

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СРЕДА

№ 3 (33) 2020

Научно-практический журнал издается с 2012 г.
Выходит 4 раза в год

Подписка во всех отделениях связи
по объединенному каталогу «Пресса России» (индекс Е29460)

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).

Свидетельство о регистрации:

ПИ № ФС 77-67657 от 10 ноября 2016 г.

Учредитель (издатель):

ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»
302028, г. Орел, ул. Октябрьская, 12

В журнале публикуются результаты научных исследований по экономике и управлению. Журнал адресован научным работникам, профессорско-преподавательскому составу учебных заведений, аспирантам и студентам, которые интересуются новейшими результатами фундаментальных и прикладных исследований по различным отраслям и направлениям экономических наук.

Перед публикацией все присланные материалы подлежат обязательному рецензированию. Копии рецензии или мотивированного отказа направляются авторам (без указания сведений о рецензенте). Рецензии хранятся в редакции журнала в течение 5 лет и могут быть предоставлены в Министерство науки и высшего образования Российской Федерации при поступлении в редакцию соответствующего запроса.

При перепечатке ссылка на издание обязательна

Редакция журнала «Экономическая среда»:
302028, г. Орел, ул. Октябрьская, 12
Телефон: +7 (4862) 255037;
e-mail: economicsreda@mail.ru

Подписано в печать 12.11.2020 г.
Дата выхода в свет 17.11.2020 г.
Заказ № 39. Формат 60x84 $\frac{1}{8}$
Усл. печ. л. 14,0. Тираж 1000 экз.

© ОрелГУЭТ, 2020

Цена свободная

Отпечатано с готового оригинал-макета
на полиграфической базе ОрелГУЭТ
302028, г. Орел, ул. Октябрьская, 12

Главный редактор:

Парушина Н.В. доктор экономических наук, профессор
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»

Редакционный совет:

Агаркова Л.В. доктор экономических наук, профессор
ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»

Богатая И.Н. доктор экономических наук, профессор
ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

Воробьева Е.И. доктор экономических наук, профессор
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»

Глотко А.В. доктор экономических наук, доцент
ФГБОУ ВО «Горно-Алтайский государственный университет»

Зенкина И.В. доктор экономических наук, доцент
ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Карлина Е.П. доктор экономических наук, профессор
ФГБОУ ВО «Астраханский государственный технический университет»

Кузнецова А.Р. доктор экономических наук, доцент
ГАНУ «Институт стратегических исследований Республики Башкортостан»

Лазаренко А.Л. доктор экономических наук, профессор
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»

Лочан С.А. доктор экономических наук, профессор
ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

Лытнева Н.А. доктор экономических наук, профессор
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»

Нижегородцев Р.М. доктор экономических наук, профессор
ФГБУН Институт проблем управления им. В.А. Трапезникова РАН

Пласкова Н.С. доктор экономических наук, профессор
ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

Проняева Л.И. доктор экономических наук, профессор
Среднерусский институт управления – филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»

Рудакова О.В. доктор экономических наук, профессор
Среднерусский институт управления – филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»

Симченко Н.А. доктор экономических наук, профессор
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»

Сироткина Н.В. доктор экономических наук, профессор
ФГБОУ ВО «Воронежский государственный технический университет»

Цёхла С.Ю. доктор экономических наук, профессор
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»

Чеглакова С.Г. доктор экономических наук, профессор
ФГБОУ ВО «Рязанский государственный радиотехнический университет имени В.Ф. Уткина»

Чекулина Т.А. доктор экономических наук, доцент
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»

Шманев С.В. доктор экономических наук, профессор
ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Юрзинова И.Л. доктор экономических наук, профессор
ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Ответственный редактор:

Жучков А.А. кандидат технических наук, доцент
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»

Технический редактор:

Лисичкина Н.В. кандидат экономических наук, доцент
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»

Литературный редактор:

Зайцева Н.Н. старший преподаватель
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»

Переводчик:

Лепешкина Г.Г. старший преподаватель
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

- Марченкова Л.М.**
Потребительский рынок товаров и услуг и его роль в современных условиях 4
- Симченко Н.А., Нагорный С.В.**
Экономика совместного потребления и развитие цифрового общества: концептуальный дискурс 10

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ

- Виленская Е.В., Сергеева И.И.**
Smart-решение в сфере ЖКХ для обеспечения безопасности и комфортного проживания 17
- Савина А.Г., Малявкина Л.И., Савин Д.А.**
Конкурентные преимущества и проблемы внедрения отечественных информационных систем управления проектной деятельностью 26

ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

- Букреев И.А.**
Формирование и развитие конкурентных преимуществ туристско-рекреационной отрасли региона Большая Ялта 34
- Трунова Т.А.**
Организационно-методические аспекты контрактной системы в управлении государственными закупками 43
- Цёхла С.Ю., Карлов Л.С.**
Межотраслевая кооперация и взаимодействие в развитии сельского туризма 50

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

- Подколзина И.М.**
Вызовы и угрозы экономической безопасности Российской Федерации в условиях пандемии 56

ФИНАНСЫ, ОЦЕНОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И СТРАХОВАНИЕ

- Агаркова Л.В., Агарков В.В.**
Управление финансовой устойчивостью страховой компании 62
- Глотова И.И., Томилина Е.П., Максимова Е.В.**
Страховой рынок России в современных условиях 70
- Парушина Н.В., Лозовой М.В., Демешкевич А.А., Колосинская А.С.**
Внутренний аудит как способ повышения эффективности и качества финансов в организациях 78
- Углицких О.Н., Клишина Ю.Е.**
«Зеленые» облигации: российский и мировой опыт 85

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

- Клишина Ю.Е., Углицких О.Н.**
Оценка последствий внедрения целевого капитала в практику деятельности российских некоммерческих организаций 91
- Лытнева Н.А., Клычкова Ю.Н.**
Способы и приемы анализа и прогнозирования финансового состояния для управления предприятием 99
- Чеглакова С.Г., Скрипкина О.В.**
Финансовые инструменты оценки инвестиционного климата 107

- УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ МАТЕРИАЛОВ** 114

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 339.1

DOI: 10.36683/2306-1758/2020.03/4-9

Марченкова Л.М.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК ТОВАРОВ И УСЛУГ И ЕГО РОЛЬ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Марченкова Лилия Михайловна; кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой экономической теории и мировой экономики; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, Октябрьская ул., д. 12; e-mail: marchenkova.lilya@yandex.ru

Потребительский рынок играет особую роль в экономике любой страны. Все важнейшие хозяйственные процессы протекают на рынке. От качества функционирования потребительского рынка зависит благосостояние регионов страны и их конкурентоспособность. В статье анализируется потребительский рынок товаров и услуг. Рассмотрев состояние и динамику развития потребительского рынка товаров и услуг, мы выявили особенности его развития в стране и регионах.

Ключевые слова: рынок, потребительский рынок, развитие, регулирование, динамика.

Marchenkova L.M.

CONSUMER MARKET OF GOODS AND SERVICES AND ITS ROLE UNDER MODERN CONDITIONS

Marchenkova Lilia Mikhailovna; candidate of economic sciences, associated professor; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: marchenkova.lilya@yandex.ru

Consumer market plays an important role in the economy of any country. All major economic processes take place in the market. Well-being of the regions of the country and their competitiveness depend on the functioning quality of the consumer market. In the article consumer market of goods and services is considered. The state and dynamics of the market development having been considered, its development features in the country and regions were revealed.

Keywords: market, the consumer market, development, regulation, dynamics.

В настоящее время экономика развитых стран является рыночной. Рынок выступает важнейшим компонентом рыночной экономики и имеет множество определений. В экономике понятие «рынок» представляет собой совокупность условий, согласно которым покупатели и продавцы товара и услуги взаимодействуют друг с другом с целью покупки или продажи этого товара и услуги [4]. Кроме того, под рынком можно понимать специфическую среду, где происходит взаимодействие спроса и предложения, а также сферу, где протекают хозяйственные процессы.

В экономической литературе существует множество критериев для характеристики структуры и системы рынка, а также его классификации. Выделим некоторые из них.

1. По экономическому назначению различают:

- рынок товаров и услуг (потребительский рынок);
- рынок ценных бумаг;
- рынок рабочей силы;
- рынок информации;
- рынок научно-технических разработок и др.

2. По особенностям товарных групп различают:

- рынки товаров производственного назначения;
- рынки потребительских товаров (например, продовольствия);
- рынки сырья и материалов и т.д.

Также можно выделить:

- рынки товаров и услуг, т.е. рынки потребительского назначения, услуг, жилья и зданий непроизводственного назначения;
- рынки факторов производства, т.е. это рынки недвижимости, орудий труда, сырья и материалов, энергетических ресурсов, полезных ископаемых;
- финансовые рынки представляют собой рынки капиталов (инвестиционные рынки), кредитные, ценных бумаг, валютно-денежные рынки;
- рынки интеллектуального продукта, т.е. рынки инноваций, изобретений, информационных услуг, произведений литературы и искусства;
- рынки рабочей силы, где объектом купли-продажи являются услуги, выполняемые людьми.

Рассмотрим более подробно потребительский рынок товаров и услуг. Потребительский рынок товаров и услуг, как и обычный рынок, характеризуется взаимосвязью продавцов товаров и услуг и их покупателями. Потребительский рынок выполняет множество функций. Во-первых, он является инструментом развития потребительских ценностей и удовлетворения потребностей населения. Во-вторых, потребительский рынок обеспечивает товарно-денежное обращение. В-третьих, потребительский рынок выступает источником новых рабочих мест.

Можно представить множество видов рынка. Мы выделим по объекту товаров и услуг, предлагаемых потребителю:

- рынок потребительских услуг;
- рынок потребительских товаров.

Кроме того, потребительский рынок определяет сферу деятельности большого числа организаций и предприятий и воздействует на развитие других рынков. Товары, которые реализуются на рынке, могут быть продовольственными и непродовольственными. Достаточно широким является рынок продовольственных товаров, поскольку производители предлагают все более новый ассортимент товаров для удовлетворения быстро растущих потребностей потребителей. Таким образом, рынок продовольственных товаров имеет широкую классификацию. Так, например, можно выделить рынок молочной продукции, рынок хлебобулочной продукции, мясной рынок и т.д. Если говорить о рынке непродовольственных товаров, то он значительно шире рынка продовольственной продукции. Так, основные его виды включают: рынок мебели, одежды, обуви, посуды, компьютерной техники и т.д.

Обратимся к рынку потребительских услуг. Данный рынок также отличается большим разнообразием. Здесь можно выделить: рынок медицинских услуг, страховых услуг, парикмахерских услуг, услуг спорта, бани и т.д. Очень велика роль на потребительском рынке государства. Государство выступает, с одной стороны, регулятором рынка, с другой стороны, субъектом рыночных отношений [4]. Следует заметить, что потребительский рынок товаров и услуг каждый раз изменяется. Рынок может как набирать обороты, ускорять свое развитие, так и может давать сбой в своем развитии. На развитие потребительского рынка товаров и услуг влияют различные факторы. Это, например: инфляция, научно-технический прогресс, сезонные факторы, колебания инвестиций, экономическая политика государства и многие другие факторы. Сбои, происходящие на продовольственном рынке, меняют весь воспроизводственный процесс, что отрицательно сказывается на демографической политике и качестве жизни населения. В связи с этим главной целью государственного регулирования потребительского рынка товаров и услуг является обеспечение социальной направленности рынка товаров и услуг и его стабильности.

Целенаправленное воздействие со стороны государства на потребительский рынок направлено на повышение требований, предъявляемых к качеству выпускаемых и реализуемых в стране продуктов питания, что позволит не только обеспечивать жителей регионов полноценными продуктами питания, но и будет способствовать развитию здоровой конкуренции.

Государство выделило ряд приоритетных направлений развития потребительского рынка товаров и услуг:

1. Развитие торговой инфраструктуры с использованием различных форматов торговли с целью обеспечить население социально значимыми продуктами. В рамках данного мероприятия необходимо предоставить равные возможности для беспрепятственного открытия и ведения бизнеса субъектам торговой деятельности любых размеров (малых, средних, крупных) вне зависимости от выбранного торгового формата.

2. Переориентация потребителей на продукцию местных сельхозпроизводителей. Для этого необходимо:

- облегчить условия вхождения региональных производителей в торговые сети, а также стимулировать развитие субъектов торговой деятельности малых и средних размеров;

- дальнейшее развитие ярмарочной торговли на оборудованных и оформленных торговых площадках и обеспечение ее перевода в капитальные здания торговли на розничных рынках, обеспечивающих население регионов продовольственными товарами по ценам производителя;

- развитие логистической инфраструктуры, включая строительство оптово-распределительных центров поставок, осуществляющих прием, хранение, предпродажную подготовку и формирование партий товаров для отгрузки хозяйствующим субъектам, осуществляющим оптовую и (или) розничную торговлю продовольственными товарами.

Изучив состояние потребительского рынка еще 5-10 лет назад, можно заметить, что образ потребления населения кардинально изменился. Рост располагаемого дохода населения, доступность кредитных продуктов способствовали росту потребительского спроса. Вслед за ростом потребительского спроса компании потребительского сектора расширили ассортимент продукции, увеличили количество предоставляемых услуг, повысили их качество. В настоящее же время можно отметить снижение реальных доходов населения, что привело к снижению потребительского спроса или росту спроса на товары низшего качества.

Так, динамику реальных располагаемых доходов населения, реальной заработной платы, оборота розничной торговли, ИПЦ в России в % в 2015-2019 гг. можно проследить на рисунке 1.

Из рисунка 1 видно, что в первом полугодии 2019 г. реальные располагаемые доходы сократились на 0,3% в годовом выражении. Реальные располагаемые доходы населения в 1-ом квартале 2019 г. снизились на 1,8% в годовом выражении, во 2-ом квартале произошел рост на 1,0% в годовом выражении, в 3-ем и 4-ом кварталах прослеживается рост показателя на 3,1% и 1,1% соответственно. Объяснить рост реальных располагаемых денежных доходов можно тем, что уровень инфляции достиг своего максимума. Розничный товарооборот в 2019 году растет, однако темпы роста несколько замедлились по сравнению с показателями предыдущего года. По итогам 2019 года товарооборот вырос на 1,6%, что на 1,2 п.п. ниже, чем в 2018 году. Это обусловлено замедлением роста потребительского спроса со стороны населения в связи со слабой динамикой реальных располагаемых денежных доходов, а также ужесточением правил потребительского кредитования. В 2019 году Банк России ввел в регулирование показатель долговой нагрузки (далее – ПДН) и с октября 2019 г. надбавки к коэффициентам риска устанавливаются в зависимости от уровня ПДН и полной стоимости кредита.

Обратимся к анализу потребительского рынка в 2020 году. Посмотрим, как повлияла пандемия на функционирование потребительского рынка товаров и услуг.

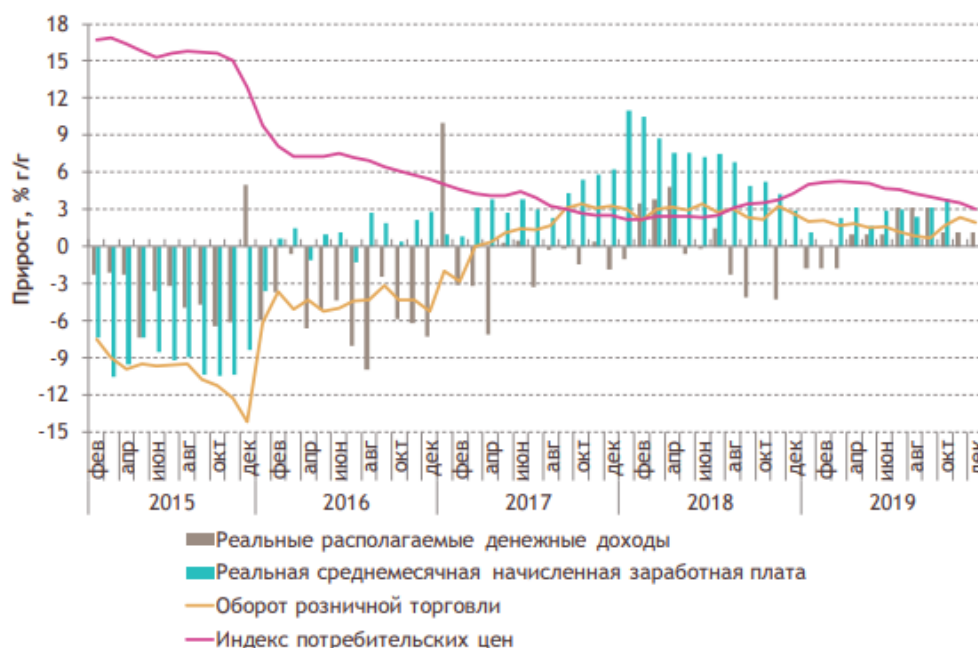


Рисунок 1 – Динамика реальных располагаемых доходов населения, реальной среднемесячной заработной платы, реального оборота розничной торговли и ИПЦ в России, в %, в 2015-2019 годы [1]

По предварительным данным, полученным в ходе опроса различных компаний, снижение выручки в 2020 году ожидают 44% респондентов (рис. 2). При этом отметим, что 35% компаний прогнозируют, что доля продаж со скидками и в рамках промоакций по итогам 2020 года превысит 50%.

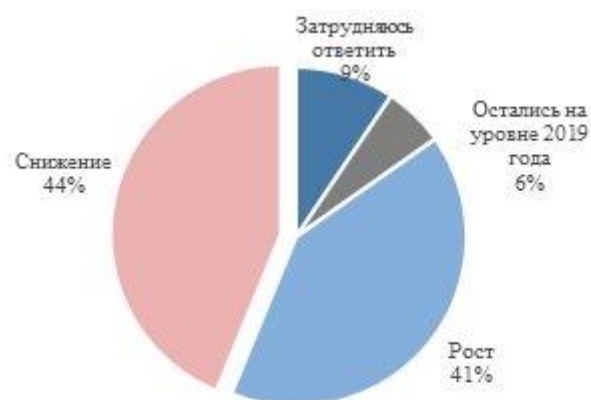


Рисунок 2 – Данные по ответам на вопрос: «Как изменятся продажи вашей компании в 2020 году?»

Распространение коронавируса в значительной степени повлияло на потребительский рынок. Очень большие издержки несут такие виды рынков, как туризм, кафе и рестораны, салоны красоты и парикмахерские, концерты и прочие массовые развлекательные мероприятия. Однако некоторые сегменты рынка ощущают рост потребительской активности. Это, прежде всего, интернет-магазины, сервисы доставки (еда, рестораны и т. д.), образовательные и развлекательные сервисы, банковские дистанционные услуги и страхование. Хотелось бы отметить, что некоторые магазины продовольственных товаров демонстрируют рост выручки.

Так, «Магнит» объявил о росте розничной выручки на 17,6% (8,9% в I кв. 2019 года), впервые обогнав по темпам роста X5 Retail Group, выручка которой выросла на 15,9% (15,3% в I кв. 2019 года). На фоне ужесточения режима самоизоляции потребительский рынок столкнулся с новыми изменениями в покупательском поведении. Так, если со второй декады марта по первую декаду апреля 2020 года наблюдался повышенный спрос на товары первой необходимости и длительного хранения, то уже во второй декаде апреля 2020 года потребительский трафик начал сокращаться. В настоящее же время потребители намереваются тратить меньше. Так, по данным опроса, потребители планируют сократить расходы при походе в торговые центры на 47%, услуги отдыха и развлечений сократятся на 40%, кинотеатры – на 34%, рестораны на – 34%, СПА-салоны – на 36%. Поэтому становится очевидным роль государства в поддержке функционирования потребительских рынков, в том числе региональных [2].

Отметим, что такие тенденции, как замедление роста доходов населения, продолжают играть большую роль в розничной торговле. Поскольку продуктовые дискаунтеры и магазины у дома способны обеспечить своим потребителям максимальную экономию при минимуме потраченного времени, то доля таких магазинов начинает значительно расти. Значение продовольственных магазинов меньшего формата будет увеличиваться за счет того, что они доступнее и более удобны для посещения. Интернет-торговля продолжает играть важную роль в будущем как малого, так и крупного бизнеса. Интернет-магазины (маркетплейсы), на площадках которых размещаются сторонние продавцы, являются лидерами розничной торговли в интернете и продолжают увеличивать свою долю. Обратимся к статистике. Так, объем розничной торговли через интернет в 2016 году составил 9% мировых розничных продаж, а в 2021 году ожидается его увеличение до 13%. Кроме того, в 2016 году глобальная доля продаж через mobile составила 44% от объема розничных продаж в интернете, и эта цифра может увеличиться до 55% от объема интернет-продаж в 2021 году. В настоящее время в связи с пандемией увеличение доли онлайн-покупок является не единственным изменением в покупательском поведении. Так, по оценкам экспертов, 40% респондентов во время карантина попробовали новый бренд или начали покупать в новой розничной сети; при онлайн-покупках значительно возросла важность таких факторов, как подробные описания, качественные фотографии товаров и наличие отзывов. При заказе продуктов питания и бытовой химии важными факторами становятся ширина ассортимента (58% и 57%, соответственно), скорость доставки (56% и 50%) и программа лояльности (37% для обеих товарных категорий) (рис. 3).

На что вы обращаете внимание, когда выбираете, в каком онлайн-магазине купить продукты питания?



На что вы обращаете внимание, когда выбираете, в каком онлайн-магазине купить бытовую химию?



Источник: исследование Яндекс «FMCG: эффекты самоизоляции». Россия, июнь 2020. Опрос на Яндекс.Взгляде.

Рисунок 3 – Факторы, играющие ключевую роль при покупке в онлайн-магазине [3]

Необходимо отметить, что сегодняшние покупатели все чаще обращают внимание на состав приобретаемых продуктов, так как при выборе товаров в интернет-магазине изучать состав гораздо удобнее, чем у полки супермаркета. Очень важным преимуществом онлайн-покупок для пользователей является возможность совершения заказов в любое время, из любого удобного места. Все это заставляет руководителей компаний увеличивать вложения на развитие онлайн-каналов. Так, например, все крупные ритейлеры и предприниматели предпринимают те или иные шаги для усиления каналов онлайн-продаж, расширения сети и улучшения сервиса доставки товаров:

– «Перекресток» запустил сеть продуктомагов, в которых можно забрать заказ, оформленный онлайн.

– «Лента» открыла официальный интернет-магазин на AliExpress.

– «ВкусВилл» анонсировал хакатон для поиска новых идей для улучшения доставки.

– «Азбука Вкуса» открыла первый магазин без касс и продавцов.

– 5Post (сервис доставки из интернет-магазинов от X5 Retail Group) открыл 2 новых распределительных центра, охватил еще 100 населенных пунктов и увеличил количество пунктов выдачи заказов в магазинах «Пятерочка» до 9500.

– «СберМаркет», запущенный в сентябре 2019 года, охватил все регионы РФ, потеснил бессменного лидера рынка онлайн-доставки продуктов – «Утконос» – и уже дышит в спину новому лидеру – X5 Retail Group.

Таким образом, функционирование регионального потребительского рынка товаров направлено на максимальное удовлетворение потребностей населения данной территории в товарах на основе максимального использования товарно-денежных отношений через рыночные механизмы взаимодействия спроса и предложения и обеспечение эффективного функционирования регионального воспроизводственного процесса.

Потребительский рынок – это важнейший инструмент, влияющий на повышение уровня жизни регионов и страны в целом. Основными задачами регулирования и развития потребительского рынка являются следующие:

– обеспечение разнообразного потребительского спроса необходимым ассортиментом товаров и услуг;

– обеспечение и защита низодоходных слоев населения и удовлетворение их потребностей разнообразным ассортиментом товаров и услуг;

– ценовая доступность товаров и услуг;

– внедрение новых технологий и новых форм и методов обслуживания покупателей;

– создание добросовестной конкуренции, недопущение монополизации рынка;

– защита прав потребителей, обеспечение доступности и безопасности продукции.

Список источников:

1. Динамика потребительских цен: итоги 2019 года // Бюллетень о текущих тенденциях Российской экономики. – 2020. – №57. – URL: https://ac.gov.ru/uploads/2-Publications/rus_jan_2020.pdf (дата обращения: 25.03.2020).

2. Новая реальность российского потребительского рынка на фоне пандемии COVID-19 и прогноз. – URL: <https://www.shopolog.ru/metodichka/kompanii-i-rynki/novaya-real-nost-rossiyskogo-potrebitel-skogo-rynka-na-fone-pandemii-covid-19> (дата обращения: 25.03.2020).

3. Новый взгляд на розничную торговлю: 2020 – старт новой эры ритейла? – URL: <https://vc.ru/trade/156248-novyy-vzglyad-na-rozничnuyu-torgovlyu-2020-start-novoy-ery-riteyla>.

4. Понятие потребительского рынка товаров (услуг) и характеристика его составляющих. – URL: https://studopedia.ru/18_30829_ponyatie-potrebitelskogo-rinka-tovarov-uslug-i-harakteristika-ego-sostavlyayushchih.html (дата обращения: 25.03.2020).

5. Потребительский рынок. – URL: http://invest-orel.ru/articles-obl/potrebitelskiy_rynok (дата обращения: 25.03.2020).

6. Российская экономика в 2014 году. Тенденции и перспективы. (Вып. 36) / В. Май, А. Божечкова, А. Кнобель и др. – М.: ИЭПП, 2015.

7. Основные показатели развития торговли в г. Орле. – URL: <http://www.orel-adm.ru/ru/activity/torgovlya-i-potrebitelskiy-rynok-v-tsifrah/> (дата обращения: 25.03.2020).

Симченко Н.А., Нагорный С.В.

**ЭКОНОМИКА СОВМЕСТНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ И РАЗВИТИЕ
ЦИФРОВОГО ОБЩЕСТВА: КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ДИСКУРС**

Симченко Наталия Александровна; доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой экономической теории; ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»; РФ, 295007, Республика Крым, г. Симферополь, просп. академика Вернадского, д. 4; e-mail: natalysimchenko@yandex.ru

Нагорный Стас Викторович; аспирант кафедры экономической теории; ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»; РФ, 295007, Республика Крым, г. Симферополь, просп. академика Вернадского, д. 4; e-mail: ssmohawka@gmail.com

Динамичное развитие цифровой экономики обуславливает актуальность развития цифрового общества под воздействием экономики совместного потребления. В статье авторы исследуют сущностные характеристики концептуального дискурса взаимосвязи экономики совместного потребления и развития цифрового общества. Перспективным методом решения поставленной проблемы является использование институционального подхода к исследованию современных трендов цифрового общества. Цифровая экономика является не только основой для создания новых бизнес-моделей, качественных цифровых изменений в бизнес-моделях, но и влияет на фундаментальные основы формирования новой цифровой цивилизации. Экономика совместного потребления оказывает значительное воздействие на развитие цифрового общества посредством влияния совокупности функций социальных и экономических институтов, что приводит к их трансформации. Развитие институтов стимулирует снижение транзакционных издержек, что, несомненно, важно для всей цифровой экономики.

Ключевые слова: цифровая экономика, экономика совместного потребления, цифровое общество, институты, функции институтов.

Simchenko N.A., Nagorny S.V.

**ECONOMY OF JOINT CONSUMPTION AND DIGITAL SOCIETY DEVELOPMENT:
CONCEPTUAL DISCOURSE**

Simchenko Natalia Alexandrovna; doctor of economic sciences, professor; V.I. Vernadsky Crimean Federal University; 4 Vernadskogo Avenue, Simferopol, Republic of Crimea 295007, Russian Federation; e-mail: natalysimchenko@yandex.ru

Nagorny Stas Viktorovich; PhD student; V.I. Vernadsky Crimean Federal University; 4 Vernadskogo Avenue, Simferopol, Republic of Crimea 295007, Russian Federation; e-mail: ssmohawka@gmail.com

The dynamic development of digital economy determines the urgency of digital society development under the influence of the economy of joint consumption. In the article, the authors explore the essential characteristics of the conceptual discourse of the relationship between the economy of joint consumption and digital society development. A promising method for solution of this problem is to use institutional approach to the study of modern digital society trends. Digital economy is not only the basis for creating new business models and qualitative digital changes in the business models, but it also affects the fundamental basis of new digital civilization. The development of joint consumption has a significant impact on the development of the digital society through the influence of a set of functions of social and economic institutions that leads to the transformation of social and economic institutions. The institutions development leads to reduction of transactional costs, which is undoubtedly a significant effect of the digital economy development.

Keywords: digital economy, joint consumption economy, digital society, institutions, institutions functions.

Динамичное развитие цифровой экономики и вследствие этого цифрового общества предполагает не только переосмысление инструментов экономического развития России в ближайшие годы, но и обновление ряда связанных с этим социокультурных процессов, в частности, экономики совместного потребления, отражающей актуальные вызовы цифровизации.

Цифровое общество, или общество будущего, рассматривается как результат реализации концепции информационного общества, однако его специфика требует описания, осмысления и этического регулирования. Отличие нового этапа заключается в том, что спецификой информационного общества стала изменившаяся роль информации как в сфере материальной деятельности, так и в сфере человеческих отношений и духовной жизни. Для цифрового общества ключевой характеристикой является не сама информация, а электронно-цифровой метод ее хранения и распространения, электронно-цифровое посредничество любых социальных отношений.

Вообще термин «цифровая экономика» впервые был использован в 1995 году канадским профессором Д. Тапскоттом в книге «Цифровая экономика: обещание и опасность в эпоху сетевой разведки» [20], а также американским ученым Дж. Негропonte, который исследовал роль информации и цифровых технологий в экономике и жизни общества [21]. На фоне многочисленных определений цифровой экономики наиболее приемлемым, на наш взгляд, с точки зрения собирательности сущностей цифровизации является определение А.В. Воронцовского. «Цифровая экономика представляет собой форму организации экономической деятельности людей, основанная на цифровых и электронных технологиях и непосредственно реализуемая через электронную коммерцию, облачные технологии, цифровые платформы и сетевой бизнес. Она включает сервисы по предоставлению онлайн-услуг, интернет-магазины, информационные сайты, сетевые сообщества и другие формы, позволяющие извлекать доход путем обработки и предоставления информации, а также посредством цифровизации производимых товаров и услуг», – пишет ученый [22, с. 190].

Различные исследования демонстрируют важность применения технологий искусственного интеллекта и робототехники, которые могут способствовать развитию цифрового общества: Ф. Кавалло [7], Д. Конти [9], И. Педерсон [16]. Развитие цифрового общества на основе цифровых навыков считается ключевой компетенцией XXI века, что описано в трудах Б. Бэлсмаера [2], К. Купера [10], М. Кларо [8], А. Херберта [14], С. Уайлда [18].

Анализ взглядов на современную науку как базис использования больших данных широко представлен в трудах А. Агеева [1], С. Бермана [3], А. Бернарда [4], А. Бисина [6], А. Ризка [17], А. Эльрагала [11], М. Фрикке [12], Г. Головенчик [13], Р. Китчина [15] и др.

Взаимоувязанность исследования понятия экономики совместного потребления (или «шеринговой» экономики) и цифрового общества наглядно прослеживается в работе И.Д. Бекмурзаева и С.Д. Хажмурадовой [19]. Авторами дано определение понятия «шеринговая экономика» как «информационная социэкономическая модель, основанная на совместном потреблении человеческих и материальных ресурсов. Необходимость экономии ресурсов является завершающим мотивом развития шеринговой экономики. Существующие темпы потребления неизбежно приведут к истощению существующих запасов уже в XXI веке» [19, с. 34].

Совместное потребление рассматривается как новая культура и основа новой модели экономики, в рамках которой признается преимущество модели временного пользования объектом, находящимся в общем доступе, или принадлежащим другому лицу, или бывшим в употреблении ранее, над приобретением нового объекта в собственность. Данная модель способна изменить бизнес, потребительское поведение и стиль нашей жизни в целом.

Отметим, что развитие экономики совместного потребления приводит к трансформации социальных институтов, которые могут как ускорять, так и ограничивать темпы развития экономической системы. Значение институциональной среды для развития экономики совместного потребления трудно переоценить. Традиционно институциональная среда рассматривается как совокупность институтов, влияющих на структуризацию социальных отношений между экономическими агентами. Институциональная среда представляет собой, с одной стороны, сложную упорядоченную систему базовых и инфраструктурных экономических институтов, создающих условия для общественного воспроизводства через формирование общеобязательных правил и механизмов их поддержания, с другой стороны, систему отношений

между экономическими субъектами и институтами по поводу удовлетворения потребностей экономических субъектов в институтах и институциональных механизмах. Институциональная среда владеет рядом свойств, среди которых стоит выделить такие, как целостность, устойчивость, иерархичность, неоднородность.

Функционирование институциональной среды непосредственно связано с особенностями развития институциональной инфраструктуры. Выделим следующие составляющие институциональной инфраструктуры:

- институты распространения информации об услугах потребительского и производственного характера;
- защита прав интеллектуальной собственности;
- защита правомочий собственности, а также контроль за надлежащим исполнением контрактных обязательств.

Исходя из вышеизложенного, под институциональной средой будем понимать упорядоченную совокупность институтов, которые определяют ограничения для экономических агентов в процессе принятия ими инновационных управленческих решений. Особенности функционирования институциональной среды определяются взаимной поддержкой институтов, которая обеспечивается путем выполнения ими соответствующих функций.

Под функциями институтов, как правило, понимают их деятельность, которая способствует сохранению стабильности в обществе. Рядом с этим дисфункции – это деятельность институтов, которая делает невозможным удовлетворение потребностей инновационной системы и приводит к ее разрушению. Дисфункция возникает, если деятельность инновационного института характеризуется ориентацией не на общество, а на самообеспечение. Совокупность социальных функций различных институтов формирует общие функции.

Отметим, что развитие взаимосвязей между формальными и неформальными институтами является одним из ключевых факторов институциональной динамики, поскольку нуждается не только в формировании, но и восприятии правил и норм, принятых в обществе. Формальные ограничения, правила и институты возникают по большей части на принципах уже существующих неформальных правил и механизмов, которые обеспечивают их выполнение.

Институты макро- и мезоэкономического уровней – это внешние институты, поскольку не могут корректироваться непосредственно менеджментом и собственниками предприятий и зависят от действий правительства и руководителей крупных диверсифицированных компаний.

Институты макро- и мезоэкономического уровней играют значительную роль в процессе развития *sharing economy*. Роль институтов макроуровня, прежде всего государства, объясняется его статусом как регулятора государственной инновационной политики и реформатора институциональной среды. В частности, основной задачей государства является реализация такой инновационной политики, которая бы способствовала росту научно-технологического потенциала, улучшению благосостояния населения и инновационного климата в государстве.

Институт законодательства активизирует управленческую роль государства и его влияние на развитие инновационно-ориентированной рыночной экономики; способствует усовершенствованию государственных инновационных технологий на различных экономических уровнях. Среди институтов макроуровня особую роль играют также такие институты, как налоговая система, рынок труда, социальное партнерство, система социальной защиты. Роль налоговой системы как важного экономического института заключается в обеспечении внедрения налоговых льгот, целевых субсидий для стимулирования развития инновационной деятельности субъектов хозяйственной деятельности.

Ключевую роль в обеспечении взаимодействия государства и бизнеса играет институт социального партнерства, который направлен на формирование механизмов согласования общественных интересов, способных гарантировать инновационное развитие государства, предотвращать масштабные внутренние потрясения и вызовы.

Среди институтов мезоуровня следует обратить особое внимание на институт социальной ответственности бизнеса. Обеспечение корпоративной социальной ответственности является важнейшим фактором успешной реализации инновационной политики организации, что, в свою очередь, предопределяет формирование инновационного общества.

Выделим следующие функции институциональной среды:

1. Познавательная функция. Институты обеспечивают существование происходящих в хозяйственной жизни общества процессов и явлений, образуют систему экономических взглядов на социум.

2. Практическая функция. Она проявляется в определении теоретических выводов и анализе их достоверности через экономическую деятельность, поиске эффективных форм и способов управления экономическими процессами, создании адекватной структуры хозяйствования на всех экономических уровнях.

3. Интегрирующая функция. Экономические институты способствуют реализации субъектов как индивидов социального производства, облегчают налаживание экономических контактов, обеспечивают экономию за счет транзакционных издержек. Понижение уровня неопределенности внешней системы, обеспечиваемое существованием институтов, позволяет планировать и прибегать к долгосрочным инвестициям, создавая большую стоимость. Средства, сэкономленные на исследовании и предсказании поведения субъектов, могут быть использованы в экономических целях. В условиях же неопределенной среды при отсутствии действующих институтов экономические контрагенты не только сталкиваются с пониженной ожидаемой выгодой от будущих инвестиций, но и вынуждены расходовать дополнительные средства на меры предосторожности при осуществлении экономических мероприятий, например, на страхование.

Из интегрирующей функции вытекает следующая, которая является одной из основных – сокращение транзакционных издержек. Свое исследование Р. Коуз начал с анализа двух, по его словам, ключевых институтов, наиболее существенных для экономической теории – фирмы и рынка, характеризующих институциональную структуру экономической системы [23]. Известно, что рынок обеспечивает свободу, а фирма, соответственно, ее ограничивает. Для успешного существования на рынке предприниматель обязан иметь достоверную информацию, которая требует значительных транзакционных издержек. Следовательно, транзакционным издержкам принадлежит центральная роль в анализе экономических институтов [23].

Институты являются способом снижения транзакционных издержек. Экономические субъекты стремятся уменьшить собственные издержки и увеличить прибыль. Главная идея снижения транзакционных издержек – уменьшение неопределенности экономической системы и соблюдение прав собственности при помощи устойчивых правил поведения. Эти правила поведения и есть институты. В результате высокой степени согласованности институциональных структур транзакционные издержки будут минимизироваться. В случае, когда транзакционные издержки растут, для их снижения целенаправленно создаются различные нестандартные модели экономических институтов, которые способствуют снижению транзакционных издержек. Данный подход к использованию эффективности транзакций институтов объясняет низкую эффективность использования в отдельной стране экономических институтов, положительно показавших себя в других государствах.

4. Информационная функция. Она заключается в накоплении, отборе и передаче информации в пространстве и времени. Осуществляя информационную функцию, экономические институты обеспечивают непрерывность воспроизводства социума. Информированность контрагентов о содержании института, регулирующего поведение, является условием координации экономической деятельности субъектов. Если один из контрагентов знает, как необходимо вести себя при тех или иных обстоятельствах, а другой – нет, координация будет нарушена, вследствие чего участники взаимодействия понесут непроизводственные издержки. Эффективно действующие институты усиливают информированность участников сделок о состоянии рынка и

экономики в целом и тем самым минимизируют издержки на серфинг информации, рационализируют деятельность экономических субъектов.

5. Регулирующая функция. Данная функция заключается в том, что экономические институты направляют деятельность экономических индивидов в русло, наиболее полезное для экономики в целом и пытаются замедлить или остановить вовсе деятельность субъектов, приносящую негативные последствия. Институты как основа норм и правил в обществе создают видимость безопасности и уверенности индивида в гарантированности его прав и свобод. В результате применяются материальные и интеллектуальные ресурсы людей для использования с наибольшей эффективностью.

В рамках регулирующей можно отметить координирующую и распределительную функции. Координирующая функция проявляется в уменьшении доступа к ресурсам и разнообразии способов их использования. Ограничивая возможные варианты действий и направления поведения или даже предписывая только один допустимый способ действия, институты также регулируют поведение экономических агентов, оказавшихся в ситуации, характеризуемой условиями приложения соответствующей действительной нормы. Анализ содержания института, действующего в определенной ситуации, дает каждому из экономических субъектов, находящихся в ней, знание о том, как необходимо вести себя контрагенту. Исходя из этого, индивиды могут и, скорее всего, будут применять собственную линию поведения, учитывая ожидаемые действия противоположной стороны, что и означает применение координации в их поступках.

Осуществление институтами функции координации действий экономических субъектов создает и обуславливает появление координационного эффекта. Его суть заключается в обеспечении экономии для экономических агентов за счет издержек изучения и прогнозирования поведения других контрагентов, с которыми они сталкиваются в определенных ситуациях. В действительности, если правила строго выполняются, нет нужды затрачивать особые усилия на то, чтобы предугадать, как поведут себя индивиды: круг их вероятных поступков очерчен действующим институтом. Следовательно, координационный эффект институтов осуществляется через снижение уровня неопределенности среды, в которой действуют экономические субъекты, и выступает одним из тех механизмов, через которые институты оказывают непосредственное воздействие на эффективность функционирования экономики.

Координирующее значение этих правил проявляется в том, что они ограничивают действительное поведение людей и таким образом делают его более предсказуемым. Стимулирующая роль правил связана с эффективной организацией транзакций, последствием которой является получение выгод от торговли. Следовательно, начальной точкой или «базовой единицей» неинституционального анализа является транзакция, а значение норм связывается с более эффективной организацией транзакций.

6. Культурная функция. Культурный контекст и институциональная среда создают набор возможных организационных альтернатив и тем самым определяют структуру и размер транзакционных издержек, в то время как организационные альтернативы различаются между собой видами транзакций, по отношению к которым они выступают в качестве наиболее подходящих механизмов менеджмента. Институты упорядочивают отношения между людьми и отбрасывают формы поведения, которые приведут к распаду, а следовательно, и к гибели человеческого социума. Таким образом, экономические институты согласовывают и координируют хозяйственную деятельность участников жизни общества.

Структура экономического взаимодействия между хозяйствующими субъектами упорядочивается, что позволяет им прогнозировать последствия осуществлённых действий. Главная роль, которую институты играют в обществе, заключается в уменьшении неопределенности путем установления устойчивой (хотя и не обязательно эффективной) структуры взаимодействия между людьми» [24]. Любой институт, снижая множество действительных способов действий, влияет на перераспределение ресурсов экономическими субъектами, выполняя распределительную функцию. На распределение ресурсов, издержек и выгод воздействуют не

только нормы и правила, содержанием которых является передача товаров и благ от одного контрагента другому, но и те, которые прямо не соприкасаются с этими вопросами [24].

Кроме специфических распределительных последствий, любой экономический и неэкономический институт характеризуется и общим «типовым» распределительным эффектом: ограничивая множество возможных вариантов действий, он непосредственно переключает ресурсы на их подмножество или, как минимум, максимизирует издержки осуществления запрещенных действий за счет включения в их состав будущего ущерба от применения наказания к нарушителям норм и правил.

7. Негэнтропийная (системообразующая) функция. Она проявляется в обеспечении устойчивости, максимизации уровня организованности экономики отдельного государства, способности в определенной мере нивелировать возникающие колебания изменения. Осуществление данной функции становится возможным благодаря тому, что взаимоотношения субъекта и институтов отличаются определенным и в то же время существенным неравноправием: осуществляя свою деятельность, порожденную потребностями, через какой-либо институт, индивид вынужден приспособить структуру своих потребностей и интересов или методы их удовлетворения к институциональным нормам, в то время как влияние отдельного субъекта на институты ничтожно мало. Это объясняет возможность выполнения институтами системообразующей функции [25].

8. Функция комплементарности. Институты дополняют друг друга, и необходимый экономический эффект достигается на основе тесных взаимосвязанных институциональных изменений. В развитой экономической системе экономические отношения характерны и для контактов между институтами, поскольку развитие экономики сопровождается борьбой между ними. Институты играют роль механизма координации действий хозяйствующих индивидов, которым не хватает рыночной координации. Последняя наталкивается на границы периода времени, за который происходит сопоставление затрат и результатов.

9. Воспитательная функция. Воспитательное действие института направлено на обособленный сектор общественного сознания – правосознание, установлены также цели такого воздействия. Воспитательное действие института включает в себя идеологический аспект, реализуемый в основном средствами социальной пропаганды и направленный на повышение общественной культуры. Через воспитательную функцию института передаются его ценности как элемента духовной культуры общества, а также навыки, правила общественного поведения.

Каждая из перечисленных выше социально-экономических функций институтов имеет свой собственный механизм регулирования, при помощи которого институт реализует свои экономические цели и задачи. Таким образом, экономический институт представляет собой проявление комплекса экономических, социальных, правовых и морально-этических отношений, осуществляющиеся на поверхности социальных явлений в виде деятельности отдельных индивидуумов и институциональных организаций.

Таким образом, развитие экономики совместного потребления оказывает значительное влияние на развитие цифрового общества посредством влияния совокупности функций социальных и экономических институтов [26]. Это приводит к трансформации социальных и экономических институтов. Развитие институтов приводит к снижению транзакционных издержек, что, несомненно, важно для всей цифровой экономики. Представленные функции институтов характеризуют базовые отношения регулирования между экономическими агентами относительно изменения характера совместного пользования правами собственности. Безусловно, перспективой дальнейших исследований является анализ влияния экономики совместного потребления на трансформацию экономического института собственности.

Список источников:

1. Ageev A., Averyanov M., Evtushenko S., Kochetova E. *Digital society: architecture, principles, vision // Economic strategies*. 2017. Vol. 1. pp. 114-125. URL: http://www.inesnet.ru/wp-content/mag_archive/2017_01/es2017-01-114-126_Ageev_Averyanov_Yevtushenko_Kochetova.pdf (accessed 14 June 2020).

2. Balsmeier B., Woerter M. Is this time different? How digitalization influences job creation and destruction, *Research Policy*. 2019. Vol. 48. Issue 8. art. no. 103765.
3. Berman S.J. Digital Transformation: Opportunities to Create New Business Models // *Strategy & Leadership*. 2012. Vol. 40. Issue 2, pp. 16-24. URL: <https://doi.org/10.1108/10878571211209314> (accessed 12 June 2020).
4. Bernard A.B., Jensen J.B. Exceptional exporter performance: Cause, effect, or both? // *Journal of International Economics*. 1999. Vol. 47. Issue 1.
5. Bernard A.B., Jensen J.B., Schott P.K. Trade costs, firms, and productivity // *Journal of Monetary Economics*. 2006. Vol. 53. Issue 5.
6. Bisin A. Introduction to economic analysis. New York : NYU, 2011. 257 p.
7. Robotic services acceptance in smart environments with older adults: User satisfaction and acceptability study / Cavallo F., Esposito R., Limosani R., Manzi A., Bevilacqua R., Felici E., Di Nuovo A., (...), Dario P. // *Journal of Medical Internet Research*. 2018. № 20 (9). art. no. e264. URL: <https://asset.jmir.pub/assets/121575115b5af23adfbe3f61e7322db3.pdf> (accessed 12 June 2020).
8. Assessment of 21st century ICT skills in Chile: Test design and results from high school level students / Claro M., Preiss D.D., San Martín E., Jara I., Hinojosa J.E., Valenzuela S., Cortes F., (...), Nussbaum M. // *Computers and Education*. 2012. Vol. 59. Issue 3. pp. 1042-1053.
9. Conti D., Di Nuovo S., Di Nuovo A. A brief review of robotics technologies to support social interventions for older users // *Smart Innovation, Systems and Technologies*. 2020. № 189. pp. 221-232.
10. Cooper K.M., Krieg A., Brownell S.E. Who perceives they are smarter? Exploring the influence of student characteristics on student academic self-concept in physiology // *Advances in Physiology Education*. 2018. Vol. 42. Issue 2. pp. 200-208. URL: <https://www.physiology.org/doi/pdf/10.1152/advan.00085.2017> (accessed 26 May 2020).
11. Elragal A., Klischewski R. Theory-driven or process-driven prediction? Epistemological challenges of big data analytics // *Journal of Big Data*. 2017. Vol. 4. Issue 1. art. no. 19. URL: <http://journalofbigdata.springeropen.com/> (accessed 16 April 2020).
12. Frické M. Big data and its epistemology // *Journal of the Association for Information Science and Technology*. 2015. Vol. 66. Issue 4. pp. 651-661. URL: <http://onlinelibrary.wiley.com/journal/10.1002/> (accessed 14 April 2020).
13. Golovenchik G. Digital economy as a new stage of globalization // *Digital transformation*. 2018. Vol. 1. Issue 2. pp. 26-36.
14. Herbert A. Data Analytics & Artificial Intelligence Trends in 2019. URL: <https://medium.com/datadriveninvestor/data-analytics-artificial-intelligence-trends-in-2019-1032c44d9ce8> (accessed 19 April 2020).
15. Kitchin R. Big Data, new epistemologies and paradigm shifts // *Big Data and Society*. 2014. Vol. 1. Issue 1.
16. Pedersen I., Reid S., Aspevig K. Developing social robots for aging populations: A literature review of recent academic sources // *Sociology Compass*. 2018. № 12 (6). art. no. e12585. URL: <http://onlinelibrary.wiley.com/journal/10.1111/> (accessed 16 June 2020).
17. Rizk A., Elragal A. Data science: developing theoretical contributions in information systems via text analytics // *Journal of Big Data*. 2020. Vol. 7. Issue 1.
18. Wild S., Schulze Heuling L. How do the digital competences of students in vocational schools differ from those of students in cooperative higher education institutions in Germany? // *Empirical Research in Vocational Education and Training*. 2020. Vol. 12. Issue 1.
19. Бекмурзаев И.Д., Хажмурадова С.Д. Шеринговая экономика как перспективная модель развития общества // *ФГУ Science*. 2019. № 3 (15). С. 34-39.
20. Tapscott D. Qe Digital Economy: Promise and Peril In Qe Age of Networked Intelligence. McGrawHill, 1995. 368 p.
21. Negroponte N. Being Digital. New York : New York Vintage Books, 1995. 255 p.
22. Воронцовский А.В. Цифровизация экономики и ее влияние на экономическое развитие и общественное благосостояние // *Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика*. 2020. Т. 36. Вып. 2. С. 189-216. URL: <https://doi.org/10.21638/spbu05.2020.202>.
23. Coase R.H. The Nature of the Firm // *Economica*. 1937. Vol. 4 (16). pp. 386-405.
24. North D.C. Institutions and Economic Growth: An Historical Introduction // *World Development*. 1989. Vol.17. no.9. pp. 1319-1332.
25. Симченко Н.А., Пискун Е.И. Институциональная основа оценки структуры социального капитала города // *Ученые записки Крымского инженерно-педагогического университета*. 2019. № 4 (66). С. 218-223.
26. Симченко Н.А., Нагорный С.В. Содержание концепта «экономика совместного потребления» // *Тенденции развития интернет и цифровой экономики : труды III Всероссийской с международным участием научно-практической конференции (Симферополь-Алушта, 4-6 июня 2020 г.)*. – Симферополь: ИП Зуева Т.В., 2020. – С. 74-75.

Виленская Е.В., Сергеева И.И.

SMART-РЕШЕНИЕ В СФЕРЕ ЖКХ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ И КОМФОРТНОГО ПРОЖИВАНИЯ

Виленская Елена Валерьевна; специалист отдела информационного взаимодействия; Межрайонная ИФНС России №9 по Орловской области; РФ, 302030, г. Орел, ул. Герцена, д. 20; e-mail: elena.vilenskaya@yandex.ru

Сергеева Инна Ивановна; кандидат экономических наук, доцент кафедры математики, информатики и информационных технологий; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, Октябрьская ул., д. 12; e-mail: inchiksergeeva@yandex.ru

ИТ-сфера проникает во все сферы жизни людей, а новые технологии открывают принципиально другие возможности. Smart-технологии в сфере ЖКХ позволяют создать безопасную и комфортную обстановку для человека в своём доме. Они направлены на автоматизацию бизнес-процессов жилищно-коммунального хозяйства и предполагают использование различных информационных систем, построенных на базе технологий интернета вещей.

В статье охарактеризованы понятия «умный город», «умный дом» и «умный жилой комплекс». Изучены самые известные проводные и беспроводные протоколы умного дома. Представлено и проанализировано smart-решение IP-домофон, которое представляет собой инновационную систему с круглосуточным видеонаблюдением и управлением через мобильное приложение.

Ключевые слова: ЖКХ, умный город, умный дом, протокол, smart-технологии, IP-домофон, видеонаблюдение.

Vilenskaya E.V., Sergeeva I.I.

SMART-SOLUTION IN THE SPHERE OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES TO PROVIDE SECURITY AND COMFORTABLE LIVING

Vilenskaya Elena Valerievna; Interdistrict Inspectorate of the Federal Tax Service of Russia No. 9 for the Orel Region; 20 Herzen Street, Orel 302030, Russian Federation; e-mail: elena.vilenskaya@yandex.ru

Sergeeva Inna Ivanovna; candidate of economic sciences, associated professor; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: inchiksergeeva@yandex.ru

The IT sphere penetrates all spheres of people's life, and new technologies provide quite different possibilities. Smart-technologies in the sphere of housing and communal services allow creating secure and comfortable conditions for a person in his house. They are aimed at automation of business processes of housing and communal services and assumes the use of various information systems based on technologies of the Internet of things.

In the article the concepts of clever city, clever house and clever residential community are characterized. The most known wire and wireless protocols of clever house are studied. The smart-solution IP- door intercommunication system which is an innovative system with round-the-clock video surveillance and management through the mobile application is presented and analyzed.

Keywords: housing and communal services, clever city, clever house, protocol, smart-technologies, IP- door intercommunication system, video surveillance.

Современные люди хотят обеспечить себя наиболее приятной и комфортной средой проживания. Применение новейших информационных технологий в ЖКХ не только способствуют формированию положительной обстановки в жилищах граждан как субъектов потребления жилищно-коммунальных услуг, но и существенно уменьшают финансовые затраты как плательщиков за их потребление.

В настоящее время идет активный процесс внедрения инноваций в ЖКХ, что создает комфортную обстановку для современного человека в его доме. Предприятия, осуществляющие свою деятельность в сфере ЖКХ, производят текущее обслуживание, благоустройство придомовой территории, текущий и капитальный ремонт, внедрение новейших технологий в контроль за инженерными и коммуникационными сетями. Комфортность и безопасность жизни человека напрямую зависят от качества и надежности коммуникационных сетей: водоснабжения, отопления, канализации и других. Инновации способствуют внедрению современного оборудования, механизмов и технологий их контроля и обслуживания в соответствии с имеющимися на данный момент стандартами, нормами и техническими требованиями [2].

На практике смарт-концепты различают по типологии, широте охвата и уровню подчиненности. Среди них можно выделить: Smart-city (умный город), Smart Home (умный дом) и Smart-объект (или Smart-устройство).

Smart-city – это система, построенная на взаимосвязи информационных и коммуникативных технологий с элементами искусственного интеллекта, в частности, интернетом вещей (IoT), которая способствует повышению уровня жизни общества и облегчению управления внутренними процессами управления и организации жизнедеятельности города.

Концепция умного города подразумевает усовершенствование его инфраструктуры с использованием исключительно новых вариантов централизованного управления, более высоким уровнем безопасности и предлагаемых сервисов и услуг. Эта стратегическая концепция связывает в единую систему различные факторы городского развития. Для умного города свойственно объединение направлений архитектурной и градостроительной деятельности с элементами экоконтроля, для которых требуется использование IT-инструментов, специализированных smart-технологий, расчетов и методов. Участие искусственного интеллекта, социального и экологического потенциала, информационно-коммуникационных технологий необходимо для развития и конкурентоспособности города в данной концепции¹. Примеров достаточное количество. Так, может выделить развитие транспортной сети и её обеспечение различного вида табло для информирования пассажиров, системами контроля за движением грузов и расходом топлива, обеспечение скоростного режима и выполнение правил парковки и пр. Другим примером является контроль за управлением городом (прямые эфиры заседаний городского совета, процедура организации дистанционных форм выборов).

Технология Smart (Смарт) – это новый подход к организации поставленных целей, позволяющий объединить всю имеющуюся информацию на ранней стадии, определить перечень необходимых материалов, обозначить сроки выполнения работ и поставить конкретные и понятные задачи всем участникам процесса.

Smart Home (умный дом) – это решение, в котором работа и контроль всех систем на уровне отдельного домохозяйства осуществляется автоматизировано, обеспечивая конкретное помещение высоким уровнем безопасности и всеми необходимыми условиями для проживания, при этом удаленно без излишнего вмешательства со стороны обслуживающих организаций. Здание оснащается специальными мониторами с датчиками, которые помогают обнаружить угрозы как для данной системы, так и самих жильцов.

Ежегодный спрос на устройства умного дома имеет стабильную тенденцию к росту. По данным исследования, проведенного компанией «Связной», в первом квартале 2020 года объем продаж по данной группе товаров вырос в 23 раза в количественном выражении и в 33 раза – в стоимостном. Чаще всего приобретают бытовые изделия, ориентированные на энергосбережение (умные розетки, умные лампы), а также центры управления умным домом. Подобную тенденцию подтверждает и опрос среди российских пользователей, проведенный в рамках проекта Hi-Tech Mail.

¹ <https://future2day.ru/umnyj-gorod-texnologii-i-perspektivy-razvitiya/>.

В рамках этого проекта изучалась степень информированности населения о концепте «умный дом», возможности и необходимости использования этих технологий в обычной жизни в типовых домохозяйствах. Результат опроса подтвердил, что степень информированности среди россиян о наличии подобных технологий составляет 88%, а уровень использования значительно ниже и оценивается только в 27%. Из лиц, применяющих на практике смарт-технологии, большинство ориентированы на использование энергосберегающих компонентов: контроль систем освещения (58%), теплый пол (41%). Высокими оказались параметры использования системы обеспечения безопасности. Так, пожарную и аварийную сигнализации применяют 39% респондентов, видеонаблюдение – практически половина опрошенных (50%). Популярностью пользуются и системы кондиционирования и вентиляции (36%), использование данных компонентов объясняется некоторыми экологическими проблемами.

Если рассматривать российский рынок производителей устройств для обеспечения смарт-технологий, то большая часть российских решений предназначена для автоматизации зданий, отдельно стоящих домов и в первую очередь систем ЖКХ и безопасности. Эта тенденция подтверждается практическими исследованиями ГБУ «Агентство инноваций города Москвы». Доля решений для отдельных квартир в многоквартирных домах оценивается в 37%, а в отдельных зданиях и частных домах – 63%.

Концепт Smart Home может быть реализован в виде Умного жилого комплекса. В этой форме основным объектом выступает многоквартирный дом. Концепт Smart Home подобного рода – это комплекс объединенной IP-инфраструктуры, состоящий из трех контуров: безопасности, комфорта и управления и Smart-квартиры.

Контур безопасности обеспечивается наличием системы IP-видеонаблюдения, устройствами электронной охранной и пожарной безопасности, использованием систем контроля доступа, интеграции с лифтовым оборудованием, контролем протечек и другие.

Контур комфорта и управления включает системы: IP-домофоны с современной сенсорной панелью управления и настройки в каждой квартире, мобильных сервисов, автоматизированного бесконтактного сбора данных с приборов учета воды и энергоресурсов, а также возможность коммуникации через социальную сеть жилого комплекса.

Контур Smart-квартиры предоставляется выборочно. Он включает различные функциональные возможности «умного дома» с обеспечением вывода их на многофункциональную панель управления домофона: регулирование климатических параметров, световых сценариев, управление жалюзи, возможность голосового управления объектами без использования тактильных контактных устройств и другие.

Система управления многоквартирным домом – это совокупность Smart-решений для обеспечения безопасности и комфортного проживания. Это управляемые через мобильный телефон и интернет: придомовое видеонаблюдение, IP-домофон, шлагбаум, «умное» освещение, «умный» лифт, «умная» квартира с функциями безопасности и другие.

«Умный» домофон – это IP-домофон, управляемый через сеть Интернета. У него уже присутствует встроенная IP-видеокамера и мобильное приложение для совершения видеозвонков. Камера осуществляет запись на сервер всего, что происходит непосредственно в близости ее установки и позволяет рассмотреть всех входящих в помещение крупным планом. С помощью мобильного приложения можно определить, например, кто и когда нанес повреждения автомобилю, заходил в подъезд или открыть дверь подъезда для гостей. Если по какой-то причине смартфон отсутствует, все действия можно производить с видеопанели, установленной в квартире. Также есть возможность подключения к нему дополнительных камер для установки в других местах, чтобы расширить контролируемую область.

Домофон при входе и выходе из подъезда сообщает важную информацию о перекрытых дорогах или отключении горячей воды, может проинформировать о погодных условиях и выпадении осадков. При возникновении пожара домофонные трубки переходят в режим громкоговорителя для поквартирного информирования.

С пользовательской точки зрения управляющим центром всей системы является сенсорная панель домофона. Функциональное наполнение очерчивает круг стандартных функций IP-домофонии: обеспечение хранения записной книги абонентов, возможность ведения переговоров между жильцами, прием и передачу сообщений от диспетчера, тревожная кнопка и прочие. Также существуют и не типовые функции: просмотр в режиме реального времени показаний всевозможных счётчиков ЖКХ, вызов лифта на этаж, контроль записей с камер видеонаблюдения в местах установки в режиме реального времени, частичное или полноценное управление умным домом по желанию заказчика.

Со стороны застройщика и управляющей компании программный комплекс «Умного жилищного комплекса» объединяет все инженерные сети и систему безопасности здания в единую структуру. Это позволяет производить контроль и анализ уличного освещения, климатических параметров и режимов освещения в местах общего пользования, контроль процедуры и качества утилизации мусора, возможность распознавание номеров личного и служебного автотранспорта, ряд функций управления парковкой, обеспечение биометрического доступа к различным объектам и так далее. Корректное использование возможностей таких программных комплексов приведет к росту энергоэффективности, повысит надежность и комфортность управления жилым комплексом.

Мобильное приложение позволяет пользоваться со смартфона всеми функциями умного жилого комплекса. С помощью мобильного приложения можно быстро узнать необходимую информацию о состоянии квартиры (например, наличие протечек воды, периодов отключения электроэнергии), получить показания общедомовых и индивидуальных ЖКХ-счетчиков и получение новостей жилого комплекса. Также оперативно принять участие в бесконтактном голосовании, в дистанционном режиме оформить пропуск на гостевой транспорт, сформировать заявку диспетчеру, подготовить и передать жалобу на управление.

Система умного дома работает на основе передачи команд от главного центра управления к датчикам и обратно, отражая процесс на устройстве пользователя. По способу обмена сигналами управления технологии умного дома подразделяются на проводную и беспроводную. В проводной технологии все устройства управляются с помощью проводной панели, на которую поступают сигналы. В беспроводной технологии исполнительный сигнал передается к работающим устройствам по определенному радиоканалу. На практике данные технологии в той или иной степени могут совмещаться друг с другом.

Для умного дома проводная технология считается наиболее скоростной и надежной, а также включает в себя возможность расширения и высокую защищенность. Программа системы запускается без задержки и не требует долгого ожидания. Применение проводной технологии рекомендуется устанавливать в процессе ремонта, так как в готовом здании будет сделать проблематично.

Беспроводная технология в основном применяется в домах с законченным ремонтом. Монтаж этих систем не требует определенного проекта. Данная технология имеет быстрое развертывание сети, легкость настройки и мобильность. К минусам этой системы относится низкая безопасность установки, различные помехи могут негативно сказаться на его функциональности, качество радиосвязи зависит от строительного материала стен и проведенной проводки в доме (таблица 1).

По характеристикам умного дома можно выделить два основных типа систем управления: централизованные и децентрализованные.

Централизованное управление заключается в том, что настройка параметров и программирование обеспечивается из единого центра (одного логического модуля). Таким центром может быть свободно программируемый единый контроллер, обеспечивающий достаточное количество выходов из-за большой численности подключаемых объектов. Для каждого отдельного объекта создается специальная программа и устанавливается в контроллер. На базе данного программного обеспечения осуществляется управление исполнительными устройствами и инженерными системами.

Таблица 1 – Основные характеристики проводных и беспроводных технологий умного дома

Основные характеристики	Технологии умного дома	
	Проводные	Беспроводные
Сигнал передачи данных от управляющих устройств к исполнительным	все устройства связываются единой проводной информационной шиной (специальные кабели или витая пара)	по радиоканалу
Скорость отклика	стабильно высокая, очень надежная, противостоит помехам	зависит от качества радиосвязи, если устройства работают на батарейках, то потребуются регулярная их замена
Безопасность	при отключении внешних связей, будет функционировать	подавление сигнала, перевод датчиков в режим повышенного энергопотребления и т.д. может быстро вывести систему из строя
Функционал	неограничен, зависит от производителя	ограничен
Монтаж	только на этапе ремонта	в помещении с готовым ремонтом
Проектирование	требуется	требуется

Децентрализованный тип управления характеризуется тем, что под каждое устройство выделяется собственный контроллер, обеспечивающий управление только данным прибором согласно выбранной программе.

Таблица 2 – Достоинства и недостатки централизованного и децентрализованного управления

Характеристика	Централизованное	Децентрализованное
Достоинства	возможность управления всеми устройствами в едином интерфейсе	при нефункционировании какого-либо элемента вся система продолжает работать
	можно создавать различные по сложности сценарии, привязывая их к определенным действиям, времени году или суток	концепция надежная, с возможным подключением дополнительных умных блоков, которые будут отвечать за специальные сценарии
	позволяет подключать большое количество различного оборудования	большой выбор управляющих панелей как по дизайну, так и по сценарию
Недостатки	при выходе контроллера из строя все устройства системы прекратят свое функционирование	большое количество оборудования, которое может ломаться и повлечет за собой денежные расходы на замену
	при необходимости перепрограммирования системы нужна помощь программиста, перепрограммирование центрального контроллера стоит довольно дорого	

Работа любого смарт-устройства поддерживается по различным протоколам. Под протоколом следует понимать определенный ограниченный набор типовых правил и стандартов, который используется для обеспечения связи между разными объектами. По типу обеспечения взаимодействия различают закрытые и открытые протоколы.

Система автоматизации с использованием открытого типа протокола поддерживает взаимодействие устройств, которые программируются на одном языке и поддерживают единый способ передачи информации, но могут иметь различных производителей.

Системы автоматизации с закрытым протоколом функционируют на собственном жестко прописанном протоколе, позволяют несколько упростить процесс программирования и уменьшить затраты на производство оборудования.

В идеале устройства поддерживают только один протокол, но существуют мультязычные устройства, которые при наличии правильного шлюза можно смешивать и сочетать. Типы протоколов представлены на рисунке 1.

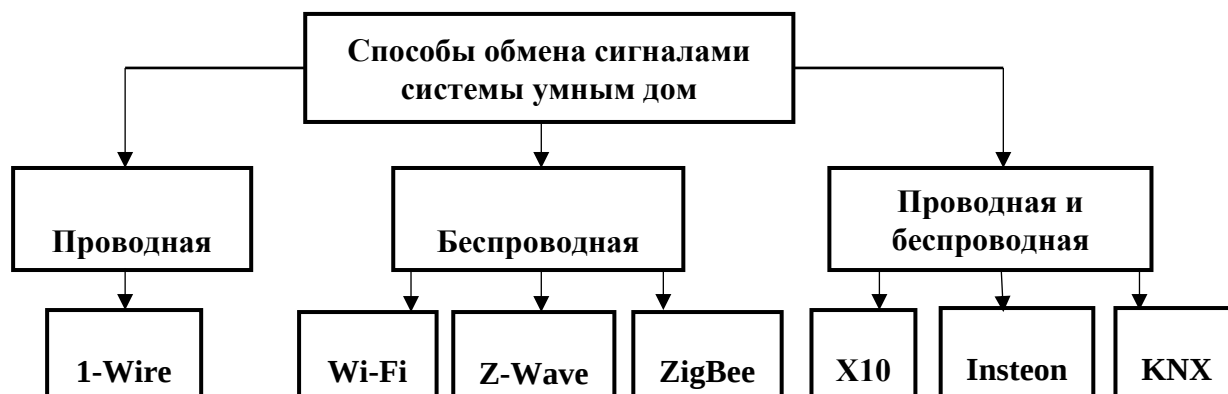


Рисунок 1 – Способы обмена сигналами системы умный дом

1-Wire – наиболее популярный, надежный, недорогой проводной протокол, отличается простотой в исполнении. Средой для передачи данных является двунаправленная шина или двужильный провод, допускается использование телефонного кабеля. Одна жила провода передает данные и питание, вторая обеспечивает заземление. Топология такой сети выстраивается с помощью одной шины. Особенностью является возможность передачи данных на значительные расстояния (до 300 метров) и невысокая стоимость. Недостатком является низкая степень отказоустойчивости. Такой протокол обычно выбирают экономные пользователи.

Среди беспроводных наиболее востребованы следующие протоколы: Wi-Fi, Z-Wave, ZigBee.

Wi-Fi – это беспроводной протокол, который используется почти в каждой домашней компьютеризированной системе. В такой системе управление умным домом осуществляется с мобильного устройства. С этой целью разработаны специальные приложения, которые работают на различных платформах. Wi-Fi может применяться не только в системах, но и для управления автономными устройствами, функционирующими вне автоматизированной системы. К достоинствам данного протокола можно отнести возможность развертывания сети без дополнительных работ, связанных с монтажом и прокладкой кабеля. Также данный протокол отличает широкое распространение различного оборудования, поддерживающего Wi-Fi и обеспечивающего совместимость таких устройств. Из недостатков можно выделить высокое электропотребление, возможны помехи и конкуренция за пропускную способность устройств, отсутствие возможности длительной работы устройств от автономных источников питания.

Протокол Z-Wave обеспечивает беспроводную связь для домашней автоматизации на частоте 869.0 МГц. Такие системы могут поддерживать до 232 устройств. Z-Wave использует специфическую сеть под названием mesh network (ячеистая сеть), в которой сигнал передается от одного устройства к другому, пока не достигнет точки назначения. Такая система обладает широким радиусом действия и при этом незначительным энергопотреблением. К недостаткам протокола можно отнести сравнительно низкую скорость передачи данных. Основная особенность Z-Wave – возможность самостоятельной установки и настройки¹.

Стандарт беспроводной связи ZigBee отличается низким электропотреблением и превосходной отзывчивостью. Данный стандарт выстраивается на основе ячеистой топологии сети, где отдельные компоненты могут выступать как посредники для передачи сигнала от

¹ <http://cleverhouse.club/scope/smart-home/chto-takoe-zigbee-z-wave-i-insteon-standartyi-domashney-avtomatizatsii.html>.

одного устройства к другому. Протокол ZigBee обладает способностью к самовосстановлению и самоорганизации, что позволяет при выходе нескольких устройств из строя избежать серьезных последствий. Стандарт предполагает использование частотных каналов в диапазонах 868 МГц, 915 МГц и 2,4 ГГц. Скорость передачи данных в системе приближается к 250 кбит/с. К достоинствам протокола относится обеспечение достаточно высокого уровня защиты передаваемых данных, способность поддержки работоспособности до нескольких тысяч устройств, при этом отличается не очень высокой стоимостью и легким монтажом. К недостаткам можно отнести отсутствие стандартизации (устройства разных брендов очень редко совмещаются друг с другом) и невысокую скорость передачи данных. Технология ZigBee очень широко используется на практике для создания систем автоматизации зданий, охранных систем, устройств автоматического считывания показаний счетчиков¹.

К протоколам, которые одновременно используют проводной и беспроводной тип связи, относятся: X10, Insteon, KNX.

X10 – это один из старейших коммуникационных протоколов, созданный еще в 1975 году. Стандарт использует проводной протокол, который передает сигнал по стандартной электропроводке. Также он способен обеспечивать связь с беспроводными устройствами. В этом случае используются трансиверы, которые преобразуют их сигнал в формат, подходящий для передачи по кабелю. К достоинствам протокола можно отнести быстрый и простой монтаж, доступную стоимость, простую и гибкую установку определенных элементов сети, удобное управление. Из недостатков можно выделить медлительность протокола, в определенный момент времени в сети может передаваться только одна команда, для установки системы может потребоваться незначительная доработка электропроводки.

Insteon – это протокол, который одновременно использует проводной и беспроводной тип связи. Для передачи сигналов стандарт использует проводку здания, также он поддерживает связь по радиоканалу. В Insteon проводная и беспроводная сеть функционируют одновременно, дополняя друг друга и увеличивая надежность автоматизированной системы. Протокол поддерживает ячеистую типологию сети, что дает возможность создания децентрализованной сети. К достоинствам Insteon можно отнести: быструю и надежную передачу данных, нет проблем с отзывчивостью устройств, совместимость системы с X10. Из недостатков можно выделить трудности с приобретением необходимых устройств.

KNX – это дорогостоящий вариант, который считается самым распространенным протоколом. Стандарт характеризуется множеством заложенных в него функций, а также сложностью проектирования и монтажа. Протокол KNX в качестве передачи данных может использовать шину (витую пару), электрическую сеть или радиоканал. В основном применяется первый вариант. Стандарт предусматривает разные топологии сети, такие как линия, звезда, дерево и другие. Система должна иметь собственный источник питания, но может отсутствовать центральный контроллер. Таким образом данный протокол позволяет создать децентрализованное решение, в котором сенсоры и исполнительные модули взаимодействуют напрямую. KNX применяется для автоматизации больших зданий, так как в одну сеть можно объединить до 58 тысяч устройств. Данный протокол в основном предназначен для профессионального использования².

Для создания автоматизированной системы умного дома можно использовать как проводную технологию, так и радиосигнал. Не нужно выбирать только один тип протокола, они могут и совмещаться. Оптимальным выбором для домашней автоматизации станет Z-Wave или ZigBee. Данные стандарты дают возможность создать разветвленную полноценную сеть. Если необходимо совершить переход к беспроводному протоколу от установленного ранее X10, можно использовать протокол Insteon. KNX будет хорошим выбором для профессионального использования.

¹ <http://velka.su/smarthouse/standarty-umnogo-doma/>.

² <http://janto.ru/repository/004/index.html#summary>.

Таблица 3 – Сравнительная характеристика протоколов умного дома

Характеристики	Протоколы умного дома						
	1-Wire	Wi-Fi	Z-Wave	ZigBee	X10	Insteon	KNX
Радиус действия	300 м	До 100 м	30 м в помещении и / 100 м. на открытой местности	75 м (100 м)	40 м	50 м	Длина сегмента не превышает 1 000 метров. Расстояние между устройствами – не более 700 метров
Способ обмена сигналами	провода	по радиоканалу	по радиоканалу	по радиоканалу	Стандартная силовая электропроводка и радиоканал	Стандартная силовая электропроводка и радиоканал (совместное использование)	Стандартная витая пара, силовая электропроводка здания, радиоканал и компьютерные IP-сети
Частотный диапазон	-	2,4 ГГц, 5 ГГц	869 МГц	868 МГц	310 МГц, 433 МГц	869,85 МГц	868-870 МГц
Скорость передачи данных	15,4 Кбит/с 125 Кбит/с	300-1000 Мбит/с	40 Кбит/сек 100 Кбит/с	250 Кбит/с	20 бит/с	Высокая скорость	9600 бит/с
Энергопотребление (потребление энергии)	низкое	высокое	низкое	низкое	низкое	низкое	низкое
Топология сети	Общая шина	звезда	«mesh»	«mesh»	линия	«mesh»	Линия, звезда, дерево и др.
Количество устройств сети	до 250	От 300 до 1000	до 232	Неограниченное	до 256	16,7 млн.	до 58 тысяч
Система автоматизации	открытый	-	Частично открытая	открытый	открытая	закрытая	полностью открытая
Управление	централизованное	централизованное	централизованное	централизованное	централизованное	децентрализованное	децентрализованное

Статистика использования технических и программных решений умного дома в мире показывает некоторые приоритеты использования протоколов: так, протокол KNX используется для организации функционирования 2/3 устройств в Европе, а в Китае около 40% рынка. На Z-Wave и ZigBee в Европе приходится пятая часть работающих устройств и систем, в Китае только треть рынка¹.

Для связи между устройствами умного дома используются разные протоколы. Каждый из них имеет свои достоинства и недостатки. Рабочая группа проект подключенного дома через IP (Project Connected Home over IP) призвана упростить производителям создание новых устройств, которые будут совместимы с умными домами и голосовыми ассистентами, путем описания определенных технологий, базирующихся на IP для сертификации устройств. Стандарт будет основан на интернет-протоколе (IP) для обеспечения связи между устройствами, облачными сервисами, мобильными приложениями.

Переход к цифровым технологиям происходит во многих сферах деятельности, а также и в ЖКХ. Современные технологии охватывают практически все стороны функционирования жилищно-коммунального хозяйства: от новейших методов образования и обработки инфор-

¹ https://smartcity.by/blog/posts/Chto_takoye_Umnyy_dom_i_dlya_chego_on_nuzhen.

мационных массивов, до обеспечения коммуникации и огромных аналитических возможностей при осуществлении управленческих действий. Для достижения успеха необходимо использовать только наиболее эффективные технологии, создающие конкурентоспособность для развития бизнеса в ЖКХ.

Список источников:

1. Баранова Н.В. Наиболее значимые современные инновационные подходы к формированию и обработке данных в сфере жилищно-коммунального хозяйства // Инженерно-строительный вестник Прикаспия. – 2019. – №4 (30). – С. 108-112.
2. Василенко И.А., Василенко Е.В., Люлько А.Н., Егорова А.Н. «Умный город» XXI века. – Москва: Издательство «Международные отношения», 2018 – 256 с.
3. Веселицкий О.И. Проблемы инновационной восприимчивости управляющих компаний в сфере ЖКХ // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2018. – №6 (112). – С. 38.
4. Виленская Е.В. Особенности использования цифровых технологий в сфере ЖКХ // Информационно-технологическая поддержка развития бизнеса в условиях цифровой экономики: сборник научных трудов национальной научно-практической конференции / под ред. д.э.н., проф. Л.И. Малявкиной. – Орёл: ОрелГУЭТ, 2019. – С. 5-10.
5. Воронина Е.В. Разработка стратегий социально-экономического развития Муниципальных образований сырьевых регионов с учетом технологий «умный город». / Е.В. Воронина, Л.В. Зубарева, А.В. Кураמיшина и др. – Новосибирск: ООО издательство «Сибпринт», 2019 – 150 с.
6. Камолов С.Г., Корнеева А.М. Технологии будущего для «умных городов» // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. – 2018. – №2. – С. 100-114.
7. Кардапольцев К.В., Султанова Л.Ф. О нормативном регулировании внедрения автоматизированных систем управления зданием «умный дом» в сфере ЖКХ // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. – 2018. – №4. – С. 35-40.
8. Коцеев В.А., Цветков Ю.А., Вишинецкая А.И. Элементы цифровой экономики в жилищно-коммунальном хозяйстве // Вестник гражданских инженеров. – 2019. – №2 (73). – С. 173-179.
9. Медведева О.Е. Современное состояние и проблемы инновационных технологий в умном городе // Modern Economy Success. – 2019. – №2. – С. 5-11.
10. Минаев В.А. О перспективах управления жилищнокоммунальным хозяйством на основе сетевых коммуникационных технологий // Сервис plus. – 2014. – Т. 8. – №3. – С. 39-45.
11. Мицеловская О.С. Цифровые решения как фактор повышения эффективности функционирования сферы жилищно-коммунального хозяйства // Научные труды Северо-Западного института управления РАН-ХиГС. – 2019. – Т. 10. – №3 (40). – С. 161-164.
12. Сергеева И.И., Виленская Е.В. Использование информационных технологий в сфере жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) // Экосистема цифровой экономики: проблемы, реалии и перспективы: сборник научных трудов национальной научно-практической конференции / под ред. д.э.н., проф. Малявкиной Л.И. – Орел: ОрелГУЭТ, 2018. – С. 159-166.
13. Ушкова К.А. Внедрение системы «умный дом» в эксплуатацию многоквартирных домов // Colloquium-journal. – 2019. – №13-2 (37). – С. 231-232.
14. Щемелева Ю.Б. Smart city: вчера, сегодня, завтра // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 1: Регионоведение: философия, история, социология, юриспруденция, политология, культурология. – 2019. – №3 (244). – С. 141-148.

Савина А.Г., Малявкина Л.И., Савин Д.А.**КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА И ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ
ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ
ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

Савина Анна Геннадьевна; кандидат экономических наук, доцент; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, Октябрьская ул., д. 12; e-mail: angen1976@mail.ru

Малявкина Людмила Ивановна; доктор экономических наук, профессор; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, Октябрьская ул., д. 12; e-mail: ludamal20@yandex.ru

Савин Денис Алексеевич; обучающийся; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, Октябрьская ул., д. 12; e-mail: den.knyazzev@icloud.ru

На протяжении длительного времени информационно-технологический ландшафт российских предприятий был ориентирован на прикладные программные продукты западных разработчиков. В частности, проектно-ориентированные организации для автоматизированного сопровождения этапов жизненного цикла управления как отдельным проектом, так и портфелем проектов, как правило, использовали отдельные инструментальные средства или консолидированные информационные системы компании Microsoft. Вместе с тем, комплекс мер по поддержке отечественных разработчиков программного обеспечения, принятых в рамках реализации государственной стратегии импортозамещения, способствовал появлению на ИТ-рынке прикладных решений, не только не уступающих по функционалу и общей совокупности параметров зарубежным аналогам, но и имеющих перед ними конкурентные преимущества. При этом предприятия достаточно инертны в вопросах внедрения отечественных программных продуктов. Опасения, связанные с отсутствием достаточного положительного опыта их использования, недоверием к надежности отечественных разработок и возможностью потери корпоративных данных в результате сбоев, сопротивление сотрудников вследствие необходимости освоения новых, непривычных для них технологий работы, приводят к определенным проблемам российских разработчиков при продвижении своих продуктов на национальном рынке. В исследовании приведены результаты интегрированной оценки функционала наиболее популярных на российском рынке ИСУП «Аванта» и MS Project Server, выделены конкурентные преимущества и проблемы, связанные с внедрением отечественной разработки.

Ключевые слова: информационная система управления проектами (ИСУП), проектно-ориентированная организация, импортозамещение, функциональные возможности, сравнительная характеристика, интегрированная оценка, конкурентоспособность.

Savina A.G., Malyavkina L.I., Savin D.A.**COMPETITIVE ADVANTAGES AND THE PROBLEMS OF INTRODUCTION
OF DOMESTIC INFORMATION MANAGERMENTS SYSTEMS OF PROJECT ACTIVITY**

Savina Anna Gennadievna; candidate of pedagogic sciences, associated professor; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: angen1976@mail.ru

Malyavkina Lyudmila Ivanovna; doctor of economic sciences, professor; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: ludamal20@yandex.ru

Savin Denis Alekseevich; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: den.knyazzev@icloud.ru

For a long time information-technological landscape of Russian enterprises has been focused on the applied software products of western developers. In particular, project-oriented organizations for automated support of the life cycle stages of both a separate project, and a portfolio of projects management used, as a rule, an individual tool or Microsoft

consolidated information systems. At the same time, the complex of measures on the support of domestic software developers accepted within the limits of implementation of the state import substitution strategy promoted occurrence of applied decisions in the IT market, being not worse than foreign analogues on functional and the general set of parameters, but also having competitive advantages. Thus the enterprises are inert enough in the implementation questions of domestic software products. The fears are connected with the absence of sufficient positive experience of their use, mistrust to reliability of domestic products and possibility of loss of corporate data as a result of failures, resistance of employees due to the necessity to learn new unusual technologies of work. They lead to certain problems of Russian developers in advancement of the products in the national market. In the research the results of integrated estimation of the functional of the most popular in the Russian market ISPM "Advanta and MS Project Server are presented. Competitive advantages and the problems connected with introduction of domestic product are singled out.

Keywords: information system of project management (ISPM), project-oriented organization, import substitution, functionality, comparative characteristic, integrated estimation, competitiveness.

В настоящее время российский рынок информационных систем управления проектной деятельностью характеризуется присутствием большого числа вендоров и обилием предлагаемых ими прикладных решений с различными функциональными возможностями и вариантами развертывания. Несмотря на это, безусловным лидером отечественного рынка ИСУП являются программные продукты компании Microsoft на базе Microsoft Project, представленные сегментами решений разного уровня: от традиционных простейших решений по управлению графиками работ до консолидированных информационных систем, обеспечивающих управление на всех этапах жизненного цикла проекта. При этом большинство предприятий для реализации различных сценариев решения задач управления проектами считает достаточным набор функциональных возможностей стандартной локальной версии MS Project. Однако ее функционал не позволяет в полной мере удовлетворить бизнес-требования к системе управления проектами в организациях, для которых проектирование составляет основу операционной деятельности (например, архитектурно-строительное проектирование). В частности, MS Project не позволяет осуществлять управление портфелем проектов, формировать единую картину по управлению проектом, обеспечивать возможность коллективной работы и коммуникации вовлеченных в проект участников в едином информационном пространстве, интеграцию со сметными и учетными системами для загрузки фактических данных и др. Более гибким решением для локальной работы управления проектами и портфелем проектов, обладающим более широким набором инструментов для руководителей проектов, проектных групп и иных участников проектной деятельности, является ИСУП корпоративного уровня MS Project server. Приложение MS Project server построено на платформе SharePoint server, поддерживает возможности масштабирования, безопасности и быстродействия. Все данные проекта хранятся среди данных SharePoint. Оно позволяет эффективно инициировать, выбирать, планировать и реализовывать проекты с возможностью создания отчетов на этапах его жизненного цикла.

Реализуемая государственная стратегия импортозамещения [2] и наметившаяся тенденция перехода российских предприятий на отечественное программное обеспечение создали условия для разработки отечественных автоматизированных систем управления проектами. Государственная поддержка компаний-разработчиков и предоставление преференций отечественному программному обеспечению способствовали повышению качества разработок, наращиванию их функционала и постепенно привело к появлению конкурентных отечественных решений – полноценных российских аналогов, способных на качественном уровне заменить западные системы. Так, в сегменте российского рынка ИСУП наращивает свое присутствие компания Адванта Групп, предлагающая не просто комплексную ИСУП «Адванта» – программный продукт, предназначенный для организации гибкого управления полным циклом проектной деятельности и коммуникациями ее участников в масштабах предприятия и вне его, а онлайн-систему с мощным инструментарием мониторинга и ведения бизнеса на любых уровнях управления.

«Адванта» является web-базированной платформой, обеспечивающей автоматизацию трех ключевых для проектно-ориентированных организаций направлений:

- управление проектами (Project Management) – управление жизненным циклом проекта (инициация и планирование, реализация, оперативный мониторинг и контроль хода реализации проекта, завершение и формирование отчетности по итогам реализации), включающее автоматизированную разработку плана проекта, назначение работ, планирование сроков, управление стоимостью и ресурсами, учет рабочего времени и управление рисками проекта;
- управление портфелями проектов (Project Portfolio Management) – формирование портфеля проектов, его оптимизация и мониторинг, управление ресурсами в рамках портфеля проектов, анализ портфеля посредством встроенных средств аналитики и отчетности;
- совместная работа и электронный проектный документооборот (Collaboration) – корпоративный портал, позволяющий организовать совместные обсуждения в формате онлайн-совещаний, дискуссий, оптимизировать процедуру согласования проектной документации и возникающих разногласий.

На протяжении продолжительного времени технологический ландшафт большинства российских предприятий оставался стабильным и ориентированным на инфраструктуру Microsoft, и его изменение требует определенных финансовых вложений, организационных усилий, дополнительных затрат на переквалификацию и обучение пользователей. Кроме того, за многие годы доминирования зарубежных производителей сложилось определенное недоверие к российским технологическим решениям и стереотип, что западные решения лучше российских. Процесс перехода российских предпринимательских структур на отечественное программное обеспечение сопряжен с необходимостью преодоления определенного ряда препятствий как вендорами, позиционирующими свои разработки, так и предприятиями, внедряющими новые решения. Так, разработчики онлайн-системы управления проектами «Адванта» сталкиваются с проблемами продвижения продукта на национальном рынке, где позиции зарубежных вендоров в настоящее время по-прежнему сильны. С учетом данного обстоятельства представляется целесообразным провести сравнительный анализ функциональных возможностей указанных программных продуктов для автоматизации решения задач проектного управления в проектно-ориентированных организациях (таблица 1).

Таблица 1 – Сравнительная характеристика функциональных возможностей ИСУП «Адванта» и MS Project server (составлено авторами с использованием [9])

Задачи автоматизации управления проектами	Функциональные возможности ИСУП (параметры для сравнения)	Балльная оценка	
		Адванта	MS Project Server
Создание единого реестра проектов, отслеживания текущего состояния каждого из них	Управление проектами, задачами	1	1
	Отслеживание текущего состояния проекта, задач	1	0,5 (отсутствует отслеживание задач)
	Управление портфелем проектов	1	1
Формирование паспорта проекта и настройка профиля управления им	Планирование проекта, формирование паспорта и определение ключевых показателей проекта	1	1
	Использование шаблонов проекта, задач	1	1
	Настройка профиля управления проектом	1 (настройка с учетом специфики проекта)	0,5 (использование готовых шаблонов)
	Автоматическая актуализация информации по проекту	1	0,5
Планирование проекта (в том числе совместное)	Планирование проекта с использованием диаграммы Ганта (визуализация плана-графика работ с привязкой ко времени, распределение ресурсов)	1	1
	Возможность совместного планирования проектов сверху-вниз в «живой» диаграмме Ганта	1	0

Задачи автоматизации управления проектами	Функциональные возможности ИСУП (параметры для сравнения)	Балльная оценка	
		Аванта	MS Project Server
Мониторинг и контроль хода исполнения проекта	Контроль хода исполнения проекта	1	1
	План-фактный анализ	1	1
	Управление ресурсами, финансами, рисками	1	1
	Уведомления по выявленным отклонениям от плана и о событиях проекта	1	0,5
Реализация ролевой структуры проекта и механизм делегирования	Реализация ролевой структуры проекта	1	1
	Взаимодействие участников проекта в процессе реализации ролевой структуры проекта и делегирования выполнения задач	1	1
Механизм оповещения участников проекта о поставленных перед ними задачах	Управление приемкой задач (подтверждение или отказ выполнения, контрольные документы)	1	0
	Синхронизация внутреннего календаря системы с мобильными устройствами участников проекта в целях отражения их активностей	1	0,5 (требуется установка доп. приложений)
Ресурсное планирование	Планирование и учет материальных ресурсов, оборудования	1	1
	Бюджетирование и учет затрат по проекту	1	1
Доступ к полному реестру проектной документации	Версионность документов	1	1
	Корпоративная база знаний	1	0,5 (требуется доработка решения или установка дополнительных компонентов)
Автоматизация процедур проектного документооборота согласования документов	Автоматизация проектного документооборота	1	1
	Привязка документов к любому объекту системы	1	0
	Автоматизация процедуры согласования документов	1	0
Единое информационное пространство для организации коммуникаций	Управляемые коммуникации между пользователями системы	1	0
	Корпоративный портал	1	0
Формирование и анализ внутренней отчетности по проекту	Визуальное конструирование отчетности по любой информации из системы	1 (настройка с учетом специфики проекта)	0,5 (использование готовых шаблонов)
	Доступ к настройке отчетности каждого пользователя системы	1	0
	Доступность для пользователя системы настройки отчетов	1 (понятный конструктор отчетности)	0,5 (сложный механизм подготовки сводной отчетности)
	Встроенные, редактируемые из системы OLAP-кубы	1	0
Поддержка функционала CRM	Управление взаимоотношениями с клиентами	1	0
Доступ заказчика к актуализируемой проектной информации	Доступ заказчика в систему без дополнительной оплаты за лицензию	1	0

Задачи автоматизации управления проектами	Функциональные возможности ИСУП (параметры для сравнения)	Балльная оценка	
		Аванта	MS Project Server
Онлайн-доступ в систему с любого устройства из любой точки в режиме 24/7	Доступность функционала через интернет	1 (доступен полный функционал с любого устройства)	0,5 (доступен ограниченный функционал, заложенный в шаблоны/роли)
Поиск информации по проекту	Организация поиска информации	1	1
Редактирование записей в списке работ (задач)	Режим редактирования	1	1
	Разграничение прав на просмотр, редактирование и удаление информации	1	0
Интеграция с прикладными решениями	Экспорт/импорт данных из других прикладных решений	1	0,5 (при условии интеграции)
Итого		37	21

Интегрированная оценка ИСУП проведена с использованием следующей шкалы:

- 0 баллов – функциональные возможности системы не позволяют автоматизировать решение соответствующей задачи;
- 0,5 балла – функциональные возможности системы позволяют частично автоматизировать решение соответствующей задачи;
- 1 балл – функциональные возможности системы позволяют полностью автоматизировать решение соответствующей задачи.

Таким образом, итоговая интегрированная оценка для Microsoft Project Server составила 21 балл, а для ИСУП «Аванта» – 37 баллов.

Следует отметить, что в сегменте традиционного управления проектами функционал рассматриваемых программных продуктов идентичен: планирование и управление сроками, ресурсами, стоимостью проекта и т.д. Существенная разница в полученной интегрированной оценке функциональных возможностей сопоставляемых продуктов обусловлена, прежде всего, расширенным функционалом системы «Аванта», позволяющим осуществлять не только управление проектом / портфелями проектов, но и проводить мониторинг и оперативный контроль его исполнения в режиме онлайн с возможностью отслеживания задач, загруженности участников проектной деятельности. Функционал базовой конфигурации Microsoft Project Server гораздо уже, для расширения ее возможностей необходимо приобретение дополнительных модулей. Для создания полнофункционального решения на базе MS Project (или его онлайн версии Project Online) необходимы SharePoint, Outlook, Lync, InfoPath, OneNote, Visio, Excel и др. «Аванта» предоставляет все инструменты для управления проектами в одном продукте. Система «Аванта» позволяет получать в режиме одного окна сводную актуальную информацию по портфелю проектов и на уровне единого реестра всех проектов отслеживать текущее состояние каждого проекта в отдельности в разрезе контрольных точек. Она является более гибкой, позволяет настраивать профиль управления с учетом специфики проекта, поддерживает функционал полноценной («живой») диаграммы Ганта, дает возможность настраивать отчеты и осуществлять визуальное конструирование информации по проекту.

Как правило, заложенный в программные продукты функционал не учитывает специфику бизнес-процессов конкретного предприятия и реализуемых в них проектов. В этой связи для организации эффективной автоматизированной поддержки процессов проектного управления необходима адаптация программных продуктов под существующую систему управления. При этом механизмы адаптации рассматриваемых ИСУП имеют принципиальные различия. В Microsoft Project Server адаптация, администрирование и поддержка работоспособности

осуществляются посредством доработки системы с использованием программирования, что требует обращения к специалистам с достаточно высоким уровнем знаний решений, системного и сервисного обеспечения Microsoft. «Адванта» является полностью настраиваемой системой, ее настройку осуществляет бизнес-аналитик, в компетенцию которого не входит знание программирования, а для ее администрирования и технической поддержки достаточно компетентности администратора системного программного обеспечения.

Система «Адванта» позволяет организовывать корпоративный интернет-портал, оптимизирующий процессы внутреннего согласования документов и коммуникаций команды проекта при принятии управленческих решений (онлайн-совещания, обсуждения в форумах, лента событий и т.д.). Ее несомненным преимуществом является обеспечение возможности доступа заказчика к периодически актуализируемой проектной информации в целях оперативного контроля хода реализации проекта и обсуждения возникающих вопросов.

Наряду с функциональными возможностями, ключевым критерием выбора ИСУП для предприятия являются затраты на приобретение, развертывание и сопровождение. В этой связи целесообразно сопоставить потенциальные затраты предприятия на автоматизацию проектной деятельности, предположив, что в среднем в реализации проекта задействовано 60 ключевых участников.

MS Project Server 2019 является сервисным приложением на платформе Microsoft SharePoint и лицензируется по схеме «Серверная лицензия + лицензии клиентского доступа». MS SharePoint позволяет создать внутренний корпоративный портал для эффективного взаимодействия сотрудников предприятия, а MS Project Server 2019 – организовать управление портфелем проектов с общими ресурсами. Объединение инфраструктуры данных программных продуктов позволяет хранить все данные проекта в базе данных содержимого SharePoint. Серверная лицензия Project Server поставляется в форме именной корпоративной лицензии и позволяет запустить программное обеспечение на лицензированном сервере в физической операционной среде. В дополнение к серверной лицензии для каждого устройства или пользователя, осуществляющего доступ к проектным данным или использующего службы сервера, необходимо приобрести лицензию клиентского доступа (CAL – Client Access License) в одной из двух форм: «на устройство» (Project Server Device CAL), позволяющей любому числу пользователей осуществлять доступ к Project Server с одного устройства, либо «на пользователя» (Project Server User CAL), обеспечивающей доступ к системе одного пользователя с любого числа устройств. В силу сложившихся в настоящее время обстоятельств, продемонстрировавших необходимость в условиях пандемии или иных нестандартных ситуаций иметь технологические возможности для организации удаленной работы сотрудников, использовать цифровые технологии для удаленного взаимодействия с клиентами и партнёрами, предприятию целесообразно рекомендовать приобретение клиентских лицензий «на пользователя». Таким образом, стоимость приобретения лицензионного ПО MS Project Server 2019 + MS SharePoint на 60 рабочих мест составит 2089973 руб. (табл. 2).

При заданных условиях ИСУП «Адванта» организация может установить либо на одном из своих рабочих серверов, либо использовать услуги хостинга. Размещение системы клиента на сервере ADVANTA включает обязательства компании по обеспечению ее отказоустойчивости и резервного копирования корпоративных данных. При приобретении более 50 бессрочных лицензий компания предоставляет скидку 10%. Обязательным условием внедрения программного продукта в организацию является оплата консультативно-технологического сопровождения ИСУП со стороны вендора в течение первого года ее эксплуатации. Стоимость данной услуги составляет 25% от стоимости (с учетом предоставляемой скидки) приобретенных лицензий и включает доступ к обновлениям системы в течение указанного периода.

Таблица 2 – Стоимость MS Project Server 2019 + MS SharePoint на 60 пользователей [4,5]

Вид лицензии	Microsoft SharePoint			MS Project Server 2019		
	количество лицензий	цена 1 лицензий, руб.	стоимость, руб.	количество лицензий	цена 1 лицензий, руб.	стоимость, руб.
серверная	1	467131 (SharePoint Server 2019 Russian OLV D Each Additional Product)	467131	1	389 301 (Project Server 2019 Single OLV NL Each Additional Product)	389301
пользовательская	60	5442 (SharePoint Enterprise CAL 2019 OLV D Each Additional Product User CAL)	326520	60	15 117 (Project Server CAL 2019 Single OLV NL Each Additional Product User CAL)	907020
Стоимость ПО, руб.	x		793651	x		1296321
Итого, руб.	2089972					

Расчет стоимости в зависимости от вариантов размещения представлен в таблице 3.

Произведенные расчеты стоимости сравниваемых решений показали, что развертывание MS Project Server (без учета дополнительного оборудования) в 1,5 раза дороже ИСУП «Аванта». Выбор варианта размещения отечественного ПО на сервере организации или с использованием хостинга будет зависеть от предпочтений руководства и оценки целесообразности использования хостинга.

Таблица 3 – Стоимость ИСУП «Аванта» на 60 пользователей [8]

Вариант размещения	Количество лицензий, шт.	Цена 1 лицензии, руб.	Стоимость лицензий, руб.	Стоимость хостинга за год, руб.	Скидка (10% от стоимости лицензий), руб.	Стоимость сопровождения за первый год (25%), руб.	ИТОГО, руб.
на сервере организации	60	20500	1230000	–	123000	276750	1383750
на сервере ADVANTA	60	20500	1230000	249000	123000	276750	1632750

Обновленные версии MS Project Server, выходящие примерно один раз в 3-4 года, как правило, содержат значительные изменения в интерфейсе и функционале и не всегда предполагают полную совместимость данных с предшествующими версиями, что определяет сложность миграции данных, необходимость перенастройки системы под специфику организации и дополнительного обучения пользователей. Процедура обновления версий системы «Аванта» гораздо проще. Обновление версии происходит удаленно один раз в два-три месяца и занимает порядка 15-20 мин. Как правило, обновленные версии устраняют обнаруженные недочеты, оптимизируют интерфейс и позволяют оперативно реагировать на появляющиеся на рынке новые технологии и инструменты с учетом запросов пользователей.

Таким образом, отечественное решение ИСУП «Аванта» не только не уступает по функциональности и общей совокупности параметров зарубежным аналогам, но и имеет перед ними очевидные конкурентные преимущества. Однако, несмотря на более высокий итоговый балл, полученный системой «Аванта» в процессе оценки полноты покрытия ее функционалом требований к автоматизации проектного управления со стороны проектно-ориентированных предприятий, более низкую стоимость и меньшие сроки внедрения, при решении про-

блемы выбора между потенциальной возможностью внедрения малоизученного программного обеспечения и приобретением решения компании MS Project, прошедшего проверку временем и зарекомендовавшего себя на рынке, эффективность и надежность отечественной разработки вызывают определенное недоверие и в настоящее время предприятия отдают предпочтение решениям MS Project. Инертность и неготовность перестраивать свою стратегию в пользу российского прикладного решения, как правило, вызваны опасениями, связанными с необходимостью длительной адаптации и настройки программного обеспечения к специфике существующей системы управления основным бизнес-процессом предприятия, затратами на обучение сотрудников непривычным для них технологиям работы, рисками сбоев и возможной потери корпоративных данных.

Список источников:

1. Зими́на Л.В. Российский рынок информационных технологий: состояние, тенденции // *Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования*. – 2016. – №1. – С. 85-90.
2. Малявкина Л.И., Савина А.Г. Реализация национальной стратегии импортозамещения в ИТ-сфере как основа обеспечения технологической независимости России // *Современная наука и инновации*. – 2018. – №4 (24). – С. 78-87.
3. Малявкина Л.И., Савина А.Г., Паришутина И.Г., Лазаренко А.Л. Формирование и развитие системы инфраструктурного обеспечения деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства на основе цифровых платформ и технологий // *Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент*, 2019. – Т. 9. – №3 (32). – С. 56-66.
4. Официальный сайт Allsoft. – URL: https://allsoft.ru/software/office-software/other/microsoft-project-server-2016/?pref=12887#purchase_options.
5. Прайс-лист Microsoft Corporation. – URL: https://store.softline.ru/microsoft/microsoft-project-server-cal-2019/?filter%5B74%5D%5B37055%5D=on&filter%5B74%5D%5B605962%5D=on&family_id=162741&opened_filters%5B%5D=74.
6. Преимущества и недостатки систем управления проектами. – URL: https://www.advanta-group.ru/blog/preimusestva-i-nedostatki-sistem-upravlenia-proektami/?utm_source=email&utm_medium=newsubscriber&utm_campaign=autoletter [Автор статьи: Джулиан Хукс (Julian Hooks), оригинал: smallbusiness.yahoo.com].
7. Программное обеспечение для управления проектами. Отчет по опросу пользователей. – URL: <https://www.advanta-group.ru/blog/programmnoe-obespechenie-dla-upravlenia-proektami-otcet-po-oprosu-polzovatelej/>.
8. Система управления проектами Адванта: цены. – URL: <https://www.advanta-group.ru/about-system/price/>.
9. Сравнение: Адванта как аналог MS Project Server. – URL: <https://www.advanta-group.ru/about-system/sravnenie-s-drugimi-sistemami/advanta-vs-ms-project/>.
10. Управление проектами. Востребованность используемых ИТ-инструментов. Результаты ежегодного исследования. – URL: <https://blog.pmppractice.ru/2016/03/16/upravlenie-proektami-vostrebovano/>.
11. Цифровизация современного общества: факторы трансформации, проблемы и перспективы: монография / под ред. д.э.н., профессора Л.И. Малявкиной. – Орел: ОрелГУЭТ, 2019. – 186 с.

ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

УДК [338.48:379.84] (292.471)
JEL R11, Q26, C15.

DOI: 10.36683/2306-1758/2020.03/34-42

Букреев И.А.

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ РЕГИОНА БОЛЬШАЯ ЯЛТА

Букреев Игорь Александрович; старший преподаватель кафедры экономики и финансов; Институт экономики и управления Гуманитарно-педагогической академии (филиала) ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского» в г. Ялте; РФ, 298635, Республика Крым, г. Ялта, ул. Севастопольская, д. 2-А; e-mail: bukreev.igor@bk.ru

Статья посвящена проблеме развития конкурентных преимуществ туристско-рекреационной отрасли региона Большая Ялта, а именно исследованию таких основных составляющих конкурентоспособности, как рекреационный потенциал (ресурсная составляющая) и факторов эффективности его использования. В Большой Ялте на протяжении всего периода в условиях автономии и Республики Крым отмечались более высокие показатели рекреационной освоенности и экономического развития относительно других субрегионов Крыма.

Рекреационный потенциал Большой Ялты составляет около 20% от потенциала Крыма при занимаемой площади 1,1% от общей площади. Основной вклад в развитие конкурентных преимуществ по ресурсной составляющей туризма и рекреации вносится социально-экономическими компонентами, в частности, рекреационно-курортным комплексом. Относительно эффективности использования рекреационного потенциала стоит отметить необходимые институциональные условия, которые являются также одной из важных составляющих конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: рекреационные ресурсы, рекреационная освоенность, рекреационный потенциал региона, система институциональных факторов.

Исследование проводилось в рамках прикладной научно-исследовательской работы АААА-А19-119012390078-9 «Разработка Концепции развития прибрежных дестинаций в Республике Крым до 2030 г.».

Bukreev I.A.

FORMATION AND DEVELOPMENT OF COMPETITIVE ADVANTAGES OF TOURIST-RECREATIONAL BRANCH OF REGION THE BIG YALTA

Bukreev Igor Alexandrovich; senior lecturer; Humanitarian and Pedagogical Academy (branch) of the V.I. Vernadsky Crimean Federal University; 2-A Sevastopolskaya Street, Yalta, Republic of Crimea 298635, Russian Federation; e-mail: bukreev.igor@bk.ru

The article is devoted to the problem of development of competitive advantages of tourist-recreational branch of the Big Yalta region, namely to the research of such basic components of competitiveness as recreational potential (a resource component) and efficiency factors of its use. Development the Big Yalta region was marked by higher indicators of recreational and economic development in comparison with other sub-regions of the Crimea in the period of the Republic of Crimea autonomy.

The recreational potential of the Big Yalta makes up about 20% of the Crimea potential occupying 1,1% of the total area. The basic contribution to the development of competitive advantages of the resource component of tourism and recreation is made by social and economic components, in particular, by recreational-resort complex. It is necessary to note the

required institutional conditions which are also one of the important components of competitive advantages when discussing the efficiency of recreational potential use.

Keywords: recreational resources, recreational development, recreational potential of the region, the system of institutional factors.

Республика Крым представляет собой уникальный регион Российской Федерации, имеющий мощный природно-климатический, ландшафтный, историко-культурный, рекреационно-курортный комплекс, являющийся основой для развития туристской сферы [1]. Несмотря на ресурсные возможности региона, возникают проблемы относительно эффективного использования потенциала и достаточности спроса на рекреационный продукт.

В работах отечественных учёных С.Ю. Цехлы [1, 2], И.В. Бережной [3], И. М. Яковенко [4, 5] исследованы составляющие рекреационного потенциала (далее РП), а также проблемы развития туризма и рекреации. Целью данного исследования является анализ конкурентных преимуществ туристско-рекреационной отрасли региона Большая Ялта на основе таких составляющих, как рекреационный потенциал и система институциональных факторов.

Полуостров является лидером по разнообразию природоохранных и природных объектов – 153 (5 заповедников, 33 заказника, 105 памятников природы, 10 объектов садово-паркового искусства), 517 км пляжей разных типов (57% общей протяжённости береговой линии, 582 пляжа: 223 оздоровительных, 209 общего назначения, 82 лечебных, 68 детских), 120 действующих. А также более 30 разведанных источников минеральных вод, запасы лечебных грязей около 24 млн м³, ландшафтное разнообразие: море, горы, леса, степи, 25 горных вершин; 160 пещер, более 170 иных ландшафтных объектов (табл. 1) [1-6].

Таблица 1 – Наличие природно-рекреационных ресурсов в городах-курортах Республики Крым [6]

Вид ресурсов	Курортная зона (курортно-рекреационный субрегион)							
	Алушта	Ялта	Евпатория	Керчь	Саки	Судак	Феодосия	Бахчисарай
Климатические	+	+	+	+	+	+	+	+
Ландшафтные	+	+	+	-	-	+	+	-
Пляжные	+	+	+	+	+	+	+	-
Морские	+	+	+	+	+	+	+	+
Минводы / Лечебные грязи	+/-	+/-	+/+	+/-	+/+	-/-	+/-	+/-
Культурно-исторические ресурсы	+	+	+	+	+	+	+	+
Рекреационно-курортный комплекс	+	+	+	+	+	+	+	+

По официальной статистике с 2003 по 2014 гг. в Крыму побывало около 4-6 млн туристов в год. В неблагоприятный для отрасли период с 2014-2015 гг. наблюдалось значительное снижение туристского потока. Так, Крым посетили в 2014 году – 3,8 млн, а в 2015 уже – 4 млн 598 тыс. туристов. В 2016 год в Крыму наблюдалось увеличение потока туристов до 5573,5 тыс., что на 21,2% выше уровня 2015 г., но в 2017 году в Крыму наблюдалось уже снижение туристского потока на 3,5%. В качестве главной причины снижения турпотока отмечается ухудшение соотношения цена/качество предоставляемых рекреационных услуг¹.

¹ Министерство курортов и туризма Республики Крым [Электронный ресурс]. – URL: <https://mtur.rk.gov.ru/ru/index> (дата обращения: 19.02.2017); О развитии туристской отрасли Республики Крым в 2016 году [Электронный ресурс]. – URL: https://mtur.rk.gov.ru/file/o_razvitiy_turistskoy_otrasli_respubliki_krim_v_2016_godu_1.pdf (дата обращения: 19.02.2017); Управление федеральной службы государственной статистики по Республике Крым и г. Севастополю [Электронный ресурс]. – URL: <http://crimea.gks.ru/> (дата обращения: 19.02.2017).

Географическое положение Крыма на 45°СШ, т.е. в зоне климатического оптимума, благоприятной для круглогодичного отдыха и лечения. По количеству солнечной радиации регион превосходит другие курорты северного побережья Чёрного моря. Курортный сезон для прибрежной зоны составляет – 220, в горах – 135-145 дней в году. Среднегодовые метеоклиматические показатели для Крыма составляют: температура воздуха +12...+14°С (абсолютный максимум +35...+38°С, абсолютный минимум -14...-17°С), относительная влажность воздуха 66-76%, количество осадков 370-840 мм, скорость ветра 3-5 м/с. Пляжный сезон длится 149 дней в году с середины мая по середину октября [1-6].

Крымский регион также уникален по концентрации объектов социально-культурного и хозяйственного характера: всего зарегистрировано 12350 объектов, из них 227 – памятники национального значения, среди которых 150 внесено в списки ЮНЕСКО, 28 исторических городов и поселков, 7 историко-культурных заповедников, рекреационных комплексов (таблицы 2-3) [1-6].

Таблица 2 – Санаторно-курортные и оздоровительные учреждения Республики Крым

Год	Всего	Санатории и пансионаты		Дома и базы отдыха		Детские лагеря	
		Всего	тыс. мест	всего	тыс. мест	всего	тыс. мест
2002	859	151	56,9	389	67,2	319	28,8
2003	958	151	56,1	398	67,2	409	30,7
2004	1064	147	55,9	420	71,9	497	32,9
2005	1182	147	54,8	422	72,4	613	33,9
2006	1205	146	54,2	419	72,1	640	33,4
2007	1194	145	55,3	411	66,8	638	33,3
2008	1218	145	54,4	408	66,7	665	32,3
2009	1124	145	55,9	409	63,8	570	30,7
2010	1146	146	56,3	402	64,1	598	34,0
2011	567	145	56,6	399	63,6	23	33,5
2012	613	145	56,8	400	63,9	68	34,1
2013	825	344	106,3	358	36,7	123	46,5
2014	540	-	-	-	-	56	21,8
2015	770	290	89,6	410	42,0	70	26,5
2016	942	295	92,0	406	41,6	241	35,4

Источник: составлено автором:

2002-2013 гг. по данным: Главное управление статистики в АР Крым. – URL: <http://www.sf.ukrstat.gov.ua/ukgturizm1.htm>; Министерство курортов и туризма Автономной Республики Крым. – URL: <http://www.crimea.gov.ua/>
2014-2016 гг. по данным: Министерство курортов и туризма Республики Крым. – URL: <https://mtur.rk.gov.ru/ru/index>; Управление федеральной службы государственной статистики по Республике Крым и г. Севастополю. – URL: <http://crimea.gks.ru/>.

В регионе наблюдается развитие преимущественно пляжного отдыха и снижение сегмента потребителей лечебной функции. Стоит отметить, что, несмотря на сокращение доли данного сегмента, количество мест размещения в санаторно-курортных и оздоровительных учреждениях Крым практически не изменилось, что связано с развитием направленности их деятельности преимущественно в область оздоровления и отдыха, чем лечения. Важным в отношении региона Большая Ялта является специализация санаториев на лечении, которое труднозаменимо результатами быстро развивающейся медицины и по содержанию такой процесс нелегко отличить от отдыха [7].

Таблица 3 – Места размещения рекреантов в гостиничном хозяйстве Республики Крым в 2002-2017 гг.

Показатель	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Отели и другие места временного проживания	84	77	74	78	81	82	93	96	104	101	102	150	194	172	764	1143
Количество номеров	7041	6410	5724	5982	6464	6777	7188	7384	7523	7478	7532	9832	13967	14006	31418	-
Жилая площадь номеров, тыс. м ²	129,5	120,3	101,1	115,6	129,8	133,3	146,8	152,9	158,5	157,6	159,2	288	300,8	303,7	679,4	-
Общая емкость, мест	14754	13607	12289	12710	13542	13987	14839	15324	15839	15421	15685	137415	36589	32944	71956	169200
Общее число проживающих, тыс. чел.	282,4	272,7	302,1	256,6	282,5	340,8	377,4	292,7	310,5	305,9	312,7	1193	255,2	457,6	948,7	1722,8

Источник: составлено автором:

2002-2013 гг. по данным: Главное управление статистики в АР Крым. – URL: <http://www.sf.ukrstat.gov.ua/ukgturizm1.htm>; Министерство курортов и туризма Автономной Республики Крым. – URL: <http://www.crimea.gov.ua/>

2014-2017 гг. по данным: Министерство курортов и туризма Республики Крым. – URL: <https://mtur.rk.gov.ru/ru/index>; Управление федеральной службы государственной статистики по Республике Крым и г. Севастополю. – URL: <http://crimea.gks.ru/>.

По официальным данным, количество отдыхающих значительно меньше (табл. 4), что связано, прежде всего, с несовершенством системы государственного статистического учета, значительными объемами неорганизованного (без приобретения путевок, ваучеров) отдыха, а кроме того, с большим удельным весом нелегальных рекреационных услуг, предоставляемых «теневым курортно-рекреационным сектором».

Таблица 4 – Туристские потоки в Республики Крым в 2002-2017 гг., чел.

Год	Количество туристов, всего	В том числе:		Количество экскурсантов
		Иностранные туристы	Внутренние туристы	
2002	482182	161363	319064	834895
2003	570235	200590	367581	1379336
2004	334856	110702	221668	294619
2005	359609	113387	242112	436209
2006	335322	94967	233794	575166
2007	392709	128009	255947	662946
2008	351235	114108	227663	556385
2009	254203	84801	162240	509355
2010	248750	97562	144127	414789
2011	223287	83448	130399	50021
2012	203319	73405	116389	44893
2013	590000	2029600	3870400	1193000
2014	380000	1133000	2667000	647300
2015	4598000	551760	4046240	957000
2016	5573500	919627	4653873	1338800
2017	5395100	-	-	1201000

Источник: составлено автором:

2002-2013 гг. по данным: Главное управление статистики в АР Крым. – URL: <http://www.sf.ukrstat.gov.ua/ukgturizm1.htm>; Министерство курортов и туризма Автономной Республики Крым. – URL: <http://www.crimea.gov.ua/>

2014-2017 гг. по данным: Министерство курортов и туризма Республики Крым. – URL: <https://mtur.rk.gov.ru/ru/index>; Управление федеральной службы государственной статистики по Республике Крым и г. Севастополю. – URL: <http://crimea.gks.ru/>.

Базой РП Крыма выступают рекреационные субрегионы, районы, включающие значительные по территории и населению (размещению) рекреационные агломерации, зоны, комплексы, объединенные общими социально-экономическими функциями, а также целями развития. Рекреационные территории (регион, субрегион, зона, комплекс) представляют собой исторически сложившиеся формы поселений, объединенных социально-экономическими связями в области производства, обслуживания, проживания, отдыха с единой сервисной, транспортной и инженерной инфраструктурой [6].

«Большая Ялта» – устоявшееся название субрегиона в Республики Крым, территории подчинённой Ялтинскому городскому совету. В состав Большой Ялта входят 2 города (Ялта и Алушка) и поселковые советы (Форосский, Симеизский, Кореизский, Гаспринский, Ливадийский, Массандровский, Гурзуфский), которые объединяют 21 посёлок городского типа, 8 посёлков и 1 село. Общая площадь Большой Ялты 283 км², протяженность территории вдоль берега моря – более 70 км, численность населения – 138,833 тыс. человек (по данным переписи 2017 г.).

На территории Большой Ялты расположены многочисленные памятники истории, культуры и архитектуры, принадлежащие к различным историческим эпохам и цивилизациям, а также природно-ландшафтных объектов. Среди них можно выделить самый высокий на полуострове водопад Учан-Су (98 м), гору Ай-Петри (1234 м), Никитский ботанический сад, крупные курортные парки – Массандровский, Ливадийский, Мисхорский, Алушкинский. Среди памятников – всемирно известные дворцы-музеи: Воронцовский, Ливадийский, Массандровский (табл. 5).

Таблица 5 – Распределение площади земель в Большой Ялте (2017 г.)

Наименование административной единицы	Площадь, га	Удельный вес, %
Массандровский поселковый совет	6790,9	24,0
Ливадийский поселковый совет	5772,0	20,4
Ялтинский городской совет	3935,5	13,9
Симеизский поселковый совет	3176,9	11,2
Гурзуфский поселковый совет	3106,4	11,0
Алушкинский городской совет	1886,6	6,7
Форосский поселковый совет	1319,8	4,7
Кореизский поселковый совет	1221,9	4,3
Гаспринский поселковый совет	1100,0	3,9
Итого:	28 310,0	100,0

Источник: Генеральный план городского округа Ялта. – URL: http://генплан-ялта.рф/docs/Materiali_obosnovaniya_chast_1.pdf.

Опираясь на структурный признак, связанный с элементами РП, можно утверждать, что Большая Ялта в избытке обладает практически всеми природными и рукотворными составляющими (таблица 6).

С позиций структурно-функционального подхода Большая Ялта является крупнейшим курортно-рекреационным субрегионом Крыма: несмотря на то, что он занимает всего 1,1% площади полуострова, здесь сконцентрировано более 20% общего количества здравниц Крыма, в т.ч. 44% санаториев, 28% гостиниц, 25% домов отдыха – в целом более четверти мест размещения (26,2%) [6].

Республика Крым и субрегион Большой Ялты с точки зрения международных стандартов развития рекреационных территорий освоены недостаточно [8-10]. При рекреационной специализации Крыма использование благоприятных в природно-климатическом отношении территорий гораздо ниже уровня классификационных требований. Введение в эксплуатацию за период с 2002 по 2016 гг. 286 новых рекреационных комплексов на освоённость территории практически не повлияло. Она осталась на уровне 0,029 единицы баз размещения (2,5-5% от

минимального уровня освоения), а количество мест размещения за тот же период еще и сократилось на 1,1%, что составляет лишь около 11-15% требований к территории с освоенными рекреационными ресурсами.

Таблица 6 – Наличие рекреационных ресурсов Большой Ялты (2017 г.)

Вид ресурсов	Описание
Климатические	Мягкий сухой субтропический климат. Средняя температура воздуха +13,6°C. Более 18 тыс. га зелёных насаждений. 10 действующих источников минеральных вод
Пляжные	Длина береговой линии - 59 км, в т.ч. пляжей – 25,8 км Действующих пляжей – 120
Социально-культурные	Более 300 экскурсионных объектов, в т.ч.: - 156 памятников архитектуры; - 164 памятника истории и искусства; - 14 парков-памятников садово-паркового искусства; - 4 дворцово-парковых ансамбля.
Объекты природно-заповедного фонда	Ялтинский горно-лесной, Крымский заповедник, заповедник Мыс Мартьян занимают 14 523 га (70%) территории Большой Ялты На территории произрастает более 1000 видов растений
Места размещения	Около 200 баз размещения, в т.ч.: - 63 санаториев и лечебно-оздоровительных учреждений; - 28 пансионатов; - 45 гостиниц, домов и баз отдыха; - 12 детских оздоровительных лагерей; - 125 зарегистрированных мини-гостиниц, мотелей, пансионатов, а также частный жилой фонд

Источник: Генеральный план городского округа Ялта. – URL: http://генплан-ялта.pdf/docs/Materiali_obosnovaniya_chast_1.pdf.

В существующих условиях освоения территории Большой Ялты природный рекреационный потенциал подвергается негативным экологическим воздействиям, так как рекреационная нагрузка неравномерна. По территории наблюдается самая большая концентрация населения непосредственно в г. Ялте. Таким образом, развитие отрасли происходит с причинением вреда природному потенциалу, который не имеет материальной оценки.

Среди наиболее существенных проблем использования рекреационно-туристского комплекса Большой Ялты можно назвать сезонную зависимость. В регионе более 80% предприятий комплекса способно функционировать круглогодично, почти все они работают в сезонном режиме, с мая по октябрь, и это значительно снижает отдачу от работы рекреационных предприятий субрегиона. Эти колебания деловой активности характеризуются такими основными показателями, как занятость населения, рентабельность деятельности, загруженность производственных мощностей, нагрузка на РП, экология [1-7].

Выделяют две группы факторов сезонности:

1) внешние факторы (основные) – это естественные проявления климата и смены времен года;

2) внутренние причины сезонности (второстепенные) – стереотипы поведения людей, мода, особенности графика рабочего времени и отпусков.

Специалисты выделяют четыре сезона туристско-рекреационной активности:

- сезон «пик» – летний (пляжный) сезон – 2 месяца (июль-август);
- сезон «высокий» – начало лета и бархатный сезон – 2 месяца (июнь, сентябрь);
- сезон «низкий» – период календарных праздников (новогодние, майские);
- сезон «мертвый» – (октябрь-декабрь, февраль-апрель).

Сезон «низкий» представляет собой период новогодних и майских праздников, которые присутствуют на протяжении года и составляют в сумме месяц. Период сезон «мертвый» представляет собой практически полное отсутствие туристов на протяжении шести месяцев.

Таким образом, благоприятные месяцы реализации РП составляют пять месяцев, а неблагоприятные – семь.

Деловые циклы сезонности отражаются в финансовых результатах деятельности предприятий рекреационно-туристского комплекса Республики Крым.

Наличие уникальных природных ресурсов Республики Крым и в особенности Большой Ялты является одной из составляющих конкурентных преимуществ в развитии отрасли, но этого недостаточно для эффективного экономического развития региона. Огромную роль в этом процессе играет такая составляющая, как система институциональных факторов, от которой по сути зависит эффективность использования ресурсов в рекреационном направлении. Вовлечённые в экономический оборот природные рекреационные ресурсы в различных районах дают разные экономические результаты.

Необходимые рыночные условия в сочетании с государственным механизмом воздействия на экономику, способствующим формированию инфраструктуры при взаимодействии с природной составляющей, являются результатом действия институциональных условий развития предпринимательства (рис. 1).



Источник: разработано автором на основе [11-14].

Рисунок 1 – Механизм развития предпринимательства в рекреационной отрасли

Так можно сделать вывод, что развитие рекреационной отрасли зависит от следующих групп факторов.

1) Первые четыре фактора связаны с ресурсным потенциалом региона:

а) природная составляющая или, как принято называть в экономической теории, земля, что подразумевает все природные условия и ресурсы (природно-заповедный фонд, пляжные ресурсы, гидроминеральные ресурсы, климатический фактор);

б) количество и качество социально-трудовых ресурсов (местное, приезжее и прочих регионов население);

в) объем основного капитала и прочая материальная база (рекреационно-курортный комплекс, культурно-исторические ресурсы, общепит и торговая инфраструктура);

г) технологии.

Доступность большего количества и качества ресурсов, включая технологии, позволяет производить больше рекреационных продуктов и услуг.

Следующие две группы факторов связаны с институциональными факторами, действующими на экстенсивность и интенсивность развития предпринимательства.

2) Для экстенсивного развития предпринимательства должна быть обеспечена:

– информационная представленность региона как в интернет-пространстве, так и на различных форумах, ярмарках и выставках;

– должны быть благоприятные экономические условия ведения бизнеса и финансовая поддержка в области кредитования.

Подобного рода условия способствуют увеличению спроса на рекреационный продукт и максимально возможной занятости рекреационных ресурсов.

3) Факторы интенсивного развития предпринимательства, представляют собой экономическую эффективность:

а) эффективность распределения – наилучшее использование ресурсов, обеспечивающее производство наиболее важных продуктов и услуг, в том числе и рекреационных;

б) эффективность производства – использование ресурсов, обеспечивающее производство с наименьшими затратами.

Высокое экономическое развитие и развитие интеграционных процессов на основе постоянного углубления разделения труда создаёт необходимость специализации регионов на основе их конкурентных преимуществ. В такой ситуации отводится важная роль мерам государственного регулирования, адаптация на постоянно меняющийся потребительский спрос, формирование новых сегментов рынка, а также эффективности, от которых зависит конкурентоспособность национальной экономики [6].

Стоит отметить важность одной из сторон государственного механизма регулирования экономики, так как влияние на окружающую среду не отражается в различных экономических показателях деятельности предприятий. Не показано отрицательное воздействие на социальную и природную среду, а в случае рекреационной направленности региона происходит прямое воздействие на формирование рекреационного блага, которое состоит не только из результатов деятельности предприятий, но и действия природных и социальных факторов.

Так, для реализации рекреационного потенциала существует необходимость в наличии достаточного спроса и формировании системы институциональных факторов государственного и рыночного саморегулирования, воздействующих на максимальную занятость, эффективность производства и распределения ресурсов.

Субрегион Большая Ялта развивается более быстрыми темпами относительно Республики Крым, что неудивительно, так как территория Большой Ялты обладает существенным РП и высокой его концентрацией в расчёте на единицу площади. Такое положение делает рекреацию более качественной, но и в то же время высокие альтернативные издержки расширения материально-технической базы требуют особого учёта и контроля [3-6].

Регион необходимо рассматривать как единый хозяйственный субъект с той особенностью, что рекреационная отрасль представляет собой соединение различных сфер деятельности и возможна только на территории их производства. Потенциал региона Республики Крым должен развиваться в согласованности всех отраслей, субрегионов и иметь высокую представленность в информационном пространстве. На территории региона был реализован проект работы туристских информационных центров, деятельность которых, как отмечается в некоторых трудах, приносит ощутимую пользу, насыщая рынок туристских услуг и предлагая гостям новый уровень комфорта и безопасности. На территории Ялты действовали такие объекты, но по эффективности работы, как свидетельствуют мнения туристов, при наличии современных средств связи лучше все-таки использовать качественные интернет-сайты с необходимой информацией при действии свободного и бесплатного доступа [13, 15]. Необходимо построение

системы стимулов профессионального и культурного развития, а также немаловажное значение имеет развитие информационной инфраструктуры относительно возможностей выбора профессии и корпоративной культуры места трудоустройства, что будет являться фактором в развитии конкуренции среди работодателей [16].

В такой ситуации отводится важная роль мерам государственного регулирования, адаптация на постоянно меняющийся потребительский спрос, формирование новых сегментов рынка, а также эффективности, от которых зависит конкурентоспособность национальной экономики. Для развития предпринимательства в регионе требуется совершенствование системы отношений государственно-частного партнёрства в формировании сознательности, культуры, в подготовке кадров и поднятии престижности профессии в рекреации и туризме, для чего необходимо внесение изменений в систему подготовки профессиональных кадров.

Список источников:

1. Цьохла С.Ю. Трансформація рекреаційної діяльності та туристичних регіональних ринків курортно-рекреаційних послуг: монографія. – Сімферополь : Таврія, 2008. – 352 с.
2. Цьохла С.Ю. Концепція економічного розвитку курортно-рекреаційної сфери України // Ресурсний потенціал пріоритетних напрямів розвитку Автономної Республіки Крим: монографія / Под ред. Подсолонко В.А., Бузни А.Н. – Сімферополь: ДІАІППІ, 2012. – 617 с.
3. Тарасенко В.С., Ена В.Г., Бережная И.В. Устойчивый Крым. Курортнополис Большая Ялта. – Симферополь: ИТ «Ариал», 2010. – 392 с.
4. Яковенко И.М. Рекреационное природопользование: методология и методика исследований: Монография. – Симферополь: Таврия, 2003. – 335 с.
5. Яковенко И.М. О дефинициях теории рекреационного природопользования // Культура народов Причерноморья. – 2005. – №64. – С. 22-27.
6. Павленко И.Г., Букреев И.А. Ресурсное обеспечение развития предпринимательства в рекреационной сфере региона Большая Ялта // Вопросы региональной экономики. – 2018. – №4 (37). – С. 84-89.
7. Букреев И.А. Оценка эффективности системы реализации рекреационного потенциала региона // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – №7. – С. 275-284.
8. Brett M. Frischmann. Infrastructure. The Social Value of Shared Resources. – New York: Oxford University Press, 2012. – 436 p.
9. Stynes D.J. Economic Significance of Recreational Uses of National Parks and Other Public Lands // Social science research review. – 2005. – Vol.5 (1). – P. 35.
10. Prieto A.M., Zofío J.L., Alvarez I. Urban patterns, population density and optimal city dimension: The case of public infrastructure – Departamento de Análisis Económico: Teoría Económica e Historia Económica. – Madrid: Universidad Autónoma de Madrid, 2010. – 31 p.
11. Porter M. Competitive Strategy. – New York, 1980. – 396 p.
12. Porter M. Competitive Advantage. – New York : The Free Press, 1985. – 557 p.
13. Маркетинг мест / Котлер Ф., Асплунд К., Рейн И. и др. – СПб.: Стокгольмская школа экономики, 2005. – 390 с.
14. Olins W. Branding Nation – the historcal context // Journal of Brand Management. – 2005. – № 13. – P. 4-5.
15. Чернякина А.О. Роль туристско-информационных центров в комплексном подходе к формированию бренда туристско-рекреационного кластера // Вестник Томского государственного педагогического университета. – 2013. – №12 (40). – С. 49-52.
16. Павленко И.Г. Стратегические направления развития рекреационного комплекса АР Крым // Экономика Крыма. – 2008. – №23. – С. 73.

Трунова Т.А.

ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ В УПРАВЛЕНИИ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ЗАКУПКАМИ

*Трунова Татьяна Александровна**; аспирант кафедры менеджмента и государственного управления; Среднерусский институт управления – филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»; РФ, 302028, г. Орел, бульвар Победы, д. 5А; e-mail: tatyana-pisareva@mail.ru

В статье рассмотрены элементы организационного механизма проведения закупок товаров, работ и услуг для нужд государственных и муниципальных органов управления, ключевые приоритеты закупочной деятельности, направления реформирования управления общественными финансами посредством проведения аукционов и торгов. Представлены принципы формирования информационной базы, необходимой для оценки контрактной системы, способы раскрытия данных в Единой информационной системе, обеспечивающих эффективность государственных закупок на разных уровнях управления.

Ключевые слова: закупки, мониторинг, организация, информатизация, бюджет, управление, бюджетные средства.

Trunova T.A.

ORGANIZATIONAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF CONTRACT SYSTEM IN PUBLIC PROCUREMENT MANAGEMENT

Trunova Tatiana Alexandrovna; PhD student; Central Russian Institute of Management – Branch of The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration; 5A Pobedy Boulevard, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: tatyana-pisareva@mail.ru

The article deals with the elements of the organizational mechanism for procurement of goods, works and services for the needs of state and municipal governing, key priorities of procurement, and reforming directions of public finance management through auctions and bargaining. The formation principles of the information base necessary for evaluation of contract system, and methods of data disclosure in the Unified information system that ensure effectiveness of public procurement management at different management levels are considered.

Keywords: procurement, monitoring, organization, informatization, budget, management, budget funds.

Развитие закупочной деятельности связано с множеством вопросов, касающихся ее организации, проведения, оценки эффективности управления, системы менеджмента субъектов управления разного уровня [2].

Под системой управления госзакупками следует понимать теоретические и практические методы и приемы, способствующие оптимальному решению задач по совершенствованию системы государственных закупок с минимальными рисками и максимальным удовлетворением потребностей участвующих в закупках заказчиков [1].

Система государственных закупок является одним из элемента государственного управления [4], которая не только способствует решению вопросов государственных и муниципальных органов в обеспечении их нужд товарами, работами и услугами, но и выполняющая функции регулирования рынка сбыта товаров, развития конкуренции среди производителей и поставщиков.

* *Научный руководитель: Лытнева Наталья Алексеевна*, д.э.н., профессор; почетный работник науки и высшей школы Орловской области, академик РАН; e-mail: ukar-lytneva@yandex.ru

Одним из направлений повышения эффективности закупок продукции, работ и услуг для нужд государственных и муниципальных органов управления является улучшение работы с контрактами [6], получение экономии от проведенных аукционов и торгов, повышение информативности закупочных процедур в целях прозрачности и достоверности совершаемых сделок. Решение поставленных вопросов требует всестороннего анализа сроков выполнения плановых заданий, объема и качества исполнения, что максимально снизит риски потерь бюджетных средств [3].

Методический инструментарий государственных закупок включает способы и приемы функционирования в субъектах управления контрактных структурных подразделений, формирование информационной базы, ее доступности участникам, проведение торгов и аукционов различными способами, обеспечивает решение задач, поставленных в Российской Федерации в области реформирования сферы закупок [5]. Основные задачи касаются бюджетной политики, способствующей реализации государственных программ, обеспечению прозрачности государственных закупок, повышению эффективности механизма управления контрактной системой (рис. 1).

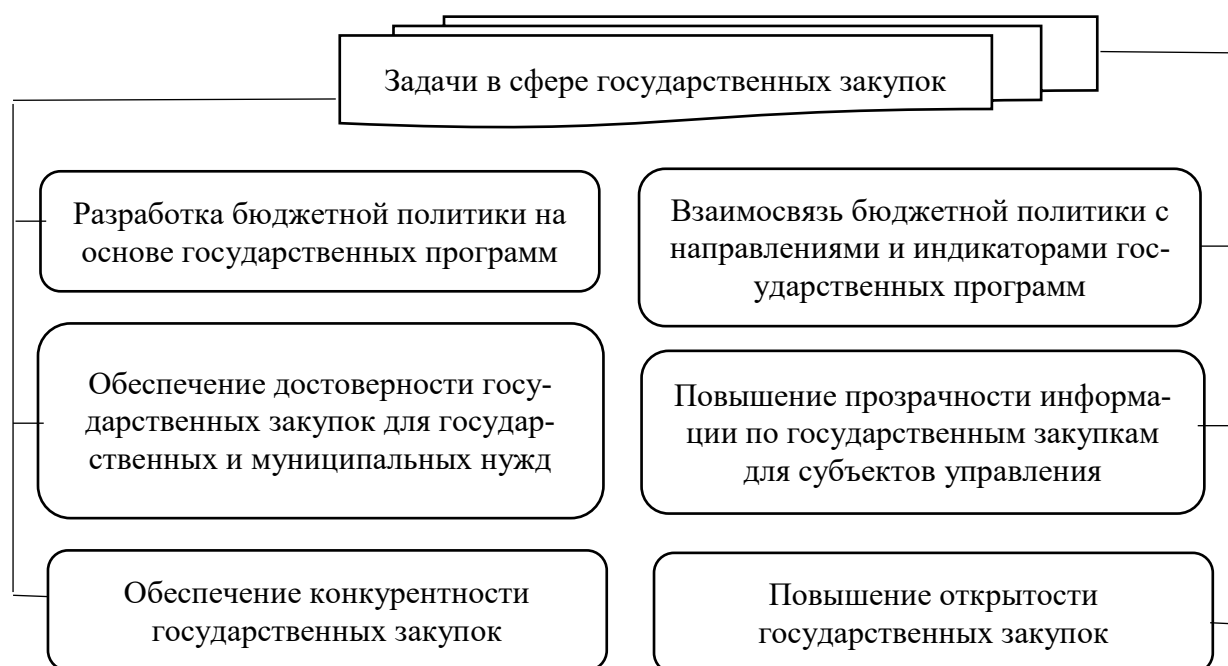


Рисунок 1 – Задачи реформирования системы государственных закупок

Решение проблемы открытости и прозрачности закупочной деятельности осуществляется посредством создания качественного информационного обеспечения, в роли которого выступает созданная Единая информационная система в сфере закупок (ЕИС). В составе информации созданной системы участники могут получить данные по следующим позициям:

- содержание планов и графиков по проведению конкурсов, торгов, аукционов;
- данные по реализации планов и графиков закупочной деятельности;
- информация по движению контрактов: объем и количество заключенных контрактов, объем и количество исполненных контрактов, объем и количество нерассмотренных договоров;
- данные реестра договоров;
- информация из единого реестра участников закупок;
- сведения о недобросовестных поставщиках, подрядчиках, исполнителях.

Для повышения качества используемой информации необходима ее систематизация по определенным признакам. Каждая из указанных выше закладок имеет определенный перечень

параметров, необходимых для раскрытия участниками государственных закупок. На рисунке 3 представлен состав плановой информации.

Процесс планирования государственных закупок осуществляется в соответствии с законодательством. Статьей 16 Федерального закона №44-ФЗ предусмотрено планирование закупочной деятельности путем разработки, составления, утверждения и размещения планов-графиков [8]. Не включенные в план-график закупки реализации не подлежат.

Для составления и размещения планов-графиков закупок установлены единые информационные параметры, которые раскрывают:

- идентификацию закупок, коды, определенные законодательством;
- наименование заказчика и объекта госзакупки;
- финансовый период и финансовое обеспечение;
- соответствие закупки соответствующему нормативному акту.

С нашей точки зрения, информацию о заказчике необходимо дополнить параметрами, которые должны раскрыть его статус в управленческой иерархии, организационно-правовую форму, а также финансовую устойчивость и платежеспособность, что повысит привлекательность и прозрачность закупок, придаст уверенность исполнителей контрактов в получении стоимости товаров (работ и услуг), предусмотренных договором.

Для размещения планов-графиков заказчики проходят предварительную регистрацию. По итогам 2019 г. в единой информационной системе зарегистрировались 307003 заказчика, из них 77,7%, а именно 238398 заказчикам, регистрация была подтверждена. Таким образом, из числа зарегистрированных участников 22,3% не принимали участия в закупках (табл. 1).

Таблица 1 – Состав заказчиков, зарегистрированных в единой информационной среде закупок за 2019 год

Состав заказчиков единой информационной системы	Количество, шт.	Удельный вес, %
Общее количество зарегистрированных заказчиков	307003	100,0
Заказчики, подтвердившие участие	238398	77,7
- в том числе, заказчики, осуществившие закупки	141721	59,4
Заказчики, не подтвердившие участие	68605	22,3

Кроме того, из числа заказчиков, зарегистрированных и подтвердивших свою регистрацию, закупки осуществляли 141721 заказчик, то есть всего лишь 59,4% от заказчиков, которые подтвердили свою регистрацию (рис. 2).

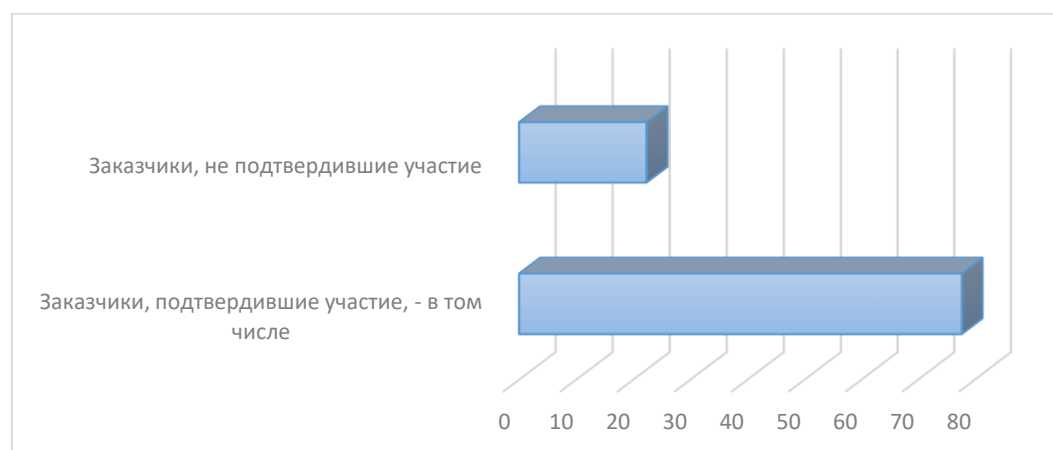


Рисунок 2 – Структура заказчиков, участвующих в государственных закупках в 2019 г.



Рисунок 3 – Плановая информационная база по государственным закупкам

Динамика заказчиков, осуществляющих закупки, свидетельствует о ежегодном уменьшении их количества. Если в 2017 г. количество заказчиков, которые осуществили закупки, составляло 151443, то в 2019 г. их было 141721.

Данные таблицы 2 показывают, что больше всего заказчиков участвуют в закупках на муниципальном уровне управления. В 2019 г. их количество составило 99486 шт., хотя в 2017 г. заказчиков, совершивших закупки, было 107424. Доля заказчиков на уровне муниципалитета составила 70,2%.

Таблица 2 – Динамика заказчиков, осуществляющих государственные закупки, шт.

Уровни управления	2017 год	2018 год	2019 год
Заказчики федерального уровня	14653	14143	13453
Заказчики субъектов Российской Федерации	29366	29043	28782
Заказчики муниципального уровня	107424	106241	99486
Всего	151443	149427	141721

На федеральном уровне и уровне субъектов РФ также наблюдается снижение количества заказчиков, которые осуществили закупки. Самая низкая доля заказчиков федерального уровня – 9,5%.

Динамика заказчиков, осуществляющих государственные закупки, наглядно представлена в виде диаграммы на рисунке 4.

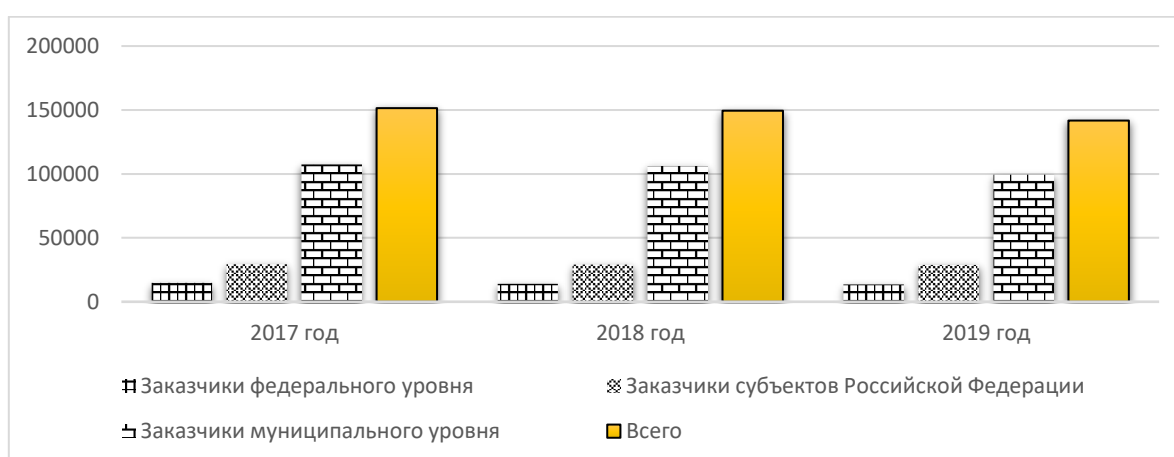


Рисунок 4 – Динамика заказчиков, осуществивших государственные закупки, по уровням управления

Кроме регистрации в Единой информационной системе, регистрация заказчиков, участвующих в государственных закупках, осуществляется в реестре участников закупок (ЕРУЗ), который в 2019 г. насчитывал 326306 участников. Участники в реестре делятся на три группы: юридические лица, физические лица, филиалы юридических лиц. Среди включенных участников в реестр основную долю составляют юридические лица, среди них: участники – резиденты в количестве 241421, участники – нерезиденты 7 [9].

Как показал анализ, среди зарегистрированных в реестре физических лиц основную массу составляют индивидуальные предприниматели, их доля составляет 85%.

Дифференциация по отраслям и секторам экономики позволила установить наиболее востребованные в сфере государственных закупок отрасли, в том числе: строительство жилых и нежилых зданий с наибольшим количеством участников – 72534 участника; электромонтажные работы – 71906 участников; сфера оптовой неспециализированной торговли 67327 участников; строительные работы – 61267 участников; прочие строительно-монтажные работы – 58053 участника.

Сформированная информационная база в сфере государственных закупок позволяет оценить выполнение договоров, связанных с реализацией Национальных проектов:

- Жилье и городская среда,
- Демография,
- Образование,
- Здравоохранение,
- Экология,
- Культура и др.

Повышение интересов заказчиков в сфере закупок привлекает реализация таких национальных проектов, как «Жилье и городская среда», «Демография», «Образование».

Размещение планов закупок в единой информационной системе осуществляется как на текущий год, так и ближайшую перспективу в период 2020-2021 гг. Общий объем финансирования планов закупок равен 8,24 трлн рублей.

Характерной чертой для реформирования закупочной деятельности является повышение информативности данных [7], а именно информации о динамике размещения планов закупок с разбивкой по месяцам в количественном и стоимостном выражении.

Информация о количестве планов закупок в разрезе уровней заказчиков, размещенных в ЕИС в отчетном периоде, и объеме финансового обеспечения в таких планах закупок представлена в таблице 3.

Таблица 3 – Состояние информационного обеспечения в части размещения государственных закупок

Количество заказчиков	Количество планов и закупок по измене, шт.	Объем финансирования, млн руб.
Закупки федерального уровня	12988	3,05
Закупки регионального уровня	24641	2,9
Закупки муниципального уровня	100359	1,9
Всего	137988	7,85

Результаты анализа свидетельствуют о том, что меньше всего планов закупок размещено заказчиками на федеральном уровне, их доля составляет всего лишь 9% от общего числа размещенных планов. Однако сумма финансирования таких проектов самая высокая 3,05 млн руб. Больше всего планов закупок размещено на муниципальном уровне 100359 заявок, или 73% от общего количества. Однако на долю таких заявок приходится наименьшее финансирование – 1,9 млн руб.

В таблице 4 представлены данные о количественном и стоимостном объеме планов закупок по типам организаций заказчика [9].

Таблица 4 – План закупок по типам организаций заказчика

Тип организации заказчика	Количество планов закупок, шт.	Объем финансового обеспечения, млн рублей
Автономные учреждения	2 696	99 665,1
Бюджетные учреждения	74 655	2 847 773,0
Иные юридические лица	30	45 865,9
Казенные учреждения	29 547	2 475 024,7
Организации с государственным участием	2	21,5
Органы государственной власти	28 711	2 499 134,0
Органы управления внебюджетными фондами	505	99 678,1
Унитарные предприятия	1 842	175 063,2

Исходя из представленных данных, 132 913 планов закупок (96%) с общим объемом финансового обеспечения 7,8 трлн рублей (95%) размещены бюджетными учреждениями, казенными учреждениями и органами государственной власти.

В 2019 году совокупный годовой объем закупок, указанный всеми заказчиками в планах-графиках, составил 7,3 трлн рублей. Согласно данным ЕИС, в 2019 году заказчиками размещено 146 426 планов-графиков, а сумма начальных (максимальных) цен контракта (далее – НМЦК), позиций таких планов-графиков составила 7,3 трлн рублей, что равняется 88,5% от общего объема финансового обеспечения, предусмотренного планами закупок на 2019 год и плановый период 2019-2020 годов.

Проведенное исследование раскрывает роль информационного обеспечения в планировании закупок, их размещении, составе, исполнении контрактов. Вместе с тем, возникает множество вопросов, которые требуют решения и раскрытия дополнительной информации. В связи с чем формирование информационной базы, необходимой для размещения в Единой информационной системе, связано с постоянным совершенствованием, обновлением и раскрытием с учетом потребностей участников. Качественное раскрытие данных позволит повысить эффективность закупочной деятельности.

Список источников:

1. Анчишкина О.А. Сфера публичных закупок: повестка для российского законодателя // *Госзаказ: управление, размещение, обеспечение*. – 2010. – №22. – С. 8-15.
2. Богданова В.А., Кыштымова Е.А. Анализ среды фирмы как важнейший этап стратегического менеджмента // *Современные концепции учета, анализа и аудита в развитии предпринимательства: сборник научных трудов международного экономического форума*. – Орел: ОрелГИЭТ, 2016. – С. 79-83.
3. Головина Т.А. Методика управления рисками в условиях экономической неопределенности // *Экономический анализ: теория и практика*. – 2011. – №27. – С. 30-36.
4. Докукина И.А. Повышение эффективности системы управления корпоративными закупками компаний с государственным участием в Российской Федерации // *Современные тенденции развития менеджмента и государственного управления: Материалы межрегиональной заочной научно-практической конференции: в 2-х томах. Под редакцией А.В. Полянина*. – Т. 2. – Орел: Среднерусский институт управления – филиал РАНХиГС, 2019. – С. 115-118.
5. Лобанова З.И., Путивец Г.Э. Методологические аспекты анализа системы управления государственными закупками товаров, работ и услуг // *The scientific heritage*. – 2019. – №37. – С. 7-11.
6. Лытнева Н.А., Трунова Т.А. Концепция механизма регулирования экономики через систему государственных закупок // *Экономика и бизнес: теория и практика*. – 2018. – №10-2. – С. 18-21.
7. Лытнева Н.А., Полянин А.В., Трунова Т.А. Оценка результатов контрактной системы в сфере управления государственными закупками // *Вестник академии знаний*. – 2019. – №34 (5). – С. 153-159.
8. Федеральный закон №44-ФЗ от 05.04.2013 в редакции от 24.04.2020 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/.
9. Сводный аналитический отчет по результатам осуществления мониторинга закупок, товаров, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд в соответствии с Федеральным законом от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» по итогам 2019 года. – URL: <https://goscontract.ru/fls/4428/svodnyy-analiticheskiy-otchet-2019.pdf>.

Цёхла С.Ю., Карлов Л.С.

МЕЖОТРАСЛЕВАЯ КООПЕРАЦИЯ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ В РАЗВИТИИ СЕЛЬСКОГО ТУРИЗМА

Цёхла Светлана Юрьевна; доктор экономических наук, профессор; зав. кафедрой «Менеджмент предпринимательской деятельности»; ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»; РФ, 295007, Республика Крым, г. Симферополь, просп. академика Вернадского, д. 4; e-mail: s.tsohla@yandex.ru

Карлов Леонид Станиславович; обучающийся магистратуры; направление подготовки 43.04.02 Туризм; ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»; РФ, 295007, Республика Крым, г. Симферополь, просп. академика Вернадского, д. 4; e-mail: lkarlov97@mail.ru

Актуализация задач развития сельского туризма определяется ограничениями пандемии коронавируса, современными приоритетами внутреннего туризма, его ролью в решении социально-экономических задач регионального и федерального уровней.

В статье рассмотрена туристская специализация муниципальных образований Республики Крым, современный уровень и перспективность сельского туризма, обоснована необходимость кооперирования межхозяйственных связей с агропромышленным комплексом в обслуживании туристов и условия развития винного туризма в регионе. Предложено формирование гостевых домов на земельных участках виноградарей или виноделов для обслуживания туристов в сельской местности, доказана привлекательность и преимущества таких проектов, направления развития сотрудничества и турбизнеса.

Ключевые слова: сельский туризм, развитие туристского предложения, взаимодействие со смежными отраслями, межотраслевая кооперация, винный туризм, гостевые дома, Крым.

Tsohla S.Yu., Karlov L.S.

INTERINDUSTRY COOPERATION AND INTERACTION IN THE DEVELOPMENT OF RURAL TOURISM

Tsohla Svetlana Yurievna; doctor of economic sciences, professor; V.I. Vernadsky Crimean Federal University; 4 Vernadskogo Avenue, Simferopol, Republic of Crimea 295007, Russian Federation; e-mail: s.tsohla@yandex.ru

Karlov Leonid Stanislavovich; undergraduate; V.I. Vernadsky Crimean Federal University; 4 Vernadskogo Avenue, Simferopol, Republic of Crimea 295007, Russian Federation; e-mail: lkarlov97@mail.ru

Actualization of the problems of rural tourism development is defined by coronavirus pandemic restrictions, modern priorities of internal tourism and its role in the solution of social and economic problems at the regional and federal levels.

In the article tourist specialization of the municipalities of the Republic of Crimea and modern level and perspectiveness of rural tourism are considered. The necessity of cooperation of inter-economic relationship with agriculture in tourists servicing and conditions of wine tourism development in the region is substantiated. Formation of guest houses on the territories of wine-growers or wine-makers for tourists servicing in the countryside is suggested, appeal and advantages of such projects are proved and cooperation development directions and tourist industry are discussed.

Keywords: rural tourism, development of tourist offer, interaction with related industries, interindustry cooperation, wine tourism, guest houses, Crimea.

Туризм во многих странах выступает ведущим сектором экономики. Ограничения, введенные из-за пандемии COVID-19, лишили туристов возможности перемещаться и путешествовать по миру. В таких условиях и при благоприятной эпидемиологической обстановке внутренний туризм может развиваться, демонстрируя иные приоритеты.

Так, в заботе о здоровье посещение территорий с уникальными природными факторами, активный отдых и занятия на свежем воздухе привлекают людей к сельской местности. Можно отметить, что развитие сельского туризма актуально в данный период как никогда и позволяет концентрированно использовать социальный потенциал населения и природно-территориальные ресурсы сельских регионов, а активное продвижение сельского туризма будет способствовать решению первостепенных социально-экономических задач как регионального, так и федерального уровней – повышение уровня жизни и благополучие граждан.

Агротуризм рассматривается в Стратегии развития туризма в Российской Федерации до 2020 года и ФЦП «Развитие внутреннего и въездного туризма в РФ (2011-2018 годы)» как одно из перспективных направлений, однако его доля в структуре внутреннего туризма остается сравнительно низкой – 2% [8]. О.А. Альмухамедова и М.С. Виленская считают, что «уровень развития сельского туризма в Российской Федерации значительно отстает от зарубежного. В России есть значительные ресурсы для развития сельского туризма, но фактически использование потенциала данного вида туристской деятельности для экономического и социального развития наблюдается на примере отдельных региональных программ» [1, с. 246].

Изучая факторы развития сельского туризма в Российской Федерации, Я.И. Фидоренко выделяет факторы «первого порядка» (природно-ресурсные и культурно-исторические) и факторы «второго порядка» (социально-демографические, институционально-экономические, материально-технические и организационно-управленческие), рассматривает их в стимулирующем и сдерживающем развитии проявлениях [11, с. 101].

Активность развития туристической индустрии в Республике Крым, считает Н.Д. Стахно, определяется такими факторами, как туристическая привлекательность региона, туристический потенциал, популярность среди отечественных и иностранных туристов [9, с. 235]. Постоянно растущий интерес к крымскому региону подтверждается высокой численностью отдыхающих, особенно в летний сезон, и показателями экономической значимости – в сумме налоговых платежей, поступивших от отрасли (табл. 1).

Таблица 1 – Динамика численности туристов и налоговых поступлений в бюджет от субъектов туристической отрасли Крыма за 2015-2019 гг.

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Численность туристов, тыс. чел.	4598,6	5573,5	5395,1	6797,8	7429,9
Темпы роста численности туристов, %	121,0	121,2	96,8	126,0	109,3
Сумма налоговых поступлений от субъектов туристической отрасли, млн руб.	2055,1	2362,9	2538,4	3248,6	3749,0
Темпы роста налоговых поступлений от субъектов туристической отрасли, %	121,1	114,9	107,4	127,9	115,4

Источник: составлено автором по данным [7]

С целью удовлетворения потребностей туристов вводят новые формы обслуживания, составляют оригинальные программы для проведения запоминающегося отдыха. По мнению И.И. Константиновой, «отдых в сельской местности обходится недорого и взаимовыгоден для обеих сторон: для сельского жителя данный вид услуг – это возможность заработать, а для туристов – отдохнуть дешевле, чем на обычных курортах [4, с. 165].

В Крыму насчитывается более 80 объектов сельского туризма [6]. Отсутствие крупных и «грязных» промышленных производств на большей части Крыма, широкое распространение сельской местности и наличие туристической инфраструктуры способствуют развитию в регионе сельского зеленого туризма в кооперации и сотрудничестве с другими отраслями.

К отраслям экономики Республики Крым, потенциально перспективным и способным принести в региональный бюджет собственные доходы, относятся среди иных:

– туризм – за счет уникальной комбинации природных ландшафтов, климатических условий, памятников истории и культуры, объектов туристской инфраструктуры;

– агропромышленный комплекс (включая сельское хозяйство, пищевую промышленность, виноградарство и виноделие, др.) [3, с. 255].

Для Республики Крым санаторно-курортный и туристский комплекс, сельское хозяйство, производство пищевых продуктов, виноделие, др. выступают отраслями специализации региональной экономики. Причем производство пищевых продуктов и виноделие с очень высоким коэффициентом локализации – 2,2 (коэффициент локализации производства на территории региона рассчитывается отношением удельного веса данной отрасли в структуре производства региона к удельному весу той же отрасли в стране) [3, с. 93].

Географическое положение полуострова, разнообразный ландшафт, благоприятный климат, природные богатства, исторический опыт определяют основные направления развития туризма [13, с. 1576]. Стратегией социально-экономического развития Республики Крым сельский зеленый туризм определен приоритетной и перспективной специализацией во всех без исключений муниципальных образованиях, кооперирование межхозяйственных связей с агропромышленным комплексом, и в частности, виноградарством и виноделием, позволяет развивать винный туризм в крымском регионе.

В Крыму большое количество широких долин, ориентированных на юг, склоны юго-восточной экспозиции отлично подходят для выращивания винограда. Все эти экологические особенности использовались с древних времен, и Крым славился не только морем, солнцем и обилием неповторимых созданий природы, но и вкусными винами. В истории отечественного виноделия Крым занимал ведущее место и считался один из важнейших виноградарских районов [12, с. 74]. В годы СССР производство вина в Крыму было освоено в промышленных масштабах, имели международную известность крымские торговые марки «Инкерман», «Коктебель», «Магарач», «Массандра», «Новый Свет», «Солнечная долина». И теперь крымские вина – это настоящий бренд полуострова. По-прежнему Южный берег Крыма является крупнейшим центром по виноделию и развитию винного туризма. На этот регион приходится более 10% сбора винограда и размещение крупнейших производителей вина в Республике Крым.

Стратегией развития региона винный туризм выделен также в городских округах Джанкоя, Евпатории, Симферополя, Судака и Феодосии, а также Бахчисарайском, Симферопольском муниципальных районах, располагающих собственными виноградниками и винодельческими компаниями и имеющими условия для обслуживания туристов (табл. 2).

По инициативе Министерства курортов и туризма Республики Крым вместе с туроператорами и виноделами в 2018 году разработан проект туристического маршрута «Винная дорога Крыма», целью которого стало развитие культуры потребления вина и знакомство туристов с продукцией крымских виноделов [5]. Этот проект объединил 11 виноделен и заводов с представителями гостиничной индустрии. Маршрут протяженностью около 500 км начинается с западной части Крыма, далее на юг и юго-восток, охватывает практически весь полуостров, проходит по виноградникам, винзаводам, «винным деревням» и фермерским хозяйствам. Он включает составные части по регионам: «Винная дорога восточного Крыма», «Винная дорога Севастополя», «Винная дорога юго-западного Крыма» и «Винная дорога Крыма». Все они предусматривают посещение виноградников и виноделен с дегустациями, агротуризм, участие в фестивалях вина и сыра, уроки местной кухни, пикники и рыбалки, винотерапию и музыкальные мероприятия, экскурсионное обслуживание, осмотр памятников истории, посещение музеев, природных достопримечательностей, проживание в отелях и питание.

В настоящее время ведущие туристско-экскурсионные фирмы Крыма предлагают посещение дегустационных залов, экскурсии на винодельческие предприятия с дегустацией вин, а также посещение винных фестивалей и различные специально организованные винные туры, в ходе которых происходит знакомство с винодельческой культурой Крыма, проводятся дегустации региональных крымских вин различных сортов. Программы туров могут быть много-

дневными с экскурсиями на несколько предприятий, включают прогулки, посещение крупнейших и совсем небольших, старейших и современных винодельческих хозяйств, знакомство с производством, интересные дегустации вин в дегустационных залах.

Таблица 2 – Обеспеченность межотраслевой кооперации и взаимодействия при реализации винного туризма по основным туристическим регионам Крыма

Туристический регион	Муниципальные образования	Количество коллективных средств размещения	Крупные винодельческие компании
Центральный	городские округа Симферополь, Бахчисарай, Симферопольский и Белогорский районы	103	ГУП РК «Симферопольский винодельческий завод», ООО «Винодельческое предприятие «Дионис», ООО «Винодельческое предприятие «Фотисаль», др.
Западный	городские округа Саки и Евпатория, Раздольненский, Черноморский и Сакский районы	145	ООО «Евпаторийский завод классических вин»
Южный	городские округа Ялта и Алушта	262	ФГУП «ПАО «Массандра» с филиалами «Алушта», «Малореченское», «Таврида», «Приветное»,
Юго-Восточный	городские округа Судак и Феодосия, Кировский район	134	ООО «Крымский Винный Дом», ООО «Коньячный дом «Коктебель», ГУП РК «ЗШВ «Новый Свет», др.
Восточный	городской округ Керчь и Ленинский район	44	-

Источник: составлено автором по данным [2, с. 102; 3, с. 267; 10, с. 48]

Летом в курортных городах Крыма проводятся винные презентации и фестивали: в Ялте в мае – фестиваль вина и джаза, в Коктебеле в сентябре – фестиваль вина и живописи, в Судак в октябре – фестиваль вина и винограда «Солнечная долина», на которых известные производители знакомят потенциальных потребителей с новыми марками крымских вин, а новые предприятия и торговые марки представляют свою продукцию.

В результате сегодня у туристов есть несколько способов познакомиться с виноделием конкретной местности:

- выбрать у турагентства готовую программу винного тура;
- воспользоваться услугами местных частных гидов, готовящих программы совместно с конкретными винодельнями;
- самостоятельно выбрать принимающих гостей винодельни, посетить их экскурсию и дегустацию.

В мировой практике сельский туризм один из наиболее эффективных инструментов продвижения продукции национального сельского хозяйства на внутренний и мировой рынок. Знакомясь с производством продуктов питания, туристы получают возможность убедиться в их натуральности, полезности, высоких вкусовых качествах. Зарубежный опыт стран, где сформированы маршруты «винных дорог» (Германия, Франция, Италия, Испания, Португалия), показывает, что почти все местные винодельни в сельской местности имеют при себе гостиницу, ресторан, магазин, паркинг, сад, спортивные площадки, бассейны, сауну и даже музей [5]. Туристы могут проживать непосредственно на ферме, заниматься сельскохозяйственной деятельностью, питаться продуктами, произведенными хозяевами, принимать участие в дегустации вин, иметь культурный и спортивный отдых, прочее.

Мы проанализировали конкурентную среду сельского туризма, возможности реализации винного туризма и пришли к выводу, что на территории Республики Крым на данный момент существует очень мало гостиниц и гостевых домов, отличительной особенностью которых является близкое расположение с виноградниками или действующим винным предприятием, полностью отсутствуют таковые в сельской местности. Поэтому для ближайшей перспективы считаем целесообразной в развитии сельского туризма реализацию проектов по открытию таких средств размещения для туристов, как гостевой дом на земельных участках виноградарей или виноделов. Привлекательность идеи создания гостевого дома на виноградниках заключается в том, что происходит постоянный процесс изменения спроса туристов на гостиничные услуги, на первый план выходит желание туристов отдохнуть в необычных и уникальных миниотелях. Как правило, кроме жилья, хозяева сельской усадьбы предлагают гостям блюда местной (национальной) кухни, дают на прокат инвентарь и снаряжение, могут предложить услуги местных экскурсоводов и др. [4, с. 165]. Преимущество гостевого дома перед гостиницей заключается в значительно более простых процедурах регистрации бизнеса, постановки на учет в надзорных органах. Поскольку гостевой дом будет находиться на территории виноградников, туристы смогут непосредственно участвовать во всех технологических процессах вне зависимости от того, в какое время года приедут. Они смогут участвовать весной в обрезке винограда, проводить зеленые операции, осуществлять подвязку побегов, летом – следить за его созреванием, в августе и осенью – помогать при сборе винограда, и всегда (круглогодично) есть возможность наблюдать за пейзажами виноградников, использовать ее как разновидность медитации и восстановления душевного спокойствия. Конечно же, постояльцам гостевого дома будут проводиться экскурсии по винодельческому производству с возможностью посещения подвалов, дегустацией вин, которые изготавливаются и находятся в непосредственной близости, с сопровождением рассказами о сортах винограда и его созревании, технологиях изготовления и видах вина, также будут доступны покупки местного вина и продуктов.

На базе гостевого дома можно планировать сотрудничество с турсайтами. И взаимодействие с туристическими фирмами: включение в этнотуры по Крыму, проведение так называемого «винного лагеря», в котором посетителям будут проведены лекции по основам виноградарства и виноделия, особенностям терруара, основы техники дегустации, мастер-классы по купажированию вин. Возможно также оказание дополнительных услуг в гостевом доме, проведение различных СПА- и косметологических процедур с применением продуктов и отходов виноделия (сок, вино, кожица, семена винограда и т.д.), продажа средств для ванн, скрабов и различных масок.

Таким образом, туристская функция Республики Крым является системообразующей для региона, а ее значение неизбежно будет возрастать в будущем. Развитие сельского туризма позволяет реализовывать внутренние поездки по стране, способствует занятости и проявлению предпринимательской активности. Открытие гостевого дома может стать интересным проектом для привлечения туристов в Республику Крым. Этот вид средства размещения туристов повысит привлекательность определенного района как места отдыха, позволит отдыхающим поучаствовать в выращивании винограда и изготовлении вина вне зависимости от сезона. В данном случае подразумевается непосредственное участие туриста во всех технологических операциях при выращивании винограда и производстве вина, пользование продукцией и организованными дополнительными услугами. Развитие межотраслевой кооперации, в том числе между агропромышленным и туристическим сектором (производство продукции, востребованной туристами и объектами туризма), создаст растущий поток туристов в Республику Крым, будет способствовать потреблению продукции местного производства, позволит наладить устойчивые экономические связи в оказании услуг сельского туризма.

Список источников:

1. Альмухамедова О.А., Виленская М.С. Перспективы развития сельского туризма в России // Современные наукоемкие технологии. – 2013. – №10-2. – С. 245-246.

2. Гуров С.А., Гавриленко В.В. Влияние геополитических изменений на территориальную систему гостиничного хозяйства Республики Крым // *Геополитика и экогеодинамика регионов*. – 2018. – Том 4 (14). – Вып. 2. – С. 96-107.
3. Закон Республики Крым «О стратегии социально-экономического развития Республики Крым до 2030 года» от 09.01.2017 №352-ЗПК/2017. – URL: <https://rk.gov.ru/document/show/11146> (дата обращения: 14.09.2020).
4. Константинова И.И. Практические рекомендации владельцам гостевых домов Ленинградской области // *Сельский туризм: опыт и перспективы развития: материалы II Международного форума «Сельский туризм в России»*. – М.: ФБГНУ «Росинформагротех», 2013. – С. 160-180.
5. Лавров А. «Винная дорога»: между туризмом и виноделием // *Деловой Крым*. – 2018. – №12. – URL: <http://business-crimea.com/2018/07/19/vinnaya-doroga-mezhdu-turizmom-i-vinodeliem/> (дата обращения: 17.09.2020).
6. Об основных характеристиках туристического потока Республики Крым. – URL: https://mtur.rk.gov.ru/rus/file/mtur_Harakteristiki_turizma.pdf (дата обращения: 16.09.2020).
7. Отчет о реализации Государственной программы развития курортов и туризма в Республике Крым на 2017-2020 годы. – URL: <https://mtur.rk.gov.ru/ru/structure/99> (дата обращения: 18.09.2020).
8. Скрынник Е.Б. Концепция развития сельского туризма в России. – URL: <http://xn--80aplem.xn--p1ai/rural-tourism/> (дата обращения: 17.09.2020).
9. Стахно Н.Д. Особенности формирования конкурентоспособности средств размещения в Республике Крым // *Гуманитарий юга России*. – 2017. – Том 23. – №1. – С. 233-252.
10. Туризм и туристские ресурсы Республики Крым за 2017 год: Стат. сб. – Симферополь: Крымстат, 2018. – 144 с.
11. Фидоренко Я.И. Факторы развития сельского туризма в Российской Федерации // *Социально-экономические явления и процессы*. – 2016. – Т.11. – №1. – С. 100-107.
12. Цёхла С.Ю., Симченко Н.А Структурные сдвиги в экономике Крыма советского периода: эксперименты с виноградарством и виноделием // *Международные научные исследования*. – 2016. – №3 (28). – С. 73-80.
13. Dudin M.N., Burkaltseva D.D., Tsohla S.Y., Voronin I.N., Yanovskaya A.A., Guk O.A. Peculiarities of sustainable tourism development in the Russian Federation // *Journal of Environmental Management and Tourism*. – 2017. – Volume VIII. – Issue 8 (24). – P. 1571-1578.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

УДК 346.548:616

DOI: 10.36683/2306-1758/2020.03/56-61

Подколзина И.М.

ВЫЗОВЫ И УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ

Подколзина Ирина Михайловна; кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономическая безопасность и аудит»; ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»; РФ, 355009, г. Ставрополь, ул. Пушкина, д. 1; e-mail: privetia2003@mail.ru

Пандемия в последнее время нанесла серьезный удар не только системе здравоохранения, но и экономике в целом. Многие организации приостановили производство. Часть населения осталась без средств к существованию. В этой ситуации важен не только поиск безопасной вакцины и эффективного лекарства, но и поиск выхода из общемирового кризиса.

В статье анализируются как уже существующие, так и потенциальные экономические последствия пандемии в России на основе экспертных оценок, а также рассматриваются основные меры, принимаемые правительством в текущей ситуации.

Ключевые слова: экономическая безопасность, эпидемиологическая ситуация, кризис, санкции, финансовые показатели, пандемия, риски.

Podkolzina I.M.

CHALLENGES AND ECONOMIC SECURITY THREATS OF THE RUSSIAN FEDERATION UNDER CONDITIONS OF THE PANDEMIC

Podkolzina Irina Mikhailovna; candidate of economic sciences, associated professor; North-Caucasus Federal University; 1 Pushkin Street, Stavropol 355009, Russian Federation; e-mail: privetia2003@mail.ru

The pandemic has recently struck a serious blow not only to the public health system, but to the economy as a whole. Many organizations have suspended production. A part of the population remained without bread and butter. In this situation, it is important not only to find safe vaccine and effective medicine, but the way out of worldwide crisis.

In the existing and potential economic consequences of the pandemic in Russia are analyzed on the basis of expert estimations, and the basic measures undertaken by the government in the current situation are considered.

Keywords: economic security, epidemiological situation, crisis, sanctions, financial indicators, pandemic, risks.

Большинство ведущих российских экспертов-экономистов в сложившейся на сегодняшний момент ситуации высказывают свое мнение, что в результате стремительного распространения коронавируса по всему миру и вследствие отрицательного воздействия данной пандемии на мировую экономику, российская экономика также столкнется с рядом существенных финансово-экономических проблем.

Приближение нового экономического кризиса эксперты предрекали давно. Неожиданным для всего мира стал фактор, спровоцировавший его быстрое нарастание, – пандемия коронавируса. Закрытие границ между странами, коллапс в сфере услуг, строгие эпидемиологические меры привели к небывалому спаду деловой активности во всем мире. В России к эпидемиологическим проблемам добавился еще и кризис на рынке энергоресурсов.

Девальвация рубля, снижение доходов бюджета из-за обрушения цен на нефть и сокра-

щения объемов ее добычи, остановка работы огромного количества предприятий и организаций позволяют говорить, что в 2020 году ситуация для России складывается гораздо тяжелее кризисов 2008 и 2015 годов.

Правительством уже приняты первые два пакета антикризисных мер, готовятся третий и четвертый. На поддержку российской экономики направлены дополнительные средства в размере 3% ВВП, что составляет 1,4 трлн руб. Но некоторые эксперты считают, что данные меры недостаточны [2].

На то, как страна будет справляться с кризисом и как быстро восстановятся экономические показатели, влияют многие факторы. Среди основных необходимо отметить динамику развития эпидемиологической ситуации и развитие событий на рынке энергоресурсов. Большинство экспертных оценок сейчас базируется на том, что правительство уже летом снимет основные ограничительные меры, а сделка ОПЕК+ позволит удерживать нефтяные цены на уровне не ниже 30 долларов. В случае реализации такого сценария больших экономических потрясений не предвидится, но и рецессии избежать не удастся.

Согласно прогнозам аналитиков, в 2020 году инфляция в России составит не менее 4%, а внутренний валовой продукт сократится на 3,8%.

Пандемический кризис нанесет основной удар по экономике во втором квартале текущего года. В этот период ожидается сокращение ВВП на 9,5%. В третьем квартале экономический спад составит 6,3%, а в четвертом – 5,2%. Наибольший ущерб финансовые потрясения 2020 года принесут таким секторам экономики, как транспорт (11%), туризм (22%), развлечения и спорт (21%), торговля (22%). Уровень безработицы побьет в ближайшие месяцы все рекорды последнего десятилетия, подскочив сразу на 7%. В этом году также ожидается максимальное с 2014 года снижение размеров реальных доходов граждан.

На полное восстановление после коронавирусного кризиса российской экономике потребуется примерно три года. Но скорость возврата различных отраслей к показателям до пандемии может варьироваться от одного года до пяти лет и более.

Эксперты рейтингового агентства «Национальные кредитные рейтинги» (НКР, входит в группу компаний РБК) проанализировали основные отрасли российской экономики, формирующие более 55% ВВП и разделили их на пять категорий в зависимости от динамики выручки во время кризиса и оценки будущей динамики после него. Это «улитки», «зубры», «барсуки», «лошади» и «леопарды» — всех этих животных можно встретить на территории России.

В качестве основных критериев разделения отраслей на разные группы НКР определило скорость восстановления отраслей, а также темпы роста и падения оборотов продаж в предшествующие и прогнозные периоды. В периметр исследования не входили финансы, наука, государственное управление, образование, здравоохранение, обеспечение госбезопасности [6].

«Улитки» – более 5 лет на восстановление. В эту категорию отнесены отрасли, для которых возврат к докризисному уровню будет самым затяжным – более пяти лет. Это машиностроение, добыча угля, авиаперевозки и коммерческая недвижимость, на них приходится более 5% российского ВВП.

«Улитки», в отличие от других отраслей, испытывали значительные проблемы еще до коронавируса, а пандемия их существенно усугубила.

Основные негативные факторы для «улиток» в пандемию:

- для машиностроения – существенное снижение инвестиционного спроса и доходов населения;
- для угледобычи – отказ многих стран от использования этого вида топлива в силу низкой эффективности;
- для авиации – закрытие границ и остановка авиасообщения;
- для коммерческой недвижимости – перевод многими компаниями сотрудников на удаленную работу и сокращение персонала.

Драйверами роста для «улиток» могут стать: восстановление деловой активности, открытие границ, рост инвестиций и товарооборота, стимулирование закупок отечественного оборудования, импортозамещение технологий, субсидирование или целевое госфинансирование затрат российских компаний на НИОКР.

«Зубры» – от трех до пяти лет на восстановление. Чтобы достичь показателей 2019 года, им потребуется от трех до пяти лет. «Зубры», к которым отнесены нефте- и газодобыча, транспорт, строительство жилья, черная металлургия, непродовольственная розница и производство удобрений, вносят наибольший вклад в российскую экономику – 22% ВВП. От темпов их восстановления в существенной степени зависят доходы российского бюджета в обозримом будущем.

В период пандемии «зубры» пострадали из-за глобального снижения спроса на топливо (добыча нефти и газа), нарушения производственно-сбытовых цепочек (транспорт), существенного падения доходов населения (строительство жилья), замедления активности в промышленности в целом (металлургия, удобрения) и закрытия магазинов в период локдауна (непродовольственная розница).

Постепенное восстановление «зубров» поддержит открытие границ, оживление мировой торговли и транспортных потоков, развитие импортозамещающих технологий, соблюдение договоренностей в рамках сделок ОПЕК+. Существенным подспорьем для выхода из кризиса будет сохранение господдержки пострадавших отраслей.

«Барсуки» – от одного года до двух лет на восстановление. Отскок этих отраслей займет один-два года, так как их позиции были ослаблены искусственными карантинными ограничениями. Это электроэнергетика, строительство инфраструктуры, производство стройматериалов и нефтепродуктов, а также оптовая торговля. «Барсуки», незначительно просевшие в 2020 году, формируют практически 17% ВВП страны.

Ослабление спроса на продукцию «барсуков» в пандемию не было критичным: он снизился из-за ограничений в передвижении населения, уменьшения располагаемых доходов граждан и выручки предприятий, сокращения перевозок, непроработанности планов реализации национальных проектов.

Их восстановлению и дальнейшему росту будут способствовать дополнительные госзаказы, дальнейшее сокращение доли импорта и увеличение экспорта, рост внутрироссийского потребления товаров и услуг.

«Лошади» – рост от 1 до 5% в год. Эти отрасли даже в кризис смогли сохранить рост и в дальнейшем будут прибавлять 1-5% в год. К ним относятся продовольственная розница, цветная металлургия, добыча металлических руд и телекоммуникации – суммарно чуть больше 6% российского ВВП.

Среди факторов стабилизации положения «лошадей» в пандемию выделяется благоприятная внешнеэкономическая и внутристрановая конъюнктура. За первую половину 2020 года железная руда подорожала на 12%, что было связано с восстановлением производства стали мировым лидером – Китаем – на фоне перебоев с поставками руды из Бразилии и Австралии. Ажиотажный спрос на товары первой необходимости привел к росту продаж в продовольственной рознице. А переход на удаленку увеличил спрос на услуги связи.

Ускорение роста «лошадей» возможно за счет высоких мировых цен на цветные металлы и железную руду, дальнейшего развития онлайн-торговли и повышения среднего дохода в расчете на одного абонента сотовой связи.

«Леопарды» – рост от 5 до 10% в год. Эти отрасли совершили рывок в первые месяцы 2020 года благодаря взрывному спросу на ряд потребительских товаров в период пандемии. Речь идет о сельском хозяйстве, пищевой промышленности, фармацевтике и производстве пластмассовых и резиновых изделий, или 5,6% ВВП страны.

В период острой фазы пандемии России удалось избежать дефицита лекарств и продуктов питания. Благодаря удачной конъюнктуре фармацевтическая и пищевая промышленность

даже нарастили объемы производства. Увеличению оборота резиновых и пластмассовых изделий способствовал ввод в эксплуатацию новых производственных мощностей.

Основными факторами дальнейшего роста «леопардов» являются: повышающийся внутренний спрос на лекарства и продукты, а также усиление спроса на российскую сельхозпродукцию на таких внешних рынках, как Китай (16,3% аграрного экспорта из России), Турция (13,7%), ЕС (11,4%), Южная Корея (6,1%), Египет (5,6%). Потенциальное развитие автомобильной промышленности будет способствовать увеличению потребления резиновых изделий.

Важную роль в развитии фармацевтической промышленности после пандемии сыграет разрешение дистанционной торговли безрецептурными препаратами, а также сокращение доли импортной продукции, которая сейчас составляет около 50%.

Для развития сельского хозяйства возможными точками роста станет увеличение посевных площадей основных сельхозкультур, открытие новых экспортных рынков для мясо-молочной и других отраслей, цифровизация сельского хозяйства [1].

Текущий экономический кризис является уникальным. Начавшееся в 2019 году замедление роста мировой экономики перешло в сильный экономический спад в первой половине 2020 года на фоне административных ограничений, введенных многими государствами из-за пандемии COVID-19. Кризис для российской экономики усилил обвал цен на нефть из-за отмены сделки ОПЕК+ в марте 2020 года. Цена нефти марки Urals упала с \$65 за баррель на начало 2020 года до менее чем \$20 за баррель к середине квартала, но восстановилась до уровня около \$40 за баррель к концу полугодия.

В предыдущие кризисные периоды – 2008-го и 2014-го годов – относительно быстрое восстановление российской экономики обеспечили сырьевые отрасли. Ожидать повторения этого сценария в нынешних условиях не приходится, так как сейчас будет трудно избежать длительной стагнации внешнего спроса [3].

Выделяют четыре группы негативных факторов, непосредственно обуславливающих глубину и продолжительность спада в отдельных отраслях российской экономики. Не все эти факторы напрямую связаны с коронавирусом, некоторые из них имеют фундаментальную природу (рисунок 1).

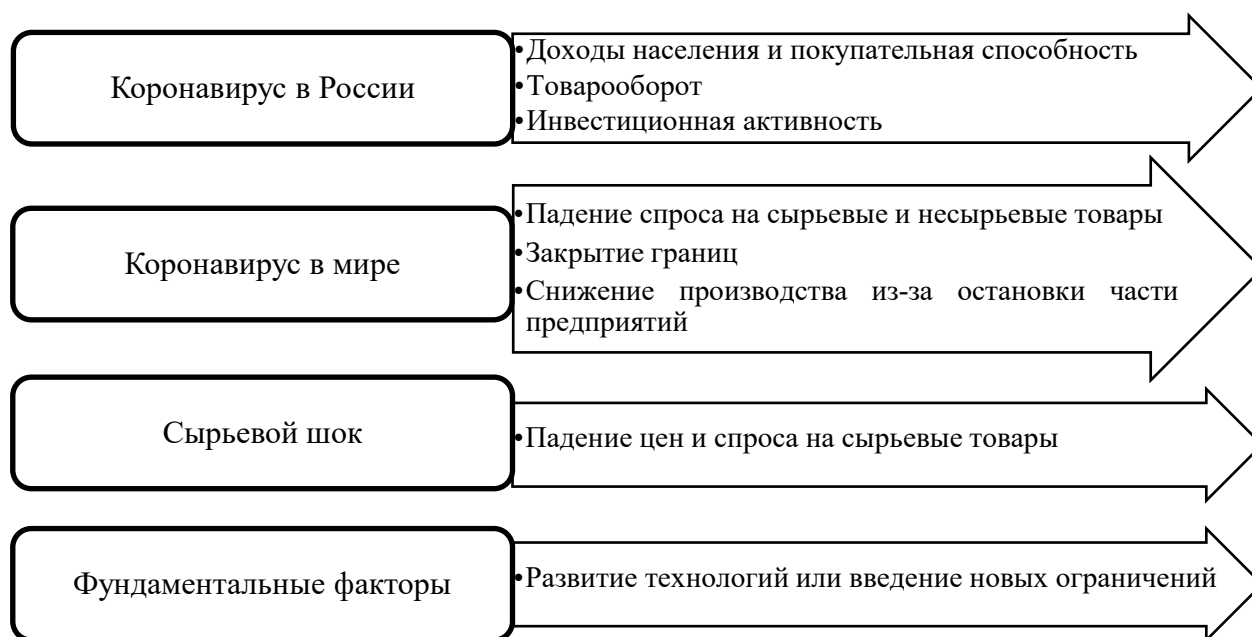


Рисунок 1 – Негативные факторы, влияющие на экономическую безопасность РФ

Ограничительные меры фактически остановили работу отраслей, ориентированных на массового потребителя. И хотя после снятия карантина восстановление будет относительно быстрым, в случае второй и последующих волн пандемии развитие таких секторов может вновь оказаться под угрозой [5].

Отрасли-экспортеры не подверглись масштабным ограничениям во время карантинных мероприятий и продолжали работать на протяжении всего первого полугодия 2020 года. Но их возвращение к показателям 2019 года может быть медленным из-за возможных системных проблем или существенной разбалансировки спроса и предложения.

В отраслевых прогнозах НКР опирается на следующие оценки динамики ВВП и инфляции в России (табл. 1).

Таблица 1 – Прогнозируемая оценка основных показателей в России

Показатели	2020	2021
ВВП	(-5%)...(-6%)	2,0...3,0%
Инфляция	3,5...3,7%	3,5...4,0%

Принимается во внимание сделанная Росстатом оценка падения ВВП России во втором квартале на 8,5% (к настоящему времени пересмотрена до 8%) и возврат экономики страны на траекторию роста уже в третьем квартале 2020 года. Несмотря на постепенное улучшение ситуации в инвестициях в основной капитал и в промышленности, слабость потребительского спроса и сравнительно низкий темп роста кредитования обусловят медленное восстановление сферы торговли и услуг.

Сдерживающее влияние будет оказывать и ограничение добычи нефти в рамках соглашения ОПЕК+, а также по-прежнему слабый спрос на газ и иные ключевые товары российского экспорта. В своих оценках НКР также исходит из того, что цикл смягчения денежно-кредитной политики завершается и ключевая ставка Банка России к концу 2020 года стабилизируется на уровне не ниже 4,0%, то есть незначительно выше ожидаемой по итогам года инфляции.

При благоприятном стечении обстоятельств Россия сумеет выполнить в 2020 году все антикризисные мероприятия, что позволит реальному сектору экономики начать восстанавливать свою деятельность уже с середины года. В этом случае с большой долей вероятности российскую экономику в 2021 году будет ждать V-образное восстановление: ВВП вырастет на 4,0...4,8%, реальные располагаемые доходы населения увеличатся на 2,8%, показатели инфляции сохранятся в районе 4%, а уровень безработицы вернется к докризисным значениям 2019 года.

В 2021 году экономика сможет только начать восстанавливаться. Экономика России имеет шанс вернуться на докризисный уровень не раньше первого полугодия 2022 года. Сейчас невозможно сделать точную оценку, так как абсолютно непонятна ситуация с COVID-19, а также неясны прогнозы восстановления мировой экономики в целом. В любом случае, и в 2021 году дополнительных мер поддержки экономики правительству не избежать. А процент экономического роста в следующем году будет непосредственно зависеть от того, насколько сильно упадут финансовые показатели страны в 2020 году.

Если принятые правительством антикризисные меры окажутся недостаточно эффективны, то российская экономика рискует уйти в L-образное восстановление. В этом случае падение финансовых показателей сменится длительным периодом медленного роста. Без активных стимулов со стороны государства рецессия может оказаться очень глубокой. При развитии ситуации по «жесткому» сценарию, предполагающему лишь стабилизирующую политику властей, ВВП в 2020 году может упасть на 3,0 – 3,3%, в 2021 году – на 0,8...1,1%.

Список источников:

1. Агаркова Л.В., Агарков В.В., Смагин А.А. Оценка состояния внешнего государственного долга // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2018. – Т. 5. – №4. – С. 18-22.
2. Авдеевский, В.И. Национальная и региональная экономическая безопасность России. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 134 с.

3. Бородкина Т.Н., Павлюк А.В. Киберпреступления: понятие, содержание и меры противодействия // Социально-политические науки. – 2018. – №1. – С. 135-137.
4. Таранова И.В. Особенности применения экономико-математических и эконометрических методов в экономических исследованиях // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2011. – №12 (36). – С. 59.
5. Таранова И.В., Подколзина И.М. Мировой финансово-экономический кризис в России: тенденции и перспективы // Вестник Института Дружбы народов Кавказа (Теория экономики и управления народным хозяйством) – 2017. – №1 (41). – С. 2.
6. Финансово-экономические кризисы последних десятилетий и их влияние на экономику России // Агентство экономической информации ПРАЙМ. – URL: <https://1prime.ru/science/20190402/829858467.html>.
7. Rusetskiy M.G., Agarkova L.V., Ulibina L.K., Okorokova O.A., Aygumov T.G. The role of insurance in providing economic safety of business entities // Espacios. – 2018. – Т. 39. – №27.
8. Vorontsova G.V., Chepurko G.V., Ligidov R.M., Nalchadzhii T.A., Podkolzina I.M. Problems and perspectives of development of the world financial system in the conditions of globalization // The Future of the Global Financial System: Downfall or Harmony. Сер. "Lecture Notes in Networks and Systems" Cham, Switzerland, 2019. – С. 862-870.
9. Zakieva R.R., Kolmakov V.V., Pavlyuk A.V., Ling V.V., Medovnikova D.V., Azieva R.H. The significance of studying legal protection of rights on innovative creations: the case of entrepreneurship education // Journal of Entrepreneurship Education. – 2019. – Т. 22. – №3. – С. 379.

ФИНАНСЫ, ОЦЕНОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И СТРАХОВАНИЕ

УДК 368.1:658.14

DOI: 10.36683/2306-1758/2020.03/62-69

Агаркова Л.В., Агарков В.В.

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

Агаркова Любовь Васильевна; доктор экономических наук, профессор кафедры «Финансы, кредит и страховое дело»; ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»; РФ, 355017, г. Ставрополь, пер. Зоотехнический д. 12; e-mail: alv23@mail.ru

Агарков Виктор Васильевич; кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит»; АНО ВО «Московский гуманитарно-экономический университет»; РФ, 119049, г. Москва, Ленинский просп., д. 8, строение 16; e-mail: agarkow64@mail.ru

Обосновывая актуальность управленческих решений по обеспечению финансовой устойчивости страховых компаний как для самих страховщиков, так и для отдельных государственных институтов, следует указать на ужесточение практики государственного контроля и регулирования страхового дела в целях соблюдения требований законодательства о страховании, защиты интересов и прав страхователей, страховщиков, государства и других субъектов страхового рынка.

Статья посвящена исследованию вопросов финансовой устойчивости страховой компании и обоснованию механизма управления данной категорией, включающего в себя последовательность взаимосвязанных между собой этапов. Представлены приоритетные направления по совершенствованию механизма управления финансовой устойчивостью страховой компании.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, финансовое состояние, страховой рынок, страховая компания, системный подход, механизм управления.

Agarkova L.V., Agarkov V.V.

FINANCIAL STABILITY MANAGEMENT OF THE INSURANCE COMPANY

Agarkova Lyubov Vasilievna; doctor of economic sciences, professor; Stavropol State Agrarian University; 12 Zootehnicheskyy Lane, Stavropol 355017, Russian Federation; e-mail: alv23@mail.ru

Agarkov Victor Vasilievich; candidate of economic sciences, associated professor; Moscow Humanitarian Economic University; 8/16 Leninsky Avenue, Moscow 119049, Russian Federation; e-mail: agarkow64@mail.ru

Substantiating the urgency of managerial decisions to ensure financial stability of insurance companies both for insurers, and separate public institutions, tightening of state control and regulation of the insurance business should be noted in order to fulfill the requirements of insurance legislation, protect the interests and rights of the insured, insurers, the state and other subjects of the insurance market

The article is devoted to the study of the financial stability of the insurance company and substantiation of management mechanism for this category including the sequence of interrelated stages. Priority directions for improving management mechanism of the financial stability of the insurance company are presented.

Keywords: financial stability, financial condition, insurance market, insurance company, system approach, management mechanism.

Особую актуальность в условиях постоянной нестабильности отечественного страхового рынка приобретает внимание страховых компаний к показателям осуществляемой экономической деятельности. Финансовое состояние страховой компании является ключевым фактором обеспечения ее жизнедеятельности в рамках рыночной экономики. Для развития своей

деятельности страховым компаниям необходимо уделять большое внимание улучшению показателей, характеризующих их финансовую устойчивость.

Влияние на результаты деятельности страховщиков в 2020 году оказывает законопроект, в силу которого происходит индивидуализация обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств по ряду критериев. По итогам 2019 года ОСАГО сократилось в плане объема взносов, что повлияло на рост убыточности данного сегмента. Оценка убыточности обязательного автострахования Банком России по регионам показала рост доли регионов с убыточной страховой деятельностью [11].

Результативность функционирования страховых компаний отражается, прежде всего, в показателях их экономической деятельности. Основные экономические показатели деятельности страховщиков российского страхового рынка за 2017-2019 гг. представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Динамика ключевых показателей деятельности страховщиков России, млн руб. [11]

Показатель	2017	2018	2019	Откл. (+, –) 2019 от 2017	2019 в % к 2017
Объем активов	2 429 688	2 918 871	3 334 657	904 969	137,2
Страховые резервы	1 448 465	1 831 109	2 514 283	1 065 818	173,6
Страховые премии	1 278 842	1 479 501	1 480 190	201 348	115,7
Чистая прибыль	84 013	164 916	207 350	123 337	246,8
Скольльзящий комбинированный коэффициент убыточности, %	90,5	84,9	87,9	-2,6	97,1

За последние три года у страховых компаний наблюдается постепенный рост активов, страховых резервов, страховых премий и чистой прибыли. Стоит отметить, что увеличение активов на 37,2% связано, прежде всего, с ростом доли долговых инструментов. Чистая прибыль страховщиков возросла на 123 336,9 млн руб. (146,8%), что говорит о стабильном увеличении роста доходов компаний от инвестиционной деятельности, так как на данный момент на облигационном рынке преобладает благоприятная конъюнктура. Увеличение страховых резервов на 73,6% говорит об укреплении возможности российских страховщиков отвечать по своим обязательствам. Об этом свидетельствует также скольльзящий комбинированный коэффициент убыточности, уменьшение которого говорит о снижении убыточности страховых операций.

На данный момент страхование представлено в роли стабилизатора, обеспечивающего непрерывный и устойчивый производственный процесс, регулярно повышающего деловую активность, который, в том числе, приводит к совершенствованию инвестиционного климата и осуществлению социальных функций государства. Прежде всего, речь идет о финансово устойчивых и платежеспособных страховых компаниях, которые стабильно обеспечивают население страны страховой защитой от различных рисков. Данные компании аккумулируют существенную часть ресурсов в виде страховых премий, которые служат в роли источника покрытия понесенных ущербов [1].

В 2020 г. Банком России было принято решение о внедрении новых подходов к определению финансовой устойчивости и платежеспособности страховых компаний, а также к расчету собственного капитала. Новые нормы будут вводиться поэтапно и могут оказать существенное влияние на структуру активов отдельных страховщиков. Однако существенного изменения доли облигаций в активах страховых компаний не будет из-за высокого кредитного рейтинга у большинства организаций [6].

Учитывая все вышеперечисленное, стоит отметить, что в сложившихся экономических условиях страховым организациям стоит уделять большое внимание финансовой устойчивости и её управлению. Для обеспечения эффективного управления финансовой устойчивостью страховых компаний существует определенная модель, которая построена на современной финансовой теории и основах стратегического менеджмента. Данный подход к управлению финансовой устойчивостью можно назвать системным, так как еще сущность заключается в том,

чтобы обеспечить системную целостность во внешней среде. В рамках этого подхода выделяются основные блоки, от которых зависит финансовая устойчивость [3]:

- учет специфики деятельности страховой компании, ее стратегических целей и управление ими;
- выявление основных индикаторов, объединяющих поставленные перед страховой компанией задачи для эффективного управления финансовой устойчивостью;
- определение основной цели, подцели и стратегии, в которых отражаются основные установки по управлению финансовой устойчивостью. Также необходимым на данном этапе является непрерывный анализ внутренней и внешней среды;
- оценка основных факторов, которые позволяют определить финансовую устойчивость страховой компании;
- использование инструментов стратегического менеджмента и мониторинга финансовой устойчивости, страховая компания может управлять факторами, оказывающими влияние на ее платежеспособность;
- разработка мероприятий для достижения устойчивого финансового состояния.

Механизм управления финансовой устойчивостью страховой компании подразумевает под собой, прежде всего, управление активами, пассивами, финансовыми отношениями и денежным оборотом в целом. Сущность механизма управления заключается в достижении такого уровня финансовой устойчивости, при котором будет достигаться поставленная страховой компанией стратегическая цель [3].

Управление финансовой устойчивостью в современных условиях российского страхового рынка обусловлено стратегическим подходом. Можно выделить основные элементы, совершенствование которых обеспечивает финансовую устойчивость страховщика:

- достаточность собственного капитала – при большом объеме собственного капитала компания будет иметь возможность покрывать все вероятные риски;
- принятые обязательства, для покрытия которых компания должна обладать достаточным уровнем резервов;
- рациональность размещения активов;
- перестрахование;
- тарифная политика.

Изменяя те или иные факторы финансовой устойчивости, страховая компания может существенно влиять на ее значение. Совершенствование механизма управления финансовой устойчивостью возможно при учете определенных элементов, основными из которых являются финансовые методы, финансовые инструменты, нормативно-правовая база, а также информационное обеспечение. Методы, применяемые при управлении финансовой устойчивостью, можно охарактеризовать как способы, которыми страховая компания рационально воздействует на финансовую сторону ее деятельности для повышения уровня финансовой устойчивости. Механизм управления финансовой устойчивостью включает в себя определенные этапы, что позволяет страховой компании четко определить необходимый уровень финансовой устойчивости и разрабатывать мероприятия для его достижения (рис. 1).

Рисунок 1 отражает сущность механизма управления финансовой устойчивостью, поскольку отражает взаимосвязь между стратегическими целями, факторами, оказывающими влияние на финансовую устойчивость, а также основными характеризующими ее показателями. При управлении финансовой устойчивостью большое значение имеет установка цели и подцели, от которых зависит определение значимых факторов, позволяющих достичь того, к чему стремится страховая компания. Выявление и анализ необходимых финансовых показателей позволяют получить точное значение финансовой устойчивости и выявить меры по ее совершенствованию [4].

Стоит отметить, что в рамках реализации данного подхода компании необходимо регулярно исследовать текущее финансовое состояние и денежные ресурсы. Регулярный анализ

финансовых показателей позволяет прогнозировать финансовую устойчивость, учитывая все целевые ориентиры, рассчитанные в количественном выражении [7].



Рисунок 1 – Последовательность этапов управления финансовой устойчивостью страховой компании

Применение тех или иных методов управления финансовой устойчивостью подчинено действующей нормативно-правовой базе, в которой установлены определенные ограничения, за рамки которых страховая компания выходить не в праве [7].

При совершенствовании механизма управления финансовой устойчивостью немаловажную роль играет информационное обеспечение, так как именно актуальная информация о состоянии страхового рынка, существующих и возможных рисках и других аспектах финансовой сферы позволит страховщику разрабатывать и применять эффективные управленческие решения для обеспечения целевого уровня финансовой устойчивости.

Наряду с методами управления финансовой устойчивостью следует уделить большое внимание мероприятиям по ее повышению. Прежде всего, необходимо увеличение основных показателей деятельности компании. Для обеспечения нормативного и повышения уровня текущей ликвидности страховой компании необходимо увеличить размер денежных средств и краткосрочных финансовых вложений. Необходимым является также увеличение размера собственного капитала, так как он, в свою очередь, повышает финансовый потенциал страховой компании, который отражает надежность и устойчивость страховщика.

А для недопущения снижения финансовой устойчивости в части исполнения финансовых обязательств страховой компании необходимо контролировать уровень выплат. Для этого

стоит анализировать частоту убытков и величину среднего убытка, производить диагностику убыточности в отдельных регионах, оценку доли и структуры портфеля страховой компании. Нивелирование рисков является одним из мероприятий по оптимизации финансовой устойчивости. Важнейшей задачей по упреждению потенциального риска является осуществление андеррайтерского аудита, в ходе которого страховая компания проводит:

- мониторинг страхового портфеля, его качества и сочетание видов страхования с отдельными продуктами и услугами;
- мероприятия по распределению и перераспределению предпринимательского риска с учетом территориального критерия;
- оценку структуры и динамики показателей убыточности, частоты наступления страховых случаев, объема страховых премий, расходов компании, количества страховых договоров, доходности каждого вида страхового продукта;
- исследование перестраховочной защиты страхового портфеля и отдельных видов риска.

Кроме этого, остается актуальной необходимость контроля и обоснования, документальное подтверждение объемов и сроков страховых выплат. Что касается автострахования, то для снижения риска мошенничества необходимо снижать долю выплат в денежном эквиваленте. Помимо того, необходимо внедрять новые продукты страхования, позволяющие снизить риски страховой компании при наступлении страхового случая (снижение мошенничества) [12].

На снижение страхового риска может оказать влияние качественный андеррайтинг принимаемого на страхование объекта (осмотр, анализ предполагаемых рисков), анализ страхователя с точки зрения риска возникновения мошенничества, гибкая система тарифов, позволяющая сохранить лояльных безубыточных клиентов, привлечь на конкурентоспособных условиях новых потенциально малоубыточных клиентов.

Снижение страхового риска влечет за собой снижение уровня выплат и недопущение превышения выплат над поступлениями, убыточность страховых операций остается на допустимом уровне, таким образом можно говорить о финансовой устойчивости страховых операций. Реализация данных мероприятий позволит страховой компании повысить уровень финансовой устойчивости и стать более надежным страховщиком. Таким образом, можно выделить следующие пути повышения финансовой устойчивости АО «СОГАЗ», представив их на рисунке 2.

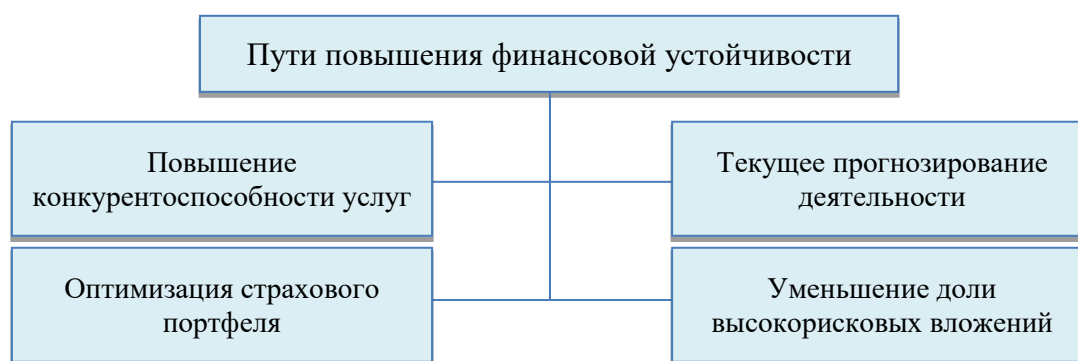


Рисунок 2 – Пути повышения финансовой устойчивости АО «СОГАЗ»

Страховой портфель имеет большое значение в обеспечении финансовой устойчивости страховщика. Диверсифицированный портфель имеет высокую ликвидность, высокий доход и высокий уровень финансовой устойчивости. Одним из факторов, влияющих на формирование сбалансированного страхового портфеля, является число заключенных договоров страхо-

вания и тарифная ставка. Для поддержания финансовой устойчивости АО «СОГАЗ» необходимо увеличение количества договоров по приоритетным видам страхования. Так, рост заключенных договоров по страхованию от несчастных случаев на 10% (до 1 423 101 шт.) приведет к увеличению сборов на 10% (на 2 594 млн руб.) и составит 28 534 млн руб. в структуре страхового портфеля. Наряду с данным направлением страхования оптимальным будет увеличение количества договоров по имущественному страхованию на 18%. Так, количество договоров увеличится на 213 260 шт. и достигнет 1 398 041 шт. Данный рост договоров увеличит объем сборов по страхованию имущества до 87 800 млн руб. В тройке крупнейших направлений бизнеса также находится ДМС, сборы по которому увеличатся до 65 663 млн руб. при росте количества договоров на 9%. Данные изменения представлены на рисунках 3 и 4.

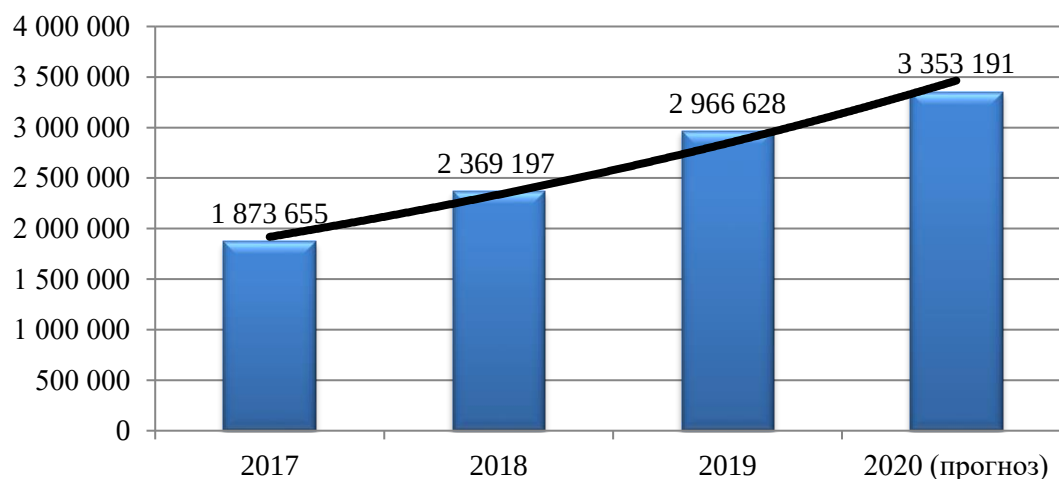


Рисунок 3 – Прогноз количества договоров по приоритетным видам страхования, шт.

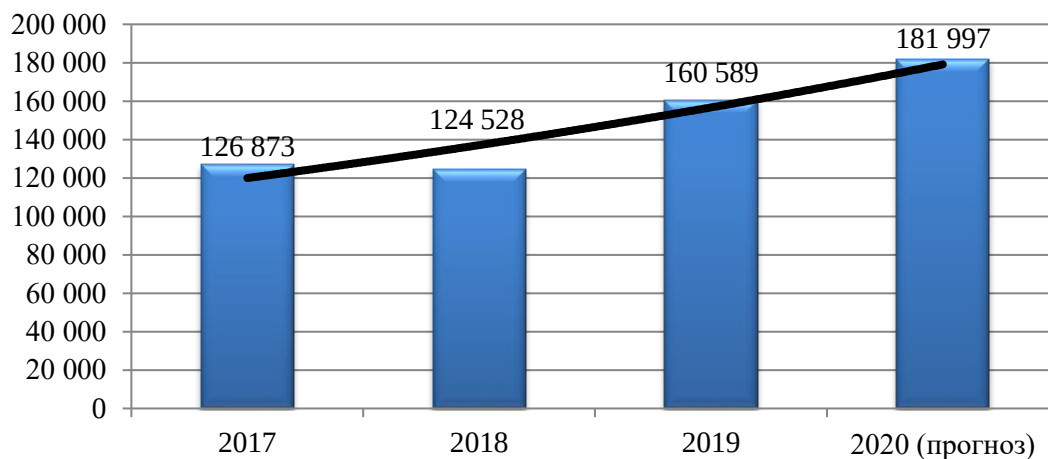


Рисунок 4 – Прогноз объема сборов по приоритетным видам страхования, млн руб.

Анализируя данные рисунки, можно сделать вывод, что количество договоров по приоритетным направлениям страхования за год увеличится на 13% (на 386 563 шт.), а объем сборов возрастет на 21 408 млн руб., что в значительной степени улучшит и укрепит финансовую устойчивость АО «СОГАЗ», так как при увеличении объема сборов по приоритетным видам страхования повысится рентабельность продаж компании.

При повышении объема сборов по приоритетным направлениям страхования общий объем сборов увеличится на 13% и составит 219 597 млн руб. По формуле геометрической прогрессии прибыль до налогообложения в 2020 году будет равна 90 083 млн руб. Используя

представленные данные, рассчитаем прогнозное значение рентабельности деятельности АО «СОГАЗ» (рис. 5).

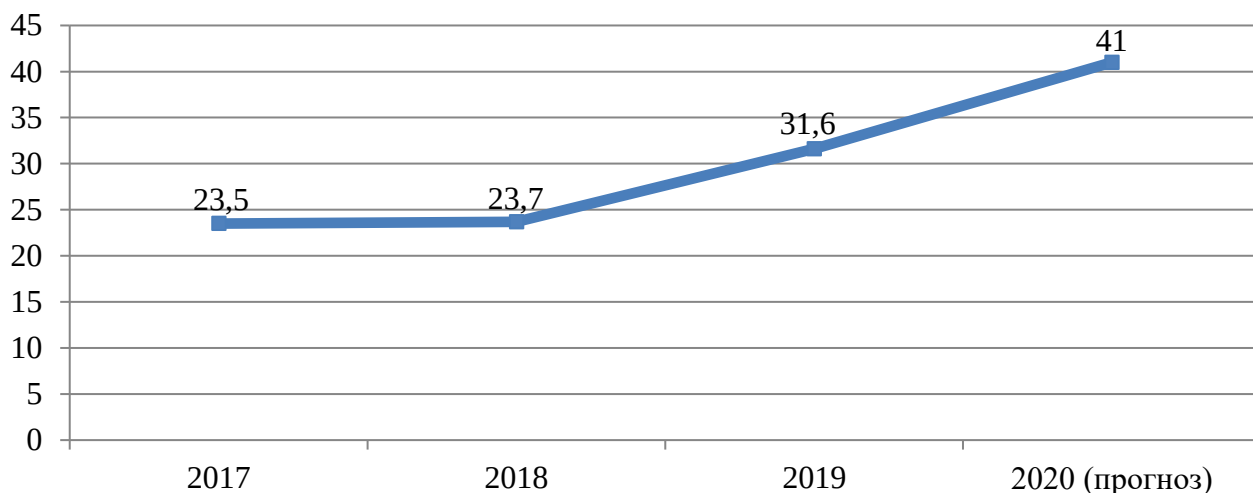


Рисунок 5 – Прогноз показателя рентабельности страховой деятельности

Рентабельность деятельности АО «СОГАЗ» за исследуемый период повысится на 17,5 п.п., в том числе на 9,4 п.п. после оптимизации страхового портфеля. Экономический эффект от оптимизации страхового портфеля будет прослеживаться в следующем:

- количество договоров по приоритетным направлениям страхования за год увеличится на 13% (на 386 563 шт.);
- объем сборов по приоритетным видам страхования АО «СОГАЗ» возрастет на 21 408 млн руб.;
- при повышении объема сборов по приоритетным направлениям страхования общий объем сборов увеличится на 13% и составит 219 597 млн руб.;
- рентабельность деятельности АО «СОГАЗ» в прогнозном периоде за счет повышения объема сборов увеличится на 9,4 п.п. и составит 41% (31,6 – в 2019 году).

АО «СОГАЗ» планирует тесно взаимодействовать с банком ВТБ как в корпоративном сегменте, так и в рознице, в сфере кросс-продаж, что позволит создать синергетический эффект от объединения. У АО «СОГАЗ» будет не только высокий уровень финансовой устойчивости, но и сбалансированный страховой портфель. АО «СОГАЗ» продолжит укреплять свои лидирующие позиции на рынке, совершенствовать клиентское обслуживание и развивать собственную медицинскую инфраструктуру. Стратегические приоритеты компании направлены на стабильное повышение внутренней эффективности, рентабельности и финансовой устойчивости. Особое внимание будет уделяться дальнейшему развитию и повышению операционной эффективности по следующим направлениям деятельности:

- оптимизация и автоматизация бизнес-процессов;
- сокращение операционных издержек и затрат на персонал в дублирующих функциях в рамках интеграции с ООО СК «ВТБ Страхование»;
- повышение эффективности управления региональной сетью;
- информационных технологий на предмет соответствия ИТ-системы Общества текущим трендам за счет синергии с ООО СК «ВТБ Страхование»;
- совершенствование системы мотивации за счет внедрения долгосрочной программы мотивации.

Таким образом, финансовая устойчивость страховой компании является важным фактором ее эффективного функционирования, а управление ею является неотъемлемой частью предупреждения банкротства. Подбирая подходящие методы управления, соответствующие

действующей нормативно-правовой базе, управление финансовыми инструментами и применение актуальной информации в сфере финансов и страхового дела позволят страховой компании достичь такого уровня финансовой устойчивости, какой был установлен в изначально поставленной стратегической цели. Также существует ряд мероприятий, которые позволяют компании регулярно повышать финансовую устойчивость и впоследствии занять высокие позиции на современном рынке страхования.

Список источников:

1. Бабурина Н.А., Мазаева М.В. Страхование. Страховой рынок России. – М. : Издательство Юрайт, 2019. – 127 с.
2. Большаков Н.С. Анализ финансового состояния и пути повышения прибыли / Н.С. Большаков и др. // *Аллея науки*. – 2018. – Т. 1. – №10 (26). – С. 617-623.
3. Васильева А.И. Осуществление анализа и оценки финансовой устойчивости в современных организациях // *Синергия наук*. – 2018. – №29. – С. 188-193.
4. Гребнева М.Е., Кочетова Е.А. Финансовая устойчивость предприятия // *Аллея науки*. – 2018. – Т. 4. – №8 (24). – С. 414-417.
5. Егорушкина Т.Н. Анализ подходов к оценке финансовой устойчивости предприятия для целей повышения ее эффективности / Т.Н. Егорушкина и др. // *Студенческие научные достижения: сборник статей II Международного научно-исследовательского конкурса*. – Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». – 2019. – С. 150-154.
6. Ельфиновская М.М. Особенности классификации финансовой устойчивости организации // *Аллея Науки*. – 2018. – Т. 4. – №11 (27). – С. 330-332.
7. Ермасов С.В., Ермасова Н.Б. Страхование. В 2 ч. – Часть 1. – 6-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2019. – 475 с.
8. Красникова Н.В., Егорушкина Т.Н. Теоретические аспекты анализа финансовой устойчивости организации // *Влияние исторического фактора на своеобразие экономического развития регионов России : сборник трудов Всероссийской научно-практической конференции, проводимой в рамках VII Стародубцевских чтений, посвященных В.А. Стародубцеву (25-26 декабря 2018 г., г. Тула)*. – Киров: Изд-во МЦИТО, 2019. – 1 электрон. опт. диск (CD-R). – С. 257-261.
9. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент в 2 ч. Часть 1. Основные понятия, методы и концепции. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 377 с.
10. Скамай Л.Г. Страхование. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2019. – 322 с.
11. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. – URL: <https://www.cbr.ru/>.
12. Rusetskiy M.G., Agarkova L.V., Ulibina L.K., Okorokova O.A., Aygumov T.G. The role of insurance in providing economic safety of business entities // *Espacios*. – 2018. – Т. 39. – №27.
13. Vorontsova G.V., Chepurko G.V., Ligidov R.M., Nalchadzh T.A., Podkolzina I.M. Problems and perspectives of development of the world financial system in the conditions of globalization // *The Future of the Global Financial System: Downfall or Harmony. Сер. "Lecture Notes in Networks and Systems"* Cham, Switzerland, 2019. – С. 862-870.
14. Zakieva R.R., Kolmakov V.V., Pavlyuk A.V., Ling V.V., Medovnikova D.V., Azieva R.H. The significance of studying legal protection of rights on innovative creations: the case of entrepreneurship education // *Journal of Entrepreneurship Education*. – 2019. – Т. 22. – №3. – С. 379.

Глотова И.И., Томилина Е.П., Максимова Е.В.

СТРАХОВОЙ РЫНОК РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Глотова Ирина Ивановна; кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой «Финансы, кредит и страховое дело»; ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»; РФ, 355017, г. Ставрополь, пер. Зоотехнический д. 12; e-mail: irin-glotova@yandex.ru

Томилина Елена Петровна; кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы, кредит и страховое дело»; ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»; РФ, 355017, г. Ставрополь, пер. Зоотехнический д. 12; e-mail: e.tomilina@mail.ru

Максимова Екатерина Викторовна; магистрант; ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»; РФ, 355017, г. Ставрополь, пер. Зоотехнический д. 12; e-mail: maksimovakatrina@yandex.ru

В современном мире вся жизнь и деятельность людей напрямую связана с возникновением непредсказуемых ситуаций. В России важной задачей на сегодняшний день является становление цивилизованного страхового рынка и, как следствие, повышение качества страховых услуг. Выполнение данной задачи приведет к финансовой стабильности многих граждан и уверенности в завтрашнем дне.

Целью исследования является определение состояния российского страхового рынка, а также выявление наиболее приоритетных направлений его развития. Для достижения поставленной цели необходимо выполнение следующих задач: проанализировать и оценить текущее состояние российского страхового рынка, определить роль регулятора на рынке, выявить перечень наиболее важных игроков рынка, а также изучить влияние пандемии коронавируса на деятельность страховых организаций.

В статье представлены результаты исследования, касающегося состояния современного российского страхового рынка, оказавшегося под влиянием множества внешних и внутренних факторов. Проведена оценка влияния пандемии коронавируса на рынок страхования, осуществлен анализ сегментов рынка и сделан прогноз на будущий период.

Ключевые слова: страховой рынок, страховой продукт, страховая премия, сегментация, структура рынка страхования.

Glotova I.I., Tomilina E.P., Maksimova E.V.

INSURANCE MARKET OF RUSSIA UNDER MODERN CONDITIONS

Glotova Irina Ivanovna; candidate of economic sciences, associated professor; Stavropol State Agrarian University; 12 Zootehnicheskoy Lane, Stavropol 355017, Russian Federation; e-mail: irin-glotova@yandex.ru

Tomilina Elena Petrovna; candidate of economic sciences, associated professor; Stavropol State Agrarian University; 12 Zootehnicheskoy Lane, Stavropol 355017, Russian Federation; e-mail: e.tomilina@mail.ru

Maksimova Ekaterina Viktorovna; undergraduate; Stavropol State Agrarian University; 12 Zootehnicheskoy Lane, Stavropol 355017, Russian Federation; e-mail: maksimovakatrina@yandex.ru

In the modern world, lives and activities of the all people are closely connected related to with unpredictable situations. Today an important task in Russia is to establish a civilized insurance market and, as a result, to improve the quality of insurance services. The performance of this task will lead to financial stability of many citizens and their confidence in the future.

The purpose of the study is to determine the current state of Russian insurance market, as well as to identify the most priority areas for its development. To achieve this goal, it is necessary to perform the following tasks: to analyze and evaluate the current state of Russian insurance market, to determine the role of the regulator in the market, to identify the list of the most important market players, and to study the impact of the coronavirus pandemic on the activities of insurance organizations.

The article presents the results of the study of the state of modern Russian insurance market, which was influenced by

many external and internal factors. The impact of the coronavirus pandemic on the insurance market is evaluated. Market segments are also analyzed and a forecast for the future is made.

Keywords: insurance market, insurance product, insurance premium, segmentation, insurance market structure.

На сегодняшний день ситуация на российском страховом рынке может быть охарактеризована наличием множества трудностей, обоснованных значительными изменениями политического и экономического формата. При этом государственное регулирование страховой деятельности выступает одним из важнейших аспектов в функционировании страхового рынка в целом. Государством осуществляется контроль над финансовой устойчивостью страховщиков, а также устанавливается обязательное лицензирование компаний, что позволяет проводить эффективное регулирование данного сегмента. В целом страховой рынок – это особая социально-экономическая среда, в которой страховая защита является объектом купли-продажи.

Российский страховой рынок за последние 15 лет претерпел множество изменений, даже учитывая тот факт, что с 2005 года количество страховых фирм снизилось с 1280 до 165 в 2020 году, больше всего лицензий отзывалось в 2005, 2006 и 2012 годах [7]. Однако вследствие отзыва лицензий у ряда компаний одновременно растет качество страховых услуг, что благоприятно сказывается на страховании как системе защиты.

В 2019 году, по данным «Национального рейтингового агентства», российский страховой рынок по объему брутто-премий пребывает в стадии стагнации. Количество страховых выплат в целом по рынку за год увеличилось на 88 млрд руб., наиболее высокий рост выплат, а именно 75% от общего количества, наблюдается в сегменте страхования жизни [6]. Здесь же важно отметить, что по страхованию иному, чем страхование жизни, напротив, темп роста страховых премий (7,6%) превышает темп роста страховых выплат (4,7%) почти на 3%. По страхованию жизни и обязательным видам страхования динамика изменения премий и выплат разнонаправлена, но в общем по рынку выплаты растут быстрее премий.

Согласно информации ЦБ РФ, объем собранных премий в 2019 году, как и в прошлом году, составил 1,48 трлн руб. В 2019 году первый раз за последние пять лет наблюдалось снижение премий по страхованию жизни на 9,5%. Однако этот сегмент продолжает являться основным по величине страховых премий с долей рынка 27,7%. Если не брать во внимание данный сегмент, увеличение премий за 2019 год составило 4,2% относительно аналогичного периода 2018 года [8].

На рисунке 1 представлена общая динамика объема страховых премий (без учета ОМС) по всем субъектам страхового дела за последние 10 лет.

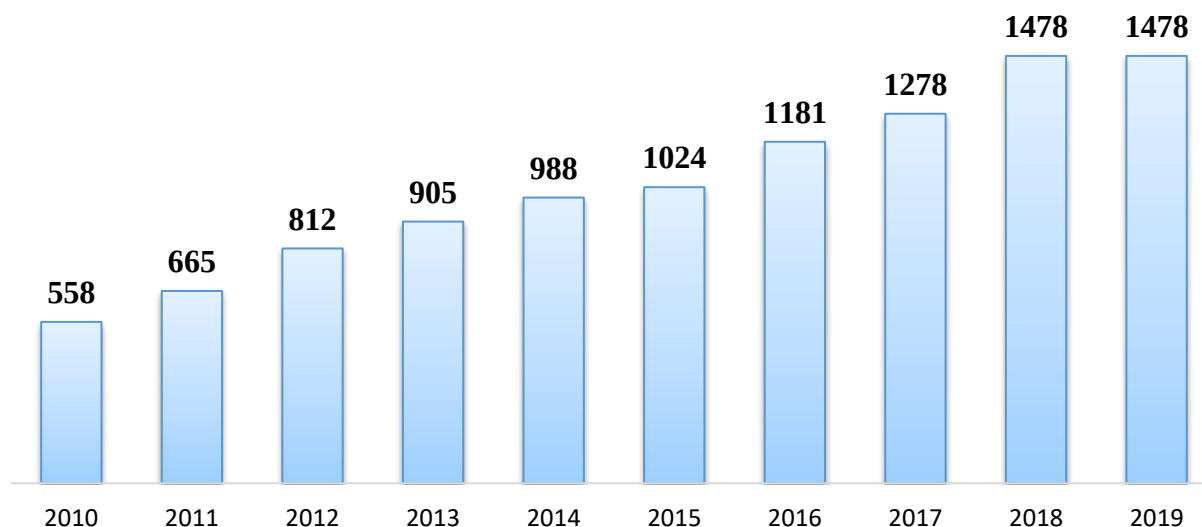


Рисунок 1 – Объем премий на страховом рынке в целом за 2010-2019 гг., млрд руб. [8]

Данные рисунка 1 свидетельствуют о том, что объем страховых премий за исследуемый период ежегодно растет стремительными темпами до 2018 года включительно, однако в 2019 году наблюдается стагнация рынка. Страховые премии за исследуемый период в целом выросли более чем в 2,5 раза. Наибольший прирост наблюдался в 2012 году на 22%, а также в 2018 году на 16%. Рост страхового рынка в 2018 году связан, во-первых, с увеличением сборов по страхованию жизни (сборы увеличились на 120,9 млрд руб., что составило 36,5% по сравнению с 2017 годом) и страхованию от несчастных случаев и болезней (рост составил 48,3 млрд руб., а именно 39,8% в сравнении с предыдущим годом). Также значительный рост наблюдался в секторе добровольного медицинского страхования.

В нынешних условиях наблюдается такая ситуация, что ожидания российского страхового рынка от стратегий роста перемещаются к стратегиям сохранения объема премий [6]. Непосредственное негативное влияние на мировую экономику оказывает пандемия коронавируса. В сложившейся ситуации для большинства страховых компаний не ожидается резкий рост выплат, поскольку чаще всего такие случаи относят к исключениям из страхового покрытия. Однако негативное воздействие от пандемии коронавируса, заключающееся в снижении страховых премий, будет наблюдаться вследствие приостановки авиасообщения со значительным количеством стран, снижения грузооборота, отмены массовых мероприятий, ухудшения финансового состояния предприятий малого и среднего бизнеса. Также отрицательные последствия кризиса будут прослеживаться в результате падения инвестиционных доходов страховщиков.

В рамках исследования важно отметить, что благодаря специальному аппарату под контролем государства находятся все отношения по страхованию. Метод такого регулирования заключается в первую очередь в разработке идеализированных моделей поведения. При создании таких моделей устанавливаются правила и нормы, помогающие выбрать необходимые действия в случае совпадения ситуации в реальной жизни с модельной. Выполнение введенных правил в виде правовых норм происходит посредством государственного принуждения.

Нормативно-правовым актам обязаны подчиняться все субъекты, занимающиеся указанной в документе деятельностью. Так, условия обеспечения финансовой устойчивости и платежеспособности страховщика регулируются на законодательном уровне и отражены в статье 25 закона РФ №4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 27.11.1992. Согласно данной статье, гарантиями обеспечения финансовой устойчивости и платежеспособности страховщика являются экономически обоснованные страховые тарифы; сформированные страховые резервы; средства страховых резервов, достаточные для исполнения обязательств по страхованию, со страхованию, перестрахованию, взаимному страхованию; собственные средства; перестрахование [2]. Применение системы перестрахования подразумевает под собой выполнение страховщиком обязательств только по тем рискам, по которым он способен исполнить обязательства, руководствуясь собственными финансовыми возможностями.

Согласно вышеприведенной статье, страховщики должны инвестировать капитал на условиях ликвидности, диверсификации, возвратности и доходности. Они не вправе выдавать займы за счет собственных средств, за исключением случаев, установленных органом страхового надзора. Также упоминается о том, что величина собственных средств страховщика должна формироваться по методике, установленной нормативным актом органа страхового надзора. Данной статьей регулируется обязанность страховых организаций соблюдать нормативное соотношение собственных средств и принятых обязательств, если же это условие не соблюдается, страховая организация обязана предоставить план оздоровления финансового положения в орган страхового надзора.

Также законом регулируется величина минимальных размеров оплаченного уставного капитала для страховых организаций. В недавнее время произошли изменения в этой части закона, а именно в Федеральный закон №251-ФЗ от 29.07.2018 были внесены поправки о том,

что минимальный размер уставного капитала страховой организации (за исключением организаций, осуществляющих ОМС) определяется на основе базового размера уставного капитала в 300 млн руб. [3]. Наглядно минимальный размер оплаченного уставного капитала для страховых организаций различной направленности представлен на рисунке 2.



Рисунок 2 – Минимальный размер уставного капитала страховщика [2]

Из рисунка 2 видно, что к базовой сумме в 300 млн руб. применяется ряд поправочных коэффициентов: для организаций общего страхования (по рисковым видам страхования) применяется коэффициент 1; для организаций по страхованию жизни – коэффициент 1,5; для перестраховочных организаций и организаций, занимающихся одновременно страхованием и перестрахованием, – 2. Для организаций, осуществляющих обязательное медицинское страхование, минимальная сумма уставного капитала должна быть 120 млн руб.

Во избежание уменьшения показателя финансовой устойчивости при принятии решений следует руководствоваться факторами внешней среды компании. В то же время на них нельзя оказать никакое влияние, исходя из этого эксперты акцентируют свое внимание на факторах внутренней среды, которые в некоторой степени подвластны управленческому воздействию. Выявлять факторное влияние на финансовую устойчивость организации в динамике можно благодаря показателям, позволяющим сделать оценку нынешней ситуации, степени финансовой устойчивости, а также конкурентоспособности компании.

По итогам 2019 года на российском страховом рынке присутствовало 172 страховщика, поскольку 11 страховых компаний вынуждены были покинуть рынок из-за санкций регулятора, остальные прекратили деятельность по собственной инициативе. В общей сложности рынок покинуло около 30 страховщиков. Также здесь важно отметить произошедшие изменения в секторе медицинского страхования, ООО «СК «Ингосстрах-М» приобрело компанию ООО «МСК «Медика-Восток», а МСО «Надежда» перешло под контроль Группы РЕСО [6]. За последние десять лет концентрация рынка приняла максимальные значения, по прогнозам на 2020 год, ТОП-10 страховщиков займут более 69% рынка. По данным информационного агентства «Финмаркет», в первом полугодии 2020 года количество страховых компаний сократилось на 13 в связи с зависимостью страховщиков от секторов строительства, продаж автомобилей, грузоперевозок, пострадавших вследствие пандемии [12]. На рисунке 3 представлены сборы ТОП-10 страховщиков российского страхового рынка.

Общий объем собранных премий САО «РЕСО-Гарантия» за 2019 год составил 97 927 млн руб., занимаемая доля рынка – 6,6%. Прирост с 2018 года составил 7%. Так, организация, как и в прошлом году, занимает пятое место среди российских страховщиков. Лидером по сборам выступает компания «СОГАЗ» с долей рынка 13,1% и сборами 194 334 млн руб., за последний год премии увеличились на 21%. Второе место занимает компания «Сбербанк Жизнь», которая потеряла лидирующую позицию вследствие снижения премий на 15% с премиями 153 419 млн руб.

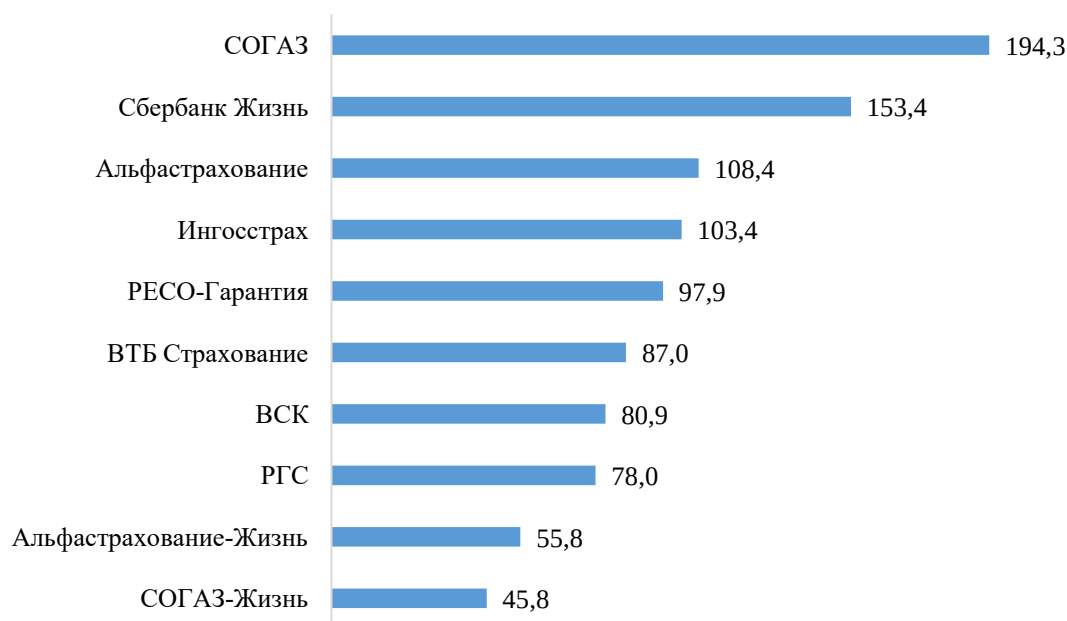


Рисунок 3 – Сборы ТОП-10 страховщиков за 2019 год, млн руб. [6]

В неожиданно возникших обстоятельствах страховые компании вынуждены искать новые пути решения сложившихся проблем. Пандемия коронавируса спровоцировала появление новых линеек страховых продуктов в ряде компаний. Так, например, компания «АльфаСтрахование» предлагает гражданам оформление онлайн-полисов страхования жизни и здоровья «Коронавирус.НЕТ», а также коллективное страхование по программе «АнтиВирус». При этом на страхование не принимаются физические лица с наибольшей долей риска заболевания, с ограничениями по возрасту и здоровью. В страховое покрытие входит денежная компенсация в случае диагностирования инфекционного заболевания (в том числе COVID-19), госпитализации в результате болезни или смерти в результате болезни по нескольким страховым программам на выбор. Подобные продукты ввели в компаниях «Сбербанк страхование» (полис «Сбереги себя»), страховой компании «Югория» (полисы «AntiCOVID» и «Береги себя»), страховой компании «АрсеналЪ» (продукт «АнтиКоронаВирус»). Однако все перечисленные страховые компании активно хеджируют возможные риски.

Структура сегмента страхования жизни в 2019 году значительно поменялась. Премии по инвестиционному страхованию жизни сократились на 32%, в то время как премии по накопительному страхованию жизни выросли на 64%. Это объясняется внедрением стандартов раскрытия информации, низким уровнем накопления в доходах населения, а также конкуренции со стороны других инвестиционных продуктов. По опросам, проведенным в 37 российских городах в конце 2019 и начале 2020 года, считалось, что российский рынок в секторе страхования жизни способен вырасти на 15-20% по числу покупателей и на 6% по сборам, однако вследствие пандемии коронавируса прогнозы резко изменились [7]. В 2019 году страхование жизни, как и в предыдущие годы, имеет наибольшую долю среди всех сегментов на рынке страховых продуктов 28%. На рисунке 4 представлена структура страховых премий по всем видам страхования за 2019 год.

Исходя из представленных на рисунке 4 данных, видно, что доля личного страхования составляет 53%, как и в 2018 году, благодаря росту ДМС и страхования от несчастных случаев. Высокий рост показателя полученных премий по страхованию от несчастных случаев и болезней на 42% объясняется повышением спроса на кредиты со стороны физических лиц. Прирост премий по страхованию от несчастных случаев составил 10,5%, а объем сборов – 187,4 млрд руб. [6]



Рисунок 4 – Структура полученных страховых премий по видам страхования в России за 2019 год [7]

Сектор добровольного медицинского страхования развивается стремительными темпами главным образом посредством прямых продаж, а также продаж через банки и посредников - юридических лиц. Недорогие продукты с франшизами, с сервисной составляющей и узконаправленными программами способствовали увеличению рынка в данном сегменте на 4 млн руб. за 2019 год. Ожидается, что в 2020 году также произойдет рост вследствие сложностей получения услуг по программе ОМС, однако пандемия коронавируса не окажет сильного влияния на объем выплат по ДМС, поскольку помощь по особо опасным заболеваниям будет оказана из средств государственного бюджета.

Особенности социального и экономического строя России породили ряд специфичных особых видов страхования, одним из таких является страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств. Особо важным был вопрос об ОСАГО, поскольку Россия оставалась до некоторого времени единственным государством в Европе, в котором страхование автогражданской ответственности было не обязательным. Закон «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» вступил в силу с 1 июля 2003 года [1]. Введение обязательного страхования автогражданской ответственности учитывает интересы всех субъектов. При ДТП клиенты полностью защищены, имеют гарантию возмещения физического и материального ущерба, страховые компании также могут получать дополнительные доходы. Вместе с тем, государство имеет источник существенных дополнительных поступлений.

В последнее время существует тенденция снижения продаж новых автомобилей, что оказывает прямое влияние на страхование по КАСКО. Второй год подряд наблюдается увеличение рынка КАСКО по объему премий, но всего на 1,1%, или на 1,9 млрд руб. Это связано с тем, что в 2019 году было куплено на 41 тыс. автомобилей меньше, чем в 2018 году, но в то же время незначительный рост объясняется ростом объемов лизинга. Объем сборов в 2019 году составил 170,5 млрд руб. По количеству заключенных договоров КАСКО в 2019 году на рынке наблюдался наибольший показатель за последние пять лет, а именно

4,93 млн договоров, что на 203 тыс. больше предыдущего года. Вероятно, в 2020 году произойдет рост тарифов в этом сегменте в связи с увеличением количества заявленных убытков и одновременным ростом средней выплаты, связанным в том числе с повышением стоимости импортных запчастей.

За последний год в сегменте авиационного страхования темп роста выплат значительно превышает рост премий. На этот факт повлияло несколько событий, произошедших в 2019 году и оказавших заметное влияние на данный страховой сегмент. Крупнейшими страховыми случаями считаются гибель самолета Sukhoi Superjet, произошедшая в аэропорту Шереметьево, и посадка аэробуса A321 на поле в Московской области. Учитывая произошедшие события, выплаты по страхованию средств воздушного транспорта возросли на 88% с одновременным незначительным ростом премий на 11%.

Наряду с этим в 2019 году впервые за три года наблюдается положительная динамика страховых премий в сегменте страхования имущества юридических лиц, премии в котором за последний год выросли на 14,8 млрд руб., что составило 16,7% в сравнении с прошлым годом. В страховании имущества юридических лиц в 2019 году отсутствовали крупные убытки, в связи с этим выплаты сократились примерно на 40%, и почти у всех компаний-лидеров был рост премий. Отметим, что следствием передачи договоров ООО СК «ВТБ Страхование» в АО «СОГАЗ» явилось увеличение доли данного лидера сегмента почти до 52%.

Страховые премии по страхованию имущества физических лиц также выросли за 2019 год на 7,1 млрд руб. и составили 71,9 млрд руб. при одновременном увеличении количества заключенных страховых договоров на 3,1 млн. В то же время, если учесть данные за предыдущий 2018 год, в котором рост количества договоров страхования составил 7 млн, можно сказать, что темп прироста снижается [6]. Объем выплат также незначительно сократился за год на 120 млн руб. до 8,84 млрд руб. В 2020 году планируется запуск программы страхования жилья в 16 пилотных регионах страны, которая окажет поддержку рассматриваемому сегменту. Однако страховые компании не ожидают, что проведение данного мероприятия поспособствует росту спроса на страховые продукты, ведь согласно существующей практике при стихийных бедствиях гражданам выплачиваются компенсации, при получении которых снижается социальная напряженность и, как следствие, потребность в страховании.

В сегменте обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств поправки в законодательстве, вступившие в силу 09.01.2019 г., отразились в первую очередь на показателях средней премии. В результате введения тарифной реформы усилилась конкуренция среди страховщиков и средняя страховая премия снизилась до 5416 рублей. Так, объем премий по ОСАГО в 2019 году сократился на 11 млрд руб. и составил 213,5 млрд руб. В целом на рынке по ОСАГО услуги предоставляют 44 компании, лидером является САО «РЕСО-Гарантия» с долей рынка 14,9%. По данному страховому продукту продолжается тенденция к перераспределению премий в пользу наиболее крупных страховщиков. Страхование по ОСАГО чаще всего отличается высокой убыточностью, в связи с этим минимум 5 страховщиков находятся в зоне риска по финансовой устойчивости, имея в страховом портфеле долю ОСАГО более 50%. Коэффициент выплат в 2019 году незначительно увеличился на 5% и составил 66%, а средняя выплата выросла до 64 тыс. руб. Сохранение тенденции роста убыточности, наиболее вероятно, повлечет за собой корректировку тарифов в сторону повышения.

Таким образом, страховой рынок России претерпевает значительные изменения на сегодняшний день, в том числе из-за пандемии коронавируса. Влияние государственного регулирования на рынок также сложно переоценить. Введение закона о страховании жилья граждан от различного типа ЧС позволит значительно увеличить объем премий, превратив его в новый массовый вид страхования. Вероятно, что концентрация отрасли также продолжит расти, в том числе ввиду новых требований, предъявляемых к финансовой устойчивости страховых компаний регулятором. В ближайшее время на рынке останется около 100 компаний, это станет следствием дальнейшего объединения ряда компаний.

Список источников:

1. Закон РФ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» №40-ФЗ (ред. от 25.05.2020). – Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс» (дата обращения: 13.09.2020).
2. Закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» №4015-1 от 27 ноября 1992 г. (с изм. и доп., вступ. в силу с 20.07.2020). – Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс» (дата обращения: 14.09.2020).
3. Закон РФ «О внесении изменений в Закон Российской Федерации «Об организации страхового дела в Российской Федерации» №251-ФЗ от 29.07.2018. – Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс» (дата обращения: 14.09.2020).
4. Барабанова В.В. Совершенствование стандартов оценки платежеспособности страховщиков. Опыт центрально-восточной Европы // *Страховое дело*. – 2019. – №1 (310). – С. 10-17.
5. Григоренко И.В., Ануфриева Т.Е. Особенности требований к финансовой устойчивости страховых организаций в рамках международной экономической интеграции // *Страховое дело*. – 2017. – №9. – С. 8-16.
5. Москалева Е.Г., Козлова К.В. Анализ состояния и перспектив развития страховых рынков стран Центральной и Восточной Европы, входящих в финно-угорскую группу // *Экономика и социум*. – 2016. – №1. – С. 679-683.
6. Аналитический обзор «Страховой рынок России в 2019 году» // Национальное рейтинговое агентство: официальный сайт. – 2020. – URL: <https://www.ra-national.ru/ru/node/63627> (дата обращения: 17.09.2020).
7. Сведения о страховании, страховых компаниях и страховом рынке // Экспертный канал страховщиков «*Страхование сегодня*». – 2020. – URL: <https://www.insur-info.ru/press/155570/> (дата обращения: 15.09.2020).
8. Сведения о страховом рынке // Всероссийский союз страховщиков. – 2020. – URL: <http://www.insunion.ru> (дата обращения: 10.09.2020).
9. Страхование – 2020: прогнозы лидеров отрасли // Информационное агентство «Банки.ру»: официальный сайт. – 2019. – URL: <https://www.banki.ru/news/bankpress/?id=10913712> (дата обращения: 15.09.2020).
10. Страховой надзор // Международная ассоциация страховых надзоров (International Association of Insurance Supervisors). – 2020. – URL: <http://www.iaisweb.org> (дата обращения: 07.09.2020).
11. Ошуркова Т.Г. Источник: Страховой рынок 2018 // Центр Управления Финансами. – 2018. – URL: <https://center-yf.ru/data/economy/strahovoy-rynok-v-2018-godu.php> (дата обращения: 15.09.2020).
12. Число страховщиков в РФ в I полугодии сократилось на 13 компаний – ВСС // Информационное агентство «Финмаркет». – 2020. – URL: <http://www.finmarket.ru/insurance/?nt=3&id=5306736> (дата обращения: 14.09.2020).
13. Harrison J., Manson T. The Russian Insurance Market – An Overview // Non profit site dedicated to furthering understanding and knowledge about what is happening in Russia: RussiaKnowledge. – 2017. – URL: <http://www.russiaknowledge.com/2017/10/12/the-russian-insurance-market-an-overview/> (дата обращения: 01.09.2020).

Парушина Н.В., Лозовой М.В., Демешкевич А.А., Колосинская А.С.

ВНУТРЕННИЙ АУДИТ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ И КАЧЕСТВА ФИНАНСОВ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

Парушина Наталья Валерьевна; доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и экономической безопасности; Среднерусский институт управления – филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»; РФ, 302028, г. Орел, бульвар Победы, д. 5А; e-mail: parushinan@mail.ru

Лозовой Максим Владимирович; аспирант кафедры экономики и экономической безопасности; Среднерусский институт управления – филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»; РФ, 302028, г. Орел, бульвар Победы, д. 5А; e-mail: ati-centr@mail.ru

Демешкевич Ангелина Александровна; студентка 3 курса; Среднерусский институт управления – филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»; РФ, 302028, г. Орел, бульвар Победы, д. 5А; e-mail: angelina-demeshkevich@yandex.ru

Колосинская Анастасия Сергеевна; студентка 3 курса; Среднерусский институт управления – филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»; РФ, 302028, г. Орел, бульвар Победы, д. 5А; e-mail: A.Kolosinskaya@yandex.ru

В данной статье рассматривается внутренний аудит как способ повышения эффективности деятельности организации, а также основные преимущества и недостатки внутреннего аудита. Представлен ряд проблем, связанных с внедрением службы внутреннего аудита и дальнейшим обеспечением ее функционирования. Приведен комплекс рекомендаций, способствующих устранению сложностей, обусловленных внутренним аудитом, и намечены основные тенденции развития в ближайшие годы. Новизна рассмотренных в статье вопросов и их практическая значимость связаны с повышением роли внутреннего аудита в процессах эффективного управления и обеспечения достоверности финансовой отчетности экономических субъектов.

Ключевые слова: аудит, бизнес-модель, киберугрозы, обязательный аудит, риски, финансовая отчетность.

Parushina N.V., Lozovoy M.V., Demeshkevich A.A., Kolosinskaya A.S.

INTERNAL AUDIT AS THE WAY TO INCREASE EFFICIENCY AND QUALITY OF ORGANIZATIONS' FINANCE

Parushina Natalia Valerievna; doctor of economic sciences, professor; Central Russian Institute of Management – Branch of The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration; 5A Pobedy Boulevard, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: parushinan@mail.ru

Lozovoy Maxim Vladimirovich; PhD student; Central Russian Institute of Management – Branch of The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration; 5A Pobedy Boulevard, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: ati-centr@mail.ru

Demeshkevich Angelina Alexandrovna; student; Central Russian Institute of Management – Branch of The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration; 5A Pobedy Boulevard, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: angelina-demeshkevich@yandex.ru

Kolosinskaya Anastasia Sergeevna; student; Central Russian Institute of Management – Branch of The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration; 5A Pobedy Boulevard, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: A.Kolosinskaya@yandex.ru

In the article internal audit as the way to increase efficiency of organization' activity is considered. The basic advantages and disadvantages of internal audit are presented. A number of the problems connected with introduction of internal audit department and further maintenance of its functioning is presented. In the course of problematics consideration, a complex of recommendations promoting elimination of the problems connected with internal audit is presented, and the basic development tendencies for the next years are outlined. The novelty of the questions considered in the article and their practical importance are connected with the growth of internal audit role in the processes of efficient control and reliability of financial reporting of economic subjects.

Keywords: audit, business model, cyber threats, obligatory audit, risks, financial reporting.

Сегодняшний бизнес должен постоянно развиваться, чтобы соответствовать изменяющимся бизнес-моделям, новым нормативным требованиям, технологическим инновациям и росту кибератак. Именно внутренний аудит способен своевременно отразить текущее состояние фирмы, возможные резервы увеличения прибыли, а также наметить пути повышения эффективности работы предприятия. За последние десять лет внутренний аудит стал стремительно развиваться, и эта профессия все чаще рассматривается как основа успеха организации. На сотрудников организации возлагается дополнительная ответственность не только за правильность и корректность составления документации предприятия, но и за результаты принятых решений, поскольку каждый из них несет в себе риск. Для любого предприятия важно не столько избежать рисков, уменьшить их последствия, сколько иметь возможность предвидеть возможные риски и снизить возможность их возникновения до минимального уровня. Чтобы помочь предприятиям справиться с этими новыми проблемами, внутренний аудит также должен развиваться.

Внутренний аудит – деятельность по предоставлению независимых и объективных гарантий и консультаций, направленных на совершенствование деятельности организации. Используя последовательный и систематизированный подход к оценке и повышению эффективности процессов управления рисками, контроля, корпоративного управления, внутренний аудитор может помочь организации достичь поставленных целей [3]. Он позволяет произвести оценку деятельности фирмы в целом или ее отдельных подразделений, что позволяет выявить пробелы в организации работы на предприятии, а значит, и дает возможность в кратчайшие сроки воздействовать точно на структурное подразделение с целью исправления ошибок в работе и повышения эффективности его работы и продуктивности.

Сравнивая данный вид аудита с остальными, можно отметить, что обязательный аудит ориентирован на внешних пользователей, поскольку результаты проверки также входят и в годовую отчетность фирмы. Инициативный аудит, проводимый внешней компанией, зачастую также предназначен для внешних пользователей отчетности. А вот внутренний аудит используется внутри компании с целью применения в управленческих целях. Пользователями отчетности являются менеджеры фирмы и руководители подразделений.

Также еще одним отличием является период проверки документации организации. Поскольку служба внутреннего аудита работает на постоянной основе, то ей намного проще проводить проверку последовательно, соблюдая все необходимые требования к своей работе.

На сегодняшний день существуют три подхода к пониманию сущности внутреннего аудита на предприятии. Первый подход заключается в восприятии компанией и ее служащими внутреннего аудита как ревизии. Он направлен на изучение поступления, хранения, использования и сохранности активов предприятия, а также на изучение того, в какой степени были выполнены указания менеджеров фирмы. В данном случае аудит воспринимается как метод поиска ошибок и недочетов, а не метод оценки рисков и путей их снижения, что значительно сокращает возможности внутреннего аудита. Это ограничение является существенным недостатком данного подхода.

Второй подход – это соотношение внутреннего аудита с финансовым, который направлен на проверку отчетности и документации на правильность составления. Такой подход сужает возможности аудита и его потенциал, ведь данное сравнение приводит к повторным

заклучениям внутренних и внешних аудиторов, что такой подход негативно сказывается на возможностях данного аудита. Такой подход также имеет отрицательную сторону, поскольку сужение полномочий внутреннего аудита не позволяет ему внести существенных изменений в деятельность организации.

Следующий подход связан с пониманием внутреннего аудита как контроля за отдельными сферами деятельности компании. К примеру, достоверность отчетности. Недостаток данного подхода в том, что внутренний аудит способен на более широкий анализ и оценку деятельности фирмы с целью достижения целей компании.

Также можно отметить, что компании все чаще стали обращаться к внутреннему аудиту по ряду причин: во-первых, он способен повысить эффективность деятельности компании, однако следует отметить, что пару лет назад он являлся весьма недооцененным способом для этого. Во-вторых, внутренний аудит напрямую влияет на инвестиционную привлекательность компании, а именно внутренний аудит присущ тем компаниям, которые в наиболее полном объеме используют имеющиеся ресурсы для получения прибыли. Они также имеют хорошо организованный управленческий состав, что не может не сказаться на положительной оценке со стороны внешних пользователей. Для управленческого состава также характерна систематизация всех бизнес-процессов компании. Это позволяет организации существенно снизить затраты на производство и реализацию продукции. В-третьих, внутренний аудит полезен для собственников и акционеров компании, поскольку зачастую они не участвуют в деятельности фирмы на постоянной основе, чаще полномочия возлагаются на менеджеров компании. А результаты проверки позволяют ознакомиться с текущим положением компании и на основе анализа принять необходимые меры.

Для успешной работы фирмы на рынке необходимо умение быстро реагировать на воздействие внешней экономической среды, использование возможностей внутренних резервов экономического роста, применение внешней и внутренней информации для принятия обоснованных управленческих решений. В связи с этим встает вопрос о необходимости создания эффективной системы финансового контроля. Внутренний аудит является одной из форм такого контроля. Он помогает организации достигать поставленных целей путём внедрения систематизированного подхода к оценке и повышению эффективности процессов руководства, контроля и управления рисками.

Все чаще организации стали стремиться к тому, чтобы каждый вложенный рубль в производство смог дать все больше и больше прибыли. При помощи различных методов повышения такой отдачи стала весьма актуальна служба внутреннего аудита, которая способна найти такие способы и увидеть все недочеты, допущенные ранее или же предостеречь от них. Службе внутреннего аудита также необходимо сконцентрироваться на:

- проверке эффективности бизнес-процессов;
- системе внутреннего контроля, в частности правильность составления и достоверность отчетности;
- оценке эффективности и рентабельности деятельности компании;
- своевременном консультировании и предоставлении рекомендаций, позволяющих снизить риски до минимального уровня или вовсе предотвратить их появление;
- анализе системы управления рисками в организации, ее эффективности и результативности [5].

Помимо этого, данной службе необходимо также искать способы повышения своей эффективности, поскольку механизм ее деятельности претерпевает изменения в каждой конкретной организации, подстраиваясь под ее нужды и тем самым увеличивая свою роль.

При этом следует отметить, что не каждой организации необходима служба внутреннего аудита. Так, если компания небольшая, введение такой службы просто экономически нецелесообразно. Если же масштабы деятельности фирмы расширяются, то и в ее структуре происходят значительные изменения, увеличивается круг обязанностей менеджеров фирмы. При

этом до собственников фирмы доходят лишь конечные отчеты о ее деятельности, без пояснений. Именно поэтому организации следует ввести службу внутреннего аудита. Система внутреннего аудита позволит собственникам фирмы отслеживать работу менеджеров фирмы. Она также позволит наблюдать за процессом выполнения разработанной стратегии для фирмы, которая была утверждена собственниками. Система внутреннего аудита становится одним из важных инструментом корпоративного управления за деятельностью фирмы, она необходима как собственникам, так и менеджерам фирмы.

Средние и крупные компании часто создают службы внутреннего аудита на предприятии. Их основная цель – постоянный контроль за всем, что происходит в компании, отслеживание всех бизнес-процессов. Такая служба позволяет провести более широкий анализ и оценку деятельности фирмы. Контролю подлежат не только финансы, но и логистика, аналитика, ИТ, кибербезопасность и конфиденциальность и т.п.

Менеджеры непосредственно работают над выполнением поставленных целей, а для достижение максимального результата они должны обладать всей необходимой информацией для принятия правильных и своевременных управленческих решений [12]. И все же они не всегда способны верно оценить ситуацию, происходящую внутри компании. Это связано с тем, что, сталкиваясь ежедневно со схожими операциями, менеджер способен упустить какое-либо отклонение от нормы, не придав ему особого значения. Чтобы менеджер смог конкретно выполнять свои обязанности, должна существовать эффективная система контроля выполнения принятых решений, т.е. служба внутреннего аудита фирмы. В силу своей специфики такая служба способна обобщить информацию по всем сферам деятельности компании и провести комплексный анализ, который в дальнейшем сможет определить пути повышения эффективности предприятия. Именно внутренний аудит способен качественно и без предвзятого отношения оценить выполнение принятых управленческих решений.

Особое значение внутренний аудит имеет среди крупных компаний, имеющих сеть филиалов или дочерние организации. Здесь внутренний аудит выступает для головной (материнской) компании так же, как и для обычной, т.е. для отслеживания и контроля за деятельностью фирмы, ее филиалов (дочерних организаций). Отличительной особенностью является то, что он дает возможность для филиалов (дочерних организаций) строить деятельность, избегая ошибок, пользуясь большим опытом и лучшими практиками других филиалов (дочерних организаций), а также более подробно изучить деятельность головной (материнской) организации [3].

Но, несмотря на все преимущества проведения внутреннего аудита, ему присущи свои недостатки, а также можно выделить ряд проблем, возникающих на стадии формирования службы внутреннего аудита и при его совершенствовании. Рассмотрим некоторые из них более подробно.

Первая причина связана с восприятием аудита как способа выявления проблем из-за уже случившихся событий, которые повлияли на деятельность организации в негативном ключе. Его воспринимают как часть карательной меры для тех сотрудников, которые совершили ошибку при принятии управленческих решений. Но для компании было бы нужнее рассматривать внутренний аудит как механизм повышения эффективности деятельности фирмы.

Следующая причина заключается в разделении полномочий и ответственности за принятие решений между собственниками и менеджерами фирмы. Большинство руководителей внутреннего аудита прекрасно осознают тот факт, что их старый способ ведения дел больше не подходит и существует большая неопределенность и беспокойство о том, какое сочетание стратегий приведет к успеху. Должен ли внутренний аудит больше сосредоточиться на предоставлении рекомендаций по управлению рисками? Как компания может развиваться быстрее и оставаться гибкой для быстро меняющихся потребностей и возникающих рисков? Как найти подходящее сочетание талантов среди сотрудников? Все эти вопросы являются составляющими главной цели внутреннего аудита – оценивать риски, находить способы их уменьшения, а также увеличивать рентабельность бизнес-процессов.

Третья причина – материальная составляющая вопроса. Поскольку содержание дополнительной команды сотрудников предполагает дополнительные расходы, организации могут считать это нецелесообразной тратой финансовых ресурсов.

И последней, но не по значимости, является причина отсутствия квалифицированных сотрудников в данной области. В настоящее время на рынке труда нет большого количества специалистов высокого уровня в этой сфере, и следует отметить, что и учебных программ именно в данном направлении не существует [4].

Наряду с вышеуказанными причинами можно отметить и то, что нормативно-правовая база в России в сфере внутреннего аудита практически отсутствует, нет четкого представления о профессии и о ее значимости для фирм, однако со стороны авторов научных публикаций все чаще стали появляться статьи об организации внутреннего аудита в организации, принципах работы сотрудников и о путях увеличения эффективности деятельности фирмы с помощью внутреннего контроля, что позволяет решить частично данную проблему.

Кроме того, существует такая проблема, как неправильное отношение руководителей фирмы к службе внутреннего аудита. Зачастую они неправильно понимают задачи такого подразделения, которое должно максимально точно, независимо и отстраненно подойти к делу. Руководство может воздействовать на сотрудников для принятия решения, которое им необходимо. Это наиболее серьезная проблема, которая ставит под угрозу существование таких подразделений.

Роль руководителя организации необходимо четко ограничить, поскольку результаты внутреннего аудита должны быть использованы только с целью улучшения деятельности фирмы, однако на практике можно встретить такую ситуацию, когда результаты используются не с целью выявить нарушения и исправить их в кратчайшие сроки, а с целью привлечения виновного лица к ответственности. Такое положение дел часто приводит к попыткам скрыть несоответствия, чтобы избежать этого наказания. Именно поэтому результаты деятельности службы внутреннего контроля стоит учитывать только с целью устранения недочетов. Если же в организации будет долгое время скрываться какое-либо нарушение, оно может быть обнаружено уже не внутренними аудиторами, а внешними, что может привести к штрафам.

При этом есть и совершенно противоположная ситуация, когда руководство вовсе не принимает никаких санкций к работникам, допустившим ошибку. Когда руководитель не принимает никаких мер, то он может потерять авторитет у сотрудников, а в дальнейшем сотрудники вовсе будут относиться несерьезно и безответственно к службе внутреннего аудита фирмы и корректирующим мероприятиям.

Также руководитель может совсем отстраниться от принятия каких-либо решений и снять с себя ответственность. Однако это недопустимо, поскольку в этой ситуации необходимо с уважением относиться к решениям, которые принимает служба внутреннего аудита организации. Построение корректной системы внутреннего аудита будет работать эффективно только в том случае, если руководитель принимает на себя первостепенную роль в данном процессе, уделяя должное внимание вопросам внедрения и развития внутреннего контроля в организации [8]. В таком случае высшее руководство не только принимает на себя ответственность за организацию эффективного внутреннего контроля, но и постоянно, при взаимодействии с сотрудниками организации, выделяет важность данной деятельности для достижения общих, в том числе и стратегических, целей организации [2].

Игнорирование всех перечисленных проблем, в частности нарушение независимости внутренних аудиторов, ведет к недостоверным результатам аудита и, как следствие, к ухудшению финансового состояния компании и эффективности ее деятельности [1].

И для того чтобы избежать всего этого, необходимо проработать правильную стратегию по их устранению. Для этого можно предпринять следующие меры:

– разграничить ответственность руководящего состава и менеджеров фирмы для обеспечения проведения эффективного внутреннего аудита;

– при формировании службы внутреннего контроля организация должна определить основных заказчиков и найти подход к каждому из них для четкого взаимодействия и выполнения контрольной функции;

– стоимость услуг данного подразделения следует расценивать не как бесполезную трату финансовых ресурсов, а с точки зрения полезного вложения активов с целью повышения эффективности деятельности предприятия;

– периодически в организации должны проводить тренинги, и руководство компании может направлять сотрудников на переподготовку с целью повышения их квалификации. Это также может быть представлено в виде различных семинаров, приглашения в фирму коучеров, экспертов и других специалистов, которые способны передать свои знания и опыт в данной сфере. При этом данные мероприятия не должны быть направлены на улучшение их знаний в сфере внутреннего аудита, это могут быть мероприятия, направленные на повышение знаний в сфере деятельности данной компании, изучение рисков, а также на такие процессы, как логистика, закупка, реализация, реклама и многое другое [6]. Команды внутреннего аудита должны расширять свои навыки и работать вместе с другими отделами, чтобы более эффективно снижать риски, улучшать средства контроля и выявлять недостатки в организации.

В условиях современных рыночных отношений среди предприятий имеет место нарастающая конкуренция. Эффективным инструментом выживания и приспособления к таким условиям в настоящее время становится внутренний контроль. Причем при правильной организации системы внутреннего контроля у предприятия имеется вполне реальная возможность не только «остаться на плаву» в условиях жесткой конкуренции, но и даже занять лидирующие позиции. В этом выражается необходимость ведения внутреннего контроля на предприятии, которую диктует рынок [7].

В то время как 2019 год уже принес существенные изменения в аудиторскую отрасль, 2020 год дает еще большую возможность для этого. Эти тенденции, конечно, не новы, но они ускорились за последние несколько лет. Вот основные тенденции, которые мы ожидаем увидеть в мире внутреннего аудита в 2020 году:

1. Соблюдение конфиденциальности будет ключевым направлением внутреннего аудита. С учетом возможности введения большего количества правил конфиденциальности в 2020 году внутренний аудит должен быть в курсе этих изменений и лучше понимать потенциальные риски конфиденциальности, поэтому он может более активно участвовать в выявлении рисков, соблюдения и установления соответствующих мер контроля для снижения этих рисков.

2. Новые правила кибербезопасности потребуют более активного участия внутреннего аудита. Киберугрозы по-прежнему растут по частоте и сложности, и с каждым днем возникает опасность очередного взлома данных.

3. Аналитика данных значительно изменила область внутреннего аудита, преобразовав ручные процессы в автоматизированные, повысив точность результатов аудита, предоставив ценную информацию для руководства и расширив возможности выявления и устранения рисков на предприятии. Аналитика данных может предоставить более подробный обзор внутреннего контроля, финансовой отчетности и процессов бухгалтерского учета.

4. Навыки внутреннего аудита и опыт будут расширяться. Стремление к инновациям во многих организациях вынуждает профессию внутреннего аудита адаптироваться и развиваться быстрыми темпами, и многие аудиторы пытаются не отставать от этих изменений. Роль внутреннего аудита в управлении организационными рисками, его перспектива в масштабах всего предприятия и его понимание различных структур делают его многогранным, но в современной деловой среде внутренним аудиторам необходимо расширить свои возможности за пределы традиционных областей, таких как учет, соблюдение, мошенничество и финансы. Для поддержки изменений в бизнесе многие компании уже ищут внутренних аудиторов с опытом работы в таких технических областях, как наука о данных, аналитика, ИТ, кибербезопасность

и конфиденциальность. В дополнение к найму специалистов со специализированными знаниями компании должны также поощрять нынешних сотрудников, расширяющих свои навыки и опыт посредством обучения в этих областях.

Подводя итог вышесказанному, можно отметить, что внутренний аудит необходим для обеспечения менеджеров предприятия и собственников всей необходимой, а главное, достоверной и своевременной информацией о деятельности фирмы. Данный механизм в силу своей специфики такая способен провести комплексный анализ, который в дальнейшем сможет определить пути повышения эффективности предприятия. Внутренний аудит напрямую влияет на инвестиционную привлекательность компании, а именно: внутренний аудит присущ тем компаниям, которые в наиболее полном объеме используют имеющиеся ресурсы для получения прибыли. И в настоящее время перед специалистами в данной области есть широкие возможности получения высокооплачиваемой работы, а для собственников компании – это один из главных механизмов достижения основной цели ведения бизнеса – получение прибыли. Цифровой мир меняется, вынуждая внутренний аудит внедрять новые инструменты и методы для эффективного реагирования [11]. На сегодняшний день внутренний аудит сталкивается с большими проблемами соблюдения требований на уровне совета директоров, технологическими изменениями и ростом киберугроз. Однако пока внутренний аудит располагает инструментами и ресурсами, необходимыми для того, чтобы быть в курсе последних событий и достижений, эта эволюция будет приносить значительную пользу предприятиям во всем мире.

Список источников:

1. Госкина С. Внутренний аудит: конфликт ожиданий // *Континент Сибирь*. – 2010. – №38.
2. Качалов В.А. О предназначении внутренних аудитов системы менеджмента качества // *Методы Менеджмента Качества*. – 2013. – №2. – С. 14-22.
3. Останина Е.В. Внутренний аудит как средство обеспечения финансовой безопасности предприятия // *Сборник материалов VI Всерос., 59-й научно-практической конференции с международным участием «Россия молодая», 22-25 апр. 2014 г., Кемерово / редкол.: В. Ю. Блюменштейн (отв. ред.) [и др.]. – Кемерово: ФГБОУ ВПО «Кузбасский государственный технический университет им. Т. Ф. Горбачева», 2014. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM); 12 см.*
4. Петров А.Н. Концептуальные основы аудита эффективности // *Синергия учета, анализа и аудита – основа эффективного управления мировой экономикой. Сборник научных трудов и результатов совместных научно-исследовательских проектов*. – Москва: [б.и], 2014. – С. 213-224.
5. Сергеева А.И. Деятельность современной службы внутреннего аудита: взгляд изнутри // *Финансовый менеджмент*. – 2012. – №6. – С. 137-142.
6. Сонин А.М. Зачем компании нужен внутренний аудит?. – URL: https://www.iaa-ru.ru/inner_auditor/publications/articles/testovyy-razdel/a-sonin-zachem-kompanii-nuzhen-vnutrenniy-audit.
7. Хахонова Н.Н., Богатая И.Н. Будущее развития рынка аудиторско-консалтинговых услуг в условиях цифровой экономики // *Аудиторские ведомости*. – 2018. – №2. – С. 13-24.
8. Шейченко А.Д., Зяблицкая Н.В. Внутренний аудит в системе управления предприятием // *Вестник Алтайской академии экономики и права*. – 2018. – №7. – С. 174-177.
9. Marmilova E., Kashirskaya L., Kubenka M., Turgaeva A., Zurnadzhants Yu., Prodanova N. Methods for conducting an audit of the effectiveness of internal control // *Journal of Security and Sustainability Issues*. – 2020. – T. 9. – №5. – С. 433-450.
10. Prodanova N., Bochkareva N., Savina N., Kevorkova Z., Korshunova L. Organizational and methodological support of corporate self-assessment procedure as a basis for sustainable business development // *Entrepreneurship and Sustainability Issues*. – 2019. – T. 7. – №2. – С. 1136-1148.

Углицких О.Н., Клишина Ю.Е.

ЗЕЛЕННЫЕ ОБЛИГАЦИИ: РОССИЙСКИЙ И МИРОВОЙ ОПЫТ

Углицких Ольга Николаевна; кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы, кредит и страховое дело»; ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»; РФ, 355017, г. Ставрополь, пер. Зоотехнический д. 12; e-mail: kolga_u@mail.ru

Клишина Юлия Евгеньевна; кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы, кредит и страховое дело»; ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»; РФ, 355017, г. Ставрополь, пер. Зоотехнический д. 12; e-mail: yuliya_klishina@mail.ru

Зеленая экономика – инновационное направление, сформировавшееся с начала третьего тысячелетия, в рамках которого считается, что экономика является составной частью окружающей среды и природных ресурсов планеты. Зеленые финансы являются основным фактором для реализации проектов, направленных на защиту окружающей среды и ее природных ресурсов. Мировая практика показывает, что с 2007 года на глобальном финансовом рынке сформировался сектор зеленых финансов и получил свое дальнейшее положительное развитие. Одним из основных финансовых инструментов, влияющих на устойчивое развитие зеленой экономики, являются зеленые облигации (green bonds).

В работе изложен российский опыт выпуска зеленых облигаций и приведены данные зарубежных исследовательских компаний о реализации зеленых финансовых инструментов.

Ключевые слова: финансовые инструменты, зеленая экономика, зеленые облигации.

Uglitskikh O.N., Klishina Yu.E.

GREEN BONDS: RUSSIAN AND INTERNATIONAL EXPERIENCE

Uglitskikh Olga Nikolaevna; candidate of economic sciences, associated professor; Stavropol State Agrarian University; 12 Zootekhnicheskoy Lane, Stavropol 355017, Russian Federation; e-mail: kolga_u@mail.ru

Klishina Yulia Evgenievna; candidate of economic sciences, associated professor; Stavropol State Agrarian University; 12 Zootekhnicheskoy Lane, Stavropol 355017, Russian Federation; e-mail: yuliya_klishina@mail.ru

“Green economy is an innovative direction formed in the beginning of the third Millennium. It considers the economy to be an integral part of the environment and natural resources of the planet. “Green finance is the main factor for implementing projects aimed at environment and its natural resources protection. World practice shows that since 2007, “green finance sector has been formed on the global financial market and is successfully developing. One of the main financial instruments influencing the sustainable development of the green economy is “green” bonds (GreenBonds). The paper describes Russian experience of issuing “green” bonds and provides data on implementation of “green” financial instruments from foreign research companies.

Keywords: financial instruments, green economy, green bonds.

В эпоху формирования мировой зеленой экономики Россия не стала исключением и вступила на этап ответственного финансирования экологических проектов, связанных с эффективным поддержанием окружающей среды и ее природных ресурсов.

Для реализации таких проектов на российском финансовом рынке формируется институциональная структура рынка зеленого финансирования (рис. 1).

В рамках проведения нашего исследования уделим особое внимание такому инструменту, как зелёные облигации. Такие ценные бумаги, также называемые green bonds, представляют собой долговые финансовые инструменты, выпущенные с целью сбора средств для улучшения качества окружающей среды в целом. Инвестиции, полученные от выпуска зеленых

ценных бумаг, направляются на разработку или реализацию экологических проектов, которые способствуют остановке глобального потепления, сохранению живых организмов, эффективному использованию природных ресурсов, и на другие направления [8].

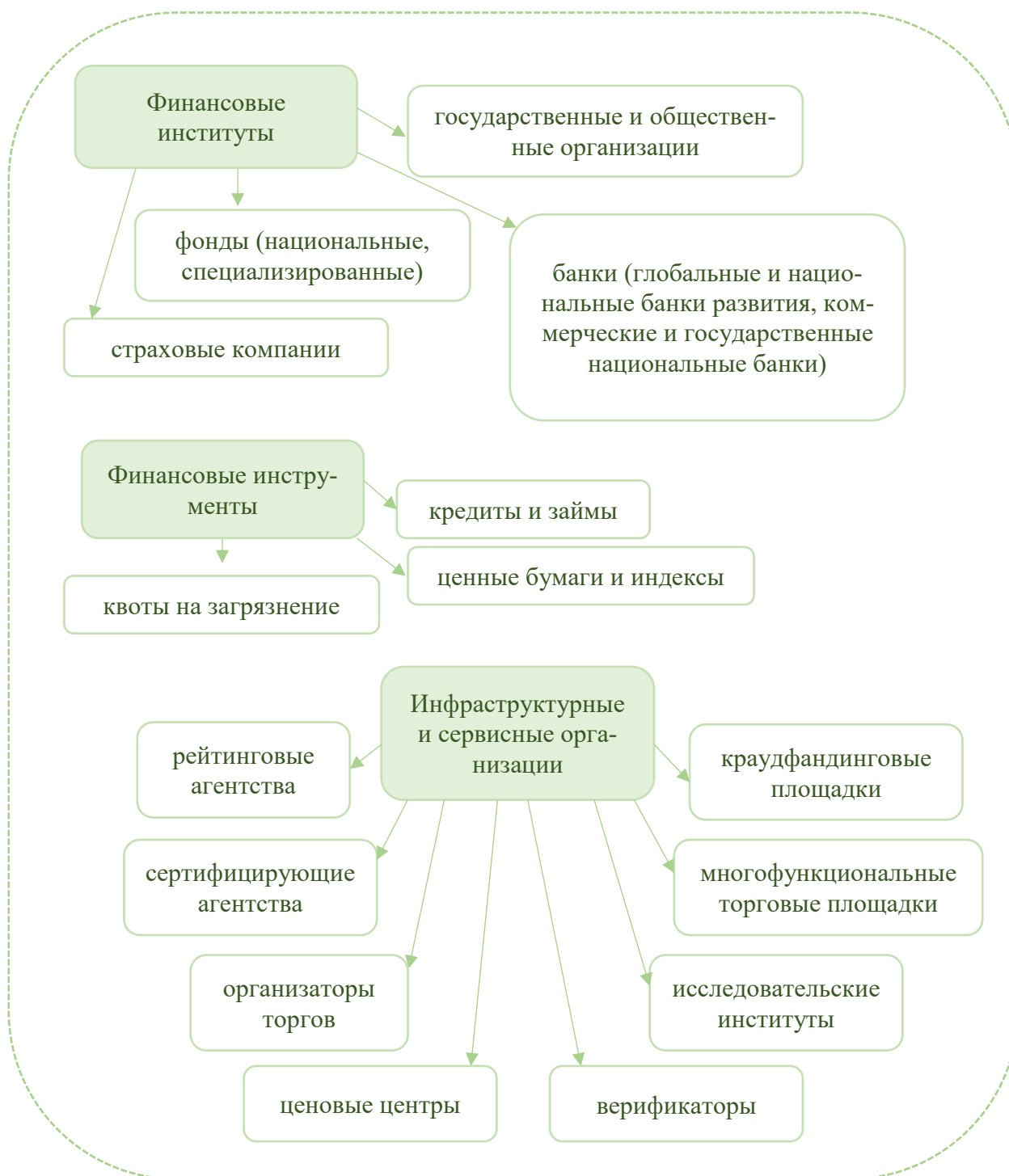


Рисунок 1 – Инфраструктура рынка зеленого финансирования

Выпуск ценных бумаг, которым придается статус зеленых финансовых инструментов, должен соответствовать принципам международной ассоциации рынков капитала ISMA в области зеленого финансирования (использование средств, процесс оценки и отбора проектов, управление средствами и отчетность); подтвердить это должен внешний эксперт – верификатор [3].

Эмитентами зеленых финансовых инструментов могут быть как крупные корпорации, так и государственный сектор. Основным условием для эмитента является поддержка экологических проектов, направленных на рациональное использование природных ресурсов и охрану окружающей среды, подготовка отчетов об использовании финансовых средств, привлеченных за счет продажи зеленых финансовых инструментов.

Особенностью зелёных финансовых инструментов являются их высокие рейтинги и сниженные риски, а также малая доходность. На сегодняшний день доходность таких зеленых бондов со сроком обращения до пяти лет колеблется от 1,6 до 1,86%, что вызывает сомнение у многих инвесторов и аналитиков, которые задумываются об экономической целесообразности приобретения таких ценных бумаг.

Также зелёные облигации выпускаются и на длительный период, их жизненный цикл привязывается к срокам реализации инвестиционных проектов, на финансирование которых будут направлены средства, полученные от эмиссии таких ценных бумаг. Свыше 60% выпущенных зелёных облигаций имеют срок погашения более 10 лет, около 30% – от 5 до 10 лет, и менее 10% – до 5 лет.

Динамика выпуска и продажи зелёных облигаций растёт, интерес к данным финансовым инструментам возник с момента их появления на финансовом рынке. Так, в 2012 году было привлечено 2,6 млрд долларов, а в 2019 году – 257,5 млрд руб. (рис. 2).

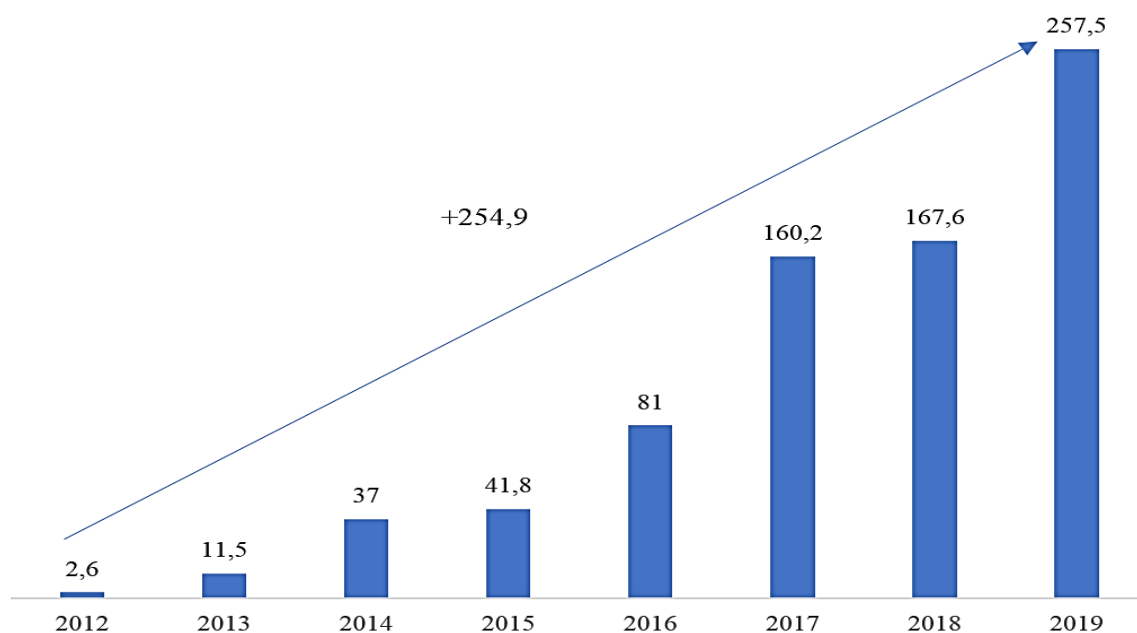


Рисунок 2 – Динамика выпуска зеленых облигаций в мире, млрд долларов

Приобретают зеленый финансовый инструмент крупные финансовые компании, представляющие сектор институциональных инвесторов, к которым относятся финансовые компании по управлению активами, пенсионные фонды и страховые компании. Значительные средства поступают также от компаний, ищущих «ответственные» или «устойчивые» места для размещения своих денег. Зеленые фонды Евросоюза с 2013 по 2017 годы путем инвестиций в зеленые облигации увеличили свои финансовые активы, по состоянию на конец 2017 года они составили 32 млрд евро по данным Novethic. Инвестиционные компании Allianz SE, Axa SA, State Street Corporation, TIAA-CREF, Blackrock, ax World Funds и HSBC выступили спонсорами взаимных фондов зеленых облигаций или ETF [6].

Всемирный банк выступает главным эмитентом зеленых финансовых инструментов. Эта организация финансирует экологические проекты по всему миру, прежде всего в США и Индии. В Индии, в частности, на выручку от продажи облигаций филиал Всемирного банка учредил гидроэнергетический проект в Рампуре, который направлен на обеспечение возобновляемой энергией электросети Северной Индии. Такие компании, как Apple и Bank of America, вышли на рынок экологически чистых финансовых инструментов. В Европе крупнейшим эмитентом является французская компания Engie, которая за счет выпуска зеленых облигаций стала на конец 2019 года крупнейшим корпоративным эмитентом долговых ценных бумаг в регионе. Поступления от продажи облигаций этой компанией направлены на возобновляемые источники энергии, энергоэффективность, сохранение природных ресурсов и сокращение выбросов углекислого газа. Примеры крупных муниципальных эмитентов зеленых облигаций включают: Транспортное управление города Нью-Йорка, Управление финансирования здравоохранения Калифорнии и Управление водных ресурсов Массачусетса в США, которые финансировали проекты в таких областях, как общественный транспорт и борьба с загрязнением [6].

В своем исследовании Владимир Сидорович отмечает, что данные Climate Bonds Initiative (Инициатива по климатическим облигациям) отражает, что крупнейшим международным рынком зеленых облигаций в 2019 году был ЕвроСоюз (ЕС) с годовым объемом выпуска 106,7 млрд долларов. США возглавляют национальный рейтинг с 50,6 млрд долларов [11]. В Китае выпуск составил 30,1 млрд долларов, в идущей на третьем месте Франции 29,5 млрд долларов. Германия, Нидерланды, Швеция, Япония, Италия, Канада и Испания вошли в десятку крупнейших стран по объемам зелёного долгового финансирования [8].

Международные организации, банки развития, представляющие собой наднациональные компании, выпустили зелёные облигации на 14,5 млрд долларов США.

В совокупности на долю ЕС, США и Китая приходится 73,5% от общего глобального выпуска зелёных финансовых инструментов [8].

В 2019 году Государственное казначейское агентство Нидерландов (6,66 млрд долларов), американская Fannie Mae (22,8 млрд долларов), Французская Республика (6,57 млрд долларов), немецкий KfW (9,02 млрд долларов) и Промышленно-коммерческий банк Китая (ICBC), привлёкший 5,85 млрд долларов, были самыми крупными компаниями-эмитентами.

Полученные инвестиции от выпуска зелёных облигаций были направлены на финансирование различных отраслей (рис. 3).

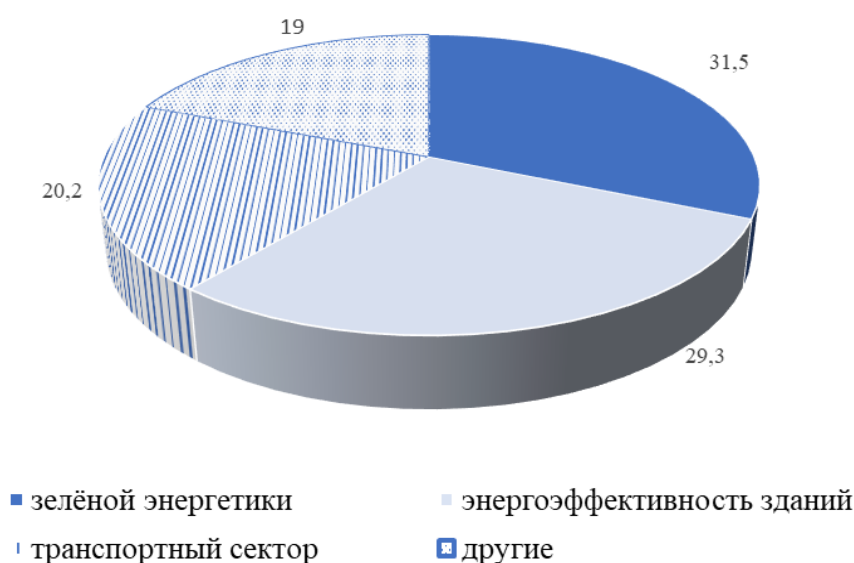


Рисунок 3 – Структура финансирования отраслей от эмиссии зелёных облигаций

Суверенные зеленые облигации в 2019 году были выпущены разными странами, за реализацию этого выпуска удалось привлечь чуть более 25,8 млрд долларов США (10% от общего объема эмиссии) [8].

Climate Bonds Initiative прогнозирует на 2020 год выпуск зелёных облигаций займов на уровне 350-400 млрд долларов США [5].

Так, в 2020 году Volkswagen Group успешно разместила на рынке свои первые зелёные облигации объёмом 2 млрд евро. Эталонные облигации, номинированные в евро, имеют срок 8 и 12 лет и купон 0,875% и 1,250% соответственно. Поступления от облигаций будут целенаправленно использоваться для финансирования модульной матрицы электроприводов (MEB и новые модели BEV ID.3 и ID.4).

Министерство финансов Российской Федерации в рамках реализации полномочий по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере финансовых рынков в 2020 году планирует:

- обеспечить совершенствование системы защиты инвесторов – физических лиц на финансовом рынке посредством введения регулирования категорий инвесторов;
- определить основные направления по созданию рынка зеленых облигаций в Российской Федерации, включая подходы к формированию соответствующего регулирования;
- создать условия для соблюдения интересов клиентов центрального депозитария, в том числе при определении тарифной политики центрального депозитария [2].

В рамках реализации направлений по созданию рынка зеленых облигаций ПАО «Московская биржа» в апреле 2019 года присоединилась к глобальной инициативе «Биржи за устойчивое развитие» (Sustainable Stock Exchanges – SSE), которая объединяет уже 94 биржи из разных стран мира и создала на своей торговой площадке Сектор устойчивого развития для финансирования проектов в области экологии, защиты окружающей среды и социально значимых инициатив [6].

О запуске механизма зеленых облигаций еще в 2018 году говорил Президент РФ В.В. Путин на заседании президиума Госсовета, а в мае 2019 года правительство Российской Федерации разработало и утвердило механизм государственной поддержки зеленых облигаций. Механизмом предполагается, что компании смогут получить до 90% компенсации на выплату купонного дохода для инвестпроектов по внедрению наилучших доступных технологий, которые будут использовать российское оборудование. Для остальных субсидия составит 70% затрат. Механизм должен поддержать проекты по внедрению наилучших доступных технологий – на эти цели из бюджета планируется направить 9,3 млрд руб. до 2021 года.

Официально первый выпуск зеленых облигаций в России разместила на Московской бирже в декабре 2018 года компания «Ресурсосбережение ХМАО», которая занимается созданием межмуниципального полигона твердых коммунальных отходов в Нефтеюганском районе (мощность перерабатываемого мусора – 100 тысяч тонн в год). Объем размещения составил 1,1 млрд руб. Данный выпуск РСБ ХМАО был включен в международный реестр зеленых бондов - базу данных Environmental Finance Bond Database [6].

ФПК «Гарант-Инвест» также в 2019 году разместила зеленые облигации на 500 млн рублей, финансовые ресурсы направляются на реконструкцию и модернизацию торговых и многофункциональных центров и реконструкцию действующих торговых центров, компания планирует реализовать устойчивое развитие стратегия, снижающая негативное воздействие на окружающую среду и повышающая комфорт посетителей [7].

На Московской бирже прошло в ноябре 2019 года первое размещение российских зеленых ценных бумаг ростовского банка «Центр-инвест». Объем выпуска составил 250 млн рублей [6]. Привлеченные средства банк направляет на финансирование и рефинансирование проектов по энергоэффективности в индустриальном секторе, АПК, ЖКХ и сфере услуг. Приоритет отдается проектам, направленным на решение глобальных экологических проблем, характерных для регионов присутствия банка. Главным образом это возобновляемая энергетика,

энергоэффективность и чистый транспорт.

В мае 2020 года на рынок зеленых инструментов вышли «Российские железные дороги». Первый выпуск бессрочных облигаций объемом 30 млрд рублей был размещен в конце июня этого года по ставке 6,55% годовых. В июле РЖД разместили второй выпуск бессрочных бондов на 20 млрд рублей по ставке 7,3% годовых. Привлеченные средства направляются на финансирование и рефинансирование кредитов, для приобретенных пассажирских поездов «Ласточка» и электропоездов. И в конце сентября этого же года планируется третье размещение зеленых облигаций на сумму 370 млрд рублей [5].

Следует обратить внимание на тот факт, что Россия выходит на рынок зеленых финансов в период пандемии и кризиса, связанного с распространением COVID-19. Вспышка COVID-19 оказала влияние на все сегменты финансового рынка, включая рынок зеленых облигаций.

Общая доля зеленых облигаций в мире составляет всего около 1% рынка облигаций, активы, управляемые фондами зеленого финансирования, растут невероятными темпами (до 50% в год), что значительно превышает темпы роста классических фондов. Опасения по поводу повышенных рисков зеленых облигаций для инвесторов не подтвердились. В период современной пандемии на финансовом рынке в начале этого года динамика падения рыночных цен на зеленые облигации была практически идентична динамике падения обычных ценных бумаг. Несмотря на пандемию, сегмент продолжает набирать обороты. В 2020 году в мире планируется выпустить на 36% больше зеленых облигаций - на сумму 350 млрд долларов против 257,5 млрд долларов годом ранее. В России этот рынок составляет менее 0,7 млрд долларов [7].

На сегодняшний день на российском организованном рынке расширяется линейка структурных и зеленых облигаций, в том числе предполагается появление в Секторе устойчивого развития социальных бондов.

Список источников:

1. Боркова Е.А. Политика устойчивого развития и управление «зеленым» ростом // *Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета*. – 2020. – №3. – С. 16-18.
2. Годовой доклад «Зеленые финансы в России – 2020». – URL: https://investinfra.ru/frontend/images/PDF/Zelenie_investicii_2020_web.pdf.
3. Гутброд М., Храплива Ю., Володин С.Н., «Зеленые облигации» как новый финансовый инструмент и перспективы их внедрения в России // *Валютное регулирование. Валютный контроль*. – 2017. – №9. – С. 44-52.
4. Мамчиц Р. Зеленые облигации: новый перспективный инструмент на рынке ценных бумаг. – URL: <http://elitetrader.ru/index.php?newsid=493769>.
5. Официальный сайт Climate Bonds Initiative. 2020. – URL: <https://www.climatebonds.net>.
6. Официальный сайт Московской биржи. – URL: <https://www.moex.com>.
7. Сборов А. Нюансы зеленых финансов. – URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4380871>.
8. Сидорович В. Объёмы зелёного финансирования выросли на 50% и превысили \$250 млрд в 2019 г. – URL: <https://rener.ru/green-financing-volumes-increased-by-50-and-exceeded-250-billion-in-2019/>.
9. Тутеева В.М. Рынок «зеленых» облигаций: зарубежный и российский опыт // *Экономика: вчера, сегодня, завтра*. – 2020. – Том 10. – №2А. – С. 274-280. – DOI: 10.34670/AR.2020.58.20.026
10. Хмыз О.В. Предвирусные тенденции на международном рынке «зеленых облигаций» // *Финансовая экономика*. – 2020. – №5. – С. 198-205.
11. Bachelet M.J., Becchetti L., Manfredonia S. The Green Bonds Premium Puzzle: The Role of Issuer Characteristics and Third-Party Verification. *Sustainability*. 2019. Vol. 11. No 4. 22 p. – DOI: <https://doi.org/10.3390/su11041098>.
12. The European Green Deal Investment Plan and Just Transition Mechanism explained. – URL: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/qanda_20_24.
13. Tolliver C., Keeley A.R., Managi S. Green bonds for the Paris agreement and sustainable development goals. *Environmental Research Letters*. 2019. Vol. 14. No 6. P. 14. – DOI: <https://doi.org/10.1088/1748-9326/ab1118>.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

УДК 334.012.46:658.14

DOI: 10.36683/2306-1758/2020.03/91-98

Клишина Ю.Е., Углицких О.Н.

ОЦЕНКА ПОСЛЕДСТВИЙ ВНЕДРЕНИЯ ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА В ПРАКТИКУ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Клишина Юлия Евгеньевна; кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы, кредит и страховое дело»; ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»; РФ, 355017, г. Ставрополь, пер. Зоотехнический д. 12; e-mail: yuliya_klishina@mail.ru

Углицких Ольга Николаевна; кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы, кредит и страховое дело»; ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»; РФ, 355017, г. Ставрополь, пер. Зоотехнический д. 12; e-mail: kolga_u@mail.ru

С принятием Федерального закона «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» от 30.12.2006 № 275-ФЗ открылся новый этап в развитии российской благотворительности, которым на законодательном уровне были определены порядок и условия создания и пополнения целевого капитала, определены сроки его формирования и ограничения по его использованию.

Целевые капиталы – горячая тема последних лет. История филантропии описывает удивительные прецеденты многомиллионных пожертвований в целевой капитал крупнейших благотворительных организаций, медицинских и научных центров, университетов. Однако большинства благотворительных организаций такая щедрость не касается. Очень часто исполнительные директора и члены правления НКО теряют ориентир в том, для каких конкретно целей был сделан тот или иной крупный вклад – на благотворительную программу, на развитие организации, на эндаумент или на другие цели. Многие из них даже не подозревают, что именно эндаумент скрывает в себе все возможности развития и процветания НКО и что он не просто «желателен», но даже обязателен в современных экономических условиях.

Статья посвящена изучению проблем создания целевого капитала, который является дополнительным источником финансирования деятельности некоммерческой организации. Делается вывод о том, что некоммерческая организация, которая сформировала эндаумент-фонд, получает стабильный и долговременный источник финансового обеспечения уставной деятельности. Отдельный акцент сделан на оценке последствий внедрения целевого капитала для российского некоммерческого сектора.

Ключевые слова: целевой капитал, экономическая выгода, некоммерческие организации, пожертвования, фандрайзинг, благотворительность.

Klishina Yu.E., Uglickikh O.N.

CONSEQUENCES ESTIMATION OF INTRODUCTION OF THE SPECIAL-PURPOSE CAPITAL IN THE ACTIVITY PRACTICE OF RUSSIAN NONCOMMERCIAL ORGANIZATIONS

Klishina Yulia Evgenievna; candidate of economic sciences, associated professor; Stavropol State Agrarian University; 12 Zootekhnikesky Lane, Stavropol 355017, Russian Federation; e-mail: yuliya_klishina@mail.ru

Uglickikh Olga Nikolaevna; candidate of economic sciences, associated professor; Stavropol State Agrarian University; 12 Zootekhnikesky Lane, Stavropol 355017, Russian Federation; e-mail: kolga_u@mail.ru

With the adoption of the Federal Law “About the Order of Formation and Use of the special-purpose capital of noncommercial organizations № 275-FL on 30.12.2006, the new stage in the development of Russian charity was opened. The law defines the order and conditions of creation and replenishment of the special-purpose capital, terms of its formation and restriction on its use at the legislative level.

© Клишина Ю.Е., Углицких О.Н., 2020

Target capitals are a hot theme of the recent years. The philanthropy history describes surprising precedents of multi-million donations in the special-purpose capital of the largest charitable organizations, medical and scientific centres, and universities. However, such generosity does not refer to the majority of the charitable organizations. Very often chief executives and directors of NCO lose their bearings about the specific goals of this or that large contribution – the charitable program, organization development, endowment or other purposes. Many of them do not even suspect that it is the endowment that provides all possibilities for NCO to develop and prosper, and that it is not simply desirable, but even obligatory under today's economic conditions.

The article is devoted to the study of the problems of the special-purpose capital creation which is an additional source of financing of noncommercial organization activity. The conclusion is made that noncommercial organization, which has generated the endowment fund, receives a stable and long-term source of financing of the authorized activity. Consequences estimation of introduction of the special-purpose capital for the Russian noncommercial sector is specially underlined.

Keywords: special-purpose capital, economic gain; noncommercial organizations, donations, fund rising, charity.

Конец XX века характеризовался историками как период беспрецедентного экономического роста. Благотворительная поддержка росла по всем направлениям и выходила на все более высокие профессиональные уровни. Рост на финансовых рынках десятилетия 1990-2000 гг. предоставил возможность для благотворительных организаций не только обновить основные программы, но и инициировать новые, сдерживаемые ранее бюджетными ограничениями. По мере того как XX век подходил к концу, благотворительные организации ставили все новые и новые фандрайзинговые рекорды.

Начало XXI века ознаменовалось разительными переменами в экономическом ландшафте. Иррациональное изобилие и развитие растущих рынков пришло к резкой остановке. Значительные состояния частных и корпоративных лиц были практически потеряны за очень короткое время. Волновой эффект чувствовался не только на персональных и бизнес-уровнях, но и в третьем секторе: благотворительные взносы рухнули. Сильнее всего пострадали благотворительные организации с небольшим или нулевым резервом для удержания равновесия в состоянии финансовой напряженности. Для многих организаций спасением стал эндаумент, показавший реальную разницу между возможностями устойчивого развития и болезненным переживанием перемен.

Эндаумент, или целевой капитал, обеспечивает критическую долгосрочную финансовую стабильность для поддержки частных лиц и программ, которые ведут благотворительные организации.

На сегодняшний день, например, фонд университета Harvard Endowment оценивается в более чем \$ 35,7 млрд. Он представляет собой набор из более чем 10500 отдельных фондов, созданных за эти годы для оказания финансовой помощи достойным студентам; для поддержания своих библиотек, музеев и коллекций; для поддержки обучения и научно-исследовательской деятельности; для обеспечения постоянной поддержки широкого спектра других программ и мероприятий. Эти средства вместе генерируют почти 30 процентов годового операционного бюджета Гарвардского университета.

Российский пример – эндаумент МГИМО – его размер превышает 1,7 млрд руб.

Все эти отдельно взятые фонды имеют одну цель: поддержать инициативы не только на один год, или даже одно поколение, но на неограниченный срок.

Вернемся к примеру Гарварда: он был создан в 1643 г., а первым вкладом были 100 фунтов от леди Энн Моулсон с целью выдачи стипендий талантливым студентам. Более 360 лет спустя фонд продолжает оказывать ценную поддержку почти 70 процентам студентов Гарварда, которые получают финансовую помощь.

Не менее важно понимать, как доход от эндаумента может быть использован в благотворительных целях, как благотворительные организации могут управлять целевым капиталом, защищать свою деятельность от рыночных спадов и разрушительного влияния инфляции. Если благотворительные учреждения успешны в управлении эндаументом, то с большой степенью вероятности они сохраняют свои программы, свое значение и влияние на долгие десятилетия.

Многие малые и средние некоммерческие организации (учебные заведения, медицинские центры, учреждения социального обслуживания, центры искусства и культуры, общественные фонды, религиозные общины и т. д.) не имеют объема пожертвований или имеют очень небольшой его объем. Эти организации переживают сокращение государственной поддержки, помощи от корпоративных и частных лиц, грантовой поддержки в связи с тем, что рынок сжимается, а доноры становятся все более разборчивыми и придирчивыми.

Убывающие источники доходов и растущие расходы некоммерческих организаций делают эндаумент все более важным элементом финансирования. Организации, которые в значительной степени полагаются на один или два источника благотворительной помощи, особенно уязвимы из-за неопределенности экономики, капризов фондового рынка, а также нестабильности иных источников финансирования. Возможно, для них пришло время создавать эндаумент.

Отдельно стоит поговорить об эндаумент-фондах местных сообществ. Специфика фондов местных сообществ заключается в том, что они не сконцентрированы на какой-то конкретной благотворительной теме, а практикуют развитие местного сообщества по большому количеству направлений.

Именно этот фактор открывает большой спектр возможностей для фандрайзера – ведь он может привлекать средства в эндаумент по разным направлениям с учетом ценностей и миссии потенциальных доноров.

С какими сложностями столкнется фандрайзер целевого капитала фондов местных сообществ, можно предположить уже сейчас – это низкая степень уверенности в будущем у потенциальных доноров. На сегодняшний день горизонт планирования большинства жителей небольших городов не превышает 3 лет, в то время как многие крупные программы целевого капитала рассчитаны на 5-10 лет. Однако именно этот фактор и может раскрыть всю ценность эндаумента для активных участников местных сообществ, ведь это возможность повлиять на будущее, изменить его в лучшую сторону, вкладываясь понемногу уже сейчас.

Целевой капитал – это сформированная за счет пожертвований, внесенных дарителем в виде денежных средств, часть имущества некоммерческой организации, переданная некоммерческой организацией в доверительное управление управляющей компании для получения дохода, используемого для финансирования уставной деятельности некоммерческой организации.

Говоря иначе, эндаумент-фонд, или целевой капитал, – это средства или финансовые активы, которые постоянно инвестируются некоммерческими организациями с целью получения дохода и прироста капитала на благо организации.

Как уже говорилось выше, эндаумент непосредственно для НКО – живой и полезный инструмент финансовой поддержки и сохранения стабильности. Еще раз подчеркнем, что целевой капитал – это универсальный инструмент, который дает возможность некоммерческим организациям обеспечить частичную независимость от нерегулярных или разовых поступлений, обеспечить долгосрочное планирование деятельности. Для некоммерческих организаций целевой капитал является возможностью финансировать различные проекты и программы, повышать профессионализм сотрудников организаций-получателей средств целевого капитала и т.д. Целевой капитал фонда местного сообщества также позволяет использовать собранные средства на проекты и программы по развитию территорий и на благо местного сообщества.

Однако при определении целевого капитала необходимо учитывать и интересы внешних контрагентов, которые впоследствии могут внести (или не внести) свой вклад в эндаумент.

Итак, для внешних контрагентов и партнеров (доноры, НКО-партнеры, проверяющие органы) наличие целевого капитала является признаком того, что некоммерческая организация, функционирующая в форме фонда, способна осуществлять планирование своей деятельности на краткосрочную и среднесрочную перспективу, что свидетельствует о ее надежности, стратегическом видении и четком понимании персоналом целей деятельности организации.

Для доноров-представителей бизнеса инструментарий целевого капитала позволяет поддерживать открытые приоритетные проекты, контролировать распределение средств от

управления целевым капиталом, определять приоритеты в развитии территории и местного сообщества в целом.

Кроме явных финансовых преимуществ, целевой капитал имеет еще несколько черт, привлекательных и важных для Попечительского совета. К ним относятся, например, прозрачность. Функционирование модели контролируется Советом по использованию ЦК/Попечительским советом, пожертвования в фонд целевого капитала передаются в доверительное управление управляющей компании, доход от управления целевой капитал направляется на финансирование деятельности одной или нескольких некоммерческих организаций. Вся деятельность фонда контролируется законодательством Российской Федерации, согласно которому определенные виды отчетности в зависимости от организационно-правовых форм фонда предоставляются в уполномоченные контролирующие органы.

Кроме прозрачности, этот инструмент обладает еще рядом положительных характеристик, важных как для некоммерческой организации, так и для фандрайзера и донора.

Для НКО явные преимущества эндаумента проявляются, прежде всего, для попечительского совета, исполнительного директора, должностных лиц, фандрайзеров и рядовых сотрудников некоммерческой организации. Список преимуществ для данных категорий:

- создает постоянный источник дохода. Поскольку эндаумент является постоянным стабильным источником дохода на неограниченный срок, НКО может рассчитывать на ежегодные взносы из целевого капитала на благотворительные цели. Средства из целевого капитала могут быть определены для конкретных целей самим жертвователем (обусловлено в договоре пожертвования) или Попечительским советом. При наличии соответствующего финансирования и правильной политики распределения доходов и расходов Фонд способен сгенерировать доход, а соответственно, и беспрепятственное развитие для программ с перспективой на 20 и более лет. Кроме того, конкретная программа, финансируемая из эндаумента, может прирасти благодаря взносам в эндаумент сторонних доноров;

- повышает стабильность и престиж организации. Хорошо управляемый эндаумент говорит о планируемой долгосрочной стабильности, финансовой ответственности и финансовой жизнеспособности. Он усиливает престиж и доверие к организации;

- снижает давление на основной фонд НКО. Ежегодные цели фонда требуют развития и роста, а вместе с ними растут и расходы на сторонние услуги и функционирование организации. Однако финансовая емкость НКО небеспредельна и не может удовлетворять бесконечно растущие запросы. В этом случае эндаумент может обеспечить ежегодную поддержку операционного бюджета НКО;

- позволяет расширять благотворительные программы. Расширение программ может быть самым разнообразным и финансироваться за счет эндаумента с согласия донора или Попечительского совета;

- обеспечивает независимость. Взносы в целевой капитал, предназначенные для накопления ради конкретных целей, могут обеспечить определенную независимость от экономических, социальных и политических изменений;

- предполагает гибкость для управления. Эндаумент дает разные варианты для решения новых задач, обеспечивая большую финансовую гибкость и самодостаточные потоки дохода. Эндаумент может усилить источники доходов, расширить общую структуру доходов;

- помогает построить «карту» будущих поступлений. Одним из вариантов финансирования эндаумента частными лицами является завещание недвижимости и передача активов в распоряжение НКО. В России такая практика еще не распространена, однако этот инструмент позволяет прогнозировать «отложенную» выгоду, финансовую безопасность, позиционировать себя как честную НКО с большими планами на будущее.

Для индивидуальных доноров взносы в эндаумент – и те, которые предназначены для новых программ, и те, которые поддерживают уже существующие, – обеспечивают огромное

количество преимуществ для доноров. Сотрудники НКО, в свою очередь, должны четко понимать эти преимущества и грамотно формулировать выгоды потенциальным донорам.

Чем может быть привлекателен эндаумент для конкретного человека, личности, желающей сделать свой вклад в эндаумент НКО:

- увековечивает ценности и приоритеты донора. Как бы громко это ни звучало, вклад в эндаумент действительно может не только увековечить имя и вклад донора, но и дать уверенность в том, что конкретная благотворительная программа, имеющая важное значение для донора, будет существовать долго и эффективно. Создавая или дополняя благотворительную программу, донор доверяет организации продвигать его ценности и идеи так долго, как это возможно;

- создает ощущение бессмертия. Взносы в эндаумент могут проводиться как единовременно (в виде завещания), так и на постоянной основе (в виде договора постоянных пожертвований). В случае постоянных взносов в эндаумент донор будет уверен, что его ценности не прекратят свое существование вместе с ним самим, а будут жить дальше, принося пользу будущим поколениям;

- инвестирует в будущее. Многие доноры склонны делать крупные благотворительные взносы накануне своего ухода из жизни. Во многом это связано с тем, что люди хотят сразу сделать огромный вклад и понимать пользу, которую они принесут НКО или сообществу; осознавать, что накопления, сделанные в течение всей жизни, принесут пользу многим людям и сообществам. Такие программы относятся к отсроченным программам пожертвования;

- дает возможность совершать ежегодные плановые взносы. Такие программы чаще привлекают пожилых доноров, которые имеют возможность жертвовать небольшие суммы для определенной программы с условием, что расходование средств начнется с момента ухода из жизни жертвователя;

- облегчает бремя управления. Некоторые доноры, становясь старше, не могут полноценно управлять благотворительными взносами и предпочитают передавать управление доверенным организациям и НКО;

- позволяет делать дополнительные взносы в любое время. Эндаумент, ориентированный на определенную программу, может быть дополнен в любое время.

Для фандрайзера – любой профессиональный фандрайзер должен четко понимать и уметь объяснить выгоды использования инструментов эндаумента. Ежегодно перед фандрайзером ставятся финансовые цели и объемы сборов, прирастающие вместе с количеством и масштабом программ благотворительной организации.

Изучив механизм эндаумента, фандрайзер осознает, сколько средств он обязан привлечь на благотворительном рынке, а сколько средств появится из эндаумент-фонда. Такое понимание позволяет не просто создать прозрачную систему финансирования, но и разработать реалистичный финансовый план по сборам для каждого фандрайзера. При этом фандрайзер получает определенные выгоды от эндаумента:

- предлагать различные опции для доноров. Все чаще доноры стали запрашивать информацию о возможности вклада в эндаумент, поэтому фандрайзер должен не только четко понимать механизм работы эндаумента, но и предложить несколько вариантов (благотворительных пакетов) для «сложных» доноров;

- выделять ресурсы непосредственно под эндаумент. После того, как политика эндаумента принимается в организации и одобряется всеми участниками процесса, наступает время выделения ресурсов. Фандрайзер должен иметь возможности и ресурсы (время, материалы и т.п.) для работы с потенциальными донорами; важно, что эти ресурсы должны быть специально оговорены и выделены. Крупные фонды могут позволить себе выделить одного фандрайзера непосредственно для сборов в эндаумент. Что касается небольших фондов, где штат ограничен, руководители могут распределить эндаумент-функцию среди нескольких фандрайзеров;

- привлекать новых доноров. Эндаумент позволяет привлекать новых доноров, которые ориентированы не на сиюминутные взносы наличными деньгами, а на перспективные программы. Те корпоративные доноры, которые видят будущее своей компании на годы вперед, чаще всего с охотой откликаются на идею работы на перспективу. Кроме того, таких доноров проще привлечь к долгосрочному сотрудничеству, ведь ежегодные взносы в эндаумент не так велики, а социальный эффект от программы в итоге становится весьма масштабным;

- сфокусироваться на ценностях донора. Технология эндаумента (особенно когда речь идет о долгосрочном сотрудничестве с донором) вынуждает фандрайзера постоянно держать в фокусе внимания ценности и смыслы донора. Ведь донор контролирует как размеры взносов, так и их частоту и периодичность. НКО должны быть готовы не просто принимать деньги на счет, но и понимать интеллектуальные, психологические и социальные потребности донора.

Внедрение и развитие целевого капитала продолжается постоянно, но, к сожалению, эффект от него проявляется не так быстро, как хотелось бы. Организации необходимо на постоянной основе поддерживать целевой капитал пополнениями, что является затруднительным для некоторых компаний, так как иногда бывает такое, что каналы взаимодействия с жертвователями недостаточно развиты или вообще отсутствуют.

Рациональная оценка базы ресурсов некоммерческих организаций дает возможность компаниям избегать пустой траты сил и времени. Как и у любой категории, у целевого капитала имеются свои преимущества и недостатки. При формировании целевого капитала имеется вероятность того, что компания понесет определенные риски.

При формировании за счет пожертвований юридических и физических лиц предоставляемого в доверительное управление и используемого для финансирования целевого капитала уставной деятельности некоммерческие организации придерживаются законом о порядке формирования и использовании целевого капитала [3].

Создание и развитие фондов целевого капитала в российских некоммерческих организациях начинается с января 2007 года. По информации, предоставленной «Форумом доноров», по состоянию на конец 2018 года было создано 87 фондов целевых капиталов [6].

Оценивая рисунок 1, можно сделать вывод, что пик отрасли пришелся на 2012 год, так как объем целевых капиталов возрос с 4 млрд до 19,7 млрд руб., а к 2014 году приобрел свое максимальное значение – 28,1 млрд руб. Однако после очередного кризиса сектор уменьшил свои объемы на 30% и, к сожалению, не вернулся к прежним объемам. В 2015 году объем средств был самым низким в период с 2012 по 2019 гг. Также можно сказать, что за последние два года объем средств целевого капитала обретает положительную прогрессию, что говорит о стремлении данного сектора вновь достигнуть значения 2014 года и даже увеличить его.

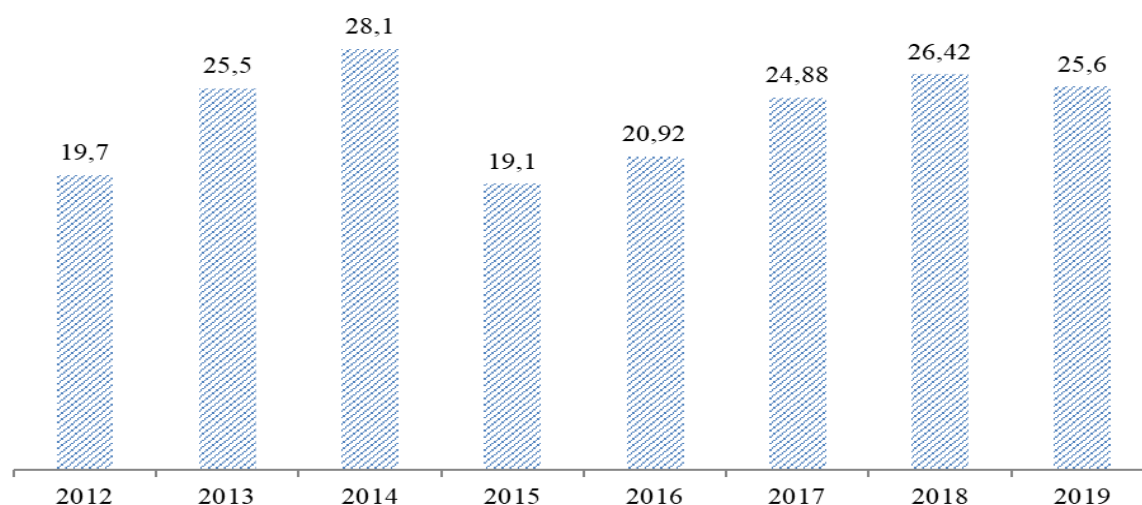


Рисунок 1 – Объем средств целевого капитала, млрд руб. [7]

Целевой капитал используется в различных направлениях деятельности некоммерческих организаций (рис. 2). Большинство объема целевого капитала некоммерческих организаций сосредоточено в сферах образования и науки, намного меньше – в областях здравоохранения и социальной поддержки населения, культуры и искусства, спорта. Необходимо отметить, что разница между лидирующей сферой и наименьшей областью применения целевого капитала составляет 62,5%.



Рисунок 2 – Структура целевого капитала России

Важно отметить, что при формировании целевого капитала некоммерческой организацией, кроме специализированной организации, она может осуществлять только определенные Правительством РФ виды платной деятельности.

Самое ожидаемое позитивное последствие от внедрения целевого капитала связано с его главным преимуществом – возможностью стратегического планирования и устойчивого развития внутри сектора, образованием долгосрочных проектов в социальной сфере, что положительно сказывается на имидже организации [1].

Это подталкивает к формированию крупных благотворительных фондов, поскольку управление данным капиталом эффективнее в рамках их деятельности. Такая стратегия влечет за собой создание долгосрочных проектов.

Так, можно выделить следующие последствия от внедрения целевого капитала в практику деятельности российских некоммерческих организаций:

- появление «открытости» некоммерческой организации, что позитивно влияет на их отчетность;
 - повышение доверия со стороны крупного и среднего бизнеса к некоммерческим организациям;
 - структуризация российской благотворительности, которая носит хаотичный характер.
- Однако, как и у любого явления, у целевого капитала имеются свои недостатки, среди которых можно выделить:
- бюрократию;
 - мошенничество.

Формирование целевого капитала является очень удобным для крупных организаций, которые хотят вкладываться в социальную сферу. Значительная часть компаний финансирует крупные программы, которые имеют социальную направленность.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что привлечение целевого капитала в практику деятельности российских некоммерческих организаций приветствуется и даже является необходимым для большинства НКО, но нельзя забывать об объеме его внедрения, поскольку большой удельный вес целевого капитала может повлечь определенные риски.

Список источников:

1. Бокарева Е.В. Целевой капитал некоммерческой организации: мировой опыт использования и нормативное регулирование в современной России // *Финансовая аналитика: проблемы и решения*. – 2013. – №6 (15). – С. 43-47.
2. Бушев А.Ю. Деятельность некоммерческих организаций. – М. : ЮНИТИ, 2017. – 489 с.
3. Колесников С.И., Загребина Е.Г. О формировании и использовании целевого капитала // *Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях*. – 2010. – №14 (254). – С. 29-32.
4. Федеральный закон РФ от 30 декабря 2006 г. №275-ФЗ «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций».
5. Семь вопросов о целевом капитале для НКО // *Православный портал о благотворительности Милосердие.ru*. – URL: <https://www.miloserdie.ru/article/sem-voprosov-o-tselevom-kapitale-dlya-nko/> (дата обращения: 20.09.2020).
6. Целевые капиталы // *Форум доноров: [Официальный сайт]*. – URL: <https://www.donorsforum.ru/projects/endowment/> (дата обращения: 20.09.2020).
7. Лыкова Е. Фонды развития науки и культуры в РФ по капиталам пока далеки от Гарвардского // *Агентство экономической информации «Прайм»*. – URL: <https://1prime.ru/finance/20190802/830211689.html> (дата обращения: 20.09.2020).
8. Фрумкин К. Эндаументы: три года в эмбриональном состоянии // *Финансы*. – 2010. – №22 (353). – С. 21-26.
9. Core J., Guay W., Verdi R. Agency problems of excess endowment holdings in not-for-profit firms // *Journal of accounting and economics*. – 2006. – Vol. 41 (3). – P. 307-333. – <http://dx.doi.org/10.1016/j.jacceco.2006.02.001>.
10. Ramachandra S. Higher education and non-profit governance: the role of endowment : Senior Honors Thesis. – Rutgers University, 2008. – 33 p.

Лытнева Н.А., Клычкова Ю.Н.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Лытнева Наталья Алексеевна; доктор экономических наук, профессор кафедры «Менеджмент и государственное управление»; Среднерусский институт управления – филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»; РФ, 302028, г. Орел, бульвар Победы, д. 5А; профессор кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, Октябрьская ул., д. 12; e-mail: ukar-lytneva@yandex.ru

Клычкова Юлия Николаевна; студентка 4 курса; Среднерусский институт управления – филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»; РФ, 302028, г. Орел, бульвар Победы, д. 5А; e-mail: iulia.klychkova@yandex.ru

Анализ финансового состояния служит одним из главных критериев успешности управления и работы организации. Целью проведенного анализа является своевременное выявление и устранение недостатков в финансово-хозяйственной деятельности предприятия, а также разработка мероприятий, позволяющих улучшить его финансовое состояние и платежеспособность. В данной статье раскрывается понятие «финансовое состояние», охарактеризованы виды его анализа и прогнозирования на примере конкретного предприятия.

Ключевые слова: анализ, дорожно-строительная сфера, прогнозирование, финансовое состояние, финансовая устойчивость, платежеспособность.

Lytneva N.A., Klychkova Yu.N.

FINANCIAL ANALYSIS FOR OPERATION OF BUSINESS

Lytneva Natalia Alekseevna; doctor of economic sciences, professor; Central Russian Institute of Management – Branch of The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration; 5A Pobedy Boulevard, Orel 302028, Russian Federation; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: ukar-lytneva@yandex.ru

Klychkova Yulia Nikolaevna; student; Central Russian Institute of Management – Branch of The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration; 5A Pobedy Boulevard, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: iulia.klychkova@yandex.ru

Financial analysis serves one of the main effectiveness criteria of organization management and work. The purpose of the analysis is timely revealing and elimination of the lacks of the enterprise financial and economic activity, and working out of the actions allowing to improve its financial condition and solvency. In the article the concept of financial condition reveals is disclosed, and types of its analysis and forecasting on the example of the concrete enterprise are characterised.

Keywords: analysis, road-building sphere, forecasting, financial condition, financial stability, solvency.

Наиболее важным критерием в управлении финансами организации служит анализ финансового состояния.

Финансовое состояние понимается как экономическая категория, описывающая комплекс показателей и отражающая реальный и возможный финансовый потенциал фирмы. Финансовое состояние предприятия можно считать успешным в том случае, когда оно обладает устойчивой платежеспособностью, которая позволяет фирме самостоятельно обеспечивать себя собственными оборотными средствами и эффективно их использовать. Кроме этого, успешность финансового состояния организации определяется точностью и правильностью формирования расчетов, а также наличием неувязимой финансовой базы.

Проведение анализа финансового состояния необходимо для поиска недостатков в работе компании и дальнейшего устранения этих недостатков. Данный анализ способствует прогнозированию финансовых результатов деятельности, а также выявлению резервов повышения эффективности производства [9].

Анализ финансового состояния фирмы подразделяется на внешний и внутренний [4]. Внешний анализ предназначен для поиска способов выгодного вложения средств для максимизации прибыли и исключения риска потерь. Он проводится аудиторами, инвесторами, контролирующими органами и другими лицами. Внутренний анализ служит для обеспечения систематического поступления денежных средств, рационального размещения и использования собственных и заемных средств для нормальной работы организации, получения максимальной прибыли. Анализ осуществляется службами предприятия, его результаты впоследствии используются для планирования, контроля и прогнозирования финансового состояния фирмы [5].

Исследование особенностей использования способов и приемов экономического анализа для оценки финансового состояния предприятия осуществлено на примере АО «Орелдорстрой», которое является крупной организацией, занимающейся строительством и ремонтом автомобильных дорог, малогабаритных мостов, путепроводов, гидротехнических сооружений. В своем арсенале АО «Орелдорстрой» располагает новейшей инновационной дорожно-строительной техникой, обеспечивающей предприятию быстрое и качественное выполнение работ. Целью деятельности организации является выполнение подрядных работ и извлечение из этого прибыли.

Для оценки эффективности функционирования фирмы и составления возможных прогнозов ее финансового состояния проведен анализ финансового состояния [6] с использованием различных показателей, которые свидетельствуют об имущественном положении, платежеспособности, финансовой устойчивости, ликвидности, деловой активности, прибыльности.

Анализ имущественного положения АО «Орелдорстрой» представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Анализ показателей имущественного положения АО «Орелдорстрой», тыс. руб.

Показатели	Прошлый период	Отчетный период		Отклонение, +/- (в действующих ценах)	Темп роста, % (в действующих ценах)
		в действующих ценах	в сопоставимых ценах		
Выручка от реализации продукции	863321	1105074	895264	241753	128,0
Валовая продукция по себестоимости	826131	1066950	856698	240819	129,2
Среднегодовая стоимость имущества предприятия	691715	820811	717308	129096	118,7
в том числе собственный капитал	430838	431150	446779	312	100,1
Среднегодовая стоимость основных средств	279899,5	246934,5	290255,5	-32965	88,2
Стоимость запасов	192574,5	259105,5	199699,5	66 530,5	134,5

При расчете данных в сопоставимых ценах использовался индекс потребительских цен по Орловской области – 103,7%.

Анализ таблицы показал, что выручка от реализации продукции в 2019 году по сравнению с 2018 годом выросла на 241743 тыс. руб., темп ее роста составил 128,0%. Прирост выручки – это значимый показатель, характеризующий то, насколько эффективно работает предприятие. С увеличением выручки от продаж возросла и себестоимость проданных товаров, работ, услуг на 240819 тыс. руб., темп роста – 129,2%. Следует отметить, что темп роста себестоимости опережает темп роста выручки, что является отрицательным фактом для формирования прибыли. АО «Орелдорстрой» необходимо уделить внимание затратам в составе себестоимости и найти способы их снижения.

Следующий анализируемый показатель – среднегодовая стоимость имущества. В отчетном периоде по сравнению с прошлым периодом произошло увеличение данного показателя на 129096 тыс. руб., темп роста – 118,7%. Это может свидетельствовать о расширении деятельности предприятия. Но если источником такого увеличения стали заемные средства, то данная тенденция отрицательно скажется на финансовой устойчивости фирмы. Величина собственного капитала компании в 2019 году незначительно повысилась, темп роста составил всего лишь 100,1%. Несмотря на это, накопление капитала, хоть и не в больших количествах, характеризует работу организации с позиции прибыльности. Такой показатель, как среднегодовая стоимость основных фондов в 2019 году, в отличие от 2018 года, уменьшился на 32965 тыс. руб. Уменьшение стоимости основных средств может быть по таким причинам, как снижение амортизационных отчислений, из-за ветхости, продажи.

Последним показателем, представленным в таблице, является стоимость запасов. В отчетном году наблюдается его повышение на 66530,5 тыс. руб., темп роста – 134,5%. Это говорит о том, что компания имеет достаточно много запасов на складе.

Таким образом, проведя анализ таблицы 1, нельзя однозначно утверждать, что предприятие в организации своей деятельности не испытывает трудности в формировании имущественного положения.

Более детальный анализ имущественного положения характеризует горизонтальный и вертикальный анализ баланса (табл. 2).

Таблица 2 – Горизонтальный и вертикальный анализ по данным бухгалтерской отчетности АО «Орелдорстрой»

Наименование показателя	2017 год		2018 год		2019 год		Темп роста,% 2019/ 2017	Темп прироста,% 2019/ 2017- 100%
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%		
АКТИВ								
<i>I Внеоборотные активы</i>	338968	59,72	292847	35,9	272986	33,06	80,53	-19,47
Нематериальные активы	84	0,01	60	0,007	32	0,003	38,1	-61,9
Основные средства	302948	53,38	256851	31,48	237018	28,71	78,24	-21,79
Финансовые вложения	20218	3,56	20218	2,48	20218	2,45	100,0	0,00
Отложенные налоговые активы	15718	2,77	15718	1,93	15718	1,90	100,0	0,00
<i>II Оборотные активы</i>	228531	40,28	523084	64,1	552705	66,94	В 2,41	В 141,85
Запасы	124287	21,90	260862	31,97	258348	31,29	В 2,07	В 107,86
Дебиторская задолженность	98557	17,37	110144	13,50	126626	15,34	128,48	28,48
Денежные средства	5670	0,99	152067	18,64	167712	20,31	В 29,57	В 28,57
Прочие оборотные активы	11	0,002	11	0,001	11	0,001	100,0	0,00
Итого	567499	100,0	815931	100,0	825691	100,0	145,49	45,49
ПАССИВ								
<i>III Капитал и резервы</i>	430888	75,93	430791	52,79	431150	52,21	100,06	0,06
Уставный капитал	19938	3,51	19938	2,44	19938	2,41	100,0	0,00
Переоценка внеоборотных активов	182265	31,12	163011	19,98	162732	19,71	89,28	-10,72
Резервный капитал	4984	0,88	4984	0,61	4984	0,60	100,0	0,00
Нераспределенная прибыль	223701	39,42	242858	29,76	243496	29,49	108,85	8,85
<i>IV Долгосрочные обязательства</i>	72500	12,78	149490	18,33	95600	11,58	131,86	31,86
Заемные средства	72500	12,78	149490	18,33	95600	11,58	131,86	31,86
<i>V Краткосрочные обязательства</i>	64111	11,29	235650	28,88	298941	36,21	В 4,7	В 3,7
Заемные средства	0	0,00	10000	1,23	61624	7,46	-	-
Кредиторская задолженность	60462	10,65	225650	27,66	235220	28,49	В 3,9	В 2,9
Оценочные обязательства	3649	0,64	0	0,00	2097	0,25	57,47	-42,53
Итого	567499	100,0	815931	100,0	825691	100,0	145,49	45,49

В 2017 году в активе баланса самый большой удельный вес принадлежит внеоборотным активам – 59,72%. Среди внеоборотных активов больше всего основных средств – 53,38%. Второе место занимают финансовые вложения, третье место – отложенные налоговые активы. Меньше всего нематериальных активов, их доля незначительна – 0,01%. Организации, у которых внеоборотные активы имеют преимущество над оборотными, являются фондоемкими.

В 2018 и 2019 годах ситуация кардинально изменилась в пользу оборотных активов. Их удельный вес составлял 64,1% и 66,94% соответственно. К 2019 году величина внеоборотных активов уменьшилась, темп снижения равен 19,47%. А величина оборотных активов, наоборот, увеличилась в 2,41 раза. Это является положительной тенденцией, поскольку преобладание оборотных активов над внеоборотными свидетельствует о хорошей финансовой устойчивости фирмы, т.к. оборотные активы более ликвидны и способны приносить прибыль в короткий промежуток времени [7]. Среди оборотных активов фирмы по удельному весу лидируют запасы. Их величина в 2019 году по сравнению с 2017 годом выросла в 2,07 раза. За весь исследуемый период у них самый большой удельный вес. Это говорит о том, что компания имеет достаточно много запасов на складе.

На втором месте – денежные средства, которые растут с каждым годом. Темп прироста – в 28,57 раза. Также из года в год наблюдается увеличение дебиторской задолженности, темп прироста – 28,48%. Рост дебиторской задолженности – это не всегда отрицательный момент в деятельности компании. Предпринимать серьезные меры по ее уменьшению нужно тогда, когда рост происходит резко и быстрыми темпами. Такая ситуация будет говорить либо о ведении неправильной кредитной политики в отношении покупателей, либо о потере платежеспособности, либо о скачке объема продаж.

В части пассива баланса первую позицию по удельному весу занимают «Капитал и резервы», вторую – «Краткосрочные обязательства», третью – «Долгосрочные обязательства». Доля капитала и резервов в 2017 году была 75,93%, а в 2019 году упала до 52,21%, темп прироста – 0,6%. Это произошло из-за резкого увеличения в краткосрочных обязательствах кредиторской задолженности. Ее прирост увеличился в 2,9 раза.

В структуре капитала и резервов наибольший удельный вес имеет нераспределенная прибыль, величина которой за исследуемый период постоянно повышалась. Темп ее прироста – 8,85%. Увеличение данного показателя положительно сказывается на работе организации, ее деловой активности и финансовой устойчивости.

В третьем разделе баланса немалая доля принадлежит переоценке внеоборотных активов. Но ее значения к 2019 году понизились. Темп прироста уменьшился на 10,72%. Уменьшение или увеличение стоимости переоценки внеоборотных активов не влияет на показатели ликвидности [2], т.к. в этом случае собственный капитал и внеоборотные активы изменяются на одну и ту же величину. Уставный и резервный капиталы за все взятые годы имели стабильные значения – 19 938 тыс. руб. и 4 984 тыс. руб. соответственно. Хотя и не происходило изменение суммы уставного капитала, его доля в структуре 3-го раздела баланса уменьшилась. Аналогичная ситуация наблюдается с резервным капиталом.

Темп роста заемных средств с 2017 года по 2019 годы увеличился на 131,86%. Рост долгосрочных обязательств можно рассмотреть с хорошей стороны. Взятые банковские и другие кредиты и займы пойдут на финансовое обеспечение внеоборотных активов, а также на иные цели. В 5 разделе баланса кредиторская задолженность имеет самый большой удельный вес и высокий темп роста. Увеличение кредиторской задолженности в краткосрочных обязательствах является отрицательным моментом. Из-за этого компания становится зависимой от заемных средств и ее финансовое состояние ухудшается.

Для анализа финансового положения проведена оценка результатов финансово-хозяйственной деятельности фирмы (табл. 3).

Данные таблицы свидетельствуют о том, что выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг с 2017 года по 2019 годы значительно уменьшилась. Темп снижения составил

41,5%. Уменьшение выручки связано с сокращением потока денежных средств от реализации продукции, товаров, работ, услуг. Себестоимость проданных товаров, работ, услуг также за исследуемый период снизилась на 768305 тыс. руб. Такое снижение может быть обусловлено разными причинами. Так, например, возможно, были снижены цены на сырье и материалы.

Таблица 3 – Показатели финансово-хозяйственной деятельности АО «Орелдорстрой», тыс. руб.

Наименование показателя	годы			Темп роста (снижения), % 2019/2017
	2017	2018	2019	
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг	1856121	863321	1105074	59,5
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	(1835255)	(826131)	(1066950)	58,1
Валовая прибыль	20866	37190	38124	182,7
Прибыль (убыток) от продаж	20866	37190	338124	182,7
Проценты к получению	1436	161	2560	178,3
Проценты к уплате	(22534)	(17260)	(14153)	62,8
Прочие доходы	47347	41852	12999	27,4
Прочие расходы	(42711)	(55257)	(35875)	84,0
Прибыль (убыток) до налогообложения	5004	6969	3937	78,7
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	512	333	359	70,1
Уровень рентабельности (убыточности), %	0,03	0,04	0,03	-
Фонд оплаты труда	213682	140228	131253	61,9

На протяжении исследуемого периода показатель валовой прибыли повышался, темп роста составил 182,7%. Увеличение валовой прибыли является положительным моментом в деятельности компании. На ее рост повлияло снижение себестоимости товаров, работ, услуг. Прибыль от продаж имеет такие же значения, как и валовая прибыль, поскольку у предприятия не было коммерческих и управленческих расходов. Темп роста прибыли от продаж – 182,7%.

Положительным моментом в работе предприятия является увеличение прочих доходов, а именно процентов к получению, которые представляют собой доходы по облигациям, депозитам, ценным бумагам. Этот показатель с 2017 года по 2019 годы проявил тенденцию к увеличению, темп роста составил 178,3%. Это говорит о том, что АО «Орелдорстрой» расширяло свою финансовую деятельность и активно вкладывало денежные средства в акции других организаций. Прочие доходы компании, не связанные с обычным видом деятельности, снизились на 72,6%.

К факторам положительного характера относится снижение процентов к уплате, в том числе по заемным обязательствам, дисконту. Из таблицы видно, что данный показатель с каждым годом уменьшается. Прочие расходы за анализируемый период стали ниже на 16%.

Под влиянием указанных факторов сформировалась прибыль до налогообложения, которая с 2017 года по 2019 годы уменьшилась на 1067 тыс. руб., что привело к снижению чистой прибыли отчетного периода, представляющей собой итоговый доход предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей. Этот показатель снизился на 29,9%, что свидетельствует о неэффективности системы сбыта и управления производственным процессом. Уровень рентабельности за анализируемый период не изменился и был равен 0,03%.

Следующим этапом исследования является экспресс-анализ финансового состояния АО «Орелдорстрой», представленный в таблице 4.

Экспресс-анализ позволяет использовать для оценки деятельности предприятия относительные показатели [1]. Коэффициент абсолютной ликвидности отражает возможность фирмы расплачиваться по своим обязательствам за счет наиболее ликвидных активов. В 2017 году данный коэффициент был меньше нормативного значения – 0,08. Это говорит о неплатежеспособности организации на тот момент, о неспособности погашать 92% долгов прямо сейчас. В 2018 г. и в 2019 гг. ситуация кардинально изменилась. Коэффициент абсолютной

ликвидности намного превысил оптимальное значение и стал равным 0,6. Благоприятный диапазон для данного коэффициента считается от 0,2 до 0,5. Значение 0,6 показывает нерациональность использования денежных средств, деньги не вовлечены в производственно-экономический процесс.

Таблица 4 – Экспресс-анализ финансового состояния АО «Орелдорстрой», тыс. руб.

Коэффициенты	2017 год	2018 год	2019 год
Краткосрочные долговые обязательства (текущие пассивы)	64111	235650	298941
Денежные средства и кратковременные финансовые вложения	5670	152067	167712
Дебиторская задолженность	98557	110144	126626
Оборотные активы	228531	523084	552705
Собственный капитал	430888	430791	431150
Основной капитал	338968	292847	272986
Долгосрочные обязательства	72500	149490	95600
Коэффициенты			
абсолютной ликвидности ($K_{ал.}$) (норм.зн. $K_{ал} > 0,2$)	0,08	0,6	0,6
быстрой ликвидности ($K_{б.л.}$) (норм.зн. $K_{бл} > 0,7$)	1,5	0,5	0,4
текущей ликвидности ($K_{т.л.}$) (норм.зн. $K_{тл} > 2$)	5,1	2,7	2,3
обеспеченности собственным оборотным капиталом (норм. зн. $K_{ок}=0,1$)	0,4	0,3	0,3

Коэффициент быстрой ликвидности характеризует способность предприятия покрывать краткосрочные обязательства за счет высоколиквидных оборотных средств. Производственные запасы не входят в расчет. Нормальное значение данного показателя 0,7 – 1. В 2017 г. коэффициент быстрой ликвидности был равен 1,5, в 2018 г. – 0,5, в 2019 г. – 0,4. В первом случае организация неразумно распределяет ресурсы, во втором и в третьем – неблагоприятная ситуация, имеется риск потери платежеспособности.

Коэффициент текущей ликвидности отражает возможность фирмы погашать текущие обязательства только оборотными активами [8]. В 2017 году коэффициент равнялся 5,1. Это слишком высокое значение, которое говорит о нерациональной структуре капитала. В 2018 и 2019 годах значение находилось в пределах нормы.

Коэффициент обеспеченности собственным оборотным капиталом предназначен для того, чтобы показывать в достаточной ли мере фирма обеспечена собственными оборотными средствами, позволяющими финансировать текущую деятельность. Показатель на протяжении всего периода находился в пределах оптимального диапазона. Это значит, что предприятие в достаточной мере обладает собственными средствами.

Таким образом, экспресс-анализ финансового состояния АО «Орелдорстрой» показал, что на протяжении трех лет организация испытывала трудности в своей работе, нерационально использовала денежные средства, а также были риски потери платежеспособности. Единственным показателем, который удовлетворил пределы нормального значения, был коэффициент обеспеченности собственным оборотным капиталом.

На заключительном этапе анализа проведено исследование показателей платежеспособности и финансовой устойчивости АО «Орелдорстрой» (табл. 5).

Анализ таблицы 5 показал, что коэффициент абсолютной ликвидности в 2017 году был меньше нормального значения – 0,08. Это говорит о неплатежеспособности организации, о неспособности погашать 92% долгов. В 2018 г. и в 2019 гг. произошло резкое изменение ситуации. Рассчитанный коэффициент абсолютной ликвидности оказался выше нормального значения и стал равен 0,6. Значение 0,6 показывает нерациональность использования денежных средств, деньги не вовлечены в производственно-экономический процесс.

Коэффициент текущей ликвидности отражает возможность фирмы погашать текущие обязательства только оборотными активами. В 2017 году коэффициент равнялся 5,1. Это слишком высокое значение, которое говорит о нерациональной структуре капитала. Но в 2018 и 2019 годах оно находилось на уровне нормы.

Таблица 5 – Динамика показателей платежеспособности и финансовой устойчивости АО «Орелдорстрой»

Показатели	2017 год	2018 год	2019 год
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,08	0,6	0,6
Коэффициент текущей ликвидности	5,1	2,7	2,3
Доля оборотных средств в активах	51,6	54,3	65,5
Доля собственных оборотных средств в их общей сумме	49,9	54,3	65,5
Доля запасов в оборотных активах	62,9	51,2	48,2
Мобильность собственного оборотного капитала	0,03	0,06	0,09
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	0,4	0,6	0,9
Коэффициент обеспеченности собственным оборотным капиталом	0,4	0,3	0,3
Маневренность собственного оборотного капитала	0,31	0,26	0,34
Доля текущих обязательств в итоге баланса	26,2	22,1	33,2
Доля заемного капитала в итоге баланса	31,4	38,6	47,5
Коэффициент финансовой устойчивости	74,3	78,1	67,5

Доля оборотных средств в активах за исследуемый период увеличилась на 13,9%. Это говорит о росте ликвидности и платежеспособности организации. Доля собственных оборотных средств в их общей сумме к 2019 году возросла всего лишь на 0,4%, т.е. можно сказать, что удельный вес оборотных средств, профинансированных за счет собственных источников, практически не изменился. Доля запасов в оборотных активах с каждым годом снижалась. Уменьшение произошло на 14,7%. Это является положительной тенденцией в деятельности компании.

Мобильность собственного оборотного капитала меньше рекомендуемого значения, в 2019 году она равна 0,09. Из этого следует, что организация не в состоянии оплачивать неожиданно выставленные счета от контрагентов. Коэффициент соотношения собственных и заемных средств в 2017 году равнялся 0,4. Это говорит об устойчивом финансовом состоянии фирмы. В 2018 году данный коэффициент принял значение 0,6, что свидетельствует о финансовой независимости АО «Орелдорстрой». В 2019 году этот же коэффициент достиг уже 0,9. Он еще находится в пределах нормы, но его дальнейшее повышение может привести к недостатку собственных денежных средств.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотным капиталом на протяжении всего периода находился в пределах оптимального диапазона. Это значит, что предприятие в достаточной мере обладает собственными средствами.

Маневренность собственного оборотного капитала за все три года была меньше нормального значения (нормальное значение – больше 0,5). Это отрицательно характеризует финансовое состояние предприятия. Доля заемного капитала в итоге баланса за анализируемый период проявила тенденцию к увеличению, но допустимых значений не превышала.

Коэффициент финансовой устойчивости в 2019 году по сравнению с 2017 годом понижился на 6,8%. Из этого следует, что уровень стабильности компании падает, доля надежных источников финансирования уменьшается.

Таким образом, делая общий вывод, можно заключить, что деятельность АО «Орелдорстрой» неэффективна. Многие показатели проявили тенденцию к снижению. А те показатели, которые должны быть низкими, наоборот, превышали допустимые значения. Платежеспособность и финансовая устойчивость предприятия невысоки и постоянно колеблются. Помимо всего прочего, была выявлена нерациональность использования денежных средств Обществом, а также нерациональность структуры капитала.

Улучшение финансового состояния фирмы будет происходить только в том случае, если у нее есть перспективы, чтобы развиваться и сохранять равновесное положение в активах и пассивах [10]. Каждое предприятия должно прогнозировать свое финансовое состояние.

Важность финансового прогнозирования состоит в умении обрисовать финансовую ситуацию на будущее. Это значит, что предприятие способно предвидеть возможные проблемы

и изыскать пути их решения [3].

Существуют различные методы прогнозирования финансового состояния предприятия, которые представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Методы прогнозирования финансового состояния предприятия

На основе выбранного метода прогнозирования необходимо составлять такой финансовый прогноз, который будет обладать способностью к изменчивости, т.е. подстраиваться к постоянно меняющимся условиям в сфере экономики. От точности и правильности сделанного финансового прогноза зависит возможность контроля всех экономических составляющих компании.

Список источников:

1. Волков Д.Л., Никулин Е.Д. Управление оборотным капиталом: анализ влияния финансового цикла на рентабельность и ликвидность компаний // Вестник Санкт-Петербургского университета. Менеджмент. – 2012. – №2. – С. 3-32.
2. Кыштымова Е.А. Принципы формирования и оценка добавочного капитала в бухгалтерской (финансовой) отчетности коммерческих предприятий // Стратегия развития учетно-аналитических и контрольных систем в механизме управления современными бизнес-процессами коммерческих организаций международный экономический форум «Бакановские чтения». – Орел: ООО ПФ «Картуш», 2015. – С. 50-58.
3. Кыштымова Е.А. Институциональная парадигма стратегического анализа в управлении эффективностью собственного капитала // Современное общество: наука, техника, образование: материалы Всероссийской научной конференции с международным участием в 4-х томах. – Том II. Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития / гл. ред. И.Р. Кызыргулов. – Уфа: РИЦ БашГУ, 2016. – С. 131-135.
4. Луговкина О.А., Заздравина М.В. Современная практика анализа финансового состояния предприятия // Вестник профессионального бухгалтера. – 2017. – №7-9 (202-204). – С. 45-51.
5. Малицкая В.Б. Методология бухгалтерского учета и экономического анализа финансовых активов в коммерческих структурах: теория и практика: монография. – Воронеж: Научная книга, 2009. – 178 с.
6. Насруллаева З.Ш., Сулейманова Д.А. Оценка и анализ финансового состояния предприятия по показателям финансовой устойчивости // Новая наука: Стратегии и векторы развития. – 2016. – №3-1 (70). – С. 200-202.
7. Петрова Ю.М. Оптимизация структуры источников формирования оборотного капитала промышленных предприятий // Сборник научных статей преподавателей и аспирантов филиала ВЗФЭИ в г. Орле. – М.: ВЗФЭИ, 2002. – Выпуск 2. – С. 122-131.
8. Петрова Ю.М. Научные подходы в развитии концепции управления оборотным капиталом // Современные тенденции развития менеджмента и государственного управления. – Орёл: Изд-во ОФ РАНХиГС, 2016. – С. 285-288.
9. Федорова Е.А., Тимофеев Я.В. Нормативы финансовой устойчивости российских предприятий: отраслевые особенности // Корпоративные финансы. – 2015. – Т. 9. – №1 (33). – С. 38-47.
10. Malitskaya V.B., Chirkova M.B., Shtefan Ya. G., Zimakova L.A., Vakhrushina M.A. Stages of economic substantiation analysis and modeling for the meat processing companies' price strategy // Espacios. – 2017 – Volume 38. – № 49. – P. 16-25.

Чеглакова С.Г., Скрипкина О.В.

ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА

Чеглакова Светлана Григорьевна; доктор экономических наук, профессор; зав. кафедрой «Экономическая безопасность, анализ и учет»; ФГБОУ ВО «Рязанский государственный радиотехнический университет имени В.Ф. Уткина»; РФ, 390005, г. Рязань, ул. Гагарина, д. 59/1; e-mail: Svetlana-cheglakova@yandex.ru

Скрипкина Ольга Викторовна; кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономическая безопасность, анализ и учет»; ФГБОУ ВО «Рязанский государственный радиотехнический университет имени В.Ф. Уткина»; РФ, 390005, г. Рязань, ул. Гагарина, д. 59/1; e-mail: olgaskripkina2014@yandex.ru

Современные тенденции как государственной, так и региональной политики в отношении стабилизации инвестиционного климата России имеют позитивную тенденцию, о чем свидетельствуют проекты инновационного развития, которые получают широкое общественное и профессиональное обсуждение.

В статье освещено состояние и развитие инвестиционной среды в Рязанской области. На фоне позитивных тенденций развития законодательных условий отмечено неэффективное использование инвестиционного потенциала при достаточно высоком его наличии в регионе, что позволило актуализировать вопросы развития финансовых инструментов оценки и контроля его уровня для создания благополучного инвестиционного климата не только на их площадках, но и в регионе и стране в целом.

Структурированы факторы внутреннего и внешнего воздействия на инвестиционный климат по признакам: институционно-правовые, финансово-экономические, социально-управленческие, что позволило обосновать взаимосвязь между макро- и микроэкономическими показателями для оценки капитала и инвестиционных рисков.

Ключевые слова: инвестиционный климат, финансовые инструменты, инвестиционный потенциал, структура капитала, хозяйственные риски.

Cheglakova S.G., Skripkina O.V.

FINANCIAL INSTRUMENTS FOR INVESTMENT CLIMATE ASSESSMENT

Cheglakova Svetlana Grigorievna; doctor of economic sciences, professor; Ryazan state radio engineering University named after V. F. Utkin; 59/1 Gagarin Street, Ryazan 390005, Russian Federation; e-mail: Svetlana-cheglakova@yandex.ru

Skripkina Olga Viktorovna; candidate of economic sciences, associated professor; Ryazan state radio engineering University named after V. F. Utkin; 59/1 Gagarin Street, Ryazan 390005, Russian Federation; e-mail: olgaskripkina2014@yandex.ru

Current trends of both state and regional policies regarding stabilization of investment climate in Russia have a positive trend. Innovative development projects which are widely discussed by the public and professionals prove this fact.

The article highlights the state and development of the investment environment in the Ryazan region. Against the background of positive trends of the development of legislative conditions there is inefficient use of investment potential at its high enough presence in the region, which allowed actualizing the development problems of financial tools for the evaluation and control over its level to create a better investment climate not only on their sites, but in the region and in the country as a whole.

The factors of internal and external impact on the investment climate are structured according to the following characteristics: institutional and legal, financial and economic, social and managerial. That allowed to substantiate the relationship between macro and microeconomic indicators for capital and investment risks assessment.

Keywords: investment climate, financial instruments, investment potential, capital structure, economic risks.

Мировая практика инновационного развития экономики позволяет сформулировать требования к содержательному аспекту современного понятия «инвестиционный климат»,

которое предполагает совокупность условий, сложившихся в конкретной стране. Это институционально-правовые, социально-культурные, финансово-экономические, определяющие качество предпринимательской инфраструктуры, целесообразность и эффективность инвестирования, а также степень возможных рисков при вложении капитала, т.е. это сложная система, аккумулирующая законодательные условия, инвестиционный потенциал и риски [2]. Политика инвестиционного климата на уровне государства является определяющей при формировании его в регионе, отрасли, хозяйствующем субъекте. На уровне организации инвестиционный климат можно рассматривать как один из факторов внешней среды, определяющий предпочтения к нему потенциального инвестора.

Современные законодательные условия РФ в целом способствуют развитию инвестиционного климата как на уровне государства, так и на региональном уровне [8]. Например, в Рязанской области привлечение инвестиций является одним из приоритетных видов деятельности Правительства области. Действует закон «О государственной поддержке инвестиционной деятельности на территории Рязанской области», обеспечивающий инвесторам государственную поддержку:

- снижение ставок по налогу на прибыль и на имущество с организаций;
- освобождение инвесторов особо значимых проектов от транспортного налога;
- снижение арендной платы на пользование земельными участками;
- предоставление субсидий за счет областного бюджета;
- государственные гарантии;
- информационная и консультативная поддержка;
- сопровождение инвестиционных проектов [6].

Утверждена инвестиционная стратегия области, создано инвестиционное законодательство, разрабатываются привлекательные проекты. Целью инвестиционной политики Рязанской области заявлено создание условий для достижения высоких темпов социально-экономического развития Рязанской области и построения эффективной экономики [5].

Показателем эффективности действующего законодательства можно рассматривать рост экономических показателей. Так, промышленный потенциал области характеризуется как достаточно высокий. Доминирующими отраслями можно назвать: электроэнергетику; переработку нефтепродуктов; производство строительных материалов, пищевых продуктов, радиоэлектроники, медицинских приборов, цветных металлов, станков, кожи, тканей, одежды и обуви, продовольственных товаров.

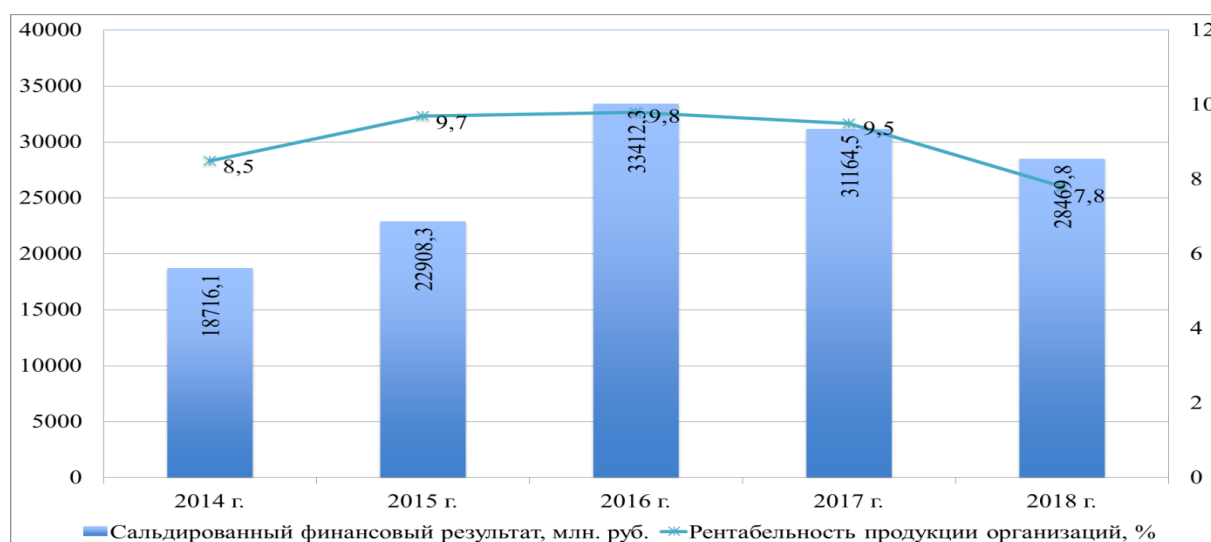
Успешно реализуются крупные инвестиционные проекты с привлечением иностранного и отечественного капитала.

Для инвестиционной привлекательности региона важное значение имеет энергетический комплекс, сельское хозяйство, ориентированное в основном на животноводство.

На территории Рязани и области успешно работают и развиваются промышленные предприятия [4]. Однако, согласно данным Национального рейтинга инвестиционной привлекательности регионов Российской Федерации, Рязанская область не вошла в двадцатку регионов, наиболее привлекательных для инвестиций [3]. Одна из основных причин – снижение доходности деятельности (рис. 1) при неэффективном использовании основных средств (рис. 2), что обусловило падение инвестиционной привлекательности региона. Поэтому проблемные вопросы, связанные с развитием инвестиционного климата в Рязанском регионе, имеются.

В рамках исследования мы рассматриваем финансовые инструменты контроля над инвестиционным потенциалом и хозяйственными рисками, которые обеспечивают инвестиционный климат в экономических субъектах.

Классической моделью инвестиционного потенциала принято считать капитал организации, который оценивается и рассматривается через призму желания инвесторов финансировать предлагаемые доходные проекты и способность экономических субъектов гарантировать не только приращение капитала инвестора, но и его возвратность.



Источник: статистические ежегодники «Рязанская область в 2014 году», «Рязанская область в 2015 году», «Рязанская область в 2016 году», «Рязанская область в 2017 году», «Рязанская область в 2018 году»; составлено авторами.

Рисунок 1 – Тенденции развития предприятий



Источник: статистические ежегодники «Рязанская область в 2014 году», «Рязанская область в 2015 году», «Рязанская область в 2016 году», «Рязанская область в 2017 году», «Рязанская область в 2018 году»; составлено авторами.

Рисунок 2 – Динамика и состояние основных фондов

Вопрос определения оптимального соотношения структуры капитала хозяйствующего субъекта с точки зрения теории и практики трактуется учеными и практиками неоднозначно и имеет большой спектр противоречивых концепций, связанных с идеальными условиями рынка и постоянными турбулентными и трансформирующимися условиями как внутренней, так и внешней среды. Противоположные концепции - это:

- структура капитала зависит только от рентабельности деятельности и связанных с ней рисков и не влияет на рыночную стоимость организации;
- между стоимостью экономического субъекта и структурой капитала существует определенная зависимость. Структура капитала – основной фактор стоимости организации, кото-

рая предназначена для эффективного управления финансовыми ресурсами. И концепция, которая идеально подходит к существующим сложившимся условиям: оптимальная структура капитала – компромисс между выгодами использования заемного капитала и затратами, связанными с возможными финансовыми затруднениями, вероятность которых повышается с ростом доли заемных средств.

На формирование финансовой структуры капитала компании воздействует целый комплекс факторов внешней и внутренней среды, которые аккумулируются в три группы: институционально-правовые, финансово-экономические, социально-управленческие [10] (табл. 1).

Таблица 1 – Факторы, определяющие формирование структуры капитала субъектов хозяйствования

Факторы	
внешней среды	внутренней среды
Институционально-правовые	
– законодательно закреплены требования: – к величине и порядку формирования отдельных элементов собственного и заемного капитала (минимальный размер уставного капитала, резервного капитала, пределы размещения привилегированных акций и др.); – к величине собственного капитала при осуществлении отдельных видов деятельности	– прописанные в уставных документах компании: – требования к величине и порядку формирования собственного капитала (величина уставного, резервного капиталов, требования к дополнительной эмиссии акций и др.) и заемного капитала (привлечение кредита, эмиссия облигаций, прочих долговых обязательств); – вопросы контроля над управлением компании; – агентские конфликты и степень защищенности руководства, и др.
Финансово-экономические	
– инвестиционный климат в стране, регионе; – экономическая и финансовая политика; – тенденции экономического развития (через макроэкономические показатели); – действующая система налогообложения; – величина ставки рефинансирования ЦБ; – уровень инфляции; – доступность финансовых ресурсов; – тенденции отраслевой и региональной конъюнктуры	– специфические отраслевые, территориальные особенности хозяйственной деятельности субъекта хозяйствования; – концепция экономического развития, тип финансовой политики (консервативный, умеренный, агрессивный); – текущая и планируемая динамика экономического развития; – структура активов; – структура источников финансирования; – финансовое состояние, прогнозируемые риски хозяйственной деятельности; – спрос на продукцию, оказываемые услуги и стабильность получения дохода и др.
Социально-управленческие	
– уровень корпоративного управления в стране, регионе, отрасли; – социальная стабильность; – уровень криминализации и коррупции	– качество корпоративного управления и контроля; – качество финансового менеджмента и др.

Макроэкономические факторы организации сильно дифференцируются, поэтому их сложно идентифицировать. Тем не менее, макроэкономические показатели играют важную роль при определении финансовой политики компаний, и их необходимо учитывать при формировании финансовых инструментов контроля над структурой капитала. Это, прежде всего:

- доходность государственных ценных бумаг;
- уровень инфляции (более высокий уровень инфляции нивелирует часть долга);
- темп прироста ВВП (позволит оценить долговую политику государства)

- ставка налога на прибыль (позволяет оценить налоговый климат в стране, а также реакцию компаний при его снижении).

При построении модели эффективной структуры капитала рекомендуется идентифицировать их с микроэкономическими факторами, оценить макроэкономическую долговую политику государства с финансовой политикой организации.

Благоприятную ситуацию в макроэкономике через показатель ВВП можно рассматривать как фактор, влияющий на структуру капитала организации.

Положительная связь между темпами прироста ВВП и структурой капитала свидетельствует о благоприятных условиях для долгового финансирования.

Наращивая значение ВВП, государство может увеличить доходность по государственным ценным бумагам.

Долговая политика государства и компании должны коррелировать.

Результат: у компании – благоприятная возможность привлекать долгосрочные займы, у государства – возможность привлечения долгового финансирования на внешних рынках, учитывающая регулирование доходности по государственным ценным бумагам. Тем самым, сближается политика управления финансами на микроуровне и долговая политика государства.

Воздействие налоговой политики определяется посредством ставки налога на прибыль. При ее уменьшении компании очень часто прибегают к финансированию за счет собственного капитала.

Проценты за пользование долгосрочными займами уменьшают налогооблагаемую базу при расчете налога на прибыль. Но это нельзя ставить в зависимость от способов привлечения капитала для ведения экономической деятельности посредством использования собственного, заемного капитала, эмиссии ценных бумаг, увеличения уставного капитала и т.п.

Концепция трансформации макро- и микроэкономических показателей в оценке инвестиционного потенциала отражена на рисунке 3

Результативные значения показателей оценки качества позволяют контролировать их тенденцию и своевременно принимать меры по нейтрализации угроз возникновения инвестиционного риска. О предпосылках его возникновения будут свидетельствовать дисбалансы в соотношениях величин собственных и заемных источников.

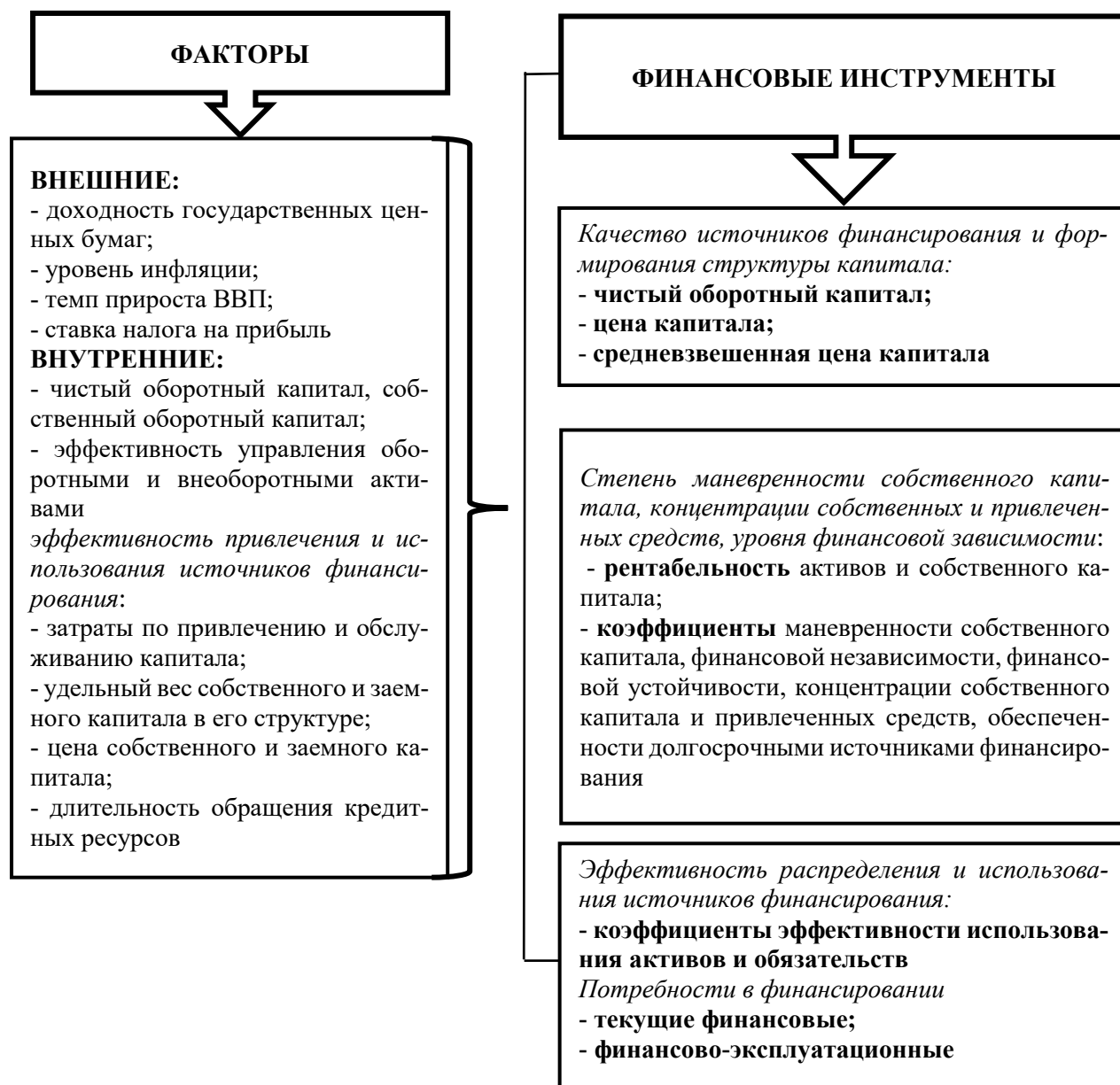
Оптимизация решений по привлечению капитала – это процесс исследования множества факторов, воздействующих на ожидаемые результаты деятельности. В качестве критериев оптимизации может выступать прирост обобщающих показателей рентабельности собственного или заемного капитала [1].

По результативным значениям систематизированных коэффициентов степени маневренности собственного капитала, концентрации собственных и привлеченных средств, уровня финансовой зависимости можно определить уровень финансовой зависимости хозяйствующего субъекта от внешних источников финансирования. Важно контролировать баланс собственных и привлеченных средств, а также их доходность.

Хозяйствующие субъекты со значительным удельным весом недвижимого имущества должны иметь соответствующую долю собственных источников финансирования. Это необходимо для того, чтобы объем долгосрочного финансирования перекрывал долгосрочные активы. Источником пополнения долгосрочных активов являются собственные или долгосрочные заемные средства предприятия. Преимущественную долю должны занимать собственные средства с позиций финансовой безопасности [9].

Значимость критерия оценки эффективности распределения и использования источников финансирования сводится к обобщающему выводу потребности того или иного ресурса хозяйствующего субъекта в финансировании. Поэтому система показателей по данному критерию должна быть сформирована по принципу:

эффективность использования $\longleftrightarrow$ потребность в финансировании.



Источник: составлено авторами.

Рисунок 3 – Взаимосвязь между критериями оценки структуры капитала и финансово-экономическими факторами, на нее воздействующими

Он предполагает оценку оборачиваемости заемных средств (иными словами, их окупаемость по затратным статьям и полученному доходу) и длительность обращения кредитных ресурсов. Скорость оборота капитала во многом определяет состояние структуры источников финансирования. Предприятие, у которого скорость оборота средств выше, может иметь большую долю заемных источников в совокупных пассивах без угрозы для собственной платежеспособности и без увеличения риска для кредиторов. Предприятию с высокой оборачиваемостью капитала легче обеспечить приток денежных средств и, следовательно, рассчитаться по своим обязательствам. Поэтому такие хозяйствующие субъекты более привлекательны для кредиторов.

Что касается формирования финансовых инструментов контроля над инвестиционными рисками, то необходимо учитывать, что они могут аккумулировать упущенную выгоду,

снижение доходности и прямые потери. Риск упущенной выгоды связан с финансовым ущербом в результате неосуществления какого-либо мероприятия [11]. Планируемые инвестиции могут стать менее эффективными в результате изменившейся ситуации на рынке. В ходе осуществления вложений может оказаться, что изменившиеся обстоятельства создали другие варианты распределения доходов. И инвестор уже никак не может повлиять на уровень своих конечных выгод. В ходе осуществления проекта также возможен риск прямых финансовых потерь, причинами возникновения которого могут быть как внешнее, так и внутреннее воздействие: снижение спроса на производимую продукцию, неэффективный менеджмент соответственно. Риск прямых финансовых потерь может возникнуть при неправильном выборе инструмента инвестирования; при осуществлении операций на рынке биржевых и внебиржевых сделок, при полной (или частичной) потере собственного капитала инвестора.

Поэтому в целях недопущения инвестиционных рисков необходимо своевременное использование финансовых инструментов контроля над инвестиционным потенциалом и рисковыми составляющими, построенных по принципу - потребность в финансировании определяется в случае эффективного использования ресурсов.

Оценив состояние законодательного аспекта инвестиционного климата в России и Рязанской области, отмечены положительные тенденции. Однако при больших потенциальных возможностях ее инвестиционная привлекательность может быть намного выше, чем в настоящее время. Важным шагом в улучшении инвестиционного климата может стать эффективный контроль над инвестиционным потенциалом посредством финансовых инструментов.

Обоснованное привлечение заемного капитала и рациональное его размещение в финансировании текущей деятельности и на перспективу, формирование эффективной структуры капитала должны не только способствовать развитию деятельности организации и повышать ее конкурентоспособность, но и создавать условия повышения инвестиционного климата. Формирования такой модели можно достичь посредством изучения взаимозависимых макро- и микроэкономических явлений, воздействующих на финансовую политику хозяйствующего субъекта.

Список источников:

1. Гуров В.С., Чеглакова С.Г. Структура капитала – как индикатор управления финансовым риском // *Экономика и предпринимательство*. – 2015. – №8-1 (61). – С. 460-464.
2. Наумова Т. Инвестиционный климат. Теория и практика инвестиционного успеха // *Прямые инвестиции*. – 2011. – №8. – С. 80-83.
3. Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации // *Агентство стратегических инициатив*. – URL: <https://asi.ru/investclimate/rating/> (дата обращения: 21.09.2020).
4. Официальный сайт Правительства Рязанской области. – URL: <https://www.ryazangov.ru> (дата обращения: 21.09.2020).
5. Стратегия социально-экономического развития Рязанской области до 2030 г. // *Министерство промышленности и экономического развития Рязанской области. Официальный сайт*. – URL: <https://mineconom.ryazangov.ru/direction/economy/strategy-2030/> (дата обращения: 18.10.2020).
6. Едронова В.Н., Маслакова Д.О. Финансовые составляющие инвестиционного процесса в регионах: сущность и оценка // *Финансы и кредит*. – 2018. – Т. 24. – №4. – С. 860-876.
7. Рязанская область в 2018 году, статистический ежегодник. 2019: стат. сб. 2 т., 2 т. / *Рязаньстат*. – Рязань, 2019. – 228 с.
8. Parushina N.V., Lozovoy M.V., Lytneva N.A., Shaporova O.A., Bobrova E.A. State support for agribusiness and organization of control over spending // *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science conference proceedings*. Krasnoyarsk Science and Technology City Hall of the Russian Union of Scientific and Engineering Associations, 2020. – С. 32021.
9. Kyshtymova E., Lytneva N., Parushina N., Polyatin A., Kidanova N. Methods of analysis of the financial results of economic activity, their impact on the capital and the stability of the company // *Proceedings of the 33rd International Business Information Management Association Conference, IBIMA 2019: Education Excellence and Innovation Management through Vision 2020*, 2019. – С. 5991-6002.
10. Легоева Д.О. Об экономическом содержании финансовой структуры капитала компании // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*. – 2008. – Том 6. – №4-2. – С. 201-205.
11. Cheglakova S.G. (2018). Accounting and analytical support as a risk management tool in the economic activity of a firm // *Espacios*. – 2018. – Т. 39. – №44. – С. 32.

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ МАТЕРИАЛОВ

1. Редакция журнала «Экономическая среда» принимает к рассмотрению только материалы, поступившие по электронной почте. Материалы для публикации рекомендуются отправлять по адресу: economicsreda@mail.ru. Редакция в обязательном порядке осуществляет рецензирование, необходимое научное и стилистическое редактирование всех материалов, принятых к публикации.

2. Редакция принимает к рассмотрению статьи и материалы, отражающие научные взгляды, результаты и достижения фундаментальных и теоретико-прикладных исследований в области экономики. Материалы по другим отраслям знаний к рассмотрению не принимаются.

3. Каждая научная статья должна иметь две рецензии специалистов соответствующего научного профиля (доктора или кандидата наук). Кроме того, для публикации статей аспирантов, соискателей ученой степени кандидата наук должна быть представлена рекомендация научного руководителя.

4. Редакция направляет статью на рецензирование члену редакционного совета, курирующему соответствующее направление / научную дисциплину. Привлечение внешних рецензентов возможно в следующих случаях: отсутствует член редсовета, курирующий определенное направление (научную дисциплину); член редакционного совета не имеет возможности подготовить рецензию; редакционный совет не соглашается с мнением, высказанным в рецензии члена редсовета; поступает статья от члена редакционного совета.

5. В качестве рецензентов рукописей статей, поступающих для публикации, привлекаются известные специалисты в данной предметной области, имеющие в течение последних пяти лет публикации в рецензируемых источниках по рассматриваемой тематике. К рецензированию рукописей статей научных работников привлекаются специалисты с соответствующей или более высокой ученой степенью.

6. Рецензент должен рассмотреть направленную статью в течение 2-х недель с момента получения и направить в редакцию (по e-mail, почтой РФ) мотивированный отказ от рецензирования или рецензию.

7. После получения рецензий на очередном заседании редакционной коллегии рассматривается вопрос о поступивших статьях и принимается окончательное решение на основе оценки рецензии об опубликовании или отказе в опубликовании статей. На основе принятого решения авторам направляется письмо (по e-mail, почтой РФ) от имени ответственного редактора журнала. В письме дается общая оценка статьи, если статья может быть опубликована после доработки / с учетом замечаний – даются рекомендации по доработке / снятию замечаний, если статья не принимается к опубликованию – указываются причины такого решения.

8. Рецензии хранятся в редакции в течение 5 лет. При поступлении запроса в Министерство науки и высшего образования Российской Федерации могут быть предоставлены копии рецензий. По запросам авторов рукописей и экспертных советов ВАК редакция предоставляет соответствующие рецензии по статье без указания Ф.И.О. рецензентов.

9. Статья, возвращенная автором в редакцию после устранения замечаний, направляется для повторного рецензирования тому же члену редакционной коллегии, который осуществлял первичное рецензирование данной статьи.

Требования к статьям:

1. Статья должна носить аналитический, а не описательный характер, автор должен четко сформулировать круг рассматриваемых вопросов (проблем), их актуальность, цели исследования и результаты (выводы, рекомендации). Позиция автора должна быть аргументирована и логически выдержана.

2. К рассмотрению принимаются статьи объемом не менее 0,25 и не более 1 печатного листа (10 000-40 000 знаков).

3. Обязательным элементом является список литературы. Он приводится в конце рукописи в алфавитном порядке по фамилиям авторов в соответствии с принятыми стандартами библиографического описания (ГОСТ Р 7.0.5-2008).

4. В статье рекомендуется привести ссылки на литературные источники и приведенные в ней статистические данные. Ссылки следует оформлять в соответствии с ГОСТ Р 7.0.5-2008 «Библиографическая ссылка. Общие требования и правила оформления» (в квадратных скобках указывается номер источника в списке литературы).

5. Количество авторов (соавторов) статьи – не более 3 человек. В одном номере публикуется не более 2 статей одного автора (соавтора). Статьи аспирантов должны сопровождаться рекомендацией (отзывом) за подписью научного руководителя или заведующего кафедрой.

6. Представляя текст работы для публикации в журнале, авторы гарантируют правильность указания всех приведенных сведений, оригинальность присланных материалов, отсутствие плагиата и других форм неправомерного заимствования в рукописи произведения, надлежащее оформление всех заимствований. Авторы публикуемых материалов несут ответственность за подбор и точность приведенных фактов, цитат, статистических данных и прочих сведений. Авторы дают согласие на обработку редакцией своих персональных данных, в соответствии с требованиями Федерального закона от 27.07.2006 №152-ФЗ «О персональных данных» и размещение полного текста статьи в сети Интернет на официальных сайтах журнала «Экономическая среда» (http://orelgiel.ru/public/economicheskaya_sreda), Научной электронной библиотеки (www.elibrary.ru), а также в российских и иностранных научных базах данных и электронных библиотеках (ст. 1286 и 1238 Гражданского Кодекса Российской Федерации).

7. Направление материалов в редакцию для публикации означает согласие автора с данными требованиями.

Материалы, не соответствующие требованиям, не рассматриваются!

Редакция оставляет за собой право отклонять присланные работы, если они не соответствуют профилю журнала, редакционным требованиям, нормам научной этики, либо нарушают законодательство РФ.

Редакция не гарантирует каких-либо сроков опубликования статей, получивших положительную рецензию. В среднем между прохождением статьи через технический контроль и публикацией при положительном решении редколлегии проходит 1-3 месяцев.

При публикации материалов приоритет отдается подписчикам журнала.

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ
ДЕПАРТАМЕНТ ОБРАЗОВАНИЯ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ
УПРАВЛЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
И ВОСПИТАТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ
ФГБОУ ВО «ОРЛОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ЭКОНОМИКИ И ТОРГОВЛИ»**

приглашают научных и научно-педагогических работников общего и профессионального образования принять участие в научно-практической конференции:



**«ОБРАЗОВАНИЕ И НАУКА БЕЗ ГРАНИЦ:
АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ
И ПРИКЛАДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ»**

Цели и задачи конференции:

- публичное обсуждение результатов экспериментальной или теоретической деятельности, направленной на получение новых знаний об основных закономерностях строения, функционирования и развития человека, общества, окружающей среды;
- развитие и популяризация новейших достижений науки и техники;
- обмен актуальной научно-технической информацией, укрепление деловых контактов между российскими и зарубежными учеными, специалистами и руководителями предприятий различных отраслей экономики.

Место проведения:

302028, РФ, г. Орел, ул. Октябрьская, 12.

ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»

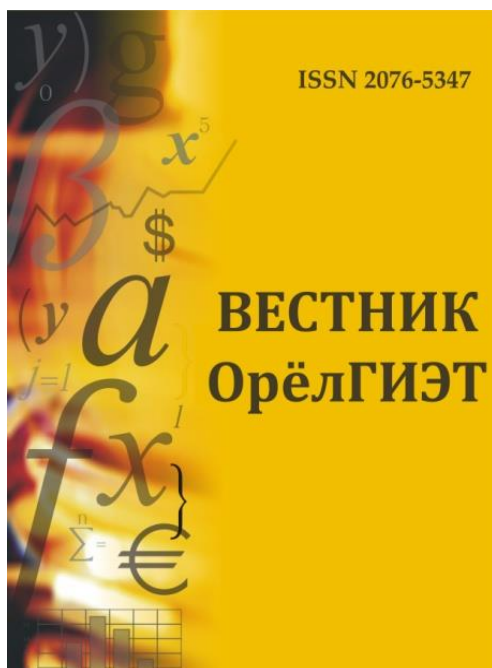
Сайт: www.orelgiet.ru

E-mail: ogiet-konferenciya@yandex.ru

Дополнительную информацию можно получить по телефону:

+7 (480)225-50-43 (Сотникова Елена Анатольевна)

Материалы конференции будут опубликованы в сборниках серии «Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования» (ISSN 2500-249X), электронная версия которых размещается в открытом доступе на сайте университета, а также индексируется в базе данных РИНЦ (eLIBRARY.RU).



Журнал «Вестник ОрёлГИЭТ» печатается с 2007 г. и является регулярным научным изданием, выпускаемым с целью развития научно-исследовательской деятельности, поддержки научных школ и подготовки кадров высшей квалификации. Периодичность издания – 1 раз в квартал.

В журнале публикуются результаты исследований по экономической теории, экономике и управлению народным хозяйством, бухгалтерскому учету, статистике, товароведению пищевых продуктов и технологии продуктов общественного питания.

«Вестник ОрёлГИЭТ» адресован научным работникам, профессорско-преподавательскому составу учебных заведений, аспирантам и

студентам, которые интересуются новейшими результатами фундаментальных и прикладных исследований по различным направлениям науки.

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).

Свидетельство о регистрации: ПИ № ФС 77-67656 от 10 ноября 2016 г.

Учредитель (издатель): ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли».

Журнал входит в «Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук» (Перечень ВАК).

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ).

Подписка на журнал осуществляется во всех отделениях связи по объединенному каталогу «Пресса России» (индекс E**36888**).

Перед публикацией все присланные материалы подлежат обязательному рецензированию. Копии рецензии или мотивированного отказа направляются авторам (без указания сведений о рецензенте). Рецензии хранятся в редакции журнала в течение 5 лет и могут быть предоставлены в Министерство образования и науки Российской Федерации при поступлении в редакцию соответствующего запроса.

Адрес редакции: 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, 12, каб.309

Телефон: (4862) 255-037; (910)300-77-56

E-mail: rio-ogiet@mail.ru

Сайт: http://orelgiet.ru/public/redakcionno_izdatelskiy_otdel

ECONOMIC ENVIRONMENT

№ 3 (33) 2020

Quarterly scientific and practical journal has been published since 2012

Postal subscription is carried out at all Postal Telegraph Offices according to the union catalog «Pressa Rossiji» («Russian Press») code E29460

The journal is registered by the Federal Service for Supervision of Communications, Information Technology, and Mass Media (Roskomnadzor).

Registration License: ПИ № ФС 77-67657 от 10 November, 2016.

Founder (Publisher):

Orel State University of Economics and Trade
12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation

The journal publishes the results of scientific research on economic theory, management of national economy, accounting, statistics, commodity study and technology of public catering. The journal is addressed to researchers, lecturers, post-graduate students and students who are interested in the newest results of fundamental and applied researches in different scientific branches.

Before publication all the materials are necessarily reviewed. Copies of the review or motivated refusal are sent to the authors (without any information about the reviewer). The reviews are placed in custody in the Editorial Office for 5 years and may be put at the disposal of the Ministry of science and higher education on demand.

When reprinting materials, a reference to the publication is required

Editorial Office of «Economic environment»:
12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028,
Russian Federation
Telephone: +7 (4862) 255037;
e-mail: economicsreda@mail.ru

Passed for printing 12.11.2020.
Date of publication 17.11.2020.
Order № 39. Format 60x84½
Volume 14 printed sheets.
Circulation 1000 cop.

© OrelSUET, 2020

Free price.

Printed at the poligraphic base of OrelSUET
12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation

Editorial board

Editor-in-Chief:

Parushina N.V. Doctor of Economic Sciences, Professor
Orel State University of Economics and Trade

Editorial board:

Agarkova L.V. Doctor of Economic Sciences, Professor
Stavropol State Agrarian University

Bogataya I.N. Doctor of Economic Sciences, Professor
Rostov State University of Economics

Vorobyova E.I. Doctor of Economic Sciences, Professor
V.I. Vernadsky Crimean Federal University

Glotsko A.V. Doctor of Economic Sciences, Associate Professor
Gorno-Altai State University

Zenkina I.V. Doctor of Economic Sciences, Associate Professor
Financial University under the Government of the Russian Federation

Karlina E.P. Doctor of Economic Sciences, Professor
Astrakhan State Technical University

Kuznetsova A.R. Doctor of Economic Sciences, Associate Professor
Institute of strategic studies of the Republic of Bashkortostan

Lazarenko A.L. Doctor of Economic Sciences, Professor
Orel State University of Economics and Trade

Lochan S.A. Doctor of Economic Sciences, Professor
Plekhanov Russian University of Economics

Lytneva N.A. Doctor of Economic Sciences, Professor
Orel State University of Economics and Trade

Nizhegorodtsev R.M. Doctor of Economic Sciences, Professor
V.A. Trapeznikov Institute of Control Sciences of Russian Academy of Sciences

Plaskova N.S. Doctor of Economic Sciences, Professor
Plekhanov Russian University of Economics

Pronyaeva L.I. Doctor of Economic Sciences, Professor
Central Russian Institute of Management, Branch of The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration

Rudakova O.V. Doctor of Economic Sciences, Professor
Central Russian Institute of Management, Branch of The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration

Simchenko N.A. Doctor of Economic Sciences, Professor
V.I. Vernadsky Crimean Federal University

Sirotkina N.V. Doctor of Economic Sciences, Professor
Voronezh State Technical University

Tsohla S.Yu. Doctor of Economic Sciences, Professor
V.I. Vernadsky Crimean Federal University

Cheglakova S.G. Doctor of Economic Sciences, Professor
Ryazan State Radio Engineering University

Chekulina T.A. Doctor of Economic Sciences, Associate Professor
Orel State University of Economics and Trade

Shmanev S.V. Doctor of Economic Sciences, Professor
Financial University under the Government of the Russian Federation

Yurzinova I.L. Doctor of Economic Sciences, Professor
Financial University under the Government of the Russian Federation

Managing editor:

Zhuchkov A.A. Candidate of Engineering Sciences, Associate Professor
Orel State University of Economics and Trade

Technical Editor:

Lisichkina N.V. Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Orel State University of Economics and Trade

Copy Editor:

Zaitseva N.N. Senior Lecturer
Orel State University of Economics and Trade

Translation:

Lepeshkina G.G. Senior Lecturer
Orel State University of Economics and Trade

TABLE OF CONTENTS

ECONOMICS

Marchenkova L.M. Consumer market of goods and services and its role under modern conditions	4
Simchenko N.A., Nagornyi S.V. Economy of joint consumption and digital society development: conceptual discourse	10

INNOVATION MANAGEMENT

Vilenskaya E.V., Sergeeva I.I. Smart-solution in the sphere of housing and communal services to provide security and comfortable living	17
Savina A.G., Malyavkina L.I., Savin D.A. Competitive advantages and the problems of introduction of domestic information managements systems of project activity	26

ECONOMY, ORGANIZATION AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES, BRANCHES AND COMPLEXES

Bukreev I.A. Formation and development of competitive advantages of tourist -recreational branch of region the Big Yalta	34
Trunova T.A. Organizational and methodological aspects of contract system in public procurement management	43
Tsohla S.Yu., Karlov L.S. Interindustry cooperation and interaction in the development of rural tourism	50

ECONOMIC SECURITY

Podkolzina I.M. Challenges and economic security threats of the Russian Federation under conditions of the pandemic	56
---	----

FINANCE, VALUATION ACTIVITY AND INSURANCE

Agarkova L.V., Agarkov V.V. Financial stability management of the insurance company	62
Glotova I.I., Tomilina E.P., Maksimova E.V. Insurance market of Russia under modern conditions	70
Parushina N.V., Lozovoy M.V., Demeshkevich A.A., Kolosinskaya A.S. Internal audit as the way to increase efficiency and quality of organizations' finance	78
Uglitskikh O.N., Klishina Yu.E. Green bonds: Russian and international experience	85

ECONOMIC ANALYSIS

Klishina Yu.E., Uglitskikh O.N. Consequences estimation of introduction of the special-purpose capital in the activity practice of Russian noncommercial organizations	91
Lytneva N.A., Klychkova Yu.N. Financial analysis for operation of business	99
Cheglakova S.G., Skripkina O.V. Financial instruments for investment climate assessment	107

AUTHORS GUIDELINES	114
---------------------------	-----

AUTHORS GUIDELINES

Editorial board reviews, carries out necessary scientific and stylistic editing of all the materials published in the journal by all means. Reviewing and editing of manuscripts (scientific, stylistic, technical) is carried out by the editorial council according to requirements of Higher Attestation Commission of Russian Federation to scientific literature publication. The editorial board has the right to decline the work out of line with the requirements to the publication. Editorial is not obliged to explain the authors nontechnical reasons for articles rejection. Highly skilled experts co-operate with the journal and their opinion is defining.

Editorial board does not guarantee any publication terms of articles having positive review. On the average, it takes 1-3 month to pass through the technical control and to get positive decision of the editorial board.

The Orel State University of Economy and Trade and editorial board of «Economic environment» invites lecturers, practical workers, post-graduate students and students to cooperate. The journal subscribers will have priority at publication.

THE REVIEWING PROCEDURE OF SCIENTIFIC ARTICLES

1. Editorial Board of «Economic environment» reviews only the materials sent by e-mail. Materials for publication should be sent to: economicsreda@mail.ru. The articles are reviewed, and all necessary scientific and stylistic editing of the materials published in OrelSUET magazines is done by the Editorial Board according to the requirements of High Attestation Commission of Russian Federation

2. Materials and articles should correspond scientific views, results and achievements of fundamental and theoretical-applied researches in the sphere of economic science. Materials out of line with the themes of the subject areas are not considered.

3. Each article must have a review of a specialist (Doctor of Science, Professor). The articles of post-graduate students and applicants for scientific degree must also have a recommendation for publication written by the scientific supervisor.

4. The Chief Editor sends the article to the member of the Editorial Board in charge of the topic. If the member in charge is absent or is the author of the article, the material is sent to external reviewers.

5. The external reviewers can be well-known specialists in the sphere who have had published articles for the last 5 years in the reviewed journals. They should have the same or higher scientific degree.

6. The reviewer must send a review or motivated refusal within 2 weeks since the date of getting the material by post of Russian Federation or email.

7. All the articles having a review of Editorial Board are discussed at the regular meeting and a decision on publication is made. The author is sent a letter concerning the decision (by post or e-mail).

8. The reviews are placed in custody in the Editorial Office for 5 years and its copies may be put at the disposal of the Ministry of Science and higher Education on demand. Editorial Staff puts corresponding reviews of the articles at the disposal of authors and Councils of Experts of High Attestation Commission on demand without the name of the reviewer.

9. The article submitted to the Editor for the second time after correction is reviewed again.

10. External reviewing is possible if:

- The member of the Editorial Board in charge of the topic is absent;
- The member is not able to make a review;
- The Editorial Board does not agree with the opinion of the member of the Board;
- The member of the Board is the author of the article.

There should be a decision of the meeting of the Editorial Board to ask a scientist in the corresponding field of science to review the material. He is sent a letter with the request for reviewing, the article and recommended review form.

General Review of the Article

The review should highlight the following issues:

- Urgency and correspondence to the themes of the journal;
- Scientific level and novelty of the results submitted for publication and their practical importance;
- Advantages and disadvantages of the content and style;
- Concrete recommendations to improve the article;
- Possibility/impossibility of publication of the reviewed article in the journal.