить к моделированию в отрасли Oil&Gas необходимо разобраться со структурой бизнеса, разложить ее на более мелкие детали, а также определить особые мультипликаторы для верного построения финансовой модели.

Большая часть работы была посвящена отраслевому аспекту финансового моделирования в нефтегазовой отрасли. Были выявлены особенности моделирования в каждой из подотраслей Oil&Gas: Upstream (добыча), Midstream (транспортировка) и Downstream (переработка). Были раскрыты основные отраслевые мультипликаторы, такие как EV/DACF, EV/EBITDAX, EV/2P, EV/BoEpd и их применение в каждой из подотраслей, включая плюсы и минусы.

Весьма существенный объем работы был посвящен построению финансовой модели реального проекта – малой ледостойкой стационарной платформы «Приразломная», расположенной на шельфе Печорского моря на месторождении «Приразломное». Данная финансовая модель была реализована в программе MS Excel.

С учетом определенных макроэкономических допущений, была получена чистая приведенная стоимость проекта, равная 26 731 млн руб., что говорит о том, что проект следует реализовать. Однако, как известно, чистая приведенная стоимость не является конечным результатом при принятии инвестиционного решения, поскольку показатель NPV может очень сильно измениться в зависимости от погрешности расчета ставки дисконтирования, изменения вводных данных, правильного выбора прогнозных показателей. В связи с этим было принято решение провести анализ чувствительности NPV проекта при помощи метода «Монте-Карло», получив выборку, оценить вероятность отклонения NPV в отрицательную сторону. Проведя метод имитационного моделирования Монте-Карло, был сделан вывод, что финансирование только за счет долга повышает вероятность убытков до 69%, в то время как финансирование с помощью акционерного капитала (30%) и заемного (70%) снижает вероятность убытков до 0, однако нижняя граница (min NPV) довольно близко расположена к 0, что, например, увеличив ставку дисконтирования даже на десятые доли процента, может обратить NPV проекта в отрицательное значение. В связи с этим было



необходимо разработать рекомендации по повышению эффективности данного инвестиционного проекта, такими методами выступили выбор параметров финансирования, изменение налоговой льготы по НДС, а также снижение процентной ставки по кредиту. Эффективность данных решений была также оценена при помощи имитационного моделирования методом Монте-Карло.

Таким образом, подводя итог всей работе, можно сказать, что финансовое моделирование является одним из основополагающих этапов разработки инвестиционных проектов, особенно в отрасли Oil&Gas. Моделирование всех возможных вариантов развития макроэкономической ситуации, изменений в налоговом законодательстве, а также иных условий, важных для жизнеспособности проекта, позволяет сократить до минимума любые форс-мажорные ситуации. Аналитик, разрабатывающий модель какого-либо проекта в нефтегазовой отрасли, должен понимать всю специфику функционирования подобных проектов, ведь только в случае верной оценки основных показателей его привлекательности, компания может принять действительно важное решение, которое положительным образом скажется на ее стоимости.

### Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) № 117-ФЗ от 05.08.2000 г. (ред. от 20.04.2021). [Электронный ресурс]. [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_19671/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/).
2. Закон РФ № 2395-1 от 21.02.1992 г. «О недрах» (ред. от 08.12.2020 № 429-ФЗ). [Электронный ресурс]. [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_343/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_343/).
3. Постановление Правительства РФ № 276 от 29.03.2013 г. «О расчете ставок вывозных таможенных пошлин на нефть сырую и отдельные категории товаров, выработанных из нефти, и признании утратившими силу некоторых решений Правительства Российской Федерации» (ред. от 21.12.2020). [Электронный ресурс]. [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_144198/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144198/).
4. Бочаров В.В. Комплексный финансовый анализ / В.В. Бочаров. – СПб. : Питер, 2017. – 432 с.
5. Лабскер Л.Г. Вероятностное моделирование в финансово-экономической области : учебное пособие. Гриф УМО МО РФ / Л.Г. Лабскер. – Москва : ИНФРА-М, 2017. – 340 с.
6. Лукаевич И.Я. Финансовое моделирование в фирме : учебник для вузов / И.Я. Лукаевич. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 356 с.

УДК 336.6

*Мельникова А.К., группа Э-1708,  
кафедра финансов  
Научный руководитель: к.э.н., доцент Петрова Н.П.*

## **СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СФЕРЫ УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ**

### **Аннотация**

Статья охватывает аспекты развития сферы управления коммерческой недвижимостью в России в постпандемический период. Рассматриваются меры государственной поддержки данному сектору экономики.

**Ключевые слова:** коммерческая недвижимость; государственная поддержка; нестабильная экономика; доходность недвижимости.

В Российской Федерации возрастает важность сферы управления коммерческой недвижимостью, хотя она еще не занимает столь весомую долю при формировании ВВП, как в западных странах. Однако по отношению к 2011 г. емкость рассматриваемого рынка выросла на 15%, но тем не менее под аутсорсинговым управлением в Санкт-Петербурге в 2021 г. находятся лишь 15% офисных помещений и 5% торговых. К сравнению, в Польше под внешним управлением находятся 95% офисных помещений, 40% торговых помещений и 40% логистической недвижимости [3].

Одним из важнейших аспектов в управлении коммерческой недвижимостью на современном этапе является не само по себе управление, а эффективное использование, которое принесет выгоду собственнику недвижимости в денежной форме.

В настоящий момент сфера управления коммерческой недвижимостью обладает рядом проблем, к которым, в частности, относятся:

- отсутствие качественно выстроенной нормативно-правовой базы;
- противоречивость положений законодательных и нормативных актов;
- отсутствие правового статуса, который был бы утвержден на уровне закона профессиональных участников рынка недвижимости.

В период пандемии коронавирусной инфекции COVID-19 сфера управления коммерческой недвижимостью потерпела ряд дополнительных проблем, которые ранее не были перечислены. К примеру, постройка жилищных комплексов в 2020 г. не останавливалась, в связи с введением льготных процентных ставок на ипотечное кредитование, однако стройка торговых помещений закрылась в большинстве случаев [2].

Переходя к основным показателям по сфере управления коммерческой недвижимостью, можно отметить, что данную отрасль пандемия коронавирусной инфекции COVID-19 также задела, что было выражено в падении доходов наравне с другими секторами экономики [3].

Несмотря на нестабильную ситуацию в России были предложены различные государственные поддержки данному сектору экономики, к которым можно отнести:

- отсрочка от уплаты налога на имущество организации и авансовых платежей;
- отсрочка от уплаты земельного налога;
- отсрочка от уплаты налога на имущество физических лиц [1].

Для рассмотрения текущей ситуации на рынке коммерческой недвижимости, стоит проанализировать ее по сегментам, что представлено в таблице 1.

Таблица 1 – Ключевые показатели рынка коммерческой недвижимости по сегментам [3]

| Сегмент                             | Недозагрузка (свободные площади) | Динамика запрашиваемой арендной платы к началу 2021 г. |
|-------------------------------------|----------------------------------|--|
| Торговые помещения                  | 11,6%                            | -20%   |
| Помещения для общественного питания | 20%                              | -16,7%   |
| Офисные помещения                   | 10%                              | -4%  |
| Складские помещения                 | 2%                               | +4%  |
| Апартаменты                         | -                                | -3%  |
| Коворкинг                           | 10%                              | +12%   |

Исходя из данных таблицы 1, можно сделать вывод, что большинство отраслей коммерческой недвижимости, которые находятся у собственников, потерпели падения доходов из-за снижения арендной платы и арендуемых площадей. Исключением в данной тенденции стали складские помещения и коворкинг, к которым проявился особый интерес в период кризиса. В части арендной платы в положительную сторону перешли также только складские помещения и коворкинги.

### Список литературы

1. Правительство РФ: официальный сайт. URL: <http://government.ru>.
2. Дюкова О.М., Пасяда Н.И. Коммерция на рынке недвижимости: учебное пособие / О.М. Дюкова, Н.И. Пасяда. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – 109 с.
3. РБК: официальный сайт. URL: <https://www.rbc.ru/>.

УДК 336.2

*Микутавичюте Д.Н., группа Э-1706,  
кафедра финансов  
Научный руководитель: к.э.н., доцент Дьячкина Л.А.*

## **ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫЕЗДНЫХ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК, ИХ ЭФФЕКТИВНОСТЬ**

### **Аннотация**

В статье представлены основные проблемы организации и проведения выездных налоговых проверок, а также предложены мероприятия, способствующие повышению эффективности выездных проверок.

**Ключевые слова:** выездная налоговая проверка; налоговый контроль; эффективность налоговых мероприятий.

Эффективное проведение выездной проверки невозможно без детального планирования, особенности которого разработаны в Концепции системы планирования выездных налоговых проверок [2]. Суть концепции состоит в том, что полный анализ информации, которой владеют налоговые органы, позволяет выявить области риска совершения правонарушений налогоплательщиком. В Концепции представлено 12 критериев риска, которые можно условно разделить на 5 групп, из которых базовыми показателями служат критерии первой группы: рентабельность товаров и активов, налоговая нагрузка и среднемесячная зарплата. Данные показатели сравниваются со средними данными по отрасли или по аналогичным видам деятельности. Однако практика использования Концепции показала, что обозначенный подход не является корректным, т.к. тот или иной уровень динамики используемых показателей может быть обусловлен размером бизнеса, количеством сотрудников или другими субъективными факторами. Помимо этого, данные показатели не учитывают перемены в экономике страны и эволюцию цифровой экономики. Ввиду чего встает необходимость совершенствования критериев отбора налогоплательщиков и формирования более качественных. Для повышения эффективности отбора налогоплательщиков можно предложить внедрить дополнительные критерии:

- сделки купли-продажи, которые производятся с имуществом налогоплательщика, осуществляемые на невыгодных для него условиях;
- сделки купли-продажи, основанные на операциях с основными средствами налогоплательщика, без которых основная деятельность невозможна;
- частое представление в налоговый орган уточненных деклараций как сигнал наличия проблем в бухгалтерском и налоговом учете.

Также представляется целесообразным автоматизировать некоторые процедуры проверки с помощью программы контроля сроков и приостановок

выездных проверок, которая бы учитывала лимит и регламенты, а также рассылала решения о приостановке и возобновлении проверки, при этом программа должна быть сопряжена с личным кабинетом налогоплательщика, где последний может узнать все о действиях в рамках ВМП и следить за счетчиком дней проверки. При автоматизации процесса выездной налоговой проверки нарушения и неверные действия налоговых органов будут минимизированы, что также исключит вероятность фальсификаций или злоупотреблений со стороны налоговых органов. Целесообразным представляется изменение порядка сравнения показателей налоговой нагрузки и рентабельности товаров и активов для каждого субъекта в своей функциональной подгруппе ввиду различия масштабов бизнеса и других условий хозяйствования.

Так как в субъектах РФ наблюдается высокая дифференциация годового оборота денежных средств всех форм бизнеса необходимо использование дополнительных критериев эффективности проверок, таких как доля доначислений относительно суммы налога по первоначальной декларации или же доля доначислений от оборотов компании. Расчет и прогноз данного показателя на примере Санкт-Петербурга показал устойчивую тенденцию к росту доначислений, которая сохранится и в ближайшие годы (рисунок 1).

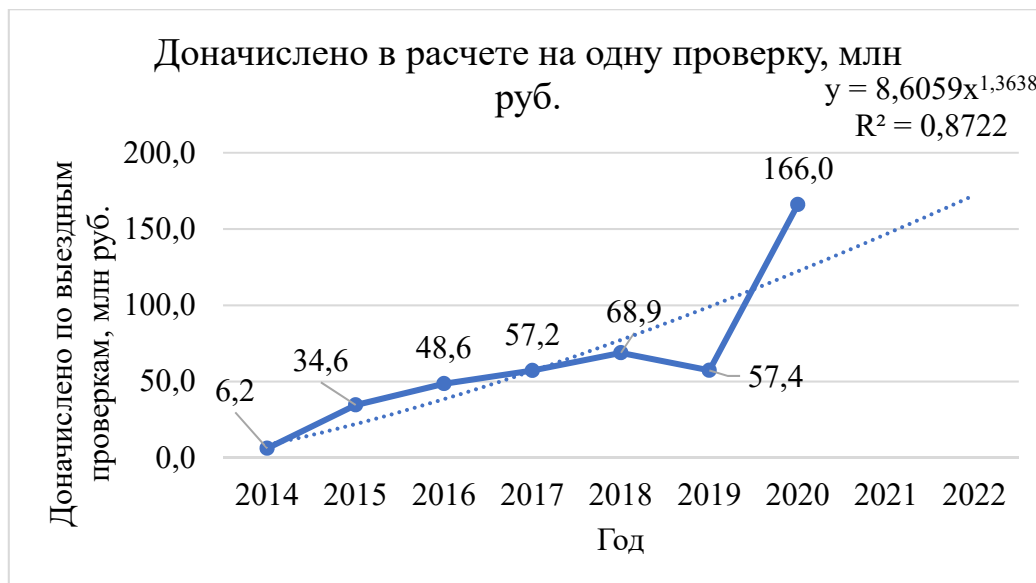


Рисунок 1 – Линия тренда суммы доначислений в Санкт-Петербурге в 2021-2022 гг. в расчете на одну проверку, млн рублей

Существующие трудности связаны с отсутствием единого комплекса правил по проведению выездных налоговых проверок. Налоговые органы затрачивают большое количество времени для проверки методологии учета налогоплательщиков, вследствие чего на выявление фиктивных сделок, нацеленных на уклонение от уплаты налогов, остается немного времени. Ввиду этого встает необходимость произвести деление процесса на 2 части:

проведение налоговых расследований; проверка методологии налогового учета. Помимо этого, для упрощения и облегчения работы налоговых органов в части предпроверочного анализа назрела необходимость для создания различных платформ для предпринимателей, где можно было бы ознакомиться с отзывами от партнеров налогоплательщика, а также увидеть рейтинговую позицию изучаемой организации.

Выездные налоговые проверки являются основной формой налогового контроля, именно с их помощью происходит доначисление ранее не учтенных налогов в бюджет РФ, ввиду чего важно и необходимо их качественное проведение и совершенствование эффективности.

### Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) № 146-ФЗ от 31.07.1998 г. [Электронный ресурс]. <http://www.consultant.ru/>.
2. Приказ ФНС России от № ММ-3-06/333@ 30.05.2007 г. «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок». [Электронный ресурс]. <http://www.consultant.ru/>.
3. Лагутина Л.Г. Организация и методика проведения налоговых проверок : учебник для вузов / Л.Г. Лагутина. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 205 с.
4. Ордынская Е.В. Организация и методика проведения налоговых проверок : учебник и практикум для вузов / Е.В. Ордынская. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 448 с.
5. Черник Д. Г. Организация и методика проведения налоговых проверок : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Д.Г. Черник, Ю.Д. Шмелев, М.В. Типалина ; под редакцией Д.Г. Черника. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 271 с.

УДК 339

*Намчыл Т.Э., группа Э-1709,  
кафедра мировой экономики  
и международных экономических отношений  
Научный руководитель: к.э.н., доцент Соболева О.В.*

## ИНВЕСТИЦИОННОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО ГЕРМАНИИ И РОССИИ

### Аннотация

В статье представлено сравнение деятельности прямых иностранных инвесторов России и Германии, а также инвестиционного сотрудничества между этими странами за период с 2005-2020 гг.

**Ключевые слова:** инвестиционный профиль; прямые иностранные инвестиции; инвестиционное сотрудничество.

Понятие инвестиционного профиля страны имеет разные интерпретации, одно из них, сформулированное ЮНКТАД, обозначает потоки и запасы прямых иностранных инвестиций (ПИИ), а также деятельность крупнейших транснациональных корпораций (ТНК) в исследуемой стране [1]. Несмотря на то, что ЮНКТАД исследует именно ПИИ, инвестиционный профиль предполагает характеристику финансового рынка страны, на основании которой определяются финансовые инструменты инвестирования. К характеристикам относятся склонность финансового рынка к риску, финансовое положение страны, преобладание портфельных или прямых инвестиций. На основе этих данных определяется инвестиционный климат страны.

На основе данных Бундесбанка и Центрального Банка РФ было проведено отраслевое сравнение входящих и исходящих ПИИ. Были проанализированы объемы поступивших ПИИ по отраслям экономики за периоды 2005-2010 гг., 2011-2015 гг., 2016-2019 гг. и 2020 г. Отдельно был выделен 2020 год для рассмотрения потоков и оттоков прямых инвестиций в свете событий, таких как COVID-19.

Сравнивая инвестиционные профили Германии и России по входящим ПИИ, можно отметить, что у обеих стран наблюдаются схожие черты входящих ПИИ в информационный сектор, однако, начиная с 2011 года доля ПИИ в эту отрасль в Германии заметно выше, чем в России (таблица 1). Несомненно, данная отрасль является довольно перспективной, особенно в свете последних событий в мире (Covid-19) и трендом цифровизации.

Таблица 1 – Входящие ПИИ, в % от всех ПИИ, осуществляемых странами за рассматриваемый период

|  | 2005-2010 | 2011-2015 | 2016-2019 | 2020  |   | 2005-2010 | 2011-2015 | 2016-2019 | 2020  |
|--|-----------|-----------|-----------|-------|---|-----------|-----------|-----------|-------|
| <b>Сельское, лесное и рыбное хозяйство</b> |           |           |           |       | <b>Добыча полезных ископаемых</b>       |           |           |           |       |
| Германия                                   | 0,02      | 5,51      | 0,04      | 2,34  | Германия                                | 0,17      | 0,15      | 0,21      | 0,55  |
| Россия                                     | 0,21      | 0,47      | 0,26      | 0,19  | Россия                                  | 17        | 10,39     | 21,45     | 23,76 |
| <b>Обрабатывающая промышленность</b>       |           |           |           |       | <b>Электроснабжение и водоснабжение</b> |           |           |           |       |
| Германия                                   | 12,18     | 11,14     | 12,26     | 13,02 | Германия                                | 0,61      | 1,42      | 1,02      | 1,01  |
|  | 2005-2010 | 2011-2015 | 2016-2019 | 2020  |   | 2005-2010 | 2011-2015 | 2016-2019 | 2020  |
| Россия                                     | 31        | 19,33     | 22,87     | 13,54 | Россия                                  | 1,75      | 1,68      | 1,3       | 0,77  |

Окончание табл. 1

|   | 2005-2010   | 2011-2015   | 2016-2019   | 2020        |                                     | 2005-2010 | 2011-2015 | 2016-2019   | 2020  |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------------------------------|-----------|-----------|-------------|-------|
| <b>Строительство</b>  |             |             |             |             | <b>Оптовая и розничная торговля</b> |           |           |             |       |
| Германия  | 0,14        | 0,19        | <b>0,29</b> | <b>0,23</b> | Германия                            | 7,06      | 6,77      | 7,42        | 8,30  |
| Россия  | 3,76        | 2,84        | <b>1,39</b> | <b>0,56</b> | Россия                              | 37,24     | 22,88     | 22,16       | 24,96 |
| <b>Транспортировка и хранение</b>                           |             |             |             |             | <b>Информация и коммуникация</b>    |           |           |             |       |
| Германия  | <b>2,61</b> | <b>1,00</b> | <b>1,43</b> | <b>1,89</b> | Германия                            | 0,57      | 4,46      | <b>3,98</b> | 6,32  |
| Россия  | <b>2,38</b> | <b>1,91</b> | <b>2,27</b> | <b>2,09</b> | Россия                              | 4,46      | 2,57      | <b>2,19</b> | 2,15  |
| <b>Финансовый и страховой сектор</b>                        |             |             |             |             | <b>Недвижимость</b>                 |           |           |             |       |
| Германия  | 7,73        | 19,54       | 3,98        | 6,39        | Германия                            | 60,98     | 2,56      | 2,87        | 3,01  |
| Россия  | 46,93       | 25,22       | 11,94       | 16,52       | Россия                              | 2,83      | 0,17      | 6,54        | 11,80 |
| <b>Профессиональная, научная и техническая деятельность</b> |             |             |             |             |                                     |           |           |             |       |
| Германия  | 12,92       | 51,40       | 33,36       | 45,12       |                                     |           |           |             |       |
| Россия  | 2,83        | 0,17        | 6,54        | 11,80       |                                     |           |           |             |       |

Источник: составлено автором на основе данных ЦБ РФ и Бундесбанка [2, 3].

За период 2005-2010 гг. наибольший объем входящих ПИИ Германии приходился на сектор недвижимости (более 60%), но из-за мирового финансового кризиса данный сектор значительно сократил долю ПИИ в 30 раз до 2,56%. С 2011 г. в Германии высокий уровень инвестиционного интереса приобрела отрасль профессиональной, научной и технической деятельности (51,4%). В 2020 г. приток ПИИ в Германию снизился на 61%. Несмотря на значительное уменьшение объемов ПИИ, среди greenfield сделок произошло сокращение только на 9% [4].

В России еще с 2005 г. наибольший инвестиционный интерес вызывали такие сектора как финансовый и страховой, обрабатывающая промышленность и добыча полезных ископаемых. Из-за пандемии Covid-19 и падения мировых цен на нефть, приток ПИИ сократился на 96% в 2020 г. Одной из тенденций, прослеживаемых среди секторов в этом же году, является то, что сектор профессиональной, научной и технической деятельности увеличил долю ПИИ почти вдвое до 11,8%.

В ходе сравнения исходящих прямых инвестиций обеих стран было выявлено, что высокая доля немецких и российских прямых инвестиций в финансовый и страховой сектор доказывает по-прежнему важную роль международных инвестиционных посреднических компаний, базирующихся в стра-



нах в благоприятными налоговыми условиями, которые в последующем перераспределяют немецкие и российские инвестиции. Также доля российских прямых инвестиций в добычу полезных ископаемых за рубежом значительно выше, по сравнению с Германией. Напротив, Германия осуществляет сравнительно больший объем инвестирования в обрабатывающую промышленность, что очевидно связано с параллельным экспортом из Германии промышленного оборудования для обрабатывающих отраслей (таблица 2).

Таблица 2 – Исходящие ПИИ, в % от всех ПИИ, осуществляемых странами за рассматриваемый период

|   | 2005-2010        | 2011-2015        | 2016-2019        | 2020        |   | 2005-2010        | 2011-2015        | 2016-2019        | 2020        |
|---|------------------|------------------|------------------|-------------|---|------------------|------------------|------------------|-------------|
| <b>Сельское, лесное и рыбное хозяйство</b>                  |                  |                  |                  |             | <b>Добыча полезных ископаемых</b>       |                  |                  |                  |             |
| Германия  | <b>0,091</b>     | 0,031            | 0,036            | 0,54        | Германия                                | 0,48             | 0,64             | 0,34             | 0,79        |
| Россия  | <b>1,83</b>      | 2,45             | 5,34             | 3,21        | Россия                                  | 10,54            | 7,32             | 8,99             | 5,32        |
| <b>Обрабатывающая промышленность</b>                        |                  |                  |                  |             | <b>Электроснабжение и водоснабжение</b> |                  |                  |                  |             |
| Германия  | <b>16,92</b>     | 19,99            | 26,93            | 25,42       | Германия                                | <b>2,11</b>      | <b>1,88</b>      | <b>1,81</b>      | <b>2,45</b> |
| Россия  | <b>17,01</b>     | 23,02            | 18,32            | 9,21        | Россия                                  | <b>1,9</b>       | <b>3,76</b>      | <b>0,6</b>       | <b>3,11</b> |
| <b>Строительство</b>  |                  |                  |                  |             | <b>Оптовая и розничная торговля</b>     |                  |                  |                  |             |
| Германия  | 0,24             | 0,48             | <b>0,12</b>      | <b>0,81</b> | Германия                                | 5,41             | 8,31             | 6,76             | 5,21        |
| Россия  | 3,59             | 4,79             | <b>0,99</b>      | <b>0,02</b> | Россия                                  | 7,23             | 5,32             | 4,09             | 2,43        |
|   | <b>2005-2010</b> | <b>2011-2015</b> | <b>2016-2019</b> | <b>2020</b> |   | <b>2005-2010</b> | <b>2011-2015</b> | <b>2016-2019</b> | <b>2020</b> |
| <b>Транспортировка и хранение</b>                           |                  |                  |                  |             | <b>Информация и коммуникация</b>        |                  |                  |                  |             |
| Германия  | <b>0,78</b>      | <b>0,80</b>      | <b>0,65</b>      | <b>0,34</b> | Германия                                | 0,74             | 1,63             | 2,27             | <b>7,81</b> |
| Россия  | <b>0,91</b>      | <b>0,22</b>      | <b>0,55</b>      | <b>0,01</b> | Россия                                  | 4,33             | 7,6              | 11,23            | <b>7,02</b> |
| <b>Финансовый и страховой сектор</b>                        |                  |                  |                  |             | <b>Недвижимость</b>                     |                  |                  |                  |             |
| Германия  | 16,36            | 33,07            | 46,99            | 44,85       | Германия                                | 38,67            | 1,99             | <b>1,39</b>      | <b>2,13</b> |
| Россия  | 21,34            | 37,11            | 41,28            | 38,82       | Россия                                  | 6,12             | 4,31             | <b>2,33</b>      | <b>0,76</b> |
| <b>Профессиональная, научная и техническая деятельность</b> |                  |                  |                  |             |   |                  |                  |                  |             |
| Германия  | 8,78             | 29,19            | 18,32            | 17,32       |   |                  |                  |                  |             |
| Россия  | 4,12             | 3,45             | 9,21             | 8,21        |   |                  |                  |                  |             |

Источник: составлено автором на основе данных ЦБ РФ и Бундесбанка [2, 3]

До 2013 г. объем немецких прямых инвестиций в России стабильно рос, но из-за последствий долгового кризиса в ЕС в 2010-2014 гг., а также сложившегося политического напряжения в РФ в 2014 г. ежегодный поток ПИИ из Германии резко сократился в 2013-2014 гг. (рисунок 1).

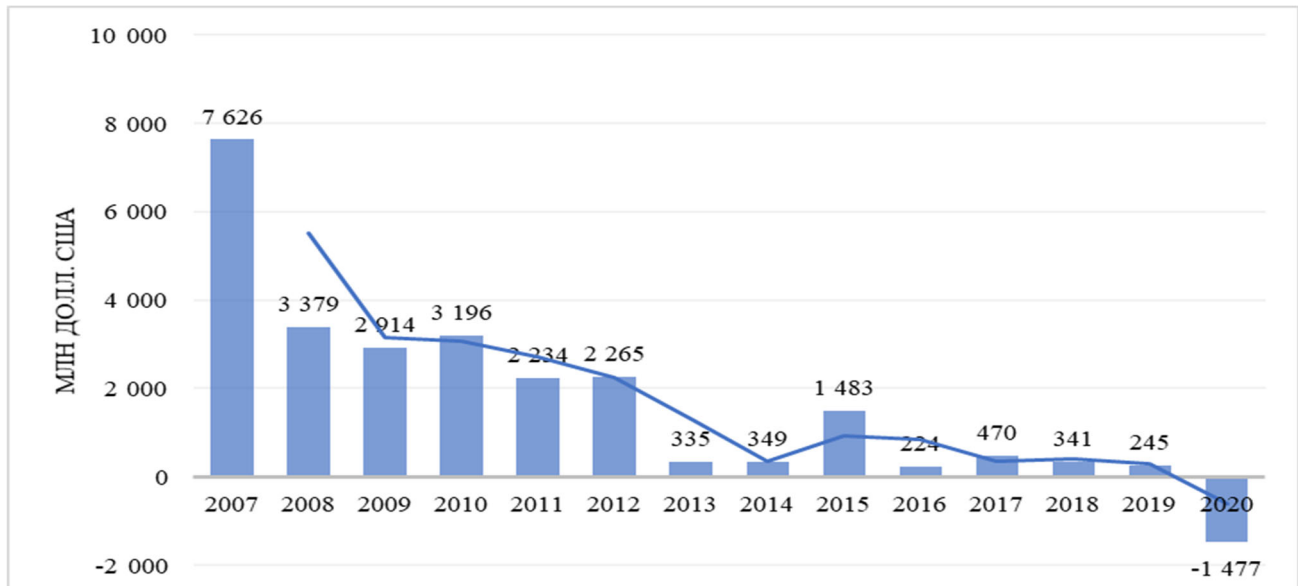


Рисунок 1 – Ежегодные потоки ПИИ из Германии в Россию в 2007-2020 гг. в млн долл. США (источник: составлено автором по [3])

В настоящее время в России зарегистрировано около 3970 предприятий с немецким капиталом [5]. В 2011 г. количество составляло порядка 6 300 немецких фирм, снижение числа германских компаний в России началось с момента введения санкций ЕС в 2014 г. К примерам крупнейших немецких компаний на территории России можно отнести следующие предприятия: Метро Cash and Carry, Mercedes-Benz, Volkswagen, BMW и БАСФ.

Германия заинтересована в проведении своей инвестиционной деятельности на территории России. Так, например, немецкая компания по производству комбайнов сельхозтехники Claas инвестировала 120 млн евро в строительство завода в Краснодаре, автоконцерн Mercedes-Benz построил завод по производству легковых автомобилей в индустриальном парке «Есипово» в Подмосковье, инвестировав 250 млн евро [6], а фирма Henkel за последние 10 лет инвестировала в Россию почти 320 млн евро [7]. Данные факты свидетельствуют о том, что Германия видит в России потенциального инвестиционного партнера. Доля Германии в российских прямых инвестициях небольшая, максимальная ее доля за период 2007-2018 гг. составляла лишь 3,57%, но в 2019 г. доля Германии увеличилась в два раза от уровня 2018 г., а в 2020 г. доля увеличилась в шесть раз от уровня 2019 г. (2019 г. – 6,48%, 2020 г. – 38,75%) [3].

Относительно динамики российских прямых инвестиций в немецкую экономику, наблюдалось постепенное снижение ежегодных потоков прямых инвестиций с 2014 по 2016 гг. (рисунок 2), а с 2017 г. произошло увеличение российских прямых инвестиций, при этом самый высокий уровень ежегодных ПИИ из РФ в Германию был зафиксирован в 2020 г. – более 2 млрд долл. США [8].

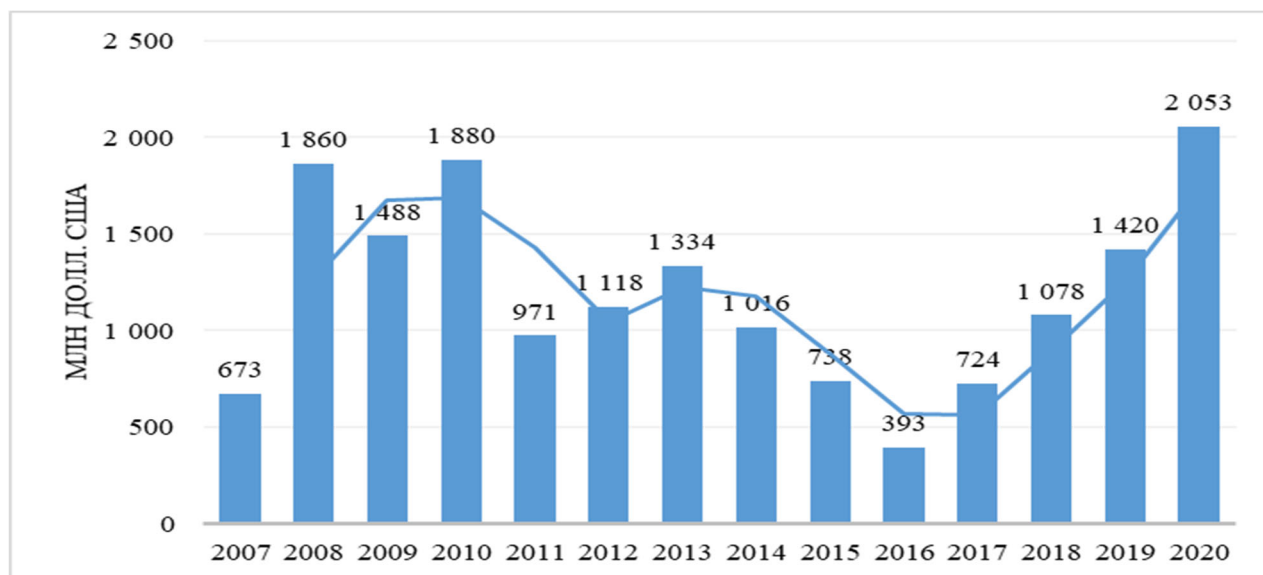


Рисунок 2 – Ежегодные потоки ПИИ из России в Германию в 2007-2020 гг. в млн долл. США (источник: составлено автором по [3])

Одной из причин увеличения доли российских прямых инвестиций в Германию в 2020 г. является расширение присутствия российских ритейлеров на немецком рынке, таких ритейлеров как Mera (российский дискаунтер, принадлежащий группе компаний «Торгсервис»), Wildberries (онлайн-ритейлер), а также сделка между группой компаний РУСАЛ и немецкой компанией Aluminium Rheinfelde [8].

Примером инвестиционного сотрудничества России и Германии является проект «Северный поток». Северный поток – это совместный проект пяти компаний: ПАО «Газпром», Wintershall (подразделение BASF, Германия), E.ON Ruhrgas AG (Германия), N.V. Nederlandse Gasunie (Нидерланды) и GDF SUEZ S.A. (Франция) [9]. Чтобы оценить примерную экономическую эффективность проекта автором данной статьи были проведены расчеты относительного коэффициента прироста чистой прибыли компании «Газпром» к приросту объемов поставки газа компанией Газпром в страны Европы до начального запуска проекта и после запуска. В целом за 12 лет расчетный коэффициент превышает 1, не считая периодов 2013 г. и 2014 г., когда прибыль ПАО «Газпром» снизилась из-за падения курса рубля. Данные расчеты косвенно свидетельствуют о том, что данный проект

имеет место быть и является взаимовыгодным для обеих стран (для Германии, прежде всего, в сбыте дешевого газа, для России – расширение поставок газа).

В силу политической обстановки вокруг проекта «Северный поток-2», данный проект получает косвенную государственную поддержку со стороны стран-участниц. Так, зимой 2021 г. парламент немецкой федеральной земли Мекленбург утвердил создание государственного экологического фонда, способствующего завершению строительства газопровода [10].

Таким образом, сравнив инвестиционные портфели Германии и России, можно заключить, что у обеих стран не наблюдаются схожие черты. Исключением является сектор информационных технологий, где и российские и немецкие инвесторы проявляют повышенный интерес в развитии международного сотрудничества.

Одна из последних тенденций, характерная для российских прямых инвестиций, – уменьшение доли прямых инвестиций в оффшорные зоны, поэтому доля российских прямых инвестиций в Германию увеличивается, прежде всего, за счет увеличения числа greenfield-сделок и партнерств с немецкими предприятиями.

### Список литературы

1. GlobalEDGE, UNCTAD: Investment Country Profiles. [Электронный ресурс]. URL: <https://globaledge.msu.edu/global-resources/resource/6586>.
2. Отчет о прямых иностранных инвестициях. Бундесбанк. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.bundesbank.de/resource/blob/811598/b5f0965-1a8328a8e53848866079301d9/mL/ii-bestandsangaben-ueber-direktinvestitionen-data.pdf>.
3. Центральный банк Российской Федерации: официальный сайт. URL: [http://www.cbr.ru/statistics/macro\\_itm/svs/](http://www.cbr.ru/statistics/macro_itm/svs/).
4. Investment monitor, Germany's 2020 FDI figures exceed expectations. [Электронный ресурс]. URL: <https://investmentmonitor.ai/news/germany-exceeds-fdi-expectations-2020>.
5. Новостной портал Deutsche Welle, Число немецких компаний в РФ в 2020 году снизилось на 7 процентов. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.dw.com/ru/chislo-germanskih-kompanij-v-rf-v-2020-godu-upalo-na-sem-procentov/a-56103307>.
6. Информационное агентство «Интерфакс», Mercedes-Benz запустил завод легковых машин в Подмосковье. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.interfax.ru/business/656914>.
7. Новостное агентство ТАСС, Выручка Henkel в России достигла 72 млрд рублей. [Электронный ресурс]. URL: <https://tass.ru/ekonomika/11029887>.

8. Белов В., Германо-российское сотрудничество – вызовы 2020 г. и перспективы 2021 г. Часть 2. Экономические аспекты // Научно-аналитический вестник ИЕ РАН, 2021 № 2. [Электронный ресурс]. URL: <http://dx.doi.org/10.15211/vestnikieran220212233> – с. 22-33.
9. ПАО «Газпром»: официальный сайт. URL: <https://www.gazprom.ru/projects/nord-stream/>.
10. Новостное агентство ТАСС: официальный сайт. URL: <https://tass.ru/ekonomika/10496191>.

УДК 336.6

*Наседкина Е.П., группа Э-1708,  
кафедра финансов  
Научный руководитель: к.э.н., доцент Федорова С.В.*

## **ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ КОРПОРАЦИИ И ПУТИ ЕЕ УКРЕПЛЕНИЯ**

### **Аннотация**

В статье представлено понятие финансовой устойчивости, также проведен анализ финансовой устойчивости АО «ОДК-Климов» за 2019-2020 гг., на основе которого были разработаны рекомендации по ее укреплению.

**Ключевые слова:** финансовый анализ; финансовое состояние; финансовая устойчивость; платежеспособность; рекомендации.

Финансовая устойчивость корпорации является одним из самых важных показателей стабильной финансовой деятельности корпорации. Под финансовой устойчивостью понимают способность корпорации обслуживать свои обязательства, сохранять платежеспособность, финансировать собственную деятельность. Это состояние денежных ресурсов, способное обеспечить развитие предприятия, при этом сохраняя платежеспособность и кредитоспособность [10, с. 168].

АО «ОДК-Климов» – это старейшее отечественное предприятие, существующее уже более 100 лет, которое является одним из ведущих производителей газотурбинных двигателей для авиационной техники, а также автоматизированных систем управления двигателями. Помимо разработки и серийного производства предприятие занимается также поддержкой и сервисным обслуживанием своего продукта на всех этапах его жизненного цикла [2].

После проведения анализа абсолютных показателей финансовой устойчивости на начало и на конец отчетного периода было выявлено не-

устойчивое финансовое состояние АО «ОДК-Климов». Неустойчивое финансовое состояние говорит о нарушении платежеспособности, существовании необходимости привлечения дополнительных источников финансирования, а также о снижении уровня доходности организации, также можно сказать о дополнительном снижении платежеспособности, но росте величины основных источников формирования запасов и затрат.

Анализ относительных показателей финансовой устойчивости показал, что организация является финансово зависимой от внешних источников и финансово неустойчивой, так как ни один из коэффициентов не соответствует нормативным значениям. Также наблюдается снижение значений коэффициентов, что сигнализирует об ухудшении положения компании [3, с. 42].

Для повышения финансовой устойчивости АО «ОДК-Климов» рекомендуется применение следующих мероприятий [4, с. 381]:

- увеличение размера уставного капитала путем выпуска обыкновенных акций, а также увеличение размера уставного капитала при условии зачета денежных требований в счет задолженности по договорам займа;
- сокращение уровня запасов на 25%;
- сокращение внеоборотных активов.

При увеличении собственного капитала при условии зачета денежных требований в счет задолженности по договорам займа, а также выпуска дополнительных акций АО «ОДК-Климов» повысит уровень финансовой устойчивости с неустойчивого состояния до нормального, относительные показатели финансовой устойчивости достигнут своих нормативных значений. Сокращение уровня запасов на 25% и сокращения внеоборотных активов недостаточно для оказания влияния на состояние финансовой устойчивости. В таком случае, необходимо учесть и другие рекомендации с целью повышения финансовой устойчивости. В случае, если АО «ОДК-Климов» одновременно осуществит все предлагаемые рекомендации, тип финансовой устойчивости изменится с неустойчивого состояния на абсолютную финансовую устойчивость, это означает высокий уровень платежеспособности, независимость от кредиторов, а запасы и затраты полностью покрываются оборотными собственными средствами.

Таким образом, выполнение данных рекомендаций приведет не только к росту финансовой устойчивости, платежеспособности и рентабельности, но и к снижению вероятности наступления банкротства.

### **Список литературы**

1. Озиева М.М. Относительные показатели финансовой устойчивости предприятия и ее типы / М.М. Озиева // Наука и студенты. – 2018. – №9 (25). – С. 168-169.

2. Госкорпорация Ростех: официальный сайт. URL: <https://rostec.ru/>.
3. Гутковская Е.А. Оценка финансовой устойчивости коммерческой организации и мероприятия по ее повышению / Е.А. Гутковская, Н.Ф. Колесник // Вестник Самарского государственного университета. – 2016. – №. 2 (124). – С. 35-47.
4. Кряквина Е.Д. Рекомендации по повышению финансовой устойчивости предприятия / Е.Д. Кряквина. // Молодой ученый. – 2019. – № 48 (286). – С. 380-382.

УДК 336.67

*Приходько М.А., группа Э-1701,  
кафедра финансов  
Научный руководитель: к.э.н., доцент Федорова С.В.*

## **УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМ СОСТОЯНИЕМ КОРПОРАЦИИ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА**

### **Аннотация**

В статье рассматриваются способы управления финансовым состоянием организации на разных стадиях жизненного цикла с помощью ряда экономических показателей на примере АО «Фирма Изотерм».

**Ключевые слова:** финансовое состояние; жизненный цикл; устойчивость.

За всю историю изучения циклического характера жизни компании многие ученые выдвигали свои теории с различными этапами жизненного цикла. Наиболее известными из них является И. Адизес, Л. Грейнером, Б.З. Мильнер, А. Даусон, Г. Липпит и У. Шмидт. Обобщив основные теории жизненного цикла, можно сделать вывод, что универсальными этапами жизненного цикла являются: зарождение, рост, зрелость и спад. После стадии спада компания либо начинает новую стадию роста, активизируя весь имеющийся потенциал, либо, к сожалению, ликвидируется.

Для того, чтобы не допустить ликвидации корпорации надо грамотно совершать управление финансовым состоянием организации, но нужно принимать управленческие решения согласно текущей стадии корпорации. На стадии зарождения компании следует обращать внимание на источники формирования ее капитала. На стадии роста рентабельность организации и скорость оборачиваемости оборотных активов должны находиться на уровне среднеотраслевых показателей. Соотношение доли собственных и заемных средств нужно проверять на стадии зрелости корпорации. К тому

же, на данной стадии нужно обращать внимание на то, чтобы средневзвешенная стоимость капитала не была очень большой, поскольку тогда компания будет получать меньше фактической прибыли. На стадии спада необходимо направить все силы не только на восстановление финансового состояния, но и реструктуризации предприятия в целом.

Анализ финансовых результатов АО «Фирма Изотерм» был проведен с помощью таких частей анализа, как оценка структуры активов и источников их формирования, коэффициентов платежеспособности, ликвидности, деловой активности, финансовой устойчивости и вероятности банкротства. Результаты данного анализа показывают, что в 2020 г. компания снизила часть своих экономических показателей, в особенности наблюдается отрицательная динамика структуры доходов и расходов предприятия, поскольку снизился общий объем реализованной продукции. Неудовлетворительные результаты также показывает оценка платежеспособности и финансовой устойчивости компании. Но в то же время нельзя утверждать, что компания не является устойчивой и платежеспособной, поскольку данные результаты вызваны большим количеством заемных средств по отношению к капиталу предприятия. При этом значительная часть долгосрочных обязательств состоит из займов на покупку основных средств, что является стратегическим решением для улучшения производства, но кредиторская задолженность предприятия в отчетном периоде значительно выросла, что вызывает тревожность. Однако положительные результаты наблюдаются при анализе рентабельности предприятия и коэффициентов деловой активности, что свидетельствует о правильном направлении деятельности предприятия.

По результатам оценки было установлено, что в 2020 г. АО «Фирма Изотерм» находилась на стадии роста. Управление финансовым состоянием на стадии роста должно в особенности концентрироваться на анализе рентабельности и коэффициентах деловой активности. В данной части анализа компания имеет хорошие финансовые результаты, которые вероятнее всего будут увеличиваться естественным путем, если компания достигнет планируемых результатов. Основной мерой по улучшению финансового состояния АО «Фирма Изотерм» в части анализа финансовой устойчивости является частичное сокращение долгосрочных обязательств за счет нераспределенной прибыли.

Для того, чтобы оценить влияние от погашения части долгосрочных обязательств за счет чистой прибыли, на основе среднего темпа прироста прошлых лет был рассчитан прогнозный баланс на конец 2021 г. без учета предложенных рекомендаций и при их реализации. Результаты данных прогнозов показали, что внедрение предложенных рекомендаций позволит уменьшить долю долгосрочных обязательств в структуре пассивов и улучшить значения коэффициентов финансовой устойчивости.



## Список литературы

1. Федеральный закон №208 от 26.12.1995 г. «Об акционерных обществах». [Электронный ресурс]. [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_8743/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8743/).
2. Долганова А.Г. Анализ устойчивого развития предприятия и стадий жизненного цикла // Современные научные исследования и разработки. – 2018. – № 10 (27). – С. 315-317.
3. Бухгалтерский учет. Налоги. Аудит: официальный сайт. URL: <https://www.audit-it.ru/>.

УДК 336.647

*Прокопьева А.И., группа Э-1707,  
кафедра финансов  
Научный руководитель: к.э.н., доцент Федорова С.В.*

## КАПИТАЛ И ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДЛЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

### Аннотация

В статье рассмотрена система использования капитала компании в финансировании своей деятельности.

**Ключевые слова:** капитал; структура капитала; оптимизация; факторинг; ОДК-Климов.

Финансовое состояние является стратегически важной категорией для любой организации. Любая деятельность предприятий на рынке стремится прежде всего приносить прибыль, и именно поэтому изучение системы формирования и управления структурой капитала является важным и актуальным вопросом [1].

Цель работы – рассмотрение сущности капитала, анализ его использования для финансирования деятельности и разработка мероприятий по улучшению эффективности хозяйствующего субъекта на примере АО «ОДК-Климов». Главной задачей регулирования состава капитала является нахождение оптимального соотношения между собственными и заемными средствами, разного рода краткосрочными и долгосрочными источниками его формирования, их пропорции в общей величине пассивов собственного капитала, долгосрочных и краткосрочных обязательств и прочих [2]. Структура капитала АО «ОДК-Климов» представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Структура капитала АО «ОДК-Климов» [3]

| Вид капитала        | 2018 год<br>(тыс. рублей) | 2019 год<br>(тыс. рублей) | 2020 год<br>(тыс. рублей) | Изменение<br>(тыс. рублей) |
|---------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|----------------------------|
| Собственный капитал | 6 058 577                 | 7 972 622                 | 8 656 062                 | 2 597 485                  |
| Заемный капитал     | 25 787 441                | 28 137 678                | 32 863 141                | 7 075 700                  |
| Уставный капитал    | 2 019 404                 | 2 019 404                 | 2 597 382                 | 577 978                    |
| Добавочный капитал  | 725 148                   | 725 148                   | 1 878 214                 | 1 153 066                  |
| Резервный капитал   | 93 186                    | 94 088                    | 100 970                   | 7 784                      |

Заемный капитал преобладает над собственным капиталом, то есть он составляет основу пассивов, что свидетельствует о наличии финансового риска [4]. Стоит отметить, что у предприятия всегда есть вероятность снижения доходности, что напрямую связано с невозможностью оплаты долга. Однако, наблюдается также увеличение собственного, уставного, добавочного и резервного капитала за рассматриваемый период.

В связи с выявленным на основе проведенного анализа неустойчивого финансового состояния АО «ОДК-Климов», было предложено принятие ряда мер:

- создать специальный фонд для сомнительных договоров, сформированный за счет своей чистой прибыли;
- ликвидация взаимных неплатежей между хозяйствующими субъектами рынка;
- сокращение величины дебиторской задолженности;
- применение факторинга (сумма общей дебиторской задолженности АО «ОДК-Климов» в балансе уменьшится на 10 073 856 тыс. руб. и составит 1 119 317 тыс. рублей, и, соответственно, произойдет уменьшение кредиторской задолженности, которая на прогнозный период составит 10 192 662 тыс. рублей);
- увеличение собственного капитала за счет увеличения размера уставного капитала, нераспределенной прибыли или вследствие дополнительного выпуска ценных бумаг;
- повышение объема реализации продукции и прибыли с помощью управления долгосрочными заимствованиями, а также возможной пролонгации краткосрочных займов в долгосрочные;
- увеличение собственных финансовых средств посредством пересмотра структуры внеоборотных активов, снижения величины посто-

янных затрат на обеспечение содержания сотрудников, ремонта основных средств и продажи неиспользуемого оборудования и материалов.

Разработанные рекомендации поспособствовали ускорению оборачиваемости оборотного капитала, росту показателя абсолютной ликвидности и коэффициента финансовой независимости, тем самым оптимизировав финансовое состояние АО «ОДК-Климов».

### Список литературы

1. Ануфриев В.О. Финансы, денежное обращение и кредит: учебник для бакалавров / Ануфриев В.О., Романовский М.В., Врублевская О.В.; под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской; – Москва: Изд-во Юрайт, 2014. – 714 с.
2. Лынов А.А. Теоретические аспекты финансовой сущности капитала компании и его структуры / А.А. Лынов, И.С. Булгаков // Молодой ученый. – 2019. – № 5 (243). – С.120-122.
3. АО «ОДК-Климов»: официальный сайт. URL: <https://klimov.ru> (дата обращения: 07.04.2021).
4. Миропольский Д.Ю. Макроэкономика : учебник для вузов / Д.Ю. Миропольский, Т.Г. Бродская. – СПб.: Изд-во Питер, 2018. – 368 с.

УДК 336.71

*Рогозинская В.В., группа Э-1706,  
кафедра банков, финансовых рынков и страхования  
Научный руководитель: к.э.н., доцент Клочкова Е.Н.*

## ОСОБЕННОСТИ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ

### Аннотация

В статье рассматриваются основные аспекты процесса кредитования корпоративных клиентов в коммерческом банке.

**Ключевые слова:** коммерческий банк; банковское кредитование; корпоративные клиенты; коммерческие кредиты.

Развитие системы кредитования, особенно в сфере реального сектора экономики, представляет собой важную задачу, которая способствует развитию рынка в государстве, соответственно, корпоративное кредитование имеет большое значение как для коммерческих банков, так

и для государства в целом. В первую очередь от объемов данного вида кредитования зависит изменение экономических процессов в положительную сторону, так как финансовый капитал, поступающий в виде займов, оказывает влияние на производство, а также способствует повышению эффективности экономических процессов, происходящих в сфере предпринимательства.

Крупные коммерческие банки, основываясь на собственной утвержденной кредитной политике, в обязательном порядке учитывают многие факторы, характеризующие деятельность их корпоративных клиентов, в том числе важное значение имеют объем производства и отрасль деятельности заемщика. В условиях высокой конкуренции, существующей на рынке банковских услуг в данный момент, важную роль имеет также непосредственно процесс кредитования, осуществляемый в конкретном банке, а также предоставляемый банком круг услуг, сопутствующих кредитному процессу [3].

Как правило, кредитование корпоративных клиентов является одной из основных сфер деятельности коммерческого банка. В долгосрочной перспективе для банка важно установить стабильные партнерские отношения с корпоративными заемщиками, увеличивая объем услуг, предоставляемых клиентам, и повышая операционную активность, что является положительным фактором для деятельности коммерческого банка. Также в рамках повышения заинтересованности корпоративных клиентов в сотрудничестве с конкретной кредитной организацией проводятся маркетинговые исследования существующего рынка банковских услуг, осуществляется анализ потребностей определенных категорий клиентов, производится выявление направлений для организации бизнес-процесса между банком и заемщиков.

Также необходимо отметить, что в отличие от сегмента потребительского кредитования, которое производится, как правило, по стандартным программам, корпоративным клиентам предлагаются индивидуальные условия по кредитам с варьирующимися параметрами, зависящими от условий сотрудничества с определенным партнером [1].

Необходимо отметить, что процесс корпоративного кредитования также имеет определенную специфику, которая заключается, в первую очередь, в крупных объемах займа, высокой доходности от выданного кредита и достаточно высоким уровнем риска. Именно поэтому важным этапом в процессе рассмотрения кредитной заявки является качественная оценка кредитоспособности заемщика [4].

Оценка кредитоспособности корпоративного клиента проводится с помощью анализа таких факторов деятельности заемщика, как финансовое положение клиента, опыт работы банка с заемщиком в прошлом, оценка

отрасли деятельности заемщика, а также его положения в данной отрасли и конкурентоспособность на рынке, качество менеджмента внутри организации, наличие гарантий или залога в качестве обеспечения по кредиту.

Особое значение имеет финансовый анализ заемщика, так как верная оценка таких факторов, характеризующих экономическую деятельность, как финансовая отчетность; данные о платежеспособности клиента; прогнозные значения экономической деятельности на будущие периоды; информация о транзакциях, в случае, если текущие счета компании обслуживаются в банке-кредиторе, может адекватно отразить возможный риск по кредиту; также имеет важное значение анализ качественных факторов, например, сформированного резервного фонда и кредитного портфеля банка.

Детальное понимание финансового положения корпоративных заемщиков позволяет коммерческим банкам эффективнее принимать меры по поддержке кредитного процесса, так как, обладая информацией в достаточной мере, банки имеют возможность прогнозировать возможные риски в будущем периоде или отследить последствия в случае неисполнения заемщиком своих обязательств, что особенно актуально для нестабильной ситуации в экономике государства. Также благодаря анализу информации о финансовом положении корпоративных клиентов банки могут проводить политику по реструктуризации действующих кредитов, что также является привлекательным аспектом для сотрудничающих с ними корпоративных клиентов [2].

Как уже было сказано выше, объем коммерческого кредитования имеет большое влияние на значительную долю активов коммерческих банков, поэтому корпоративный кредитный портфель является объектом достаточного внимания со стороны банков, так как успешное привлечение и последующее размещение средств является важным фактором для повышения эффективности деятельности кредитной организации и последующего роста экономических показателей.

### **Список литературы**

1. Горелая Н.В. Организация кредитования в коммерческом банке. Учебное пособие. – М.: Форум, 2019. – 208 с.
2. Лаврушин О.И., Васильев И.И. Модели и технологии банковской деятельности. Учебник. – М.: Кнорус, 2021. – 180 с.
3. Радюкова Я.Ю., Чернышова О.Н. Банковский менеджмент. Учебник. – М.: ИНФРА – М, 2020. – 379 с.
4. Ручкина Г.Ф. Предупреждение банкротства кредитных организаций. Учебник. – М.: Кнорус, 2021. – 166 с.

УДК 338

*Терентьева Н.Е., группа Э-1720,  
кафедра экономики предпринимательства  
Научный руководитель: старший преподаватель Гашко Д.В.*

**ПРОЕКТ МЕРОПРИЯТИЙ, НАПРАВЛЕННЫХ  
НА ПОВЫШЕНИЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
ПРЕДПРИЯТИЯ МАШИНОСТРОЕНИЯ  
(НА ПРИМЕРЕ ООО «ВМЗ» Г. ВЫБОРГ)**

**Аннотация**

В рамках исследования был проведен анализ деятельности предприятия машиностроительной отрасли ООО «ВМЗ». Рентабельность данного производства ниже среднеотраслевой, в связи с чем был разработан план по ее повышению.

**Ключевые слова:** рентабельность; машиностроение; повышение эффективности деятельности предприятия.

Повышение рентабельности деятельности предприятий в сфере машиностроения является достаточно сложной задачей в связи со спецификой отрасли. Машиностроительное производство трудо- и капиталоемкое, поэтому прежде, чем выдвигать предложения по увеличению уровня рентабельности, необходимо провести грамотный анализ по целому ряду факторов.

Объектом исследования выступило Общество с ограниченной ответственностью «Выборгский машиностроительный завод». Данное предприятие, ведущее деятельность с 2014 г., к 2020 г. достигло показателя рентабельности, равному 1,54% при среднеотраслевом уровне рентабельности, составляющим 1,7%. Предмет исследования – разработка проекта мероприятий по повышению эффективности деятельности предприятия в сфере машиностроения. В результате работы разработан проект мероприятий, повышающих рентабельность деятельности ООО «ВМЗ».

На основе проведенного анализа финансово-хозяйственной деятельности и состояния станочного парка, основных средств и трудовых ресурсов было выявлено, что причины отставания уровня рентабельности от конкурентов заключаются, в первую очередь, в моральной изношенности подавляющего количества производственных единиц (коэффициент износа 80% станков выше 0,7). Второй по значимости проблемой является низкая квалификация производственных кадров – на данный момент в России наблюдается тенденция по снижению качества знаний и навыков у выпуск-

ников учреждений среднего профессионального образования, подготавливающих производственных специалистов, а опытные специалисты уходят на пенсию. Кроме этого, потенциальный фонд рабочего времени используется не полноценно.

На основе проведенного анализа в целях повышения рентабельности были предложены три мероприятия:

1. Внедрение услуг по металлообработке на заказ.
2. Освоение новых видов продукцией с опорой на номенклатуру приоритетного заказчика.
3. Расширение и модернизация станочного парка.

Данные мероприятия рассчитаны на сокращение простоев оборудования, что позволит увеличить масштабы производства и охватить новые рынки. Модернизация станочного парка позволит снизить влияние человеческого фактора на изготавливаемую продукцию, уменьшить количества брака, а также производить новые, более технологичные виды продукции.

Реализация предлагаемого проекта позволит данной компании увеличить чистую прибыль на 7 861 тыс. рублей. Рентабельность увеличится на 1,1%. Срок окупаемости проекта составит не более года при планируемых инвестициях в размере 3 842 тыс. рублей и чистом доходе за 5 лет в размере 27 801 тыс. рублей.

По итогам выполненного исследования в 2021 г. на кафедре экономики предпринимательства автором была успешно защищена выпускная квалификационная работа. Разработки автора приняты к внедрению в организации.

### **Список литературы**

1. Экономика предприятия : учебник для вузов / Е.Н. Ключкова, В.И. Кузнецов, Т.Е. Платонова, Е.С. Дарда ; под редакцией Е.Н. Ключковой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2020. – 382 с.
2. Экономика организации : учебник и практикум для вузов / Л.А. Чалдаева [и др.] ; под редакцией Л.А. Чалдаевой, А.В. Шарковой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2020. – 361 с.
3. Экономический анализ в 2 ч. Часть 2. : учебник для вузов / Н.В. Войтоловский [и др.] ; под редакцией Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой, И.И. Мазуровой. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2020. – 302 с.
4. Бозо Н.В., Малышева Е.В., Филатьева Н.А. Состояние машиностроения в современной российской экономике // Идеи и идеалы. 2020. Том 12. №4, часть 2. – С. 277-290.

УДК 336.148

*Щербатых А.В., группа Э-1701,  
кафедра финансов  
Научный руководитель: д.э.н., профессор Канкулова М.И.*

## **ФЕДЕРАЛЬНОЕ КАЗНАЧЕЙСТВО КАК ОРГАН КОНТРОЛЯ В ФИНАНСОВО-БЮДЖЕТНОЙ СФЕРЕ**

### **Аннотация**

В статье представлены основные выводы и предложения по совершенствованию функционирования Федерального казначейства.

**Ключевые слова:** система государственного финансового контроля; внутренний государственный финансовый контроль; Федеральное казначейство; контрольно-ревизионная деятельность.

Развитие системы государственного финансового контроля является приоритетным направлением развития государственной финансовой политики, поскольку грамотное распределение и использование средств в большей степени определяет уровень развития и стабильности всей финансовой системы Российской Федерации.

На сегодняшний день, несмотря на высокие показатели деятельности Федерального казначейства в период 2019-2020 гг., система внутреннего государственного контроля остается несовершенной. Можно выделить несколько фундаментальных проблем, требующих к себе наибольшего внимания:

1. Пробелы в законодательной базе, а именно отсутствие формулировок основных определений: «государственный финансовый контроль», «внешний государственный финансовый контроль» и «внутренний финансовый контроль», а также дублирование информации и создание противоречивости.

2. Большой объем проводимых контрольных мероприятий в совокупности с недостаточностью кадров. Для того чтобы избежать сокращения показателей эффективности необходимо предпринять следующие шаги:

а) совершенствование системы планирования и реализации контрольных мероприятий. Планирование мероприятий должно проводиться согласно фактической численности проверяющих контролеров-ревизоров;

б) использование риск-ориентированного подхода при составлении Плана контрольных мероприятий;

в) сокращение проверок, осуществляемых по централизованным заданиям.

3. Дефицит кадров. Преодолеть эту проблему возможно при помощи следующих направлений:



а) увеличение финансирования. Повышения фонда оплаты труда повысит интерес и уровень мотивации к выполнению своих должностных обязанностей действующих служащих;

б) создание системы внутреннего обучения;

в) формирование программ поддержки молодых специалистов.

4. Отсутствие однозначных критериев для оценки эффективности контрольно-ревизионной деятельности Федерального казначейства.

Поэтому, следует разработать и законодательно закрепить методические рекомендации, в которых были бы описаны критерии, позволяющие дать объективную оценку деятельности вместе с соответствующими пояснениями.

Таким образом, преодолев существующие проблемы, финансово-бюджетная система Российской Федерации будет способна поддерживать стабильное состояние и сбалансированность в условиях глобализации.

### Список литературы

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации: федеральный закон № 145-ФЗ от 31.07.1998 г. (ред. от 22.12.2020). [Электронный ресурс]. [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_19702/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/).
2. Амелина Р.Н., Сафронова Ю.О. К вопросу о повышении эффективности финансового контроля в секторе государственного и муниципального управления – 2016. – т. 6. № 3. – С. 291-302.
3. Иванова Н.Г. Бюджетная система Российской Федерации: учебник и практикум для академического бакалавриата / под редакцией Н.Г. Ивановой, М.И. Канкуловой. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2019. – 381 с. – (Бакалавр. Академический курс). – ISBN 978-5-534-09792-4. – Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/428573>.
4. Лаврова Е.В., Моргунова Т.Н., Полякова О.Е. Проблемы внедрения в практику эффективных инструментов контроля в финансово-бюджетной сфере. [Электронный ресурс]. <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-vnedreniya-v-praktiku-effektivnyh-instrumentov-kontrolya-v-finansovo-byudzhethnoy-sfere/viewer>.

## РАЗДЕЛ IV. РЕЗУЛЬТАТЫ СТУДЕНЧЕСКОЙ НАУЧНОЙ РАБОТЫ

УДК 330.88

*Алексеева Е.А., группа Э-1915, кафедра общей экономической теории  
и истории экономической мысли,  
Антонова А.А., группа Э-1916, кафедра общей экономической теории  
и истории экономической мысли  
Научный руководитель: к.э.н., доцент Горчакова А.Ю.*

### МОНЕТАРИЗМ В СТРАНАХ ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ

#### **Аннотация**

В статье рассматриваются последствия применения монетаристских рецептов в странах Латинской Америки.

**Ключевые слова:** монетаризм; Чили; Бразилия; Аргентина.

Монетаризм – это направление неолиберальной экономической мысли, утверждающее, что деньги играют определяющую роль в экономических изменениях. Монетаристы считали, что изменения в денежном предложении – главный фактор изменений в совокупном спросе. Основатель монетаризма Милтон Фридман говорил, что для экономического развития необходимо отказаться от чрезмерного государственного регулирования, провести приватизацию и создать условия для свободного рынка [1]. Позиция обосновывалась тем, что правительство в большей степени негативно влияет на экономику, увеличивая государственные расходы для снижения безработицы. Считалось, что такая политика только повышает инфляцию, так как у безработицы есть определенный естественный уровень, и его понижение ведет только к повышению цен.

Монетаризм обрел популярность в 1970-1980-х гг. XX в., когда кейнсианские способы регулирования экономики не позволяли справиться со стагфляцией. Примером стран, следовавших монетаризму, были государства Латинской Америки. В данном исследовании мы предприняли попытку рассмотрения практического опыта Чили, Бразилии и Аргентины. Данный выбор обусловлен их экономическими различиями – степенью государственного контроля экспортоориентированных отраслей промышленности и сельского хозяйства и инфляционной динамикой.

Необходимо подчеркнуть политическое состояние региона в 1970-1980-е гг., так как политика и экономика неразрывно связаны. В этот период в перечисленных ранее странах происходили военные перевороты, и друг друга сменяли военные диктаторы. Например, в Чили в 1973 г. пост президента занял генерал армии. Говоря о политике, нельзя не отметить рост влияния США на данный регион после Второй Мировой войны. Они расширяли сферы своего воздействия, формируя экономическую зависимость развивающихся стран от кредитов и экспорта. Также важным рычагом являлось присутствие войск США на территории определенных государств, например, в Никарагуа, Эквадоре. Также использовалась практика внутригосударственных переворотов и провоцирования финансовых кризисов во влиятельных странах Латинской Америки. Отчасти именно влияние США повлияло на переход Бразилии и других стран к монетаризму. Нельзя отрицать неспособность решения определенных проблем кейнсианскими методами, однако США вынуждали правительства латиноамериканских стран проводить экономические реформы, которые устроили бы развитые страны. Также нельзя не упомянуть влияние МВФ на дальнейшее развитие рассматриваемых стран. Он являлся одним из основных центров монетаризма в тот период, и его рекомендации основывались на главных идеях Фридмана. Позже политика Фонда будет подвергаться серьезной критике и называться одной из причин экономических проблем в Латинской Америке [2]. Дж. Стиглиц исследовал опыт применения монетаризма в странах Латинской Америки и пришел к выводу, что в странах, где правительство снижало объем вмешательства в экономику, происходил кризис. Страны, игнорирующие рекомендации МВФ, отмечали более высокие темпы экономического роста. Впоследствии многие экономисты говорили о том, что концепция монетаризма изначально не подходила для стран данного региона. Такой подход может помочь повысить темпы экономического роста, снизить инфляцию странам, с самого начала имеющим устойчивое производство, где присутствует политическая стабильность, странам, чья специализация не ограничивается только сельским хозяйством. Монетаризм не может вывести периферийные страны на передовые позиции в мировой экономике.

Говоря о практическом применении идей Фридмана, хочется подчеркнуть его прямое воздействие на внедрение монетаризма в Чили. Он был вдохновителем «чикагских мальчиков», молодых чилийских экономистов, проходивших обучение в университете в Чикаго в 1960-х гг., где в это время преподавал Фридман, а также одним из авторитетных экономистов, поддержавших рыночные реформы Аугусто Пиночета.

Радикальные идеи «чикагских мальчиков» являлись «шоковой терапией» [3], основанной на резком сокращении государственных расходов,

создании условий для развития свободного рынка и запуске всеобъемлющей приватизации. Однако результаты «терапии» были весьма противоречивы. Она позволила Чили, пострадавшей из-за роста цен на нефть в 1973 г., частично восстановиться к 1975 г. Однако в это же время происходило сокращение объемов промышленного производства, объем продукции обрабатывающей промышленности в 1982 г. составил 74% от уровня 1973 г. Приватизация недостаточно способствовала привлечению капитала в производство. Снижение таможенных тарифов и сокращение государственных субсидий уменьшали конкурентоспособность отечественных производителей. Сельское хозяйство Чили было в упадке из-за реорганизации системы землевладения, 30% крестьян, получивших землю до военного переворота, разорились, экспорт сельскохозяйственных культур проводился в ущерб нуждам населения страны. Снижение объемов государственных субсидий отразилось не только на экономическом развитии компаний, но и на социальной жизни страны. Из-за закрытия предприятий произошло падение средней заработной платы, уже в 1974 г. она составляла менее 50% от уровня 1972 г., появилась маргинализация населения – свыше 40% населения оказалось за чертой бедности, безработица с 3,8% в 1972 г. выросла до 35,2% в 1985 г. Дефицит бюджета страны покрывался в большей степени за счет внешних кредитов. Из-за этого за 15 лет внешний долг страны увеличился в более, чем 6 раз. В 1973 г. он составлял 3,3 млрд долл., а в 1986 г. – 20 млрд 690 млн долл. Важно отметить, что кредитная политика МВФ относительно стран Латинской Америки являлась одним из ключевых пунктов критики его деятельности, так как одной из рекомендаций Фонда было сокращение государственных расходов, но он, противореча своим же рецептам, выдавал средства странам данного региона, повышая их государственные расходы.

Стремительный рост государственного долга привел к долговому кризису 1982 г. Спасение банков было возможно только с помощью их национализации, так, в 1980-е гг. уже четко проявились недостатки использования монетаризма в латиноамериканских странах.

Результаты последующего «разумного монетаризма» были более эффективными: инфляция снизилась до 9-15%, безработица – до 9%, государственный долг сократился на 2 млрд долл. Сравнительную эффективность последующих мер относительно результатов неолиберализма во времена военной диктатуры наглядно показывает изменение средних темпов прироста ВВП. В годы авторитаризма он был равен 1,6%, в годы последующей демократии – 4,4% [4].

Пример Чили является одним из наиболее успешных. Страна долгое время является одним из лидеров региона, однако резкий переход к монетаризму значительно замедлил развитие экономики страны.

Менее успешным примером реализации монетаристской концепции было развитие Аргентины в конце XX в. В начале века Аргентина была в десятке самых богатых стран мира по подушевым показателям. С 1930-х гг. в стране начались политические волнения, негативно отразившиеся на экономике страны.

В 1930-1970-х гг. в стране развивалось импортозамещение, но данная стратегия не привела к ожидаемым результатам. Итогами ее применения стали снижение объема производства сельскохозяйственной продукции, неэффективное промышленное производство, на которое положительно не повлияло увеличение государственных расходов, и хроническая инфляция, которая еще больше усилилась в 1980-е гг. За «потерянное десятилетие» ВВП Аргентины сократился на 11%, инвестиции – на 55%, промышленное производство – на 19%. Увеличение государственных расходов еще при политике импортозамещения привело к образованию перманентного бюджетного дефицита, Центральный банк Аргентины практически не имел резервов, что привело к увеличению денежной массы в стране и появлению гиперинфляции.

Решение проблемы сильного роста цен, по мнению властей страны, заключалось в неолиберализме. Аргентинское песо было привязано к американскому доллару, что позволило частично сдержать рост инфляции, также многие государственные предприятия были приватизированы, доходы от приватизации направлялись на погашение государственного долга. Частично монетаристские реформы позволили снизить экономическую напряженность в стране, так в 1990-е гг. рост ВВП в стране достигал 5,5%, но положительная динамика роста экономических показателей сохранялась недолго. Отчасти это было связано с зависимостью страны от партнеров по экспорту нефти и газа, так, в 1998 г. страна пострадала из-за российского кризиса. В начале нынешнего столетия было зафиксировано максимальный рост количества безработного населения (практически 25%) и населения, проживающего за чертой бедности (более 50%).

Важным примером внедрения монетаризма также является история Бразилии. В XIX в. она не была экономически развитой страной, находилась под контролем развитых иностранных держав, однако двадцатый век существенно изменил ситуацию.

Бразилия одной из первых начала использовать монетаристские методы регулирования экономики и достигла определенных успехов в производстве, так как приток иностранного капитала, сокращение расходов на оплату труда положительно повлияли на подъем производства, но при этом создали серьезные проблемы в социальной сфере. Так, в 1970-е гг. во время монетаристских реформ заработная плата уменьшилась на 31% при росте производительности труда на 56%. К середине 1980-х гг. в Бразилии были

высокие темпы роста дефицита государственного бюджета, который финансировался эмиссией государственных облигаций, что привело к еще большему увеличению дефицита. В 90-е гг. неолиберализм позволил частично снизить инфляцию, справиться с дефицитом государственного бюджета. За 1950-1995 гг. ВВП увеличился в 11,4 раза. Однако в Бразилии, как и в других странах с военно-диктаторский режимом, экономическая трансформация проводилась авторитарными методами, ухудшая материальное, правовое состояние населения. В 2003-2011 гг. неолиберальная политика была трансформирована. Основной целью стало создание социально-ориентированной модели экономики. В результате увеличилась роль государства в экономике, что укрепило макроэкономическую стабильность, создав существенный золотовалютный резерв, уменьшив государственный долг. Данное положение подтверждает динамика изменений ВВП Бразилии с 1970 по 2010 гг.: в 1992 г. ВВП страны составлял 382 млрд долл., а к 2007 г. был равен 1 397 млрд долл.

Можно сделать вывод, что монетаризм в странах Латинской Америки не дал ожидаемых результатов. Конечно, первоначальные экономические условия являлись одной из проблем развития государств – неустойчивый политический курс, низкая емкость финансового рынка и зависимость от стран Запада [5] отрицательно отразились на экономическом развитии. Однако в целом частичная дерегуляция экономики была основной причиной кризисов. Деререгуляция – эффективный стимул развития предпринимательства, но она не должна быть основой экономической политики, так как сначала происходит экономический рост, но в дальнейшем темпы экономического развития замедляются, а в определенных случаях снижаются до первоначального уровня или даже ниже, что приводит к кризисам. Фактически, все страны, ставшие в XX в. развитыми индустриальными государствами, достигли этого при помощи вмешательства государства в экономику.

### Список литературы

1. Умер лауреат Нобелевской премии по экономике М. Фридман. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rbc.ru/society/17/11/2006/5703c6439a7947dde8e0e40b>.
2. В журнале «Латинская Америка» опубликована речь президента Эквадора. [Электронный ресурс]. URL: [https://mgimo.ru/about/news/main/141392/?sphrase\\_id=16762783](https://mgimo.ru/about/news/main/141392/?sphrase_id=16762783).
3. Латинская Америка в 80-90-е годы. [Электронный ресурс]. URL: <https://infopedia.su/18x4a67.html>.
4. Хачатуров А. Пиночет, тридцать лет спустя // Новая газ. – 2020. – 16 января. [Электронный ресурс]. URL: <https://novayagazeta.ru/amp/articles/2020/01/17/83488-pinochet-tridtsat-let-spustya>.

5. Шпрингель В.К. Проблема внешнего долга и экономическое развитие стран Латинской Америки в 80-ые годы // Экономический журнал ВШЭ. – 1999. – №2. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problema-vneshnego-dolga-i-ekonomicheskoe-razvitie-stran-latinskoj-ameriki-v-80-ye-gody>.

УДК 336.7

*Анущенко В.С., группа Э-1817,  
кафедра банков, финансовых рынков и страхования  
Научный руководитель: к.э.н., доцент Калугина Я.А.*

## **ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ. ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ**

### **Аннотация**

В статье дается оценка отечественного рынка ипотечного кредитования. Автор делает обзор достижений по внедрению цифровых технологий в процесс оформления жилищного ипотечного кредита.

**Ключевые слова:** ипотечное кредитование; цифровизация; блокчейн.

Цифровизация не обходит стороной практически ни одну сферу экономики. Не стало исключением и ипотечное кредитование, которое благодаря государственной поддержке жилищного рынка в 2020 г. переживает подъем.

Рассмотрим рынок ипотечного кредитования в динамике за последние 10 лет. В среднем за год количество выдаваемых кредитов увеличивалось на 32,24%, а объем рос на 42,88%. В октябре 2020 г. был установлен досрочный рекорд по выданным кредитам 3,25 трлн руб. Также наблюдалось снижение долговой нагрузки, так как в среднем за год средневзвешенная процентная ставка снижалась на 0,3 п.п. На 01.09.2020 г. была зафиксирована минимальная средневзвешенная процентная ставка за 10 лет – 7,16%. В ведущих отечественных банках реализуется программа господдержки [1]. Все это говорит о повышении доступности ипотечных жилищных кредитов.

Рынок ипотечного кредитования в России можно охарактеризовать как расширяющийся и конкурентный. Наблюдается стабильный рост спроса. При этом конкуренция ограничена ценовыми параметрами – ключевой ставкой Центрального банка Российской Федерации (далее – ЦБ РФ, Банк России), поэтому на первый план выходят новые преимущества – технологическая и операционная эффективности банков. Таким образом, сегодня на рынке сформированы все предпосылки для цифровой трансформации.

Цифровизация ипотечного кредитования включает множество процессов: автоматизацию бизнес-процессов, формирование цифровых экосистем, расширение функциональных возможностей мобильных приложений, внедрение технологий блокчейн, электронной закладной и другие.

Технология блокчейн, предполагающая создание защищенной криптографическими алгоритмами распределенной цифровой базы данных, позволяет осуществлять банковские транзакции без посредников. Это позволяет обеспечить индивидуальный доступ участников ипотечной сделки к закладной, делает всю цепочку распоряжения документами более прозрачной, исключает риски мошенничества. Сегодня можно говорить о положительных результатах адаптации технологии. Разработки по внедрению блокчейна начались в 2018 г. в составе рабочей группы, включающей АО «Дом.РФ», Российскую ассоциацию криптовалют и блокчейна и крупных представителей банковской сферы [2], и уже в мае 2020 года ЦБ РФ заявил об успешной работе проекта использования блокчейна для выдачи ипотечных кредитов, проводимого совместно с 9 крупнейшими банками.

На сегодняшний день активно применяются новые цифровые достижения в оформлении ипотечных кредитов. Например, АО «Альфа-Банк», АКБ «Абсолют Банк» (ПАО), ПАО Банк «ФК Открытие» дают своим клиентам возможность использования функции распознавания фотографий документов, благодаря чему поля в анкетах заполняются автоматически. Банк ВТБ (ПАО) и ПАО Сбербанк уже внедрили полностью цифровой формат ипотечного кредитования: пользователь подает заявку, загружает документы, выбирает жилой комплекс из базы, выходит на сделку, не покидая сайта, у него есть возможность подписания документов усиленной электронной подписью.

Цифровизация обладает преимуществами как для банков и партнеров: снижение издержек на обработку заявок, снижение нагрузки на менеджеров, ускорение цикла ипотечного кредитования, так и для клиентов: повышение качества сервиса, удобство и экономия времени, прозрачность сделки. В банках, применяющих цифровые технологии в ипотечном кредитовании, средняя скорость рассмотрения заявки составляет 30 минут, а оформление сделки до 2 часов [3].

Однако на пути цифровизации стоит ряд проблем. В первую очередь, это дефицит технических навыков у персонала. Согласно опросам 35% сотрудников банков сообщают, что не готовы к цифровизации [4]. Усложняют ситуацию пробелы в законодательстве и наличие некоторых ограничений в регистрации: военная ипотека, сделки, где один из участников несовершеннолетний и так далее.

Скептическое отношение граждан к цифровому кредитованию остается одной из центральных проблем. Согласно исследованию АО «Райффайзенбанк» от 26 августа 2020 г. на вопрос: «В какой форме Вы бы оформили ипотечный кредит?» большинство (75%) респондентов ответили:



«Посетить отделение банка и оформить сделку там». Лишь 8% опрошенных готовы провести полностью удаленную сделку [5].

Стоит отметить, что важную роль в цифровой трансформации играет Банк России. Он занят разработкой платформы для удаленной идентификации на основе биометрических данных. Банк России является инициатором законодательных изменений, выступает за развитие технологий для взаимодействия государственного и коммерческого секторов.

В заключении отметим, что что цифровизация – неизбежный процесс. Цифровое ипотечное кредитование в России будет распространяться параллельно с переходом всех государственных и частных организаций на электронный документооборот. Согласно паспорту национального проекта «Жилье и городская среда» к 2030 г. 20% сделок крупнейших игроков на рынке ипотечного жилищного кредитования будут заключаться в электронном формате.

### **Список литературы:**

1. Центральный банк Российской Федерации: официальный сайт URL: [https://cbr.ru/statistics/bank\\_sector/mortgage/](https://cbr.ru/statistics/bank_sector/mortgage/).
2. Бауэр В. П., Еремин В. В., Смирнов В. В. Перспективы внедрения блокчейн-технологии в банковскую сферу // Журнал «Информационное общество» – 2020 – № 4 – С. 23-37.
3. АО «Дом.РФ»: Официальный сайт URL: <https://дом.рф>.
4. Баймуратова Л.Р., Долгова О. А., Имаева Р.Г., Гриценко В.И., Смирнов К.В., Аймалетдинов Т.А Цифровая грамотность для экономики будущего / Аналитический центр НАФИ – 2018. URL: <http://nafu.ru>.
5. АО «Райффайзенбанк»: официальный сайт. URL: <https://www.raiffeisen.ru/about/press/releases/155200/>.

УДК 330.3

*Борщан А.А., группа Э-2001,  
кафедра общей экономической теории  
и истории экономической мысли  
Научный руководитель: д.э.н., профессор Молчанова О.А.*

## **ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА СОВРЕМЕННЫЙ РЫНОК ТРУДА**

### **Аннотация**

В данной статье рассматривается быстро развивающееся понятие цифровой экономики и ее элементы, а также изменения, происходящие на рынке труда во эпоху активной цифровизации общества.

**Ключевые слова:** цифровая экономика; цифровизация; цифровая трансформация.

В последнее время жизнь людей стремительно развивается и меняется. Можем ли мы представить ее без телефона, электронной почты или интернета? В современных реалиях нет. Наша жизнь стала завязана на технологиях. Они повлияли и на глобальные сферы жизни общества, в том числе и экономику. В этот период и появляется цифровая экономика.

Что же это такое? Сотрудники ВШЭ после определенных исследований сформировали свое определение, которое отражает реалии нашего государства и является наиболее общим. Цифровая экономика – деятельность по созданию, распространению и использованию цифровых технологий и связанных с ними продуктов и услуг [2, с. 81].

Но для того, чтобы эта отрасль действительно развивалась и корректно работала, ей нужны элементы, на которых она бы базировалась. Так, цифровая экономика не могла бы существовать без цифровых технологий. Цифровые технологии – технологии сбора, хранения, обработки, поиска, передачи и представления данных в электронном виде. Их максимальный уровень эффективности достигается в том случае, когда все транзакции проводятся автоматически по всей цепочке, без участия человека, и транзакционные издержки снижаются практически до нуля. К таким цифровым технологиям относятся: большие данные, искусственный интеллект, нейротехнологии, блокчейны, квантовые технологии и др. Все они помогают работать с быстро меняющейся информацией и распределять некоторые задачи для более производительной работы. Цифровые технологии в отличие от традиционных информационных систем направлены на создание удобных условий именно для пользователя.

Еще одними из наиболее важных определений для понимания цифровой экономики являются цифровизация и цифровая трансформация. Цифровизация – это процесс, в результате которого создается новый цифровой продукт и новые бизнес-модели [3]. Решение задач, которые традиционно проделывались вручную, с помощью компьютера стало возможным как раз благодаря цифровизации. Цифровая трансформация – это максимально полное использование потенциала цифровых технологий во всех аспектах бизнеса. Успешная цифровая трансформация осуществляется за счет концепции интеллектуального управления, где осуществляется переход к прямому автоматическому управлению, а не просто планирование процессов посредством применения ИКТ. Цифровая трансформация обусловлена постоянно возрастающей сложностью экономики и ростом информационной деятельности, связанной с производством товаров и услуг, его функционированием и учетом индивидуальных запросов потребителей. Это одни из

тех элементов, которые обеспечивают функционирование и развитие цифровой экономики.

За время своего существования цифровые технологии смогли задать направление для развития традиционных секторов экономики, впоследствии они определили возникновение новых рынков, отраслей и ниш. Однако существуют и другие тенденции.

В условиях цифровой экономики бизнес-модели становятся более ориентированными на клиентов и их потребности, мнение. Такие факторы становятся основой для ценностного предложения, потоков доходов, цепочек поставок. Однако наиболее главным источником создания стоимости можно считать высокоскоростную обработку Big Data, так как операции проводимы над базами данных проходят одновременно и в режиме реального времени. Создание ценности осуществляется за счет изучения цифровых портретов потребителей и анализа их поведения. И сейчас клиентские базы становятся основными активами для развития цифровых компаний.

Если говорить о других тенденциях, то стоит отметить цифровизацию промышленности. Цифровизация проходит в системах управления производственными процессами и циклом продукции, а также обслуживания. Осуществление этого процесса происходит за счет распространения Интернет вещей и устройств, которые помогают принимать автоматизированные решения, оптимизировать производство. Благодаря предиктивному обслуживанию и ремонту оборудования удастся сократить и уменьшить количество аварий, вредящих экологическому состоянию. Цифровизация промышленности действительно работает и набирает популярность, потому что снижается стоимость технологических решений. Однако не все предприятия полностью раскрывают потенциал автоматизации промышленных процессов. Возможно, это связано с тем, что требуются инновационные центры с обученными сотрудниками, а высококвалифицированных специалистов не хватает.

Но несмотря на то количество положительных моментов в цифровой экономике, которые так активно изучаются, стоит отметить и негативные моменты.

Развиваясь, цифровая экономика провоцирует все больше изменений и некоторые из них имеют очень спорный итог. Так, вопрос по поводу трудовых отношений собирает вокруг себя очень много дискуссий и споров. Рынок труда становится нестабильным механизмом. Сейчас люди по всему миру сталкиваются с опасениями, что вскоре их смогут заменить машины, роботы или работа будет просто упразднена. В особенности это может коснуться профессий, которые выполняются без какого-либо специального образования. Возникает проблема глобального масштаба. Неужели цифровизация экономики приведет нас к повсеместной безработице?

Однако происходит не только замена человека и автоматизация производства. Меняется и восприятие людей к работе. Чаще мы замечаем новые запросы у работодателей. Некоторые из них прописывают в требованиях умение работать с определенными компьютерными программами и не только в профессиях, соотносящихся с информационными технологиями. Другие могут не требовать наличие высшего образования, а смотрят лишь на умения и навыки людей, хотя раньше без высшего образования невозможно было найти престижную работу. Это является зачатками для изменения не только в перечне профессий, но и в трансформации взаимодействия работников и работодателей. Активная и масштабная автоматизация спровоцировала снижение спроса на так называемый рутинный труд. Из-за развития технологий эти профессии будут все чаще заменяться и исчезать. В первую очередь будут затронуты отрасли транспорта, логистики, образования, коммунальных услуг. Они станут первыми, так как это поможет снизить неэффективность работы.

В процессе цифровизации экономики появятся новые особенности, связанные с трудовой деятельностью. Сформируется гибкий рынок труда, а классическая модель устареет. Труд будет децентрализован в пространстве и времени, так как станут развиваться дистанционные отношения. Не очень хорошей особенностью станет сложность долгосрочного планирования пути работника. Это может привести к незапланированным тратам. Так же работникам придется быть постоянно вовлеченными в то, что происходит с их родом деятельности. Они должны развиваться и следить за своей востребованностью.

Проблема массовой безработицы должна накаляться в таких условиях. Но это не всегда происходит, так, в 2018 г. на Всемирном Экономическом Форуме «The Future of the Jobs 2018» раскрыли другую точку зрения. Проанализировав безработицу в разных странах, было выдвинуто предположение, что упразднение профессий вовсе не создаст безработицу, а наоборот появится большее количество профессий. Так, например, пенсионеры смогут справиться с другими ролями: онлайн-операторы, операторы. Людям нужно будет только контролировать и направлять машины, ведь они лишены творческого начала.

Но что же случится с профессиями, которые пока не подвержены потенциальному исчезновению. Они изменятся, специалисты будут должны обрести новые навыки, которые будут определяться с течением времени. Например, даже в современном мире мы можем наблюдать как все больше ценят развитые soft-skills и hard-skills. При приеме на работу в передовых компаниях используют задания, которые показывают не только профессиональную компетенцию, но и умение креативно мыслить, логику и интуицию. Требования работодателей уже сейчас сильно трансформировались. Поэтому соискателем всегда придется учиться и повышать свои навыки в

различных областях. Особенно будут ценны умения работать в средах программирования и анализировать данные.

Также для них будут изменения, связанные с рабочим графиком. В связи с цифровизацией стало распространяться явление перевода работников на удаленную работу, плавающий день. Работать можно из любой точки мира. В связи с пандемией это явление начало быстрее вливаться в экономику.

В завершении хотелось бы подчеркнуть, что цифровая экономика – это отрасль, которая может модернизировать всю экономику в целом. Ее успех заключается в сокращении различных видов ресурсов, в том числе и временных. Если рассматривать ее влияние на рынок труда, то оно достаточно двояко. С одной стороны, возникают новые профессии и людям становится легче. С другой стороны, это порождает безработицу и проблемы, связанные с пониманием технологий. И несмотря на то, что она уже заняла устойчивую позицию в нашем мире, она все же продолжает развиваться стремительными темпами.

Таким образом, цифровая экономика неизбежно интегрируется в нашу жизнь. Успешным ли будет интегрирование зависит от того, как будет происходить управление процессами, как будут внедряться технологии в разные сферы и как государство будет стимулировать это. Но цифровая экономика должна развиваться, потому что обладает рядом преимуществ.

### Список литературы

1. Постановление Правительства РФ от 30.06.2004 г. № 324 «Об утверждении Положения о Федеральной службе по труду и занятости». [Электронный ресурс]. [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_1642/c402380a9fd863932c0143a49530ba5becd10e67/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_1642/c402380a9fd863932c0143a49530ba5becd10e67/).
2. Абдрахманова Г.И., Вишневский К.О., Гохберг Л.М. Что такое цифровая экономика? Тренды, компетенции, измерение: доклад НИУ ВШЭ к XX Апрельской международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества, 9-12 апреля 2019 г., Москва / [Г. И. Абдрахманова, К. О. Вишневский, Л. М. Гохберг и др.]; научный редактор Л. М. Гохберг Высшая школа экономики, Национальный исследовательский университет, при участии Всемирного банка. – Москва: Издательский дом Высшей школы экономики, 2019. – 82 с.
3. Скляр М.А. ЦИФРОВИЗАЦИЯ: ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ, ПРЕИМУЩЕСТВА И РИСКИ / М.А. Скляр, К.В. Кудрявцева. – Текст: непосредственный // Экономическое возрождение России. – 2019. – № 3. – С. 103-114.
4. Цифровизация или цифровая трансформация – что выгоднее для бизнеса? – Текст: электронный // DT Consulting: [сайт]. – URL: <https://www.dtconsulting.ru/articles/digitalization>.

УДК 336.7

*Гецова А.К., Шаповалова М.В., группа Э-1817,  
кафедра банков, финансовых рынков и страхования  
Научный руководитель: к.э.н., доцент Калугина Я.А.*

## ВСЕЛЕННАЯ СБЕР

### Аннотация

В статье анализируется экосистема Сбера: история создания, развития и ребрендинг. Ценность работы обусловлена предложением проекта нового цифрового сервиса «СберТур».

**Ключевые слова:** Сбер; экосистема; банковская сфера; цифровой сервис.

В современном мире банковская сфера является важнейшей частью кредитной системы, которая представлена многообразием банков. Сбербанк считается наиболее крупным и востребованным банком в России, имеющим свою уникальную экосистему. Усиление внимания к экосистеме Сбербанка вызвано его постоянными изменениями и совершенствованиями. История банка началась с указа Николая I «Об учреждении в России сберегательных касс» в 1841 г. За года существования Сбербанк претерпевал множество изменений, непрерывно развиваясь с историей страны. 24 сентября 2020 г. произошел крупнейший ребрендинг: изменено название, теперь Сбербанк имеет лаконичное название Сбер, упрощен логотип, который представляет собой незаконченный круг из трех цветов с зеленой галочкой внутри. Полностью изменены отделения банка, банкоматы работают без карты клиента, а также внедрена уникальная система быстрых платежей.

Сбер обеспечивает своих клиентов удобными цифровыми сервисами для жизни и бизнеса и в 2021 г. представляет собой развитую многогранную экосистему. В экосистему Сбера входят сервисы, основанные на партнерских условиях с различными компаниями (Delivery Club, PickPoint и т.д.), а также собственные многофункциональные цифровые продукты (СберАвто, СберMobile и т.д.). По данным 2021 г. 100,8 миллионов человек являются активными клиентами экосистемы Сбера [1]. Среди популярных сервисов экосистемы выделяют:

- ✓ СберМаркет, который увеличил заказы в 17 раз в 2020 г. по сравнению с 2019 г.;
- ✓ СберЗдоровье, через который клиенты обращались за онлайн консультациями в 2020 г. в 12 раз больше, чем в 2019 г.;
- ✓ СберЛогистика, который в 2020 г. преодолел отметку 8 тысяч постаматов по всей России [2].

В результате проведенного анализа экосистемы было выявлено отсутствие сервисов сферы туризма, что вызвало интерес для дальнейшего исследования. Это способствовало разработке проекта цифрового сервиса «СберТур», в отрасль которого банк не успел войти. В настоящее время вектор туристических услуг в рамках экосистемы Сбера представлено партнерством с компанией TEZ TOUR, которое является частью программы лояльности СберСпасибо. Сервис «СберТур» – это уникальный собственный многофункциональный туристический онлайн-сервис экосистемы, предоставляющий пакетные туры с выгодными акциями и возможностью оформления кредита для путешествий. При разработке концепции «СберТур» использовался собственный сервис экосистемы СберАвто, чей функционал и задачи схожи с предлагаемым проектом. В рамках сервиса «СберТур» предполагается выпуск Сберкарты Тревел для накопления милей. Сберкарта Тревел – удобная карта для тех, кто любит путешествовать и хочет получать за это дополнительные бонусы. Чем больше хранится и тратится денег в течение месяца, тем больше Сбермилей в рамках программы лояльности можно собрать. В зависимости от категории трат, держатель карты возвращает до 10% бонусов с каждой покупки. Также возможны отдельные привилегии от платежных систем Mastercard и Visa: скидками при бронировании номеров в отелях, экскурсий, аренде авто. «СберТур» отличается от своих конкурентов надежностью, выгодными условиями, проверенными лицензиями и сертификатами, тщательным анализом цен на туристические услуги. По сравнению с летом 2014 г. популярность внутреннего туризма в России выросла почти в три раза. В декабре 2020 г. на долю российских курортов и городов приходилось больше половины всех запросов про путешествия [3]. В рамках сервиса «СберТур» планируется оказание поддержки и развития внутреннего туризма. Сервис «СберТур» предоставит клиентам возможность покупки туристических путевок со скидкой 5%, в которые входит медицинская страховка, проезд, трансфер, а также проживание в отеле. В услуги данного цифрового сервиса будет входить кредитование, основанное на условиях потребительского кредита Сбера.

Анализ экосистемы заслуживает внимания и помогает сделать вывод о том, что предложенный проект цифрового туристического сервиса позволит не только расширить экосистему Сбера, но и привнести вклад в развитие отечественного туризма. Из предложенных возможностей проекта становится очевидным высокая конкурентоспособность и уникальность сервиса, что будет способствовать привлечению новых клиентов.

### **Список литературы**

1. ПАО Сбербанк: официальный сайт. URL: <https://www.sberbank.ru>.
2. Цифровая экосистема Сбера: официальный сайт. URL: <https://www.sberbank.com/ru/eco>.

3. Аналитический центр при правительстве РФ: официальный сайт. URL: [https://ac.gov.ru/uploads/2-Publications/BRE/BRE\\_68.pdf](https://ac.gov.ru/uploads/2-Publications/BRE/BRE_68.pdf).
4. ПАО Сбербанк – история: официальный сайт. URL: <https://www.sberbank.ru/ru/about/history>.
5. Сервис SberPress: официальный сайт. URL: <https://press.sber.ru/publications/predstavliaem-nash-novyi-brend-sber-brend-vselennoi-servisov>.

УДК 330.1

*Домбровская С.В., группа Э-1804,  
кафедра национальной экономики  
Руководитель: к.э.н., доцент Винокуров С.С.*

## ОЦЕНКА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ НАЦИОНАЛЬНЫХ УНИВЕРСИТЕТОВ

### Аннотация

В данной статье представлен подход, который основывается на выявлении отклонения фактической заработной платы от прогнозной, зависимой от конкретного количества баллов ЕГЭ.

**Ключевые слова:** производительность, университеты, эффективность, заработная плата, баллы ЕГЭ.

Производительностью университетов в исследовании является отклонение прогнозного уровня заработной платы на основе баллов ЕГЭ. Благодаря положительному или отрицательному приросту заработной платы к той, что могла бы быть согласно баллам ЕГЭ, можно сравнивать продуктивность различных университетов. Важно отметить, что данный метод исследования не затрагивает такие характеристики, как «качество» ВУЗа, успеваемость студента, наработку трудового опыта во время обучения. В исследовании использовались данные, предоставленные IT-сервисом по поиску работу «Superjob» в рейтинге ВУЗов России по уровню заработной платы 2014-2019 гг. [1].

Оценивается базовое уравнение (1) и уравнение в фиктивной переменной (2):

$$\ln W_i = a + b \text{ЕГЭ}_i + \varepsilon_i, \quad (1)$$

$$\ln W_i = a + b \text{ЕГЭ}_i + c \text{ЛОС} + \varepsilon_i, \quad (2)$$

где  $\ln W_i$  – логарифм заработной платы;

ЕГЭ – средний балл ЕГЭ;



ЛОС – фиктивная переменная, принимающая значение 1, если университет находится в Москве или Санкт-Петербурге, 0 – в других городах.

Согласно полученным результатам, наблюдается слабая связь между баллами ЕГЭ и заработной платой выпускников, а также и достаточно большая средняя ошибка аппроксимации в экономических и юридических университетах. Таким образом, их влияние на формирование будущей заработной платы оказывается значительнее, чем влияние технических ВУЗов, то есть в случае выбора экономического или юридического университета важно обращать внимание на его отдельные специфические характеристики. С помощью F-критерия Фишера и t-критерия Стьюдента удалось установить, что и уравнения, и отдельные их критерии являются статистически значимыми, что подтверждает гипотезу о наличии зависимости между баллами ЕГЭ и уровнем заработной платы. Таким образом, абитуриент может рассчитывать на определенный уровень заработной платы, соответствующий его баллу, независимо от выбора университета.

Самый низкий показатель вариации определяется у юридических университетов. Связь слабая, поэтому предполагается, что данные ВУЗы считаются особо специфическими, так как на уровень заработной платы влияют не только знания и навыки, а также коммуникация сообществ, рекомендации и иные характеристики.

Обращая внимание на график зависимости производительности от баллов ЕГЭ среди экономических университетов (рисунок 1), можно заметить, что подавляющее большинство «сконцентрировано» около или ниже 0, в то время как лишь небольшая часть показывает достойный результат. Данная иллюстрация действительно убеждает нас, что ведущие университеты с достаточно высокими баллами и показателями заработной платы выпускников можно считать высокопроизводительными. Но среди других университетов существуют недооцененные [2].

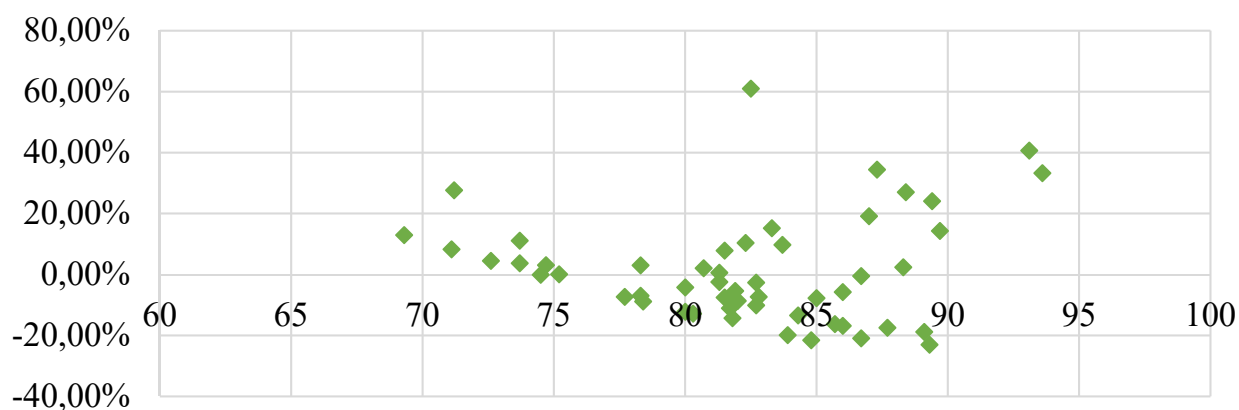


Рисунок 2 – Зависимость производительности от баллов ЕГЭ среди экономических ВУЗов

При включении в уравнение фиктивной переменной, обозначающей местоположение, картина очевидно меняется. В случае экономических и юридических университетов значительно увеличился  $R^2$ , и средняя ошибка аппроксимации пришла «в норму», при этом критерии уравнения и само уравнение остались статистически значимыми. Можно предположить, что такое изменение обуславливается расположением головных компаний, плотностью населения, высоким уровнем жизни, более эффективной фильтрацией абитуриентов, наличием большого количества бизнес -сообществ и т.п. Однако, включение фиктивной переменной нецелесообразно для технических ВУЗов, поскольку  $t$ -критерий Стьюдента определил критерий при переменной местоположения статистически не значимым. Предполагается, что такое явление связано с высоким спросом на специалистов с техническим образованием на рынке труда.

Если обратить внимание на коэффициент при баллах ЕГЭ, то у экономических университетов его значение приближено к коэффициенту баллов технических. Другими словами, если баллы ЕГЭ определяют «задатки», то они одинаково оцениваются работодателями на рынке труда, что частично подтверждает гипотезу о том, что специальность не влияет на заработную плату в отличие от набранного количества баллов ЕГЭ. Однако, в случае юридических университетов, данная гипотеза не является верной.

### Список литературы

1. Список лучших вузов по уровню зарплат выпускников 2014–2019 гг. [Электронный ресурс]. <https://students.superjob.ru/reiting-vuzov/ekonomicheskie> (дата обращения 21.02.2021).
2. Оценка эффективности ВУЗов (демо-версия автора) [Электронный ресурс]. <https://agreeable-mud-07016f203.azurestaticapps.net/> (дата релиза 20.04.2021).

УДК 657.4

*Карева Д.А., группа Э-1910,  
кафедра бухгалтерского учета и анализа  
научный руководитель: д.э.н., доцент Ткачук Н.В.*

## ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ УНИФИЦИРОВАННОГО ПЛАНА СЧЕТОВ

### Аннотация

Статья посвящена выявлению достоинств и недостатков унифицированного плана счетов, применяемого в современном бухгалтерском учете РФ. Данные сопоставляются и систематизируются в табличной форме.

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет; план счетов; бухгалтерские стандарты; преимущества единого плана счетов; недостатки единого плана счетов.

Система российского бухгалтерского учета имеет унифицированный план счетов, это означает, что в нашей стране техника учета регламентируется. Однако во многих западных странах он отсутствует, каждая организация разрабатывает план счетов со своими кодировками. Из этого вытекает вопрос, какой подход лучше: иметь унифицированный план счетов, разработанный Минфином РФ, с названиями и кодировками, которые должны применять все организации, или дать разрешение организациям самим его разрабатывать.

Цель работы – определить целесообразность использования унифицированного плана счетов бухгалтерского учета. Соответственно задачами исследования является выделение преимуществ как использования унифицированного плана счетов, так и отказа от него.

Преимущества унифицированного плана счетов. Профессор Я.В. Соколов отмечал важность истории в науке. Поэтому обратим внимание, что в нашей стране план счетов был унифицирован и формы отчетности были типизированы впервые в 1920-е гг. 20-го в. На данный момент действует новый План счетов и Инструкция к нему от 31.10.2000 г. [1]. Но зачем это нужно? Государство требовало применения единых методик и правил, чтобы упростить управление экономикой.

В современной России нововведения в унифицированном плане счетов были вызваны не только развитием рыночных отношений внутри страны, но необходимостью упрощения отношений с иностранными партнерами, развитием мировой экономики. В результате интенсивной работы по улучшению унификации бухгалтерского учета в условиях перехода экономики на рыночные отношения все организации, объединения и другие юридические лица, независимо от ведомственной принадлежности, форм собственности и организационно-правовых форм и видов деятельности (кроме банков и бюджетных учреждений), используют новый План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций.

Введение нового Плана счетов позволило сблизить требования к содержанию бухгалтерской информации между отечественной и международной системами бухгалтерского учета и отчетности и повысить роль достоверной бухгалтерской информации как фактора принятия оптимальных управленческих решений, увеличить степень полезности данной информации. Чтобы глубже отразить изменения, вызванные введением нового Плана, был открыт список субсчетов. Его компании могут применять по

мере необходимости к конкретным синтетическим счетам. Согласно нормам, организации имеют право уточнять содержания субсчетов, объединять их или исключать, вводить дополнительные, если это необходимо для удовлетворения целей анализа, контроля и отчетности фирмы. В автоматизированных системах по бухгалтерскому учету помимо синтетических счетов и субсчетов «в плане есть ... и 3 уровня субконто и характеристика счета: признак активного, пассивного или активно-пассивного счета, признак количества, валюты, признак отношения к балансу – балансовый или забалансовый счет» [2]. Это дает возможность расширить аналитику счетов, но, с другой стороны, ограничивает изменения аналитики счетов рамками программы.

Страны, которые не имеют национальный план счетов бухгалтерского учета, сталкиваются с проблемами в составлении отчетности в организациях, которую требует как государство, так и начальство, а также лица, заинтересованные в деятельности той или иной компании. Ведь, как нам известно, именно по данным бухгалтерского (финансового) учета и отчетности принимаются решения инвестиционно-финансового характера (стоит или не стоит вкладывать в организацию средства – приобретать ее акции, доли, облигации, выдавать ей кредиты и займы; решения о целесообразности установления с организацией контрагентских отношений). Также отсутствие унифицированного плана вносит определенные сложности в преподавание дисциплин бухгалтерского учета и анализа в специализированных учебных заведениях, так как отсутствует единая схема учета. В данном случае предприятия разрабатывают свою систему учета, а это, в свою очередь, усложняет сопоставимость данных и мобильность специалистов данной отрасли при переходе из одной компании в другую, специалистам при смене работы придется перестраиваться, чтобы уметь работать с системой новой организации. Еще одним плюсом единого плана в современных условиях, где практически во всех сферах происходит компьютеризация, – это помощь в проведении автоматизации учета. История развития и перспективы развития унифицированного плана счетов в нашей стране рассмотрена в статье Н.В. Ткачук [3].

Следует сказать, что по пути обобщения финансовой отчетности пошла не только Россия. В таких странах как Германия, Франция и в ряде других стран континентальной системы также используются единые унифицированные национальные планы бухгалтерских счетов независимо от форм собственности. Так, французский план счетов впервые был составлен в 1947 г., что позволило свести воедино наиболее часто используемые счета бухгалтерского учета и формы важнейших отчетных документов, обеспечило сравнимость показателей деятельности отдельных компаний [4]. Он является наиболее полным по сравнению с планами счетов, принятыми в

других странах Западной Европы. Что касается Германии, несмотря на общенациональный характер, к плану счетов выдвигаются минимальные требования, предоставляющие достаточно возможностей для упорядочения счетов с использованием различных критериев систематизации [5].

Обобщим преимущества данного подхода. В первую очередь, единый план счетов обеспечивает централизованное единое методическое руководство учетом и отчетностью, путем стандартизации и единых правил оформления данных. Также план помогает контролировать правильность ведения учета, отчетности и использования имущества организации, с ним легче провести автоматизацию учета. Унификация плана помогает и самой работе бухгалтера, вносит в нее четкость и ясность. Для этого существует официальная инструкция по применению плана. Ведь понятие «понятность» актуально не только непосредственно для отчетности [6], но и для процесса сбора информации для нее. И, наконец, сбор и обработка информации по стране, регионам и отраслям в едином виде, который обеспечивает унификация плана, помогает провести анализ деятельности тех или иных организаций, а также служит основой для принятия конкретных управленческих решений по дальнейшему совершенствованию ведения бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности и для развития экономики страны в целом.

Преимущества отказа от унифицированного плана счетов. Однако не все страны поддерживают введение обязательного единого плана счетов. Например, в таких странах, как Великобритания, США, Япония, отсутствуют национальные планы. Почему же эти страны его не ввели? Конечно, некоторые правила все же существуют. Вместо унифицированного плана счетов они используют определенный порядок расположения по балансу. Планы организаций должны подходить под требования международных и бухгалтерских стандартов. Но в странах англо-американской системы учета бухгалтер имеет значительную свободу в разработке системы счетов, что очень ценится организациями, так как это дает возможность выбора методологии из-за отсутствия строгих и обязательных форм.

Что касается МСФО – они также не требуют обязательного национального плана. Поэтому одним из недостатков национального плана РФ является то, что некоторые компании, работающие не только в пределах страны, вынуждены вести свою отчетность параллельно по стандартам МСФО и РСБУ.

Например, в США план счетов фирмы представляет собой список всех ее счетов с определенными номерами, то есть применяется определенная система кодирования [7]. Для мелких и средних предприятий обычно используются двухзначные коды. Более крупные предприятия используют трехзначную систему (наряду с синтетическими счетами используются и

аналитические счета). Администрация совместно с отделом бухгалтерии самостоятельно создают наиболее подходящий для их организации и ее потребностям план. При этом их решение основывается на рекомендациях и стандартах, разработанными профессиональными объединениями, которые являются негосударственными организациями.

Многие предприятия стран англосаксонской учетной системы (без единого национального плана счетов) учет затрат осуществляют по функциональным счетам. Например, профессиональный план счетов энергетической промышленности Канады предусматривает учитывать затраты, например, по следующим счетам: «Производство», «Транспорт», «Реализация», «Снабжение», «Администрация».

Выявив преимущества применения и отказа от унифицированного плана счетов, обобщим результаты исследования и выделим основные достоинства и недостатки в использовании единого плана счетов (таблица 1).

Таблица 1 – Сравнение унифицированного или неунифицированного плана счетов

| Область сравнения   | Унифицированный план счетов | Неунифицированный план счетов |
|---|-----------------------------|-------------------------------|
| Централизованное методическое руководство учетом путем стандартизации | Удобнее                     | Сложнее                       |
| Контроль за ведением бухгалтерского учета                             | Удобнее                     | Сложнее                       |
| Мобильность специалистов  | Высокая                     | Низкая                        |
| Преподавание учетных дисциплин в ВУЗе                                 | Удобнее                     | Сложнее                       |
| Возможность выбора организацией методологии учета                     | Не предоставляется          | Предоставляется               |
| Ведение учета при использовании МСФО                                  | Сложнее                     | Проще                         |

Все вышеописанное позволяет сделать вывод, что к основным преимуществам унификации плана счетов относятся единство, контроль и анализ учета организаций. К недостаткам – отсутствие некоторой независимости у компаний и неполное соответствие с МСФО. По мнению автора, целесообразность использования унифицированного плана счетов бухгалтерского учета определяется наличием большего количества достоинств единого плана в сравнении с неунифицированным.

## Список литературы

1. Приказ Минфина РФ № 94н от 31.10.2000 г. «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению». [Электронный ресурс]. [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_29165/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_29165/).
2. Воронова И.В. Автоматизированные системы обработки учетной информации: учебное пособие. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2019. – 100 с.
3. Ткачук Н.В. План счетов бухгалтерского учета: перспективы развития//Аудиторские ведомости, 2020. – №3 – С.27-32.
4. Соколов Я.В. История бухгалтерского учета: учебник / Я.В. Соколов, В.Я. Соколов. 3-е изд., перераб. и доп. Москва: Магистр, 2009. – 287 с.
5. Основы организации и особенности бухгалтерского учета в Германии/ Кабашкин В.А., Дубовская О.И., Лузгина Е.И. // Международный бухгалтерский учет. – 2010. – №5 – С.134-147.
6. Ткачук Н.В. Понятность отчетной информации как принцип бухгалтерского учета// Бухучет в сельском хозяйстве, 2017. – № 7. – С. 31-37.
7. Соколов Я.В. Интерпретация основ бухгалтерского учета: опыт США / Я.В. Соколов, В.А. Ковалев // Бухгалтерский учет. – 1998. – № 7. – С. 88.

УДК 657.1

*Назаренко О.В., группа Э-1912,  
кафедра бухгалтерского учета и анализа  
Научный руководитель: к.э.н., доцент Воронова И.В.*

## РАЗВИТИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА В РОССИИ

### Аннотация

В данной статье рассматриваются этапы развития бухгалтерского баланса в России, актуальное состояние баланса, влияние на формирование баланса в России исторических предпосылок, а также возможные перспективы его дальнейшего развития.

**Ключевые слова:** бухгалтерский баланс; МСФО; структура бухгалтерского баланса.

В современных условиях развития рынка, когда сотрудничество с иностранными компаниями становится все более обширным, а круг лиц, являющихся потребителями информации из бухгалтерской отчетности, увеличивается, проблема развития бухгалтерского баланса сохраняет свою

актуальность. Стоит отметить тот факт, что ранее баланс составлялся скорее для контролирующих органов, в то время как сейчас он становится средством коммуникации организаций. Это также означает и необходимость рассмотрения международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) с последующим повсеместным внедрением в российскую практику. Таким образом, важно определить наполнение бухгалтерского баланса для успешного сотрудничества и контроля в этих условиях.

Данная проблема освещалась в трудах многих отечественных экономистов, таких как В.В. Ковалев, Я.В. Соколов и В.Я. Соколов, М.Л. Пятов, С.Н. Карельская и других. Они выделили некоторые проблемы составления баланса, в том числе и существенные различия в требованиях к информации у участников рынка.

Цель исследования – сформировать предпосылки и проблемы развития бухгалтерского баланса в России на основных его этапах. Для этого необходимо следующее:

- 1) выявить основные изменения структуры баланса с XVIII века до настоящего времени в России;
- 2) определить характерные черты составления современного бухгалтерского баланса;
- 3) выявить дальнейшие перспективы развития баланса и связанные с ними проблемы.

Объект исследования – бухгалтерский баланс, предмет – развитие бухгалтерского баланса.

В данном исследовании использовались такие методы, как анализ, синтез и группировка на основе статей вышеперечисленных экономистов.

Согласно В.В. Ковалеву, в России само понятие баланса появилось в XVIII в. и тогда это значило «подведение итога, т.е. выведение остатка по счету «капитал»» [1, с. 92]. Далее происходили изменения в понимании данного термина в связи с необходимостью выявления более подробной информации о состоянии купца. Именно тогда появилась первая отчетная форма – инвентариум, которая отражала имущественное положение купца. Позднее инвентариум стал не просто описью имущества и долгов, но и включил в себя главный счет («капитал»), что позволило делать выводы о состоятельности купца и полученной им прибыли.

Что касается дальнейшего существенного изменения в структуре баланса, то оно произошло в Советском Союзе. Впервые в баланс стали вписываться прибыль в пассив, а убыток в актив. Но когда в конце XX в. существенно изменилась политическая, экономическая и социальная обстановка, структура баланса также стала формироваться в соответствии с требованиями конъюнктуры рынка.

Так, в 1992 г. баланс имел структуру, характеризующуюся следующими чертами. В соответствии с письмом Минфина №38 от 09.06.1992 г.,



баланс имел по три раздела в активе и пассиве, также бухгалтерский баланс был брутто-балансом, т.е. не вычитались некоторые регулирующие счета, такие как износ нематериальных активов и основных средств и др. Имела место и подробная детализация таких статей, как товары, расчеты с дебиторами, расчеты с кредиторами и др. [2]. Но так как введение новых разделов и новых синтетических счетов не сопровождалось изменениями в плане счетов, то это вызвало снижение аналитичности статей баланса и способности его контроля, поэтому структура баланса была существенно пересмотрена в 1996 г.

Так, баланс перестал иметь брутто-оценку, а убытки стали оформляться в третьем разделе, при этом они сохраняли деление на непокрытые убытки прошлых лет и убытки отчетного периода. Так как одновременно с этим имела место детализация некоторых статей, это повысило аналитичность баланса. Все это было призвано удовлетворить требования как можно большего числа потребителей информации на рынке.

Следующее значимое изменение в структуре баланса произошло в 2000 г. С этого времени он включал в себя только два раздела в активе и три раздела в пассиве. Статья «Убытки» была перенесена в пассив в виде отрицательной суммы, а многие статьи, ранее подробно детализировавшиеся, теперь снизили свою аналитичность, что упростило процедуру контроля за счет уменьшения документооборота.

На сегодняшний день в структуре баланса наблюдается тенденция к включению таких статей, которые отвечали бы современным условиям функционирования рынка, например, постоянная модернизация, усиление международных экономических связей и т.д. Об этом свидетельствуют статьи «Результаты разработок и исследований», связанная с технологическим развитием, «Отложенные налоговые активы» и «Отложенные налоговые обязательства», появившиеся ввиду становления рыночных отношений и изменяющихся отношений между компаниями и государством, и др.

Также российская отчетность находится на стадии перехода к МСФО, о чем говорит вспомогательный характер некоторых нормативно-правовых актов. Например, согласно приказу Минфина №66н от 02.07.2010 г. «О формах бухгалтерской отчетности организаций», организации могут выбирать табличную или текстовую форму приложений, самостоятельно детализировать определенные статьи баланса и т.д. Все это должно способствовать более успешной коммуникации между участниками рынка, так как организации смогут учитывать ситуацию в каждом отдельном случае. Поэтому есть возможность того, что «по мере прихода в бизнес новых поколений бухгалтеров необходимость в подобных приказах отпадет» [1, с. 89].

Но следует учитывать, что отечественные бухгалтеры привыкли ориентироваться на законодательство в случае спорной ситуации, что является

одним из препятствий для перехода на МСФО. Это отличает их от европейских бухгалтеров, которые «в основу регулирования кладут не писанные нормы права, а профессиональное суждение бухгалтера... Российские бухгалтеры, наоборот...хотят искать решение ситуации в нормативных документах» [3, с. 233]. Именно развитие и признание профессионального суждения в России – один из важных факторов понимания структуры баланса на современном рынке.

Но исторические предпосылки могут стать препятствием для развития профессионального суждения и, как следствие, перехода на МСФО. Так, «восприятие бухгалтерской отчетности ее пользователями...объясняется определенным «историческим опытом»» [4, с. 72]. Это мешает составлять баланс более информативно при взаимодействии с участниками рынка. При этом необходимо помнить и о том, чтобы данные, отражаемые в бухгалтерской (финансовой) отчетности были полезны ее пользователям [5, с. 31-37]. Но стоит отметить формирование экономического анализа, основанного «на использовании профессионального суждения, что потенциально расширяет аналитические возможности бухгалтерской (финансовой) отчетности, но может привести и к их снижению ввиду необязательности расшифровки отдельных статей» [6, с. 97-98]. С другой стороны, сегодня составление баланса позволяет использовать заложенные в программное обеспечение алгоритмы и увидеть «детализацию (расшифровку)» любой статьи. Такая возможность программы «существенно облегчает обнаружение и исправление ошибок, позволяет быстро находить ответы на вопросы», но сам состав статей баланса не меняется [7, с. 93].

Что касается дальнейшего развития аналитичности баланса в России, то в данном случае возможны несколько вариантов. Во-первых, она может быть увеличена при большей детализации статей и развития профессионального суждения бухгалтеров. Во-вторых, возможно и ее уменьшение из-за отсутствия необходимой детализации некоторых статей. Так, например, была отменена детализация статьи «Дебиторская задолженность», хотя это предоставляло необходимую информацию разным лицам в зависимости от их интересов. В то же время отличительной чертой формирования структуры баланса в России является его постепенный переход на МСФО и сопоставление российского законодательства с ними.

Таким образом, были выявлены основные причины изменений структуры баланса до настоящего времени, а именно, изменения в политической сфере, а также становление рыночных отношений в конце XX в. и усиления международного взаимодействия. Были определены характерные черты составления современного бухгалтерского баланса, которые заключаются в некотором ослаблении контроля его формирования со стороны государства, а также в постепенном переходе на МСФО. Были выявлены дальнейшие пер-

спективы развития баланса, касающиеся изменений в аналитичности, и связанные с ними проблемы, а именно недостаточное развитие профессионального суждения и негативное влияние исторического опыта, что препятствует повышению аналитичности баланса и сопоставлению его с МСФО.

### Список литературы

1. Ковалев В.В. Бухгалтерский баланс в исторической ретроспективе // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2011. – № 3. – С. 85-99.
2. Письмо Минфина РФ № 38 от 09.06.1992 г. «Об объеме и формах годового бухгалтерского отчета предприятий и организаций». [Электронный ресурс]. [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_549/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_549/).
3. Соколов Я.В., Соколов В.Я. История бухгалтерского учета: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 272 с: ил.
4. Пятов М.Л., Карельская С.Н. Балансовые теории как ключ к пониманию границ возможностей современной бухгалтерской отчетности и механизмов ее восприятия // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D, Экономические и юридические науки: научно-теоретический журнал. – Новополоцк: ПГУ, 2011. – № 5. – С. 70-76.
5. Ткачук Н.В. Понятность отчетной информации как принцип бухгалтерского учета // Бухучет в сельском хозяйстве, 2017. – № 7. – С. 31-37.
6. Киселева О.В. Изменение аналитических возможностей бухгалтерского баланса в период становления и развития рыночной экономики // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2013. – № 1 (150). – С. 92-98.
7. Воронова И.В. Автоматизированные системы обработки учетной информации: учебное пособие. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2019. – 100 с.

УДК 336

*Низовских П.В., Турыгин С.О., группа Э-1806,  
кафедра финансов  
Научный руководитель: к.э.н., доцент Скороход А.Ю.*

## **ТРАНСФОРМАЦИЯ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ ПОД ВЛИЯНИЕМ ПАНДЕМИИ**

### Аннотация

Пандемия COVID-19 показала на сколько важно иметь устойчивую корпоративную культуру в организациях, способную быстро адаптироваться к внезапным изменениям на рынке.

**Ключевые слова:** пандемия; корпоративная культура; влияние.

Пандемия коронавируса, начавшаяся чуть больше года назад, повлияла на каждую сферу деятельности человека. Не обошла она стороной и корпоративные устройства организаций.

Что из себя представляет корпоративная культура? Это совокупность моделей поведения, приобретенные организацией в процессе адаптирования к внешним условиям, а также к внутренней интеграции, показывающая свою эффективность.

В первую очередь, стоит выделить сложившиеся в условиях пандемии типы организаций, всего можно выделить 3 типа: организации, находящиеся в прямом контакте с коронавирусной инфекцией; компании, имеющие повседневные контакты с другими людьми, организации, которые продолжили штатную работу, с помощью дистанционных технологий. Стоит отметить, что большая ответственность по созданию и удержанию крепкой корпоративной культуры во всех трех типах организаций лежит на менеджерах.

Также стоит рассмотреть корпоративную социальную ответственность (КСО) и ESG (Environmental, Social and Governance) управление в период пандемии. Показатель КСО демонстрирует насколько благоприятно компания взаимодействует со стейкхолдерами и как производит социальную поддержку другим корпорациям, малому и(или) среднему бизнесу и др. и получать взаимную выгоду. Корпоративная социальная ответственность может принести пользу не только конкретным сообществам, но и потребителям, а особенно людям, пострадавшим больше всего в такой непростой ситуации. Данные показатели являются неотъемлемой частью внешнего корпоративного управления и улучшения общественного блага. ESG является весьма новым направлением для основных стратегий, которые используют отечественные компании в планировании своей деятельности. ESG помогает предприятиям привлекать новых инвесторов, партнеров и стейкхолдеров. Даже в отношении ценных бумаг, предпочтение отдается тем компаниям, акции которых соответствуют требованиям ESG, так как для заинтересованных лиц это будет являться знаком внимания данной компании к устойчивому развитию и социальным вопросам, что повышает ее статус и позицию среди других компаний. Данные два показателя демонстрирует готовность или неготовность компании быстро приспосабливаться к новым, достаточно жестким кризисным условиям функционирования, а также эффективность и рациональность использования ESG и политики корпоративной социальной ответственности.

Таким образом, пандемия COVID-19 существенно повлияла на корпоративную культуру, что и привело ее к необходимости трансформации.

Кризисная ситуация помогла выявить достоинства и недостатки компаний, поэтому корпоративная культура должна быть на высоком уровне у каждой компании, ведь именно благодаря ей организация позиционирует себя с наилучшей точки зрения как для работников, так и для стейкхолдеров.

### Список литературы

1. Аксеновская Л.Н. Результаты диагностики этико-смысловых кодов организационной культуры как основа принятия управленческих решений // «Организационная психология: люди и риски»: в сб. материалов X международной научно-практической конференции (14-15 ноября 2019 г.) / под ред. Проф. Л. Н. Аксеновской. Саратов: ИЦ «Наука», 2019. – 175 с. – С.22-28.
2. Семенихина А.А. Совершенствование стратегии корпоративной социальной ответственности организации // ВЕСТНИК НАУКИ. – 2020. №1. – С. 163-167.
3. Телеканал «РБК»: официальный сайт. URL: <https://www.rbc.ru/>.
4. Журнал «Forbes»: официальный сайт. URL: <https://www.forbes.ru/>.
5. Государственное информационное агентство «Тасс»: официальный сайт. URL: <https://www.tass.ru/>.

УДК 330.88

*Татарко А.А., группа Э-2014,  
кафедра общей экономической теории  
и истории экономической мысли  
Научный руководитель: к.э.н, доцент Семенова Е.А.*

### **ЗОЛОТОЙ РУБЛЬ СТАЛИНА: НЕРЕАЛИЗОВАННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ «НЕДОЛЛАРОВОГО РЫНКА»**

#### **Аннотация**

Статья посвящена формированию советского золотовалютного рынка, попытки введения золотого червонца.

**Ключевые слова:** доллар; рубль; золотой червонец; валютный рынок.

Период политического влияния на развитие государства и непосредственного правления И. В. Сталина (1922-1953 гг.), по своей продолжительности составляющий почти половину истории СССР, совпадает с рядом со-

бытий мирового масштаба, многие из которых находят свой отклик в современности: это и становление новых политических режимов – тоталитарного и авторитарного, и Вторая мировая война, для многих стран определившая тенденции в дальнейшей глобализации, а также начало «холодной войны».

С точки зрения экономической истории, одно из наиболее интересных явлений данного обширного временного промежутка – это, безусловно, изоляция рубля от мирового рынка финансов, закономерно проистекающее из этого положение советского золотовалютного рынка во второй половине 1920-х годов, повлекшее за собой неоднозначные последствия, а также вторая послевоенная денежная реформа 1947 г.

История «золотого рубля» найдет свое логическое завершение не через одно десятилетие, уже после смерти И.В. Сталина, и отразится на США и странах СЭВ. Исходя из вышеизложенного, цель данной работы можно определить следующим образом: рассмотрев денежные реформы 1922-1924 гг. и 1947 г., выявить ключевые факторы успеха и последовавшего за ним крушения идеи сталинского «золотого рубля».

Прежде всего следует кратко обрисовать экономическое положение внутри страны в начале 20-х гг. XX в. Итак, еще до появления сталинского «золотого червонца» в стране остро стоял вопрос о необходимости незамедлительного создания нового золотовалютного запаса: доставшаяся от Российской империи казна, хранившая более 1,5 млрд. рублей золота, была растрочена в кратчайшие сроки: значительная часть золота была вывезена на запад, другая его часть пошла на выплаты по Брест-Литовскому мирному договору, а также на оказание финансовой помощи Турции и поддержку мирового коммунистического движения.

Все это политические решения новой советской власти, которые, согласно мнению Е. Осокиной, в последствии приведут к вынужденному появлению Торгсина – «детища беды», созданного с вполне понятной целью: для привлечения валюты в условиях форсирования экономического скачка, диктуемых набирающей темпы индустриализацией [1].

Также необходимо еще раз подчеркнуть, что Великая российская революция вкупе с Гражданской войной оставили неизгладимый след на экономике государства: чтобы убедиться в справедливости этого суждения, достаточно обратиться к статистическим данным этого периода.

Так с 1913 г. по 1921 г. были отмечены самые медленные темпы роста ВВП на душу населения за всю историю СССР – чудовищно низкие -11,6%, – однако за этим последовала незамедлительная стабилизации финансовой системы и в рекордные сроки темпы роста ВВП увеличились на 26,3% [2]. Этот успех во многом обусловлен последовательной реализацией денежной реформы Сокольникова 1922-1924 гг., в результате которой «совзнаки»

сменил обеспеченный золотом червонец. Но у данного успеха была и обратная сторона.

Итак, в докладе Л.Б. Каменева «О денежной реформе» от 29 февраля 1924 г. отражены следующие весьма важные для рассмотрения тезисы [3]:

1. Государственные дефициты и высокие цены – есть «два главных врага» данной реформы, которые ранее вызвали падение советского знака и все еще способны вызвать падение и новой валюты в том случае, если, по мнению Льва Борисовича, эту новую «твердую валюту» выпускать в покрытие государственного долга.
2. Деноминация валюты преследовала вполне очевидную цель – унификацию денежного обращения.
3. Проведение реформы привязывалось к ожидаемому развитию товарооборота, таким образом, «главная масса» червонцев должна была быть вылита на рынок к моменту непосредственной реализации урожая весной, что предотвратило бы падение покупательной способности червонных рублей.

Нетрудно заключить, что с самого начала «червонец» столкнулся с неучтенными факторами, которые определили дальнейшее развитие событий. Реализация действий, перечисленных в сформулированных тезисах, подразумевала бы, что трудно поддающиеся государственному контролю составляющие – урожайность и социально-экономическая обстановка в стане – должны были полностью соответствовать намеченным планам, для чего, по мнению Л.Б. Каменева, пришлось бы прибегнуть к системе, напоминающей «эпоху военного коммунизма» [3]. Однако, на пути развития новой экономической системы стояли непреодолимые препятствия, среди которых можно выделить хозяйственные кризисы, трудности с обеспечением золотого содержания валюты, связанные с подготовкой масштабных планов готовящейся коллективизации и индустриализации.

Нельзя отрицать того, что по своей сути денежная реформа Сокольникова, предполагающая установление соответствия червонца и инвалюты, могла быть сочтена весьма успешной. Ее результатом стала пусть и недолговременная, но благотворная для грядущих реформ экономическая стабильность, вскоре пострадавшая из-за инфляции. Но, вполне очевидно, почему червонец так и не стал конвертируемой валютой, достаточно быстро уступив советскому рублю – «централизованно управляемой замкнутой денежной единице» [4].

Вторая по счету денежная реформа СССР 1947 г., пришедшаяся на послевоенное время, предполагала совсем иные меры, направленные главным образом на отвязку рубля от доллара во внешнеэкономических расчетах и ликвидацию образовавшегося за годы Великой Отечественной войны «денежного навеса». Данная реформа носила ярко выраженный конфиска-

ционный характер, поскольку, согласно оценке специалистов, в последствии уменьшила денежную массу более, чем в три раза, обесценив «состояния подпольных миллионеров» и спекулянтов [5].

Во многом благодаря столь решительным и масштабным по своему охвату мерам на этот раз стали возможными не только ликвидация последствий военных действий, а также неурожая в ряде регионов и избежание ожидаемой инфляции, но и непосредственное восстановление баланса товарной и денежной массы, а затем и последовавшая за этим отмена карточной системы. Темпы роста ВВП, снизившиеся во время войны, снова приняли положительное значение, и, невзирая на то, что теперь они были намного ниже, чем в 1913-1921 гг. (4,6% против 14,7%), справедливо утверждать, что экономическая ситуация внутри страны действительно стабилизировалась [2]. Исходя из этого, а также возвращаясь к последствиям реформы Сокольникова, можно сделать вывод о том, что только результат постепенной, поступательной реформации экономики способен надолго стать частью успешно, а главное – продолжительно функционирующей экономической и финансовой систем.

Таким образом, в рамках национальной экономики была подготовлена почва для реализации давней идеи И.В. Сталина об отвязке рубля от доллара. Кроме того, вполне очевидно, что незамедлительного реагирования требовала и донельзя обострившаяся ситуация на международной арене – неумолимо набирающая темпы конфронтация с США и начало так называемой «холодной войны», – и прежде всего по идеологическим причинам.

В марте 1950 г. И. В. Сталиным был прекращен расчет курса рубля по зарубежным котировкам и реализована идея деятельного и инициативного экономиста Г.Л. Марьяхина [6] об освобождении национальной валюты от доллара США. Установился золотой паритет советского рубля, что могло означать только одно: для государства в кратчайшие сроки выросла эффективность экспорта, появилась давно ожидаемая возможность для избегания пагубных последствий ранее введенных американских экономических санкций в отношении СССР и избавления от политического диктата запада как такового.

Идею «недолларового рынка» поддержали и другие социалистические государства Совета экономической взаимопомощи (СЭВ), сформированного в 1949 г., среди которых были: Румыния, Болгария, Венгрия, Польша, – а также такие крупные державы, как Китай, Индия и др., а в рамках Московского совещания приняло участие 49 стран, которых объединило желание освободить национальные экономики от долларовой зависимости посредством создания «общешлоковой» зоны торговли [7].

У этой поистине уникальной экономической системы был значительный потенциал для обособленного развития, что, однако, шло вразрез с планами капиталистически настроенного запада.



Первым и одним из наиболее существенных препятствий для введения СССР золотой межгосударственной валюты стало начало Корейской войны (25 июня 1950 г.), которая неслучайно рассматривается рядом историков как сугубо стратегическое опосредованное противостояние США и социалистических государств [8].

Данная война была окончена уже после смерти И.В. Сталина в 1953 г. и прихода к власти Н.С. Хрущева. С этого момента в государстве кардинально изменился не только политический курс, но и принципы проведения внешней и внутренней экономической политики, теперь отвергающей целесообразность и своевременность реализации идеи «золотого рубля». С немалым сожалением можно отметить, что Н.С. Хрущев предпочел «удобную» прозападную экономическую ориентацию, не просто тормозящую дальнейшую эскалацию открытого конфликта запада и СССР, а помимо всего прочего дающую также и возможность для непосредственной закупки зерна у США для устранения последствий неэффективной внутренней политики и неудачного реформирования сельского хозяйства. Закономерным стало и возвращение привязки рубля к доллару [9].

Мы можем наблюдать, что и теперь события 20-х гг. повторились вновь: прежде всего, золотой запас СССР в кратчайшие сроки был растрочен на закупку западных товаров. Помимо этого, как и в период коллективизации и индустриализации, в рамках «холодной войны» государство стремилось к ускоренному развитию производства и освоению новых технологий и золотой резерв, необходимый для обеспечения сталинского рубля, был потрачен для решения «насущных» экономических проблем.

История не терпит сослагательного наклонения, однако, можно предположить, что постепенное укрепление позиций новой власти, а также последовательное разрешение существующих проблем, фокусирующееся не на попытке извлечения ситуативной выгоды, а на расчете на долгосрочные перспективы, привело бы к иному, не столь неутешительному положению советской экономики. Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод о том, что потенциал «недолларового рынка» во многом не был реализован из-за повторения ошибок прошлого.

### Список литературы

1. Осокина Е.А. Алхимия советской индустриализации: время Торгсина / Е.А.Осокина. = М : Новое литературное обозрение, 2019. – 344 с.
2. Markevich A., Nafziger S. State and Market in Russian Industrialization, 1870-2010/ The Spread of Modern Manufacturing to the Periphery, 1870 – Oxford: Oxford University Press, 2017. – pp.33-62.
3. Денежная реформа : сборник / Моск. ком. РКП(б); [Л. Б. Каменев]. – М. : МК РКП (б-ков), 1924. – 29 с.

4. Борисов С.М. Рубль золотой, червонный, советский, российский. – М., 1997. – 287 с.
5. Катасонов В. Ю. Экономика Сталина / Отв. ред. О. А. Платонов. – М.: Институт русской цивилизации, 2014. – 416 с.
6. Социальная политика СССР в послевоенные годы. 1947-1953 гг. Документы и материалы / сост. В.В. Журавлев, Л.Н. Лазарева. – М.: Научно-политическая книга, 2020. – 718 с.
7. Фаддеев Н. В Совет Экономической Взаимопомощи / Н. В. Фаддеев – М., 1974. – 376 с.
8. Ачкасов Н. Б., Ачкасов Б. Н. Война в Корее. – М.: Вече, 2018. – 272 с.
9. Черняк А. Как истаял золотой запас России. – Белорусская думка, 1996. №8. – С. 73–98.

Научное издание

**СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ  
СТУДЕНТОВ ФАКУЛЬТЕТА ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ  
ПО ИТОГАМ 2020-2021 УЧЕБНОГО ГОДА**

*Под научной редакцией И.Ю. Евстафьевой*

Подписано в печать 15.11.2021. Формат 60×84 1/16.  
Усл. печ. л. 7,25. Тираж 500 экз. Заказ 834.

Издательство СПбГЭУ. 191023, Санкт-Петербург,  
наб. канала Грибоедова, д. 30-32, лит. А.

Отпечатано на полиграфической базе СПбГЭУ