



ЭКОНОМИКА. УПРАВЛЕНИЕ. ФИНАНСЫ.

Журнал

АВТОРИТЕТНЫЕ МНЕНИЯ. ДОСТОЙНЫЕ РЕШЕНИЯ.
НАУЧНЫЙ ПОДХОД

3/2021

№3 2021

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи,
информационных технологий и массовых коммуникаций 18 декабря 2015г.
Свидетельство о регистрации средства массовой информации ЭЛ № ФС 77 – 64116
ISSN 2500-2309

Главный редактор

Володин Р.С., к.э.н., доцент

Редакционный совет

Mariana Cernicova-Buca, Assoc. prof. (Politehnica University of Timisoara, Romania)
Абдыров Т. Ш. д.э.н., профессор (Бишкекская Финансово - Экономическая Академия,
Кыргызская Республика)
Анопченко Т. Ю., д.э.н., профессор (Смоленский государственный университет,
Россия)
Лысоченко А.А., д.э.н., профессор (Южный федеральный университет, Россия)
Мурзин А. Д., к.э.н., доцент (Южный федеральный университет, Россия)
Мошкин И. В., к.э.н., доцент (Южный федеральный университет, Россия)
Мохов А. В., директор (АНО «Черноморский информационно-аналитический центр»,
Россия)

Адрес редакции

344091, Россия, Ростовская область, г.Ростов-на-
Дону, ул. Малиновского, 3, оф. 15

Телефон

8 (918) 543-32-05

E-mail

info@portal-u.ru

Сайт

www.portal-u.ru

"Журнал "У". Экономика. Управление. Финансы." – это рецензируемое научное издание, посвященное исследованию проблем в области экономики и менеджмента. К публикации принимаются результаты научных исследований, доклады конференций, обзор деловой и научной литературы, рецензии, экспертные оценки и другие материалы, отвечающие требованиям журнала. К сотрудничеству приглашаются ученые, аспиранты, магистранты, студенты, общественные деятели, политики, экономисты России, стран СНГ и дальнего зарубежья.

Рукописи статей в обязательном порядке оформляются в соответствии с требованиями для авторов, установленными редакцией. Статьи, оформленные не по правилам, редакцией не рассматриваются.

СОДЕРЖАНИЕ

Исследования в экономике и менеджменте	
Проблемы управления социально-экономическим развитием муниципального образования города Ростова-на-Дону Юлия Сергеевна Бурхан	6
Тарифное регулирование регулирования как фактор развития государственно-частного (муниципально-частного) партнёрства в сферах водоснабжения и водоотведения Галина Владимировна Плохотникова, Сергей Владимирович Рыбкин	12
Государственная поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей создает потенциал их экономического роста Алексей Васильевич Миненко	20
Экономико-управленческая практика	
Оценка факторов, влияющих на ликвидность предприятий малого и среднего бизнеса в РФ Николай Евгеньевич Низовских	28
Пути снижения финансовых рисков коммерческих банков в современных условиях на примере АО «Тинькофф банк» Ольга Олеговна Васильева, Марина Владиславовна Тагункова, Юлия Николаевна Маракулина	34
Основные методики факторного анализа рентабельности фирмы Розалия Радмировна Шарафуллина, Рудания Фанилевна Рамазанова	47
Факторы выбора внешнего рынка для ведения бизнеса Гузель Ришатовна Вазигатова	55
Первые шаги	
Ипотечное банковское кредитование в Российской Федерации Георгий Владиславович Мальцев	62
Лидерство в управлении: понятие, роль и значение в современных организациях Полина Васильевна Фурсова	71
Организация и управление внешнеэкономической деятельностью коммерческого предприятия Гузель Риштовна Вазигатова	76

CONTENTS

Research Works in Economics and Management	
Problems of the Management System of Socio-Economic Development of the Municipal Formation of the City of Rostov-on-Don Yuliya Burhan	6
Tariff Regulation of Regulation as a Factor in the Development of Public-private (municipal-private) Partnerships in the Areas of Water Supply and Sanitation Galina Plohotnikova, Sergey Rybkin	12
State Support for Agricultural Producers Creates the Potential of Their Economic Growth Alexey Minenko	20
Practice-Oriented Papers in Economics and Management	
Assessment of Factors Affecting the Liquidity of Small and Medium-Sized Business in The Russian Federation Nikolay Nizovskikh	28
Ways to Reduce Financial Risks of Commercial Banks in Modern Conditions on the Example of JSC "Tinkoff Bank" Olga Vasilieva, Marina Tagunkova, Yulia Marakulina	34
Main Methods of Factor Analysis of the Company's Profitability Rozaliya Sharafullina, Rudaniya Ramazanova	47
Factors of Choosing an External Market for Doing Business Guzel Vazigatova	55
Young Researchers' Papers	
Mortgage Bank Lending in the Russian Federation Georgy Maltcev	62
Leadership in Management: The Concept, Role and Significance in Modern Organizations Polina Fursova	71
Organization and Management of Foreign Economic Activity of a Commercial Enterprise Guzel Rishatovna Vazigatova	76

Исследования в экономике и менеджменте

Бурхан Юлия Сергеевна
магистрант 2 курса
направления 38.04.02 Менеджмент Факультет управления,
Южный федеральный университет
burhan_1996@mail.ru

**Проблемы управления социально-экономическим развитием
муниципального образования города Ростова-на-Дону**

Исследование направлено на оценку существующей системы управления муниципальным образованием – г. Ростов-на-Дону. Выявлены основные проблемы менеджмента, которые можно рассматривать как перспективные точки роста и развития объекта исследования.

Ключевые слова: система управления, развитие города, стратегическое планирование

Burhan Yuliya
2nd year Master 's student
of the direction 38.04.02 Management
Faculty of Management,
Southern Federal University
burhan_1996@mail.ru

**Problems of the Management System of Socio-Economic Development
of the Municipal Formation of the City of Rostov-on-Don**

The study is aimed at evaluating the existing system of municipal education management – the city of Rostov-on-Don. The main problems of management are identified, which can be considered as promising points of growth and development of the object of research.

Keywords: management system, city development, strategic planning

Стратегия развития города, представляющего собой совокупность городских территорий, представляет собой систему мероприятий, которые позволяют реализовывать долгосрочные задачи развития всего государства.

Необходимость реализации эффективной системы планирования развития городских территорий связана с тем, что город, как объект управления, представляет собой сложную систему, характеризующуюся множественностью связей, а также важностью социальной значимости для развития общества. Ведь он является основой для осуществления экономической, экологической, социальной деятельности человека и является определённым гарантом создания материальной базы для устойчивого развития общества. При этом специфика национального развития, характеризующаяся переходом от плановой экономики к рыночной, привела к определённой трансформации инструментов и механизмов управления в том числе в системе городского хозяйства, появления их новых, либо гибридных форм.

Под управлением городскими территориями, как правило, понимают непрерывный процесс, направленный на эффективное использование территориальных ресурсов с целью обеспечения устойчивого развития города как целостной системы.

При решении вопросов, которые связаны с управлением городскими территориями, местное самоуправление ставит перед собой ряд таких задач как выбор наиболее подходящих и передовых методов управления городскими территориями, обработка социально-экономической информации и статистических данных, определение роли земельных ресурсов в формировании городского бюджета, грамотное применение нормативно-правовой базы, а также должно представлять полное овладение вопросами развития городских территорий в целом.

Современная система управления городскими территориями включает в себя такие вопросы как правовые основы формирования городских территорий, проверка имущественных прав городских земель и объектов

недвижимости, а также наличие полномочий органов государственной власти и местного самоуправления в области управления городскими территориями.

Если рассматривать систему управления муниципальной территорией г. Ростова-на-Дону, можно выделить ряд существующих, но вполне решаемых проблем.

В настоящее время наблюдается активная застройка зон, ранее относившихся к промышленным. Помимо этого, происходит освоение и части земель сельскохозяйственного назначения, перешедших в коттеджную застройку. И в этой связи актуализируется необходимость пересмотра традиционного подхода к делению города на так называемую жилую застройку и зоны промышленного назначения. Указанное потенцирует необходимость пересмотра действующего законодательства под актуальные процессы освоения городских территорий. Также, требуется пересмотр и разработка адекватных классификаций городских территорий. Не в последнюю очередь связано это с тем, что происходит активный перенос производства за черту города, что связано со снижением уровня негативного воздействия с точки зрения экологии на городские территории.

Одним из качественных показателей уровня жизни населения является уровень обеспечения жилищно-коммунальными услугами, которые включает в себя жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ). Город стал основным местом обитания людей. В Ростовской области в городах и поселках городского типа проживает 73% населения страны. Человек в современном городе должен быть обеспечен жильем, водой, канализацией, теплом, городским транспортом и т. д.

Основными проблемами в данной области являются устаревшие технологии ЖКХ и постоянная необходимость его модернизации, поиск эффективных информационных методов управления, а также необходимость

повышения качества и конкурентоспособности жилищно-коммунальных услуг.

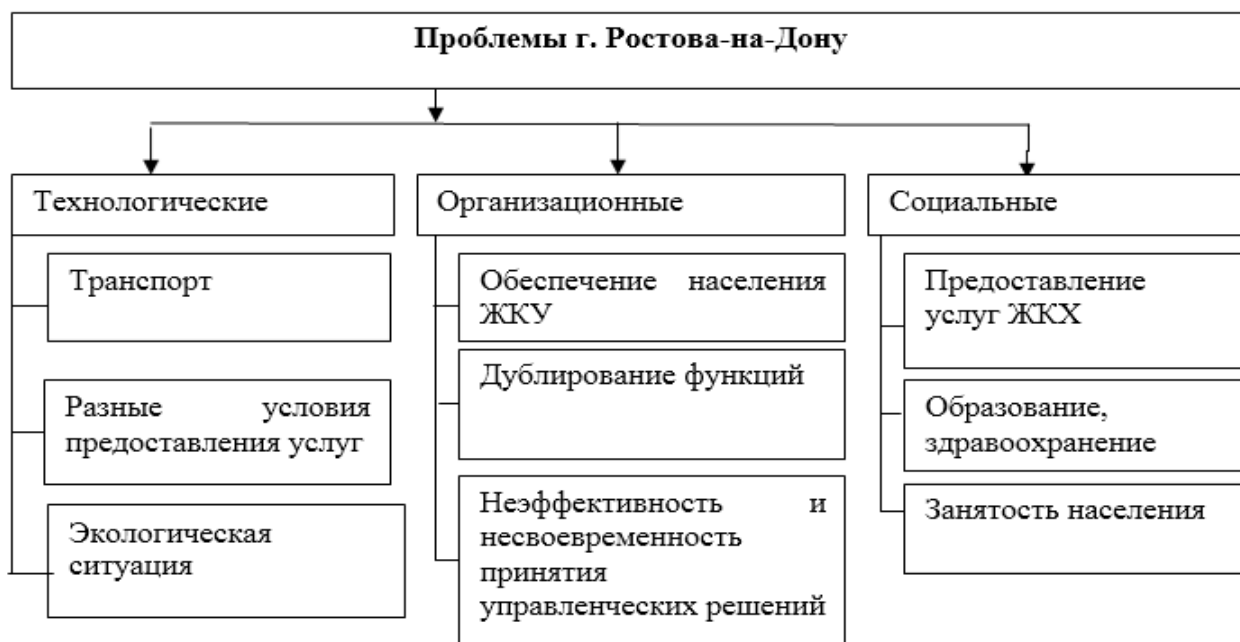


Рисунок 1 – Проблемы г. Ростова-на-Дону [4]

С каждым годом в г. Ростове-на-Дону все более остро становится вопрос о ненадлежащем состоянии общественного транспорта. Основной проблемой в данной сфере является высокий уровень износа транспорта, а также неаккуратность и халатность сотрудников, в частности, водителей транспортных средств. К сожалению, половина изношенного подвижного состава в общей совокупности является нормой для российских городов. Метода решения данной проблемы органы самоуправления пока не видят, финансирования недостаточно, а повышение платы за проезд приводит лишь к еще большим жалобам пассажиров. Решение данной проблемы кроется в высших органах государственной власти страны.

Немало проблем и вопросов г. Ростова-на-Дону порождают трудовые отношения и процесс обеспечения занятости населения. При этом важную

роль осуществляют органы местного самоуправления, участвующие в разрешении вопросов, касающихся занятости населения и в целом трудовых отношений. И здесь можно выделить следующий спектр решаемых задач:

- создание и обеспечение системы механизмов, которые будут осуществлять контроль трудовых отношений и вопросов занятости;
- создание системы информационной поддержки для населения г. Ростова-на-Дону, которое находится в поисках работы;
- создание специальных временных рабочих мест и вакансий для безработных групп населения города;
- создание системы поддержки начинающих предпринимателей;
- психологическая поддержка населения города;
- другие.

Здравоохранение населения является важной статьей в управлении органов самоуправления. Качество данных услуг должно предоставляться на должном высоком уровне в соответствии со стандартами. Муниципальное управление г. Ростова-на-Дону постоянно решает вопросы с доступностью услуг здравоохранения, уровнем их качества. Данная сфера включает в себя огромное количество целей и задач.

Социальная защита и поддержка населения города направлена на уязвимые группы граждан, которые находятся в зоне крайнего социального неблагополучия. В целях решения данной проблемы в г. Ростове-на-Дону создаются специальные учреждения, которые осуществляют адресную помощь данной категории граждан.

Немаловажную часть отводит местное самоуправление и на поддержку государственной системы образования. Органы самоуправления призваны обеспечить условия для развития и реализации государственных образовательных программ и стандартов. Также решать вопросы с общедоступностью образования.

Таким образом, круг вопросов и проблем социальной сферы достаточно широк и требует соответствующих компетенций от органов управления. Последовательная, рациональная и эффективная политика в данной сфере является необходимым элементом в управлении и развитии города.

Список источников и литературы

1. Гиенко Д.Г. Система управления земельными ресурсами. Описание проблем и вариантов их решения // Интерэкспо Гео-Сибирь. – № 3. – 2012. – С. 104-108
2. Завьялов А.А. Управление имуществом в муниципальных образованиях. – М: ВШПП, 2013. – С.42-45
3. Кириллов Л.Г. Менеджмент для городского хозяйства как политическая стратегия управления муниципальным образованием // ЧиновникЪ.шара.ru. – №6. – 2011 – С. 34-35
4. Проблемы законодательного обеспечения деятельности по государственному жилищному надзору, муниципальному жилищному контролю, общественному контролю в сфере жилищно-коммунального хозяйства и пути их решения // Муниципальное право. – № 4. – 2014. – С.34-38
5. Стратегия социально-экономического развития города Ростова-на-Дону на период до 2035 года. Решение № 603 от 21.12.2018 Ростовской-на-Дону городской Думы шестого созыва.

Выходные данные статьи:

Бурхан Ю. С. Проблемы управления социально-экономическим развитием муниципального образования города Ростова-на-Дону // Журнал «У». Экономика. Управление. Финансы., №3. 2021. URL: <https://portal-u.ru/index.php/journal/article/view/524>

Плохотникова Галина Владимировна
К. э. н., доцент,
Новочеркасский инженерно-мелиоративный институт
имени А. К. Кортунова – филиал ФГБОУ ВО
«Донской государственной аграрный университет»
г. Новочеркасск, Россия
g409zx@yandex.ru

Рыбкин Сергей Владимирович
магистрант,
Новочеркасский инженерно-мелиоративный институт
имени А. К. Кортунова – филиал ФГБОУ ВО
«Донской государственной аграрный университет»
г. Новочеркасск, Россия
RybkinSV2020@gmail.com

**Тарифное регулирование регулирования как фактор развития
государственно-частного (муниципально-частного) партнёрства в
сферах водоснабжения и водоотведения**

Одной из наиболее серьёзных проблем водного хозяйства в настоящее время является высокий уровень износа объектов гидротехнической инфраструктуры, провоцирующий загрязнение водоёмов продуктами техногенеза, потери воды при транспортировке потребителям и т. п. На решение обозначенной проблемы направлены авторские организационно-экономические и административно-правовые предложения в сфере государственно-частного и муниципально-частного партнёрства, реализация которых позволит снизить социо-эколого-экономический ущерб, возникающий вследствие деструктивной практики эксплуатации водоресурсного потенциала на микро- и мезоэкономическом уровнях.

Ключевые слова: регион, государственно-частное, муниципально-частное партнёрство, развитие, тариф, инвестиции, конкурентоспособность.

Plohotnikova Galina

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Novocherkassk Engineering and Reclamation Institute named after A.K. Kortunov
- branch of the FSBEU HE «Don State Agrarian University»
Novocherkassk, Russia
g409zx@yandex.ru

Rybkin Sergey

master student,
Novocherkassk Engineering and Reclamation Institute named after A.K. Kortunov
- branch of the FSBEU HE «Don State Agrarian University»
Novocherkassk, Russia
rybkinSV2020@gmail.com

Tariff Regulation of Regulation as a Factor in the Development of Public-private (municipal-private) Partnerships in the Areas of Water Supply and Sanitation

One of the most serious problems in the water sector at the present time is a high level of wear and tear of hydraulic infrastructure facilities, which provokes pollution of water bodies with products of technogenesis, water losses during transportation to consumers, etc. public-private and municipal-private partnerships, the implementation of which will reduce the socio-ecological and economic damage arising from the destructive practice of exploiting the water resource potential at the micro- and meso-economic levels.

Keywords: region, public-private, municipal-private partnership, development, tariff, investment, competitiveness.

На современном этапе в Российской Федерации наблюдается кризис водопользования, основными атрибутами которого, по мнению исследователей [2, 4], являются: перманентный рост эмиссии продуктов техногенеза в источники водных ресурсов, превосходящий их способность к естественной регенерации, что провоцирует снижение качества воды, сокращение биологического разнообразия в водоёмах, а также такие

негативные социально-экономические последствия, как рост экологически обусловленной заболеваемости граждан, увеличение расходов хозяйствующих субъектов на очистку воды и подготовку водных ресурсов для использования в производственном процессе, ухудшение инвестиционной привлекательности хозяйствующих субъектов, осуществляющих водохозяйственную деятельность. Подобная тенденция в настоящее время проявляется в природопользовании, в целом, и водопользовании Ростовской области, в частности [1, 5, 7]. Указанные обстоятельства аргументируют актуальность и своевременность научного поиска организационно-экономических и административно-правовых решений, позволяющих повысить социо-эколого-экономическую эффективность использования водных ресурсов в РФ. По нашему мнению, совершенствование механизма тарифного регулирования на водоснабжение и водоотведение в контексте реализации проектов государственно-частного и муниципально-частного партнёрства является одним из возможных инструментов интенсификации водопользования.

В силу действия положений федеральных законов [8, 9] и нормативно-правовых актов [6], организация бесперебойного водоснабжения домохозяйств водными ресурсами, соответствующими действующим санитарно-гигиеническим нормативом, относится к компетенции органов местного самоуправления муниципальных образований РФ. Однако, в силу ограниченных финансовых возможностей местных бюджетов, прямое финансирование реализации водохозяйственных проектов, связанных с модернизацией объектов водоподготовки и водоснабжения, находящихся на балансах муниципальных предприятий не представляется возможной. В связи с этим, целесообразным является разработка механизма софинансирования реализации подобных проектов за счёт денежных средств инвесторов. Рассмотрим основные полномочия РФ, субъектов РФ, муниципальных

образований в сфере государственно-частного и муниципально-частного партнёрства (таблица 1 [8, 9]).

Таблица 1 – Сравнительный анализ основных полномочий РФ, субъектов РФ, муниципальных образований в сфере государственно-частного и муниципально-частного партнёрства.

Установленные законом полномочия в сфере государственно-частного и муниципально-частного партнёрства		
Российская Федерация	Субъекты Российской Федерации	Муниципальные образования
<p>Разработка методик и расчётно-аналитического инструментария оценки эффективности реализации проекта ГЧП с участием РФ;</p> <p>Разработка процедур и методов контроля за соблюдением сторонами условий соглашения о ГЧП;</p> <p>Принятие решения о реализации проекта государственно-частного партнёрства, публичным партнером в котором является РФ;</p> <p>Организация межведомственного взаимодействия деятельности федеральных государственных органов власти в целях реализации соглашения о ГЧП;</p> <p>Мониторинг реализации соглашений, анализ наиболее эффективных практик ГЧП;</p> <p>Ведение государственного реестра соглашений о ГЧП</p>	<p>Разработка методик и расчётно-аналитического инструментария оценки эффективности реализации проекта ГЧП с участием субъекта РФ;</p> <p>Организация межведомственного взаимодействия деятельности государственных органов власти субъекта РФ в целях реализации соглашения о ГЧП</p> <p>осуществление мониторинга реализации соглашений;</p> <p>Мониторинг реализации соглашений с участием субъекта РФ, анализ наиболее эффективных практик ГЧП на региональном уровне;</p> <p>Ведение государственного реестра соглашений о ГЧП с участием субъекта РФ</p>	<p>Организация взаимодействия местного самоуправления при реализации проекта муниципально-частного партнёрства</p> <p>Мониторинга реализации соглашений о муниципально-частном партнёрстве;</p> <p>Ведение муниципального реестра соглашений о МЧП;</p> <p>Направление в уполномоченные органы данных мониторинга реализации соглашения о муниципально-частном партнёрстве;</p>

Анализ информации, представленной в таблице 1, позволяет сказать о том, что Российская Федерация, субъекты Российской Федерации, российские муниципалитеты обладают необходимым объёмом законных полномочий, для эффективной реализации проектов государственно-частного и муниципального-частного партнёрства. С учётом сказанного, обосновываемый нами механизм стимулирования инвесторов к реализации государственно-частных (с участием, например, Ростовской области) и муниципально-частных проектов в сфере модернизации водохозяйственной инфраструктуры, включает в себя следующие основные элементы:

- формирование муниципальных и региональных налоговых преференций для инвесторов, участвующих в соглашениях о государственно-частном и муниципально-частном партнёрствах Ростовской области, связанным с модернизацией объектов гидротехнической инфраструктуры. Подобные преференции могут предоставляться в виде сниженных процентных ставок по региональным и местным налогам, а также отсрочки сроков их уплаты.

- в связи с тем, что тарифное регулирование на водные ресурсы осуществляется на региональном уровне, в отношении тарифа на воду для водоснабжающих организаций, участвующих в соглашениях о ГЧП (МЧП) Ростовской области, необходимо предусмотреть инвестиционную составляющую (в рамках предельных индексов тарифов, устанавливаемых правительством РФ), представляющую собой премию для инвесторов, участвующих в соглашении о ГЧП (МЧП). Подобная инвестсоставляющая может быть образована в составе тарифа за счёт сокращения включаемых в тариф на воду управленческих, представительских, материальных расходов, затрат на ремонты сетей, оборудования и т. п.

- формирование государственного гарантийного фонда Ростовской области, средства которого целевым образом направляются участникам

соглашений о ГЧП (МЧП) Ростовской области, связанным с модернизацией водохозяйственной инфраструктуры, что позволит снизить стоимость банковского кредитования и ускорить окупаемость проектов.

В завершение отметим, что практическая реализация обоснованного нами организационно-экономического механизма, дополняющего предложенные ранее [3], не требует существенной корректировки законодательной и нормативно-правовой базы на федеральном и региональном уровнях и может быть реализовано в сравнительно короткие сроки. Прогнозируемый социально-экономический эффект заключается в снижении антропогенного воздействия на водные объекты, сокращение потерь воды при транспортировке потребителям, улучшение качественных характеристик водных ресурсов, повышение конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности водоснабжающих организаций Ростовской области.

Список источников и литературы

1. Брик А. Д. Экономика Ростовской области: основные тенденции и нормативно-правовые инструменты стимулирования развития / Брик А. Д., Плохотникова Г. В. // Московский экономический журнал. 2020. №11. С. 22.
2. Володин Р. С. Экологизация хозяйственной деятельности организаций как основной механизм перехода общества к устойчивому эколого- сбалансированному типу развития экономики / Володин Р. С. // Научный вестник Московского государственного горного университета. 2013. №11. С. 37-42.
3. Горбанёва О. И. Механизмы управления согласованием интересов участников муниципально-частного партнёрства / Горбанева О. И., Мурзин А. Д., Ревунов Р. В. // Теоретическая и прикладная экономика. 2021. №2. С. 22-32.

4. Москаленко А. П. Управление природопользованием. механизмы и методы / Москаленко А.П., Москаленко С.А., Ревунов Р.В. // Санкт-Петербург, 2019.

5. Официальный сайт Правительства Ростовской области <https://www.donland.ru> дата обращения 29.08.2021 г.

6. Постановление Правительства РФ от 29.07.2013 №642 «Об утверждении Правил горячего водоснабжения и внесении изменения в постановление Правительства Российской Федерации от 13 февраля 2006 г. №83»

7. Ревунов С. В. Особенности природохозяйственной практики Ростовской области на современном этапе / Ревунов С. В. // В сборнике: Наука и молодёжь. Сборник научных трудов. Новочеркасск, 2018. С. 236-241.

8. Федеральный закон от 07.12.2011 г. №416-ФЗ «О водоснабжении и водоотведении»

9. Федеральный закон от 06.10.2003 г. №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации»

Выходные данные статьи:

Плохотникова Г. В., Рыбкин С. В. Тарифное регулирование регулирования как фактор развития государственно-частного (муниципально-частного) партнёрства в сферах водоснабжения и водоотведения // Журнал «У». Экономика. Управление. Финансы., №3. 2021. URL: <https://portal-u.ru/index.php/journal/article/view/529>

Миненко Алексей Васильевич

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Алтайский государственный аграрный университет»

г. Барнаул, Россия

<https://orcid.org/0000-0002-1902-3881>

asau_asp@mail.ru

**Государственная поддержка сельскохозяйственных
товаропроизводителей создает потенциал их экономического роста**

В статье представлена оценка результатов государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей Алтайского края. Освещается, каким образом погектарная поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей в области растениеводства Алтайского края способствовала применению удобрений и средств защиты растений. Показана региональная география работ по внесению минеральных удобрений. Помимо несвязанной поддержки, показана поддержка кредитования и страхования сельскохозяйственных культур. Показаны динамика развития страхования рисков в растениеводстве и доля застрахованной посевной площади в общей посевной. Доказано, что по-прежнему сохраняется значительный разрыв между полученными страховщиками объемами премии и выплаченным возмещением по наступившим страховым случаям.

Ключевые слова: государственная поддержка, сельскохозяйственные товаропроизводители, погектарная поддержка, кредитование, страхование рисков, страховые случаи, потенциал экономического роста.

Minenko Alexey

Ph.D. in Economics, Associate Professor

FSBEI HE «Altai State Agrarian University»

Barnaul, Russia

<https://orcid.org/0000-0002-1902-3881>

asau_asp@mail.ru

State Support for Agricultural Producers Creates the Potential of Their Economic Growth

The article presents an assessment of the results of state support for agricultural producers of the Altai Territory. It is highlighted how the per hectare support of agricultural producers in the field of crop production in the Altai Territory contributed to the use of fertilizers and plant protection products. The regional geography of work on the application of mineral fertilizers is shown. In addition to unrelated support, crop credit and insurance support is shown. The dynamics of the development of insurance risks in crop production and the share of the insured sown area in the total sown area are shown. It has been proved that there is still a significant gap between the premiums received by the insurers and the indemnity paid for the insured events that have occurred.

Keywords: government support, agricultural producers, per hectare support, lending, risk insurance, insured events, potential for economic growth.

Погектарная поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей в области растениеводства России и Алтайского края способствовала применению удобрений и средств защиты растений [1; 2; 3; 4; 5]. В 2019 году сельскохозяйственными товаропроизводителями внесено 1350 тыс. тонн органических удобрений; объем внесения минеральных удобрений составил 44,3 тыс. тонн д. в. (+13,8 тыс. тонн д. в. к уровню предыдущего года), что соответствует плановому показателю.

На 1 га посева сельскохозяйственных культур в хозяйствах всех категорий края внесено 8,6 кг минеральных удобрений (в пересчете на 100 % питательных веществ), что больше, чем годом ранее на 2,6 кг. Минеральные удобрения внесены на площади более 1595 тыс. га (в 2018 году – 1244 тыс. га), что составило 31,1 % от общей площади посева культур. На 1 га удобренной площади внесено 27,7 кг удобрений в д. в. (74,7 кг в физ. весе).

В сельскохозяйственных организациях на 1 гектар посева сельскохозяйственных культур края в среднем внесено 15 кг минеральных удобрений (в пересчете на 100 % питательных веществ), что на 128 % выше уровня 2018 года (таблица 1). Удобренная площадь составила 839 тыс. га, что составляет 34,8 % от общей площади посева культур.

Таблица 1 – Применение сельхозтоваропроизводителями минеральных удобрений и средств защиты растений [6; 7; 8].

Показатели	Годы						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Внесение минеральных удобрений – всего, тыс. тонн д. в.	17,4	17,1	19,6	28,8	33,8	30,5	44,3
Внесение минеральных удобрений на 1 га посева с.-х. культур в СХО, кг	4,2	5,0	6,8	11,7	12,0	12,0	15,0
В т.ч. под:							
зерновые культуры (без кукурузы)	4,4	4,9	6,1	11,6	12,0	11,0	15,0
сахарную свеклу	75,5	195,0	259,2	222,3	241,0	209,0	246,0
подсолнечник	5,5	3,9	4,0	6,2	7,0	6,0	8,0
кормовые культуры - всего	1,8	1,33	1,31	5,5	3,0	3,0	3,0
Площадь СХО, удобренная минеральными удобрениями, тыс. га	280	305	354	467	571	631	839
Площадь СХО, удобренная минеральными удобрениями, % к общ. пос. пл.	9,9	11,2	14,0	19,0	24,0	26,8	34,8
Применение средств защиты растений, тыс. га	1927,0	1584,0	1609,0	1713,0	2133,0	1915,0	2000,0

Работа по внесению минеральных удобрений в 2019 году активно проводилась сельскохозяйственными предприятиями Советского, Смоленского, Быстроистокского, Целинного, Зонального, Павловского, Калманского районов, где в расчете на 1 га посевов сельскохозяйственных культур внесено 20 – 40 кг минеральных удобрений в пересчете на 100 % действующего вещества. В то же время в 11 районах края (в 2018 году в 19 районах) сельхозтоваропроизводителями внесено менее 2 кг минеральных

удобрений на 1 га.

В 2019 году физическая площадь, обработанная пестицидами, составила 2000 тыс. га, с учетом кратности обработок – 3951 тыс. га; в 2018 году – 1915 тыс. га и 3502 тыс. га, соответственно. Протравлено 230 тыс. тонн семян, что на 12 тыс. тонн больше предыдущего года. В 2019 году, как и в 2018 году, против особо опасных вредителей химобработки не проводились.

В рамках решения задачи по повышению доходности сельхозтоваропроизводителей в области растениеводства, помимо несвязанной поддержки, осуществлялась поддержка кредитования и страхования сельскохозяйственных культур [9; 10]. В целях упрощенного доступа сельхозтоваропроизводителей к кредитным средствам продолжено использование механизма льготного кредитования, который позволил предприятиям АПК не отвлекать собственные оборотные средства на оплату субсидируемой части процентной ставки и не ожидать их последующего возврата в виде субсидий, как это происходило при ранее действующей системе государственной поддержки.

На рынке страховых услуг края с государственной поддержкой в 2019 году работали 2 страховые организации, которые осуществляли страхование сельскохозяйственных культур, имея лицензию на осуществление страховой деятельности и являясь членами объединения страховщиков (ООО «СК «Согласие», АО СК «РСХБ-Страхование»).

Субсидии на поддержку сельскохозяйственного страхования в области растениеводства получили 33 сельскохозяйственных товаропроизводителя по 42 договорам; застрахованы посевы на площади 223,2 тыс. га, что составило 4,3 % посевной площади края. Доля застрахованной посевной площади в общей посевной в 2019 году составила 4,162 % (+1,5 п.п. к плановому показателю). Субсидии на возмещение части затрат на уплату страховой премии (50 %) выплачены в объеме 27,2 млн. рублей (таблица 2).

Таблица 2 – Развитие страхования рисков в растениеводстве 2014-2019 гг..

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Количество организаций (включая крестьянские хозяйства), заключивших договоры страхования, подлежащие субсидированию	106	16	26	25	24	33
Удельный вес посевной площади застрахованных культур, %	6,9	1,9	3,1	3,3	2,7	4,3
Количество страховых организаций, осуществлявших страхование сельскохозяйственных культур с государственной поддержкой	7	2	2	3	2	2
Объем начисленной и уплаченной по договорам страховой премии, млн. руб.	0,46	16,4	34,4	31,8	28,0	54,4
в том числе, объем выплаченных субсидий на возмещение части затрат на уплату страховой премии - всего, млн. руб.	0,23	8,2	17,2	15,9	14,0	27,2
Сумма полученного товаропроизводителями страхового возмещения, млн. руб.	0	0,3*	0	0	0	9,7**

* – выплачено в 2016 году 1 предприятию по договору, заключенному в 2015 году;

** – выплачено в 2020 году 3 предприятиям по договорам, заключенным в 2019 году.

Следует отметить, что по-прежнему сохраняется значительный разрыв между полученными страховщиками объемами премии и выплаченным возмещением по наступившим страховым случаям. За последние 5 лет в крае сумма уплаченной страховым организациям (предоставляемым услуги по агрострахованию) премии составила 165,0 млн. рублей (в том числе за счет субсидий федерального и регионального бюджетов 82,5 млн. рублей и 82,5 млн. рублей за счет предприятий). Страховое возмещение сельхозтоваропроизводителям за указанный период выплачено в размере 10,0 млн. рублей (6 % от полученной премии).

Таким образом, оценка результатов государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей Алтайского края, показала что

меры поддержки способствовали применению удобрений и средств защиты растений и расширила региональную географию работ по внесению минеральных удобрений. Помимо несвязанной поддержки, получила развитие поддержка кредитования и страхования сельскохозяйственных культур. Исследование динамики развития страхования рисков в растениеводстве и доли застрахованной посевной площади в общей посевной позволило показать, что по-прежнему сохраняется значительный разрыв между полученными страховщиками объемами премии и выплаченным возмещением по наступившим страховым случаям. Что в совокупности все-таки создает потенциал для экономического роста сельскохозяйственных товаропроизводителей региона.

Список источников и литературы

1. Министерство сельского хозяйства Алтайского края. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL.: <https://www.altairegion22.ru/gov/administration/stuct/agriculture>, свободный – (дата обращения 11.09.2021)
2. Бояджан Г.Г. Подходы к определению уровня государственной поддержки сельскохозяйственного микробизнеса с учетом природно-климатических условий региона // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2020.– №1-2. – С. 40-47.
3. Аблеева А.М., Лубова Т.Н., Арасланбаев И.В. Влияние уровня государственной поддержки на эффективность сельскохозяйственного производства // Финансовая экономика. 2020. №11. С. 215-218.
4. Цыдыпов С.Д., То К.С. Об основных мерах государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей // Финансовая экономика. 2021. №6. С. 316-320.
5. Зикеев А.В. Совершенствование государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей в регионе // Синергия Наук.

2021. №59. С. 503-511.

6. Официальный сайт Управления Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю и Республике Алтай. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL.: <https://www.akstat.gks.ru>, свободный – (дата обращения 11.09.2021)

7. Бугай Ю.А. Формы и методы государственного регулирования в аграрной сфере // Вестник Омского государственного аграрного университета. 2016. №4(24). С. 199-208.

8. Миненко А.В., Селиверстов М.В. Актуальность проведения анализа состояния инфраструктуры развития АПК сельского муниципального образования // Экономика и бизнес: теория и практика. 2019. №5-3. С. 36-39.

9. Боряева Т.Ф. Эффективная система сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой // В сборнике: Бухгалтерский учет, анализ, аудит и налогообложение: проблемы и перспективы. Сборник статей IX Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. Ответственный за выпуск специалист по учебно-методической работе МНИЦ Е.А. Галиуллина. 2021. С. 26-30.

10. Клишина Ю.Е., Углицких О.Н., Мазницин В.В. Страхование как форма государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2021. №4(54). С. 34-39.

Выходные данные статьи:

Миненко А. В. Государственная поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей создает потенциал их экономического роста // Журнал «У». Экономика. Управление. Финансы., №3. 2021. URL: <https://portal-u.ru/index.php/journal/article/view/530>

Экономико-управленческая практика

Низовских Николай Евгеньевич
Магистрант
Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова
Россия, г. Оренбург
go-go-go98@mail.ru

Оценка факторов, влияющих на ликвидность предприятий малого и среднего бизнеса в РФ

В статье проведен корреляционно-регрессионный анализ, в ходе которого было выявлено, какие факторы оказывают наибольшее влияние на ликвидность предприятий малого и среднего бизнеса в Российской Федерации. Сделаны выводы о ликвидности предприятий малого и среднего бизнеса в нашей стране.

Ключевые слова: ликвидность, корреляционно-регрессионный анализ, малый бизнес, средний бизнес, ВВП.

Nizovskikh Nikolay
Master's student
Orenburg Branch of Plekhanov Russian University of Economics
Russia, Orenburg
go-go-go98@mail.ru

Assessment of Factors Affecting the Liquidity of Small and Medium-Sized Business in The Russian Federation

The article presents a correlation and regression analysis, during which it was revealed which factors have the greatest impact on the liquidity of small and medium-sized businesses in the Russian Federation. Conclusions are made about the liquidity of small and medium-sized businesses in our country.

Keywords: liquidity, correlation and regression analysis, small business, medium business, GDP.

Развитие малого и среднего бизнеса важно в любой стране – это способствует созданию рабочих мест, стимулирует здоровую конкуренцию, оснащает рынок необходимыми товарами.

Законодательство определяет малый бизнес как предприятие, численность которого составляет от 16 до 100 сотрудников, прибыль от его деятельности не превышает 400 миллионов рублей. Средний бизнес уже предполагает, что число сотрудников от 101 до 250 человек, а годовая выручка составляет 100 миллионов рублей [4].

Ликвидность – способность активов быть быстро проданными по цене, близкой к рыночной. Коэффициент текущей (общей) ликвидности — финансовый коэффициент, равный отношению текущих (оборотных) активов к краткосрочным обязательствам (текущим пассивам). Это наиболее общий и часто используемый показатель ликвидности [4]. Так как для экономических субъектов в современной рыночной экономике важно оставаться ликвидными, вне зависимости от их размера, то проведем исследования влияния факторов на показатель текущей ликвидности предприятий малого и среднего бизнеса в России.

В качестве результативного показателя используем коэффициент текущей ликвидности предприятий малого и среднего бизнеса в России (У), который взят из статистического сборника «Финансы России» [5].

Период для исследования был использован с 2009 по 2019 годы. Представим его динамику на рисунке 1.

Заметим, что наилучшие значения данного коэффициента наблюдались в 2010 и 2011 годах, когда они достигали 134,3 и 136,2 соответственно. Наихудшая ликвидность предприятий малого и среднего бизнеса была отмечена в 2014 и 2019 годах, когда значения коэффициента составили 121,1 и 124 соответственно.

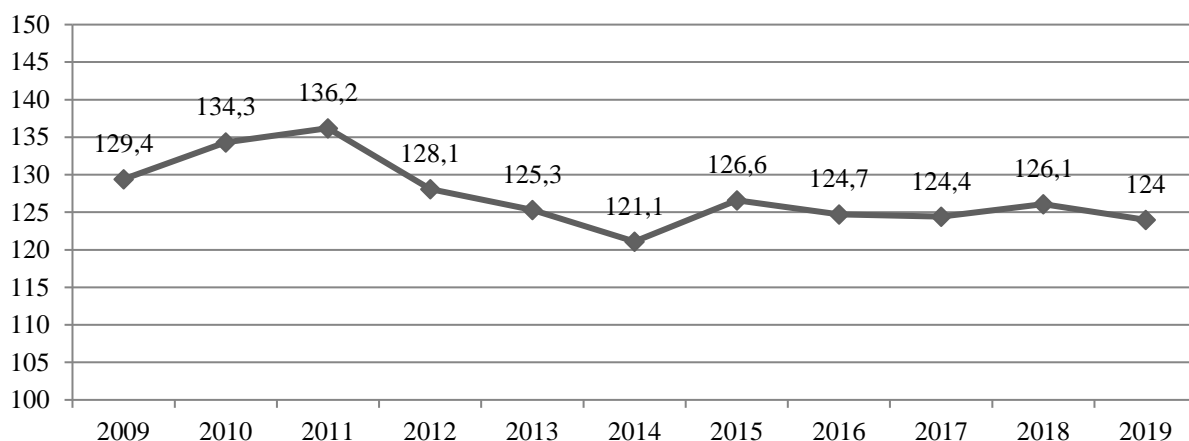


Рисунок 1 – Динамика коэффициента текущей ликвидности предприятий малого и среднего бизнеса в России

В качестве факторов, которые могут оказывать влияние на исследуемый показатель используем следующие: X1 - удельный вес прибыльных организаций малого и среднего бизнеса в общем количестве предприятий в РФ, %; X2 – темп изменения торгового оборота в РФ, %; X3 – темп изменения численности населения РФ, %; X4 - средний курс доллара США, руб.; X5 – темп изменения сальдированного финансового результата предприятий малого и среднего бизнеса, %; X6 - уровень безработицы в РФ, %; X7 – темп изменения ВВП на душу населения, %.

На первом этапе исследования была создана при помощи MS Excel корреляционная матрица, для определения зависимости между исследуемым показателем и факторами (влияние оказывают те факторы, значение коэффициента при которых составляет по модулю более 0,6) (рисунок 2) [1].

	Y	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7
Y	1							
X1	0,581044015	1						
X2	0,550696176	0,310355949	1					
X3	0,034265636	-0,203654644	-0,1625467	1				
X4	-0,531147908	-0,51121745	-0,768121	0,203515299	1			
X5	0,245845768	0,163584292	-0,4008405	0,466780561	0,462125	1		
X6	0,599422455	0,502965668	0,11108591	-0,077747206	-0,57951	0,108831137	1	
X7	0,646300675	0,224800999	0,54518896	-0,168571142	-0,31157	-0,055989051	0,038128126	1

Рисунок 2 – Результаты корреляции

Таким образом, для дальнейшего анализа стоит использовать только фактор X7, так как его значение больше, чем 0,6 по модулю.

Проведем так же при помощи MS Excel и регрессионный анализ с целью выявления уравнения регрессии для описания взаимосвязи результативного показателя и влияющего фактора (рисунок 3).

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
64	Вывод ИТОГОВ								
65									
66	<i>Регрессионная статистика</i>								
67	Множественны	0,646300675							
68	R-квадрат	0,417704562							
69	Нормированны	0,353005069							
70	Стандартная ош	3,630231527							
71	Наблюдения	11							
72									
73	<i>Дисперсионный анализ</i>								
74		<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>ачимость F</i>			
75	Регрессия	1	85,08186248	85,0818625	6,456071628	0,031665			
76	Остаток	9	118,6072284	13,1785809					
77	Итого	10	203,6890909						
78									
79		<i>Коэффициент</i>	<i>стандартная ош</i>	<i>статистик</i>	<i>P-Значение</i>	<i>ижние 95%</i>	<i>Верхние 95%</i>	<i>Нижние 95,0%</i>	<i>ерхние 95,0%</i>
80	Y-пересечение	125,6323088	1,274423934	98,579684	5,76952E-15	122,7494	128,515256	122,7493615	128,515256
81	X7	0,008030454	0,003160501	2,54088009	0,031665025	0,000881	0,015180003	0,000880904	0,01518

Рисунок 3 – Регрессионная статистика

Исходя из данных регрессионной статистики получаем следующие выводы.

Во-первых, на основании множественного коэффициента корреляции, равного 0,646, можно сказать, что значение коэффициента ликвидности предприятий малого и среднего бизнеса в России зависит от темпов изменения ВВП на душу населения на 64,6% [3]. На иные факторы приходится 35,4% влияния. Кроме того, связь достаточно тесная и прямая, то есть с ростом ВВП увеличивается и коэффициент ликвидности данных предприятий [2].

Во-вторых, зависимость можно отразить в виде уравнения регрессии:

$$Y=125,63+0,008X7$$

В-третьих, F-критерий Фишера для данного уравнения (6,46) превышает табличное значение (4,96) [2], что говорит о том, что нулевую гипотезу мы можем отклонить и уравнение, представленное выше, является статистически значимым.

В-четвертых, при проверке значимости критериев уравнения с помощью t-критерия Стьюдента, было выявлено, что $t(a)=98,58$ и $t(b)=2,54$ превышают табличное значение данного критерия (2,23) [1]. То есть, оба коэффициента являются значимыми.

Таким образом, значения коэффициента ликвидности предприятий малого и среднего бизнеса в России в большей степени зависят от изменения объема ВВП на душу населения (более 64% вариации обусловлено данным фактором). Валовой внутренний продукт включает в себя стоимость всех товаров и услуг, произведенных на территории государства. Соответственно, при увеличении объема произведенной и реализованной продукции на территории страны повышается и ликвидность предприятий, которые осуществляют свою деятельность на территории Российской Федерации. Это касается и субъектов малого и среднего бизнеса, ведь с развитием данного

сектора, будет увеличиваться его вклад в экономику страны, а, значит, и будет увеличиваться ликвидность данных предприятий.

Список источников и литературы

1. Алабин М.А. Корреляционно-регрессионный анализ статистических данных / М.А. Алабин, А.Б. Ройтман. - М.: Машиностроение, 2019. - 124 с.
2. Соколов Г.А. Введение в регрессионный анализ и планирование регрессионных экспериментов в экономике / Г.А. Соколов. - М.: ИНФРА-М, 2017. - 109 с.
3. Снатенков А.А. Финансово-экономическая оценка строительного сектора Оренбургской области // Экономика и предпринимательство. 2016. № 4-2 (69). С. 278-283.
4. Толмачева И.В. Проблемы ликвидности хозяйствующих субъектов // Молодой ученый. — 2019. — №6. — С. 565-567.
5. Федеральная служба государственной статистики: Официальный сайт [Электронный ресурс] / Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 15.05.2021)

Выходные данные статьи:

Низовских Н. Е. Оценка факторов, влияющих на ликвидность предприятий малого и среднего бизнеса в РФ// Журнал «У». Экономика. Управление. Финансы., №3. 2021. <https://portal-u.ru/index.php/journal/article/view/521>

Васильева Ольга Олеговна
Студент,
ФГАОУ ВПО «Южный Федеральный Университет»
Ростов-на-Дону, Россия
olyavva@yandex.ru

Тагункова Марина Владиславовна
Студент,
ФГАОУ ВПО «Южный Федеральный Университет»
Ростов-на-Дону, Россия
murrinadiada@mail.ru

Маракулина Юлия Николаевна
Старший преподаватель,
ФГАОУ ВПО «Южный федеральный университет»
umarakulina@sfedu.ru

Пути снижения финансовых рисков коммерческих банков в современных условиях на примере АО «Тинькофф банк»

Данная статья будет интересна специалистам, работающим в сфере риск-менеджмента, так как целью публикации является анализ финансовых рисков коммерческих банков и пути их снижения в современных условиях на примере АО «Тинькофф банк». В статье определяется содержание понятий «банковский риск», его существование не только в банковской сфере, но и за его пределами, «банковский риск-менеджмент», выявляются классификации банковских рисков и подходы к их оценке. Основное внимание уделяется комбинациям различных методов, моделей и подходов для снижения вероятности возникновения риска. Научная новизна заключается в рассмотрении политики минимизации рисков «Тинькофф банк» с точки зрения финансового менеджмента. В результате исследования были представлены риски, которые существуют у данного банка, проведен анализ одного из них и был сделан вывод о работе банка с финансовыми рисками.

Ключевые слова: банк, банковские риски, классификация, минимизация.

Olga Vasilieva

Student,
Southern Federal University
Rostov-on-Don, Russia
olyavva@yandex.ru

Tagunkova Marina

Student,
Southern Federal University
Rostov-on-Don, Russia
murrinadiada@mail.ru

Marakulina Yulia

Senior Lecturer,
Southern Federal University
ymarakulina@sfedu.ru

Ways to Reduce Financial Risks of Commercial Banks in Modern Conditions on the Example of JSC "Tinkoff Bank"

This article will be of interest to specialists working in the field of risk management, since the purpose of the publication is to analyze the financial risks of commercial banks and ways to reduce them in modern conditions using the example of Tinkoff Bank JSC. The article defines the content of the concepts of "banking risk", its existence not only in the banking sector, but also outside it, "banking risk management", identifies the classification of banking risks and approaches to their assessment. The focus is on combinations of different methods, models, and approaches to reduce the likelihood of risk occurrence. The scientific novelty lies in the consideration of the policy of minimizing the risks of Tinkoff Bank from the point of view of financial management. As a result of the study, the risks that exist for this bank were presented, an analysis of one of them was carried out and a conclusion was drawn about the bank's work with financial risks.

Keywords: bank, banking risks, classification, minimization.

Актуальность темы статьи детерминированно ролью финансового риск-менеджмента в современных коммерческих банках. Финансовый риск может быть связан с абсолютно любой организацией, начиная от производственного предприятия и заканчивая коммерческим банком. В современной экономике и существующей неопределенности были раскрыты недостатки нынешнего банковского риск-менеджмента. Прогнозирование последующих финансовых результатов, а также управляемость пакетом активов банков повышается за счет верной оценки рисков и футурологии влияния тех или иных событий на финальный финансовый результат.

Понятие банковского риска в различных источниках может трактоваться по-своему. Так или иначе, когда речь заходит о риске, то предполагаются «неясность» и «неопределенность», которые, в свою очередь, могут привести разные негативные последствия. Некоторые ученые определяют термин банковского риска как «вероятность возникновения потерь в виде утраты активов, недополучения запланированных доходов или появления дополнительных расходов в результате осуществления банком финансовых операций»[1]. В данном случае сразу формируется круг негативных последствий наличия определенного риска, а именно: потеря активов, недополучение прибыли и т.д.

В это же время другие экономисты рассматривают банковский риск как «субъективно-объективная категория, отражающая возникновение в деятельности банка ситуации вероятного развития событий вследствие неопределенного воздействия внешних и внутренних факторов и требующая принятия решения о необходимости осуществления действия»[2]. Таким образом, упор здесь идет на необходимость принятия управленческих решений и идентификацию факторов воздействия.

Объединив рассмотренные выше позиции ученых, мы предлагаем опираться на следующее определение: Банковский риск – это вероятность возникновения под влиянием внешних и внутренних факторов в деятельности банка ситуаций, влекущих за собой негативные последствия и требующих разработки грамотных управленческих решений с целью минимизации потерь[1].

Исходя из этого, мы можем говорить о необходимости не только оценки банковских рисков, но и разработки мероприятий по их оптимизации, то есть о банковском риск-менеджменте, под которым мы понимаем «процесс управления рисками, т. е. совокупность действий, направленных на выявление проблем риска и разработку способов и методов их решения»[3].

Для того, чтобы научиться грамотно управлять банковскими рисками необходимо понять их природу и причины возникновения, которые наглядно представлены в классификации рисков:

Критерий классификации и вида	Виды банковских рисков	Критерий классификации и вида	Виды банковских рисков
По уровню риска	<ul style="list-style-type: none"> • Риски на макроуровне отношений; • Риски на микроуровне отношений; 	По времени возникновения	<ul style="list-style-type: none"> • Ретроспективные риски; • Текущие риски; • Перспективные риски;
По характеру банковского продукта, услуг и операций	<ul style="list-style-type: none"> • Риск по забалансовым операциям; • Кредитный риск; • Расчетный риск; • Валютный риск; • Операционный риск и др. 	По степени зависимости риска от банка	<ul style="list-style-type: none"> • Риск, зависимый от деятельности банка; • Риск, не зависимый от деятельности банка;
По степени обеспечения устойчивого развития банка	<ul style="list-style-type: none"> • Риск несбалансированной ликвидности; 	По виду банка	<ul style="list-style-type: none"> • Риск специализированного банка;

	<ul style="list-style-type: none"> • Процентный риск; • Риск потери доходности; • Риск потери конкурентоспособности; • Риск капитальной базы; • Риск-менеджмент; 		<ul style="list-style-type: none"> • Риск отраслевого банка;
По факторам, образующих риск	<ul style="list-style-type: none"> • Внешние риски (политические, экономические, демографические, социальные, географические, прочие); • Внутренние риски (в основной и вспомогательной деятельности, связанные с активами или пассивами банка, с качеством управления и реализацией финансовых услуг); 	По величине риска	<ul style="list-style-type: none"> • Низкие риски; • Умеренные риски; • Полные риски;
По сфере и масштабу действия риска	<ul style="list-style-type: none"> • Риск, исходящий от страны; • Риск, связанный с деятельностью определенного типа банка; • Риск, связанный с деятельностью центров финансовой ответственности; • Риск, исходящий от банковских операций, в том числе: <ul style="list-style-type: none"> — от группы операций определенного вида (совокупный риск); — от отдельных операций с определенным клиентом (индивидуальный риск); 	По составу клиентской базы	<ul style="list-style-type: none"> • Риск, исходящий от крупных, средних и мелких клиентов; • Риск, исходящий от отраслевой структуры клиентов;

По характеру учета операций	Риск по балансовым операциям; Риск по внебалансовым операциям;		
-----------------------------	---	--	--

Таблица 1 - **Классификация банковских рисков**[4]

Отчетливо видно, что подходов к оценке банковских рисков много, поэтому их все можно разбить на три следующие группы:

1. Оценка вероятности риска. Финансовый риск в данной категории может быть рассмотрен как вероятность неблагоприятного исхода, утраты, утраты или упущенной выгоды.

2. Оценка возможных потерь по конкретному сценарию. В текущей категории финансовый риск является абсолютной суммой убытков от возможного неблагоприятного события.

3. Комбинированный подход. В этом контексте оценка финансового риска считается, как вероятность возникновения, так и размер убытков.

Чаще всего на практике используется комбинированный подход в связи с тем, что он позволяет решать такие задачи, как оценка вероятности риска, оценка возможного ущерба предприятию.

Чтобы эффективно управлять финансовыми рисками, следует комбинировать такие методы, модели и подходы, которые смогут минимизировать возникновение какого-либо риска. Степень абсолютных потерь и оценка вероятности угрозы является ключевым фактором в управлении финансовыми рисками. Из этих наблюдений принято разделять методы оценки риска на две классификации:

- количественные методы;
- качественные методы.

Количественные методы - объективная, численная оценка вероятности потери капитала денег, более того, для данной оценки используются статистические методы анализа.

Качественные методы напротив, является субъективной оценкой возможности риска на основе мнений определенных специалистов. Вероятность потерь можно найти, используя статистические методы оценки, при условии наличия статистических данных предшествующего периода и установлении зоны риска, коэффициента риска и т. д.

Технология «Risk Metrics» разработана компанией «J.P. Morgan» чьей целью была оценка риска рынка ценных бумаг. Этот метод позволяет определить степень влияния риска на определенное событие путем расчета "меры риска", то есть максимально возможного потенциального изменения цены портфеля, состоящего из разнообразного набора финансовых инструментов с заданной вероятностью и определенным периодом времени.

Методика анализа вероятностно-распределенных потоков позволяет нам оценить отклонения стоимости потоков от ожидаемых при известном распределении вероятностей каждого элемента. Таким образом, поток с наименьшими вариациями определяется как менее рискованный.

Метод экспертных оценок подразумевает под собой использование совокупности определенных логических и математико-статистических методов и процедур по обработке результатов опроса группы экспертов, причем результаты опроса являются единственным источником информации. В данных условиях можно полагаться на интуицию, жизненный и профессиональный опыт всех опрашиваемых. И для того, чтобы минимизировать банковские риски эксперты выделяют следующие способы:

- избежание риска;
- лимитирование концентрации риска;

- хеджирование;
- диверсификация;
- трансферт риска;
- самострахование;
- прочие методы;

Избежание риска – один из самых простых методов, который может включать в себя:

- отказ от осуществления финансовых операций;
- отказ от продолжения отношений, которые могут быть вам невыгодны, со своими партнерами;
- отказ от использования заемного капитала в больших размерах;
- отказ от использования оборотных активов и т. д.

Лимитирование концентрации риска является самым важным способ из всех представленных выше. Данный инструмент используется в зоне критических рисков, и также он является самым известным механизмом риск-менеджмента. Этот метод включает в себя установление:

- максимального размера земельных фондов, используемых в хозяйственной деятельности;
- минимального размера активов в высоколиквидной форме;
- максимального размера вложений в ценные бумаги одного эмитента и т. д.

Метод диверсификации базируется на разделении рисков и содержит в себе:

- использование альтернативы возможности получения дохода от финансовых операций;
- размещение средств в нескольких банках и т. д.

Под трансфертом рисков можно понимать как передачу рисков своим партнерам по определенным финансовым операциям. Для этого можно направить и распределить эти риски между участниками инвестиционного проекта, поставщиками сырья и материалов, участниками лизинговой операции и т. п.

Механизмы самострахования включают в себя следующие элементы:

- создание резервных фондов организации;
- создание резервных объемов финансовых ресурсов;
- создание системы страховых запасов материальных и финансовых ресурсов.

Рассмотрим политику по минимизации финансовых рисков на конкретном примере АО «Тинькофф Банк», а также саму ситуацию в компании.

Тинькофф Банк входит в топ-20 банков России по объему активов и на апрель 2021 года занимает 16 место. Прогнозируется дальнейшее сохранение позиций банка на данном уровне. На данный момент можно выделить несколько значимых рисков: кредитный (является основным при существовании текущей бизнес-модели), рыночный и операционный риски (также включают в себя свойственные им проявления риска концентрации).

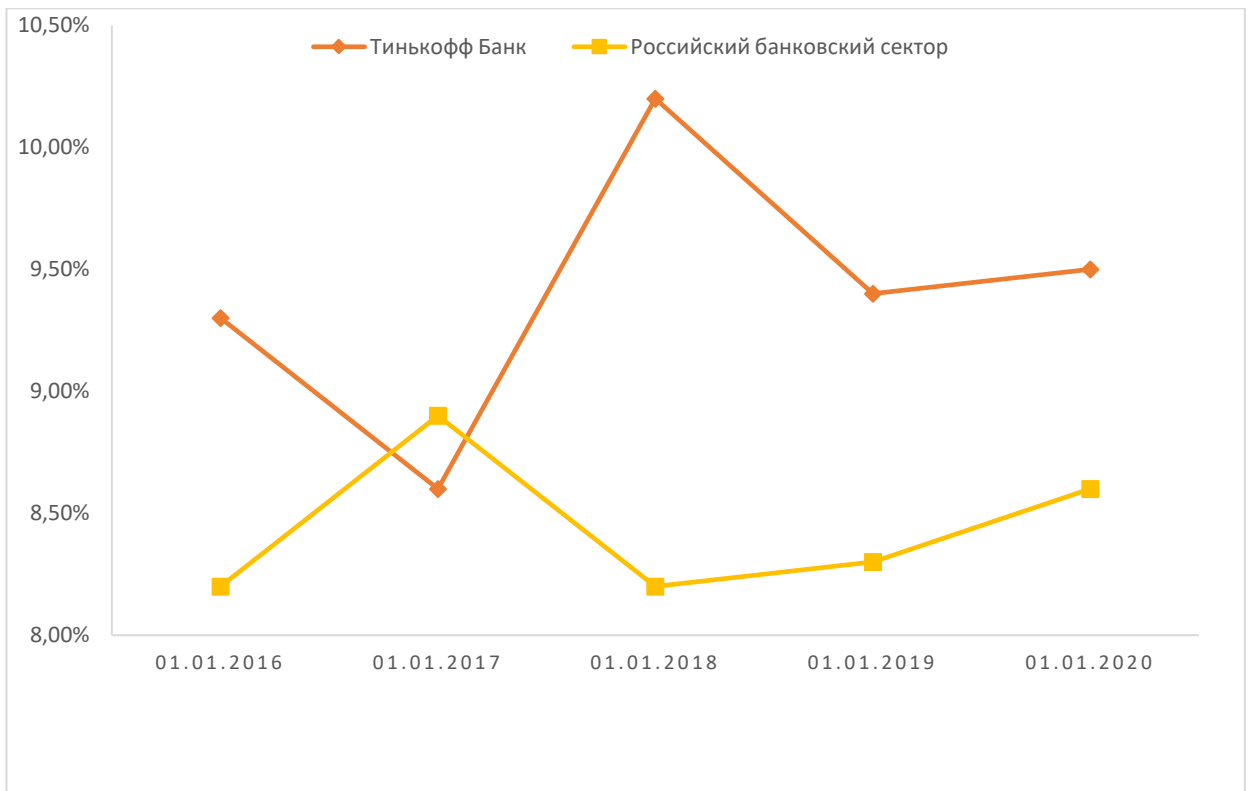


Рисунок 1 – Достаточность капитала Тинькофф Банка[5]

Рассмотрим один из них. Основным направлением размещения денежных средств Группы является кредитование физических лиц (кредитные карты, кредиты наличными, потребительские кредиты, кредиты под залог недвижимости, автокредиты), а также кредитование малого и среднего бизнеса. В связи с чем в области управления рисками приоритетным направлением Группы является качественное управление кредитным риском.

Кредитный портфель банка обуславливает высокую маржинальность бизнеса, однако также является причиной серьезных рисков, которые связывают с TCS.

Также кредиты в Тинькофф Банке выдаются под достаточно высокий процент (от 12% до 54,9% годовых), поэтому люди вероятнее всего возьмут кредит в другом банке под более низкую ставку, что сильно влияет на количество и качество клиентов банка.

Ключевые риски Тинькофф банка включают в себя высокую долю необеспеченных кредитов, поэтому во многом высокий показатель доходности портфеля кредитов содержит именно необеспеченные кредиты. При любой шаткой ситуации в области экономики и финансов данная ситуация может негативно сказаться на деятельности банка, поэтому важно применить верные решения и методы для минимизации данных рисков.

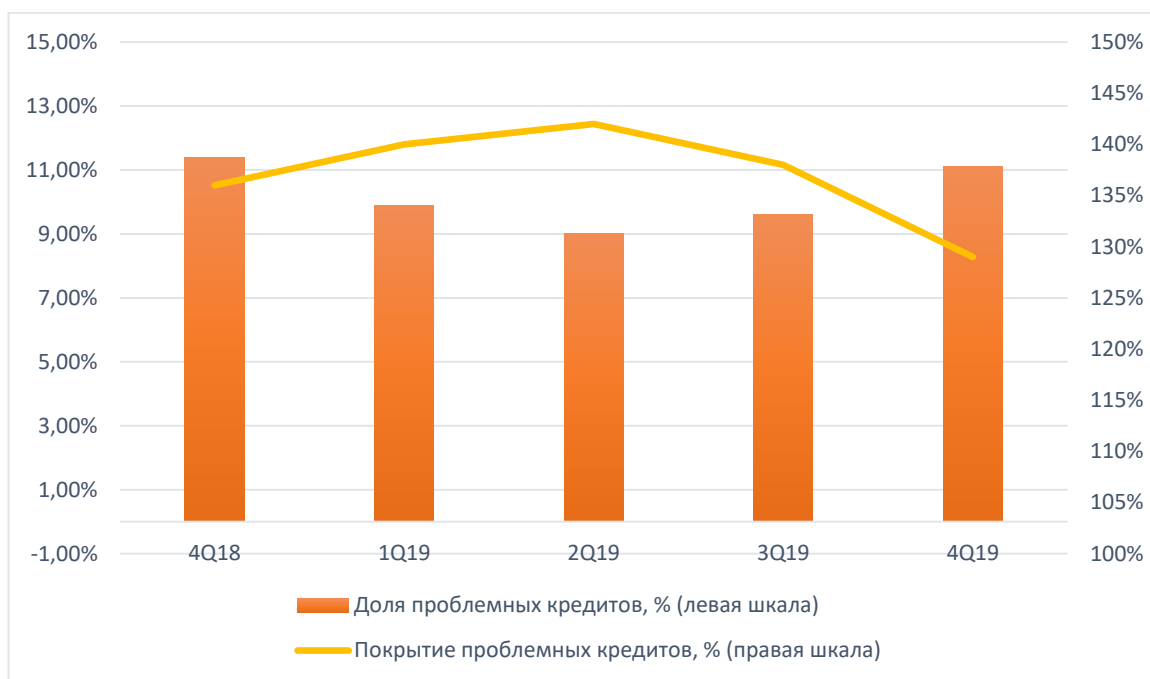


Рисунок 2 – Достаточность капитала Тинькофф Банка[5]

Для того, чтобы повысить эффективность управления кредитным риском, группа должна поставить перед собой некоторое количество важных задач, так как:

- формирование ликвидного кредитного портфеля,
- формирование качественного кредитного портфеля,
- формирование эффективного кредитного портфеля в рамках плановой структуры активов и баланса Группы,
- совершенствование организации кредитного процесса,
- совершенствование системы мониторинга и др.

На данном этапе требуется определить сигнальные значения к лимитам, чтобы своевременно реагировать на любые изменения показателей при достижении ими критического значения.

На момент достижения предельного значения кредитного риска необходимо стремительно провести мероприятия, которые будут направлены на его минимизацию. К примеру, можно произвести дательный анализ ситуации в некоторых секторах экономики, в отношении которых был выявлен кредитный риск. Существенной задачей для достижения цели требуется провести углубленный анализ кредитоспособности контрагентов в отношении операций, с которыми выявлен повышенный кредитный риск. Также входит в число методов и действенных средств изменение или перераспределение лимитов по кредитному риску или использование дополнительного обеспечения.

Большинство людей выделяет проведение операций передачи части кредитного риска третьей стороне с выделением дополнительного капитала для компенсации кредитного риска, что является довольно действенным мероприятием по минимизации кредитных рисков. Банк Тинькофф развивается довольно стремительно, соответственно организация получает стабильную прибыль и расширяет число направлений своей работы.

Тем не менее, невозможно избежать рисков с внешней стороны, которые могут появиться в любое время, отчего для предприятия необходим постоянный анализ своих рисков, минимизировать и соответственно не допустить их существование, особенно в современных условиях.

Сама компания Тинькофф утверждает, что кризисы – это прекрасная возможность для поиска различных новых решений, генераций идей и возможностей для дальнейшего роста.

Список источников и литературы

1. Банковские риски: учебник / коллектив авторов; под ред. О.И. Лаврушина, Н.И. Валенцевой. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: КНОРУС, 2016. — 292 с. — (Бакалавриат и магистратура).
2. Даниил Гаврилов. Акции TCS Group. Стоит ли инвестировать? [Электронный ресурс]. URL: <https://investfuture.ru/articles/id/aktsii-tcs-group-stoit-li-investirovat>
3. Джаксыбекова Г.Н., Нургалиева А. М. Банковский риск-менеджмент // Universum: Экономика и юриспруденция: электрон. научн. журн, 2015, № 3(14), стр. 2
4. Коваленко О. Г. Экономическая сущность банковских рисков и их классификация –2013 — С.11.
5. Пенюгалова А. В. Банковские риски: сущность и основные подходы к определению –2013 — С. 4.
6. Рейтинги банков [Электронный ресурс]. URL: https://www.banki.ru/banks/ratings/?BANK_ID=195706&date1=2021-04-01&date2=2021-03-01

Выходные данные статьи:

Васильева О. О., Тагункова М. В., Маракулина Ю. Н. Пути снижения финансовых рисков коммерческих банков в современных условиях на примере АО «Тинькофф банк» // Журнал «У». Экономика. Управление. Финансы., №3. 2021. <https://portal-u.ru/index.php/journal/article/view/525>

Шарафуллина Розалия Радмировна
Доцент кафедры общей экономической теории ИНЭФБ, к.э.н.,
ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет»
Россия, г. Уфа
rozalia-23.05@yandex.ru

Рамазанова Рудания Фанилевна
Магистрант
ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет»
Россия, г. Уфа
ramazanovarudaniya@mail.ru

Основные методики факторного анализа рентабельности фирмы

В статье рассматриваются три метода факторного анализа рентабельности предприятия: модель Дюпона, методика Когденко В.Г., мультипликативная модель Филатова Е.А. Последние два из перечисленных методов позволяют анализ рентабельности сделать более точным и менее кропотливым, так как они являются авторскими. С помощью всех трех методик производится оценка изменений в финансовом состоянии предприятия и степени влияния факторов на него. Приведены формулы расчета для каждой из рассматриваемой в статье модели. Отмечена их значимость, а также выделены их основные преимущества и недостатки.

Ключевые слова: анализ рентабельности, факторы, модель Дюпона, методика Когденко В.Г., модель Филатова Е.А.

Sharafullina Rozaliya
Candidate of Economic Sciences
Associate Professor INEFB
Bashkir State University
Russia, Ufa
rozalia-23.05@yandex.ru

Ramazanova Rudaniya
Student
Bashkir State University
Russia, Ufa
ramazanovarudaniya@mail.ru

Main Methods of Factor Analysis of the Company's Profitability

The article discusses three methods of factor analysis of enterprise profitability: the Dupont model, methodology Kogdenko V.G., the multiplicative model of Filatov E.A. The last two of these methods allow the analysis of profitability to be made more accurate and less painstaking, since they are authors. Using all three methods changes in the financial condition of the enterprise and the degree of influence of factors on it are evaluated. Calculation formulas for each of the model considered in the article are given. Their significance was noted and their main advantages and disadvantages were highlighted.

Keywords: profitability analysis, factors, Dupont model, methodology Kogdenko V.G., model Filatov E.A.

В нынешних условиях рыночных взаимодействий главным критерием оценки эффективности финансово-хозяйственной работы фирмы является рентабельность. Чтобы получить необходимое значение данного показателя требуется в рамках исследования произвести оценку и прогноз финансового состояния фирмы. Это своеобразный фундамент для процесса принятия управленческих решений.

Прибыль – это выручка от реализации товаров за вычетом затрат направленных на ее получение. Тем не менее, сумма прибыли не демонстрирует уровень эффективности деятельности фирмы. Поэтому на практике постоянно используют относительный показатель прибыли – рентабельность [5].

Фирма в ходе анализа рентабельности получает:

- 1) Оценивание осуществления утвержденных планов;
- 2) Изучение развития, изменения основных показателей рентабельности и влияющих на это факторов;

3) Информацию о наличии запасов ресурсов для наращивания рентабельности.

Уровень рентабельности изменяется под воздействием разных факторов. Эти факторы делятся на две группы: внешние и внутренние.

Внешние факторы формируются под влиянием рынка, государства, географического положения, а деятельность самой фирмы никакой роли не играет. Внутренние факторы, наоборот, имеют зависимость от основной деятельности фирмы [5].

В научной литературе существует много различных факторных моделей анализа рентабельности. Рассмотрим три модели, которые чаще всего применяются для анализа рентабельности фирмы.

1) Модель Дюпона

Модель Дюпона базируется на трехфакторных и пятифакторных формулах. С помощью данной модели получается определить потенциал предприятия в наращивании рентабельности собственного капитала, который имеет большое значение при оценивании ее рыночной стоимости и инвестиционной привлекательности. В модели Дюпона берутся в расчет все взаимосвязи между направлениями работы фирмы. В то же время каждый из этих направлений обозначается одним из показателей модели [1].

Модель Дюпона помогает определить факторы, из-за которых не получается увеличить рентабельность фирмы. Когда вычислены источники проблем, руководитель компании может уверенно разрабатывать маршрут для повышения прибыльности фирмы.

С помощью двухфакторной модели Дюпона становится доступным оценивание участие системы продаж фирмы и задействование ее активов в развитии рентабельности [1]. А с помощью трехфакторной модели рассматривается влияние операционной, финансовой работы фирмы на рентабельность.

Формула двухфакторной модели Дюпона:

$$R_a = R_p \cdot O_a,$$

R_a – рентабельность активов;

R_p – рентабельность продаж;

O_a – общая капиталотдача (оборачиваемость активов).

Формула трехфакторной модели Дюпона:

$$R_k = R_p \cdot O_a \cdot F,$$

R_k – рентабельность собственного капитала;

R_p – рентабельность продаж;

O_a – общая капиталотдача;

F – финансовый рычаг.

Факторы, которые используются в модели Дюпона являются обобщающими для всех стороны финансово–хозяйственной деятельности фирмы, затрагивают его статику и динамику.

В пятифакторной модели производится декомпозиция коэффициента рентабельности продаж. Это необходимо для того, чтобы определить воздействие налогов и процентов на рентабельность собственного капитала. За счет этого модель является немного модифицированной. Если обобщить воздействие всех факторов на каждый показатель, то можно модификацию продолжать дальше [7].

Несмотря на то, что модели Дюпона достаточно просты в применении, они очень долго не пользовались популярностью, только спустя время им стали уделять внимание.

2) Методика Когденко В.Г.

В методике Когденко дается определение рентабельности собственного капитала на основании финансовой отчетности группы взаимосвязанных

компаний. Расчет рентабельности собственного капитала происходит через рентабельность инвестиционного капитала и эффекта финансового рычага.

Данная методика позволяет обнаружить факторы, воздействие которых помогает увеличить рентабельность фирмы и эффективность ее работы. Она включает в себя самые важные сферы функционирования фирмы: ценовая и налоговая политика, структура капитала, управление затратами [2].

Формула рентабельности по методу Когденко:

$$R_k = R_{IC} + \frac{Z}{E} [R_{IC} - r_z \cdot (1 - t_e)],$$

R_k – рентабельность собственного капитала;

R_{IC} – рентабельность инвестиционного капитала;

Z – заемный капитал;

E – собственный капитал;

r_z – ставка процента по заемному капиталу;

t_e – эффективная ставка налога на доход;

Компании, которые входят в корпорацию, не смогут получить индивидуальную оценку рентабельности. Представленная методика подходит для оценки всей корпорации в целом.

3) Мультипликативная модель Филатова Е.А.

Модель Филатова указывает на факторы, которые привели к изменению рентабельности. У данной модели «корнем» является показатель рентабельности активов, а «ветвями» факторы деятельности компании. Если говорить простыми словами, то происходит дробление факторов, которые оказывают влияние на рентабельность активов [3].

Главными тремя факторами являются:

1) Рентабельность собственного капитала.

Данный показатель имеет большое значение для вкладчиков, которые вносят свои денежные средства на срок более одного года. Он определяет

эффективность использования капитала, инвестированного собственниками фирмы [3].

2) Коэффициент покрытия дохода собственным капиталом

Данный коэффициент характеризует обеспеченность собственным капиталом выручку от продаж [6].

3) Коэффициент оборачиваемости активов

Этот коэффициент показывает на сколько эффективно фирма применяет имеющиеся у нее ресурсы для выпуска товаров и услуг [6]. Также данный коэффициент является показателем деловой активности компании.

Филатов Е.А. предложил дифференцировать факторы, подобно модели Дюпона, чтобы получить более точный анализ. Далее на этой основе была построена мультипликативная модель [4]. Спустя время ее преобразовали в десятифакторную модель, применив относительные величины.

$$R_f = X_1 + X_2 + X_3 + X_4 + X_5 + X_6 + X_7 + X_8 + X_9 + X_{10} = \prod_{i=1}^{10} X_i,$$

где R_f – финансовая рентабельность;

X_i – фактор.

Этот метод дает возможность увидеть изменения рентабельности фирмы при относительном плановом изменении различного рода факторов.

В этом методе используются корректирующие коэффициенты, благодаря чему оценка динамики рентабельности капитала фирмы становится более точной и обоснованной [7].

В ходе анализа на основе модели Филатова выясняются все слабые и сильные места фирмы. Любой слабый финансовый коэффициент при желании можно подвергнуть еще более глубокой декомпозиции. Это даст более точное представление о причине слабости. А уже когда «корень» проблемы будет известен можно переходить к разработке маршрутов для увеличения рентабельности активов.

Анализ рентабельности компании упрощает разработку путей по увеличению рентабельности собственного капитала, а также выявляет факторы, которые требуют наблюдения и управления. У каждой из приведенных моделей имеется свой набор факторов. Поэтому для получения более точного анализа рентабельности фирмы необходимо комбинировать методы. Это поможет экономические решения сделать более взвешенными, а также правильно спланировать производственный план для компании.

Список источников и литературы

1. Полуянцевич О.И. Факторный анализ рентабельности собственного капитала предприятия по методу Дюпона / О.И. Полуянцевич // *Juvenis scienti.* – 2018. – №9. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru>.
2. Когденко В.Г. Методика комплексного анализа показателей рентабельности по данным консолидированной отчетности / В.Г. Когденко // *Экономический анализ: теория и практика.* – 2013. – №24(327). – С.13.
3. Филатов Е.А. Разработка и применение методики оценки эффективности инвестиционного капитала / Е.А. Филатов // *Экономика: вчера, сегодня, завтра.* – 2016. – №8. – С.190. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru>.
4. Филатов Е.А. Факторный анализ модели устойчивости экономического роста предприятия / Е.А. Филатов // *Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки.* – 2015. – №3(221).
5. Шарафуллина Р.Р., Рамазанова Р.Ф. Рентабельность как основной показатель эффективности предприятия в рыночной экономике // *Актуальные проблемы и перспективы развития экономики: российский и зарубежный опыт.* – 2020. – № 4(29). – С. 25-29.
6. Шарафуллина Р.Р., Сидорова М.А. Институциональные особенности крупного бизнеса Российской Федерации и Республики

Башкортостан // Современная экономика: теоретические и практические подходы: сборник материалов XII Международной научно-практической конференции студентов, аспирантов, молодых ученых – 2020. – Уфа: РИЦ БашГУ – С. 48-51.

7. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. – М.: Инфра-М. – 2011. – С.409.

Выходные данные статьи:

Шарафуллина Р. Р., Рамазанова Р. Ф. Основные методики факторного анализа рентабельности фирмы // Журнал «У». Экономика. Управление. Финансы., №3. 2021. <https://portal-u.ru/index.php/journal/article/view/528>

Вазигатова Гузель Ришатовна
магистрант,
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Башкирский государственный университет»
г. Уфа, Россия
vazigatova@icloud.com

Факторы выбора внешнего рынка для ведения бизнеса

Объектом исследования является внешний рынок для ведения бизнеса.

Целью исследования является пути определения факторов выбора внешнего рынка для ведения бизнеса.

Результаты исследования: приведены факторы, влияющие на процесс принятия стратегических решений, раскрыты основные мотивы экспансии бизнеса за рубежом. Предприниматели и руководители организаций должны принимать рациональные решения, но всегда существует риск поднесения различных издержек. Таким образом, стоит сложная задача: необходимо не только принять решение об освоении компании нового рынка, но и о способе выхода на него.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, производство, коммерческое предприятие, внутренние и внешние факторы, стратегия, производственная мощность, рациональное решение.

Vazigatova Guzel
undergraduate
Federal State Budgetary Educational Institution of
Higher Education
«Bashkir State University»
Ufa, Russian Federation
vazigatova@icloud.com

Factors of Choosing an External Market for Doing Business

The object of the study is the external market for doing business.

The purpose of the study is to determine the factors of choosing an external market for doing business.

Research results: the factors influencing the strategic decision-making process are presented, the main motives for business expansion abroad are revealed. Entrepreneurs and heads of organizations should make rational decisions, but there is always a risk of incurring various costs. Thus, there is a difficult task: it is necessary not only to make a decision about the company's development of a new market, but also about the way to enter it.

Keywords: foreign economic activity, production, commercial enterprise, internal and external factors, strategy, production capacity, rational decision.

О расширении своего производства задумывается каждая успешная компания рано или поздно. Трудность заключается в том, чтобы решить, как и когда это будет сделано. Экспансия собственного бизнеса – одна из основных стратегических задач большинства российских фирм. Проникновение на зарубежный рынок, рост объемов производства товара, применение новых технологий и рецептур, повышение имиджа и конкурентоспособности организации – все это ожидает получить компания в результате реализации внешнеэкономической стратегии.

У каждого государства существуют собственные требования, технические регламенты и стандарты к ввозимым и производимым товарам. В Германии, например, большое внимание уделяется экологическим вопросам, для всех товаров есть различные ограничения. В Китайской Народной Республике для того, чтобы компания смогла вступить в конкуренцию с национальными компаниями, ей необходимо будет снизить стоимость товара или услуги.

На процесс принятия стратегических решений влияют как внешние, так и внутренние факторы. Для эффективной работы предприятия определение

влияющих внутренних и внешних факторов является важной задачей управленческого персонала.

Наличие четкой структурированной стратегии производства на рынке является необходимым фактором для существования компании, как на местном, так и на мировом рынках. Важно точно понимать свои преимущества и недостатки, адекватно оценивать состояние мировой экономики и быстро реагировать на ее изменения. Чтобы упростить данный процесс, существует несколько способов: PEST анализ, SWOT анализ, матрица «Мак-Кинзи», матрица БКГ, модель пяти конкурентных сил Майкла Портера и др. Перейти к принятию эффективного управленческого решения можно только после оценки возможностей предприятия и внешних угроз.

Первым этапом предприятие определяет собственные причины для участия во внешнеэкономической деятельности. Основными мотивами экспансии бизнеса за рубеж является: закуп сырья, которого нет на национальном рынке; увеличение сбыта своей продукции на международном рынке с целью увеличения прибыли; привлечение иностранных инвестиций для обновления производственных мощностей и укрепления конкурентоспособности; нестабильность в политике и экономике страны (санкции, низкие темпы экономического роста, снижение привлечения инвестиций); шанс получить высокий доход от улучшения использования производственных мощностей [5].

Самый главный вопрос, на который важно ответить управляющему персоналу, это стоит ли вообще входить на иностранный рынок? Какие угрозы несет этот шаг и в тоже время возможности, и какие убытки – финансовые, человеческие, организационные может повлечь данный шаг, если компанию постигнет неудача. Точного алгоритма для принятия верного решения нет. Большинство руководителей склонно полагать, что если потенциальные

убытки при худшем положении дел превышают возможную прибыль, то рисковать не нужно. На самом деле так бывает не всегда.

Первое, потому что нет никогда точности в прогнозировании, а значит нельзя предусмотреть все риски, которые могут возникнуть или наоборот не возникнуть. Также нельзя оценить всю возможную прибыль и преимущества для компании после выхода на зарубежный рынок. Второе, на практике существует много успешных примеров, когда стратегически верные и правильные решения привели к экономическим потерям, а, в свою очередь, безрассудные и бесбашенные решения приносили грандиозный успех.

Можно сделать вывод, что всегда есть место случаю и, как бы не казалось решение рациональным, всегда существует риск поднесения различных издержек. Это не говорит о том, что руководители должны надеяться только на случай, это еще раз подтверждает тот факт, что, одинаковый механизм действий в данный момент может не принести прибыли, но принесет ее в дальнейшем.

Решение о выходе предприятий на зарубежный рынок не должно приниматься, пока достаточно не проанализированы различные факторы. Каждая компания при анализе учитывает свои собственные желания и мотивы, но, всех их можно структурировать по группам с определенными признаками. Итак, существует классификация по признакам, разделенная на четыре базисных фактора, представляющих из себя симбиоз внутреннего фактора и внешнего, имеющий главенствующий результат в принятии управленческого решения: *стоимость, спрос, стратегия, жизненный цикл продукта*.

Таким образом, основными внешними факторами, влияющими на решение компании о выходе на внешний рынок, являются: ресурсы, инфраструктура и опыт фирмы. К наиболее значимым внутренним факторам можно отнести: характер производимого товара, опыт компании и уровень ее конкурентоспособности.

Но идентифицировать свои мотивы недостаточно. Менеджерам необходимо провести ряд анализов для подтверждения возможностей своей фирмы. Нужно трезво оценивать свое положение на текущий момент на внутреннем рынке и иметь четкое представление желаемого результата на внешнем. Взвесив все плюсы и минусы внешнеэкономической деятельности, все «за» и «против», нужно еще ответить на вопрос «как?» Таким образом, перед менеджером стоит сложная задача: необходимо не только принять решение об освоении компании нового рынка, но и о способе выхода на него.

Список литературы

1. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (приложение N 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза) [Электронный ресурс]: ФЗ № 317 от 14.11.2017. – Режим доступа: Консультант Плюс, в частном доступе.

2. Арустамов, Э. А. Внешнеэкономическая деятельность: учебник / Э. А. Арустамов, Р. С. Андреева. - М.: КНОРУС, 2011. - 168 с.

3. Борисова, Е.Н., Организация и управление внешнеэкономической деятельностью предприятия: учеб. пособие: в 2 ч. / Е. Н. Борисова, В. В. Вязовская, В. Е. Ковалёв и др.: М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. гос.экон. ун-т. – Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2014. – Ч. 1. – 215 с.

4. Веснин, В. Р. Стратегическое управление [Текст] : учебник / В. Р. Веснин. - Москва: Проспект, 2017. - 327 с.

5. Гапоненко, А. Л. Стратегическое управление [Текст] : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности "Менеджмент организаций" / А. Л. Гапоненко, А. П. Панкрухин. - 3-е изд., стер. - Москва : Омега-Л, 2008. - 464 с.

6. Гукова, А.В. Управление предприятием: финансовые и инвестиционные решения: Курс лекций для бакалавров. Учебное пособие / А.В. Гукова, И.Д. Аникина, Р.С. Беков. - М.: ФиС, ИНФРА-М, 2012. - 184 с.

7. Дегтярева, О. И. Управление внешнеэкономической деятельностью в РФ [Текст]: учебное пособие / О. И. Дегтярева, А. В. Шевелева, Е. С. Ратушняк ; под ред. О. И. Дегтяревой. - Москва : Магистр: ИНФРА-М, 2016. - 368 с.

8. Международные коммерческие операции: теория и практика [Текст] : учеб.пособие/[В.В. Вязовская, В.Е. Ковалёв, А.Ф. Линецкий и др.]; М-во науки и высш. образования Рос. Федерации, Урал.гос. экон. ун-т. – Екатеринбург: [Изд-во Урал. гос. экон. ун-та], 2019. – 244 с.

Выходные данные статьи:

Вазигатова Г. Р. Факторы выбора внешнего рынка для ведения бизнеса // Журнал «У». Экономика. Управление. Финансы., №3. 2021. <https://portal-u.ru/index.php/journal/article/view/534>

ПЕРВЫЕ ШАГИ

Мальцев Георгий Владиславович
студент
Оренбургского филиала РЭУ им.Г.В.Плеханова
г.Оренбург, Россия
maltcev007@yandex.ru

Ипотечное банковское кредитование в Российской Федерации

В статье исследуется текущее состояние ипотечного рынка в Российской Федерации. Представлен обзор ключевых показателей рынка за последние десять лет. Изучены и проанализированы современные тенденции развития ипотеки в Российской Федерации с акцентом на динамику ставок. Были изучены программы государственной поддержки на всех региональных уровнях

Ключевые слова: ипотечное кредитование, рынок жилья, процентные ставки, модель ипотечного кредитования, темпы роста.

Maltcev Georgy
Student
Orenburg branch of the PRUE G.V. Plekhanov
Orenburg, Russia
maltcev007@yandex.ru

Mortgage Bank Lending in the Russian Federation

This article examines the current state of the mortgage lending market in the Russian Federation. An overview of key market indicators over the past ten years is presented. studied modern trends in the development of mortgage lending in the Russian Federation with an emphasis on the dynamics of mortgage rates, analyzed banking programs that offer their borrowers minimum interest rates; studied state support programs, both at the federal and regional levels.

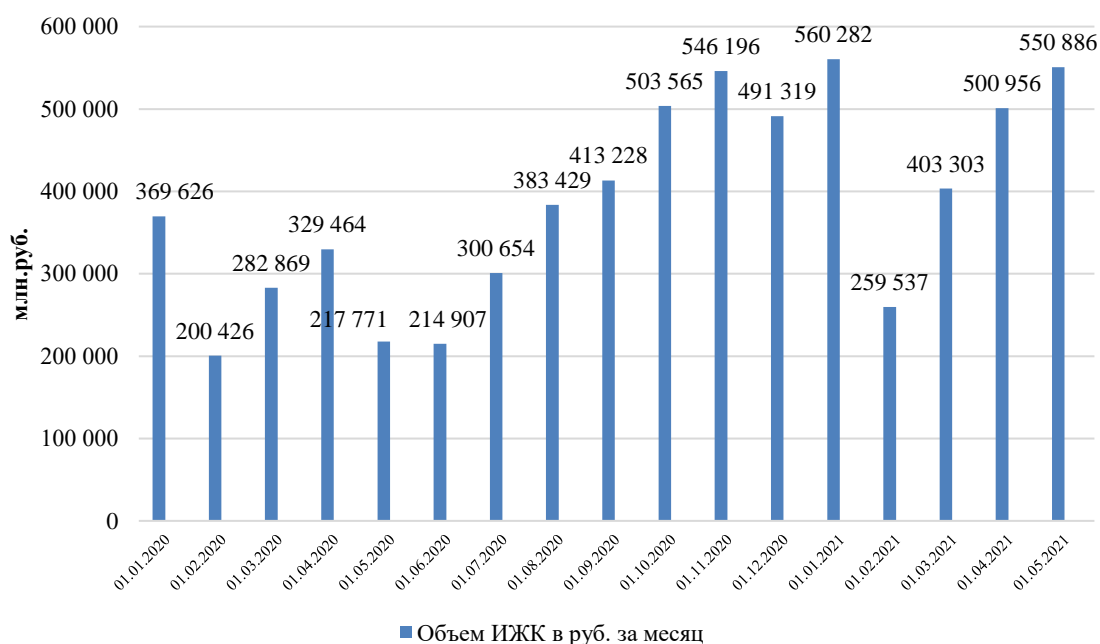
Keywords: mortgage lending, housing market, interest rates, mortgage lending model, growth rates.

Ипотечное кредитование в Российской Федерации играет значительную роль, поскольку является важным фактором обеспечения общества жильем и одной из самых основных социальных проблем. Для многих россиян жилье является одним из самых дорогих и может вызвать проблемы при покупке недвижимости. Для большинства людей купить квартиру за среднюю заработную плату практически невозможно.

Вопрос обеспечения населения комфортным жильем, отвечающим всем современным требованиям, является одним из приоритетных для России. Ипотека – необходимый инструмент, позволяющий сделать жилье более доступным для населения. В свою очередь, ипотечный рынок – важнейший механизм решения жилищной проблемы населения страны.

Ипотека очень привлекательна для населения, поскольку позволяет получить жильё в пользование уже на начальном этапе. Помимо всего этого, ипотека имеет большой потенциал для экономического развития, развития кредитной системы. Это позволяет недвижимости превратиться в оборотный капитал, и позволяет кредиторам получать гарантированный доход, а также позволяет населению финансировать приобретения недвижимости. Поэтому вопрос развития ипотечной системы в Российской Федерации актуален с социально–экономической точки зрения [1].

В Российской Федерации ипотечный рынок очень молодой и активно развивающийся. Последние статистические данные показывают рост ипотечных кредитов и стабильность процентных ставок по ипотечным кредитам с конца преовго квартала 2020 г. По данным Центрального Банка России в первом месяце 2021 г. объем ипотечных продаж составлял 560283 млн.руб ипотечных кредитов со средней ставкой в 7,36%, что 190656 млн. руб в объеме и на 1,69% в средней ставке, чем за аналогичный период 2020 г., что видно на рисунке 1.



*Примечание** за основу были взяты данные *sbr.ru*

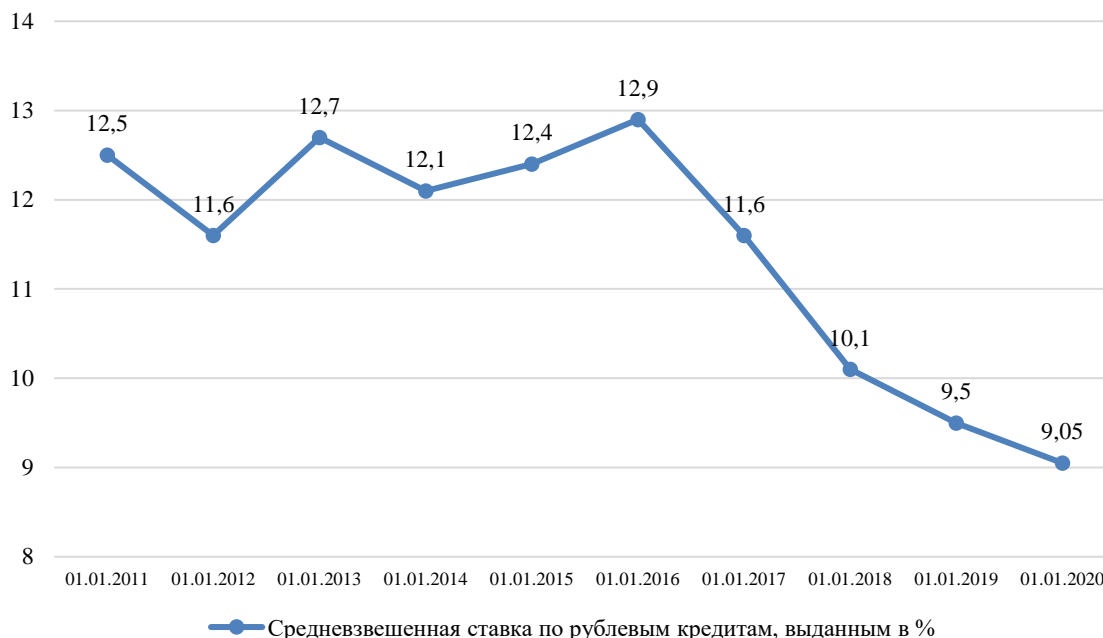
Рисунок 1 – Динамика объемов ИЖК в рублях

По мнению экспертов, основными драйверами этого роста являются рекордно низкие ставки по ипотечным кредитам и либерализация первоначального взноса, восстановление потребительского доверия к российским семьям после окончания кризиса 2014–2015 гг., а также пандемии коронавируса.

Основными факторами такого роста эксперты называют рекордно низкие ставки по ипотеке и либерализацию первоначальных взносов, восстановление потребительской уверенности российских семей после кризиса конца 2014–2015 гг., а также период пандемии.

В период с 2010 г. включительно, до конца кризиса 2015г., средние процентные ставки не потерпели срезьезных изменений. Незначительные колебания, то повышали, то понижали ставки каждый год. Также отметим, что с пика кризиса 2014–2015 гг., когда в первом квартале 2015 г. ипотечная ставка

достигла своего максимума и составила 14,7%, снижение составило более 5 п.п. Динамика средневзвешенной ставки по ипотечным кредитам за 2011–2020 гг. отражена на рисунке 2.



*Примечание** разработка автора по данным *sbr.ru*

Рисунок 2 – Динамика ставок по ипотечным кредитам в Российской Федерации за 2011–2020 гг. [2]

Из рис.2 можем подвести, что основным индикатором доступности ипотеки является процентная ставка по ипотечному кредиту [4]. По данным Центрального Банка Российской Федерации, на конец первого квартала 2018 г. была зафиксирована самая низкая средневзвешенная ставка на тот момент, по ипотечным кредитам за весь срок существования ипотеки в современной России – 9,6%.

В последнее время рост ипотеки значительно упал. Причинами рецессии можно назвать финансовый кризис, закредитованность, снижение доходов,

пандемии коронавируса и сокрытие информации банками. Из-за этого заемщикам было намного сложнее получить одобрение на ипотеку. Многие заемщики становятся обмануты и отказываются от услуг кредитования.

Из-за многочисленных ограничений, которые ввели из-за пандемии коронавирусной инфекции

Банки установили более строгие требования к потенциальным заемщикам, учитывая ограничения, введенные в связи с пандемией, и стремление избежать риска невыплаты ипотеки. Большинство банков установили одно из условий для клиентов иметь заработного счета в банке, официальное трудоустройство в различных органах. Таким образом количество клиентов, чьи заявки на ипотеку одобрены, их число значительно сокращается [1].

В 2019 г. рынку не удалось выйти на рекордные для 2018-го уровни: банки выдали всего 2,8 трлн. рублей, что меньше показателя предыдущего года на 14% в количественном и на 5% в денежном выражении [3].

Основные причины сокращения ипотечного кредитования могут быть связаны с более высокими ценами на недвижимость и более низкими суммами первоначального взноса, которые наблюдались большую часть прошлого года. Динамика выдачи показана на рисунке 3.



Примечание* за основу были взяты данные cbr.ru

Рисунок 3 – Динамика выдачи и задолженности по ипотечным кредитам за 2017–2020 гг.

В 2020 г. Наблюдалась общая тенденция к снижению ставок. Политика банков заключалась в повышении доступности жилья для широкого круга заемщиков. Ставки по ипотечному кредитованию были снижены как для первичного, так и для вторичного жилья. Недостатки пандемии повлияли на экономическую ситуацию в стране, вынудив многие финансовые учреждения ужесточить требования к заемщикам. Поэтому предполагалось оставить только платежеспособных и надежных клиентов банка [4].

В 2020 г. На рынке недвижимости и вторичного жилья цены на новостройки значительно упали. На это повлияло как снижение ключевых показателей Центрального Банка России, так и введение новой ипотечной программы с государственной поддержкой в под 6,5%. В таблице 1 представлено сравнение цен на готовые и строящиеся дома.

Таблица 1– Процентные ставки на готовое и строящееся жилье [4]

Название банка	Ставки на готовое жилье, % от	Ставки на строящееся жилье, % от
ПАО «Сбербанк»	7,30	4,10
Банк ВТБ ПАО	7,40	7,40
АО «Райффайзенбанк»	8,19	7,77
АО «Газпромбанк»	7,50	7,50
«Росбанк» ПАО	6,39	6,39
АО «Россельхозбанк»	7,50	7,50
ПАО «Промсвязьбанк»	8,10	7,65

Из таблицы 2 видно, что ставки на готовое жилье варьируются от 7,30 до 8,19%, а на строящееся от 4,10–7,77%. Первые позиции по средневзвешенным ставкам занимают такие банки, как ПАО «Сбербанк», Банк ВТБ (ПАО) и «Росбанк» ПАО.

Эпидемиологические условия и система самоизоляции сделали удаленные услуги наиболее популярными и доступными среди граждан. Что позволяло, не выходя из дома пользоваться услугами банков.

В 2020 году 20 крупнейших банков по ипотечному кредитованию выдали 1,7 млн ипотечных кредитов на сумму 4,3 трлн. рублей. Несмотря на трудности связанные с COVID-19 в начале года, объем выданных кредитов увеличился на 51% по сравнению с прошлым годом. Основными драйверами роста рынка являются:

- мягкая денежно–кредитная политика Центрального банка России позволила банкам существенно снизить процентные ставки по ипотечным кредитам;

- реализация отложенного спроса на фоне самых низких процентных ставок за всю историю ипотеки в России;

- низкие процентные ставки по депозитам (3,5–4%), вызывавшие рост интереса клиентов к приобретению жилья [5].

Ведущие позиции на рынке в 2020 году заняли крупнейшие банки: ПАО Сбербанк России (2,1 трлн руб. выданных кредитов за год), Банк ВТБ (ПАО) (935 млрд руб.), АО Россельхозбанк (175 млрд руб.), АО Альфа-Банк (166 млрд руб.), ФК Открытие (ПАО) (144 млрд руб.), АО Банк ДОМ.РФ (122 млрд руб.).

В феврале 2021 г. Российские банки выдали ипотечных кредитов на 10 млрд. рублей, из них профинансировано 392 млрд. рублей, и 96,3% приходится на долю 20 крупнейших банков. Объем кредитов, выданных 20 крупнейшими банками, увеличился на 27% по сравнению с февралем прошлого года. Рост был обеспечен как льготной ипотекой (104 млрд. рублей), так и восстановлением рыночных программ. Суммарно выданных кредитов увеличился на 16 млрд. рублей, или на 6% (288 млрд. рублей), по сравнению с прошлым годом.

Ожидается, что прогнозы в конце этого года и в начале следующего будут благоприятными для ипотечного рынка, но вопрос о том, побьет ли он рекорды в следующем году, остается спорным. Можно предположить проведение лекций и консультаций резидентов по совершенствованию системы. На этих лекциях сотрудники банка могут рассказать о банковских продуктах, проконсультировать клиентов и ответить на все интересующие вопросы. [5] Это привлечет множество потенциальных клиентов. Также это поспособствует повышению финансовой грамотности населения и уменьшить количество проблемных кредитов.

Список источников и литературы

1. Золотова Л.В., Александрова Л.А., Портнова Л.В. Финансовое поведение населения России в 2000-2017 годы: аналитический обзор // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2019. Т. 8. № 4 (29). С. 161-166.
2. Золотова Л.В., Лаптева Е.В., Портнова Л.В. Анализ тенденций в динамике показателей кредитного поведения населения России / В сборнике:

Отраслевые особенности развития экономики регионов. Материалы IV Национальной научно-практической конференции. ФГБОУ ВО "Керченский государственный морской технологический университет". 2018. С. 182-191.

3. Ниянина М.Д. Кредитование населения коммерческим банком (на примере Оренбургской области) // Вектор экономики. – 2018. - №12. – С.45-49.

4. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Оренбургской области: Официальный сайт [Электронный ресурс] / Электрон. дан. – Режим доступа: <https://orenstat.gks.ru/> (дата обращения 06.12.2020)

5. Центральный Банк Российской Федерации: официальный сайт [Электронный ресурс] / Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru> (дата обращения:06.12.2020).

Выходные данные статьи:

Мальцев Г. В. Ипотечное банковское кредитование в Российской Федерации // Журнал «У». Экономика. Управление. Финансы., №3. 2021. <https://portal-u.ru/index.php/journal/article/view/523>

Фурсова Полина Васильевна

Ассистент

Московский автомобильно-дорожный государственный технический
университет (МАДИ)
polinafursova@yandex.ru

Лидерство в управлении: понятие, роль и значение в современных организациях

Для того чтобы руководителя можно было назвать лидером, а процесс его воздействия на подчинённых эффективным, он должен осуществлять процесс такого влияния на трудовой коллектив, который сможет вдохновить и замотивировать их на выполнение каких-либо стоящих перед организацией задач. Таким образом, это делает процесс лидерства, в своём общем виде процессом, направленном на управление людьми, входящими в процесс взаимодействия с ними и лидером организации лично.

Ключевые слова: лидер, лидерство, лидерские качества, развития лидерских качеств, менеджмент, управление персоналом

Fursova Polina

Assistant

Moscow Automobile and Road Construction State Technical University
(MADI)
polinafursova@yandex.ru

Leadership in Management: The Concept, Role and Significance in Modern Organizations

In order for a manager to be called a leader, and the process of his influence on subordinates to be effective, he must carry out a process of such influence on the labor collective that can inspire and motivate them to perform any tasks facing the organization. Thus, it makes the leadership process, in its general form, a process aimed at managing the people who enter into the process of interacting with them and the leader of the organization personally.

Keywords: leader, leadership, leadership qualities, leadership development, management, personnel management

Вопросами лидерства и лидерских качеств занимались У. Беннис, Р. Бейлс, Е. Богардус, Т.Е. Вежевич, А.Г. Залевская, Л. Картер, А. Лоутон, Э. Роуз, Р. Стогдилл, Ф. Фидлер, Г. Хоуманс, а также множество других зарубежных и отечественных ученых и исследователей.

Лидерство – это процесс организации работы в группе, где лидером выступает человек, к которому прислушиваются, доверяют в виду наличия опыта, доверия или определенных качеств [1]. К таким качествам можно отнести уровень интеллектуального развития, уровень полученных знаний, личностная привлекательность, благоприятное и положительное впечатление на трудовой коллектив. Именно наличие и дальнейшее развитие данных качеств в руководителе может сделать его высококвалифицированным лидером

Лидерство – управленческие отношения внутри группы, когда одни ее члены имеют моральные преимущества перед другими.

Также под лидерством можно понимать особое положение внутри социальной группы, которое предполагает оказание влияния на других индивидов для последующего достижения целей.

Лидерство в общем смысле – это интегрированный механизм групповой деятельности, в котором отдельные лица или части группы (коллектива) объединяются и направляют действия всей группы. В этом случае лидером является член группы (коллектива), в которой он занимает ключевое (лидирующее) положение.

Для того, чтобы определить общую сущность лидерства, отечественные и зарубежные учёные выделяют ряд элементов, которые являются основными в данном процессе:

- лидер, который обладает внутренними характеристиками и способностями, для реализации процесса управления сотрудниками организации;
- подчинёнными, которые на основе своих особенностей и личностных
- качества, могут поспособствовать достижению основных целей организации;
- ситуация, с которой столкнулись участники процесса лидерства и взаимодействуют в ходе её преодоления;
- задачи, которые руководство организации и ряд внешних и внутренних факторов, создают в процессе деятельности компании;
- коллектив, который формируется для достижения цели путём межличностного взаимодействия.

Эффективность организации процесса лидерства в организации достигается за счёт взаимодействия лидера и его подчинённым, что усложняет процесс прямого определения его эффективности.

В своём общем виде, методы, которые используются для определения эффективности лидерства, имеют следующий вид:

1. Определение эффективности лидерства в организации, основываясь на личностных факторах, которыми обладает лидер. В этом случае, можно говорить о том, что эффективность лидерства достигается за счёт наличия у менеджера ряда устойчивых врождённых качеств, в разных направлениях психологического развития.

2. Поведенческий подход – в рамках его реализации используется процесс анализа поведения объектов лидерства и участников реализации данного процесса.

3. Ситуационный подход – относительно новый подход, который применяется организациями. Его основой является не только анализ качеств,

которые применяет лидер для реализации процесса управления сотрудниками, а также поведение участников процесса реализации лидерства, но и все факторы, которые оказывают влияние на сложившуюся ситуацию.

Данные факторы могут быть как внешними, так и внутренними, а кроме того, облагают особой спецификой, которая меняется в каждом конкретном анализируемом случае.

Опираясь на всё вышесказанное, можно говорить о том, что вопрос реализации лидерства и определения наиболее подходящих сотрудников на роль лидера, является одним из составляющих факторов, которые обеспечивают эффективность деятельности организации.

В своём общем виде, можно говорить о том, что лидерство представляет собой совокупность личностных и общих факторов, которыми обладает лидер. Кроме того, отмечается что значительную роль играет тот факт, насколько эффективно лидер использует данные особенности своего характера, для влияния на сотрудников т.е. можно говорить о том, что с другой стороны, лидерство – это процесс оказания воздействия на представителей трудового коллектива, с наиболее эффективным процессом взаимодействия всех участников данного процесса.

Поэтому для достижения эффективности в деятельности организации ключевым вопросом является вопрос лидерства.

С одной стороны, лидерство рассматривается как совокупность определенных качеств, которыми обладают лидеры, успешно влияющие на других, с другой стороны, лидерство — это процесс влияния на команду, основанный на наиболее эффективном сочетании различных источников власти, призванный стимулировать развитие лидерства.

С точки зрения смысловой ориентации ценности коллективного существования символизм занимает первое место в списке основных функций лидера. Легко рассмотреть пример рабочей команды, в которой наиболее

опытные и профессиональные сотрудники, вероятно, не менеджеры, будут представлять людей, о которых заботится сотрудник.

Лидеры помогают другим членам команды определить правильное направление их развития. Этот процесс может происходить сознательно или неосознанно, но лидер задает «тон» в поведении команды, ее достижениях и успехах [2].

Для эффективного взаимодействия с коллективом лидер должен использовать наиболее эффективные, на его взгляд факторы воздействия на подчинённых, которые определит и подберёт для каждой конкретной ситуации, сочетая в этот момент наиболее эффективные методы и приёмы, которые были разработаны отечественными и зарубежными учёными и определены самим лидером на основе его опыта управления людьми. Такая деятельность, в своей основе использует процесс мотивации работников и вдохновения их на достижение целей организации.

Список источников и литературы

1. Казначеева С. Н., Челнокова Е.А. К вопросу о формировании лидерства // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2019. – № 2(36). – С. 239-245.

2. Николаева Г. Н. Технология создания и управления брендом организации: Учебно-методическое пособие / Г. Н. Николаева. – Москва: Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет, 2019. – 75 с.

Выходные данные статьи:

Фурсова П. В. Лидерство в управлении: понятие, роль и значение в современных организациях // Журнал «У». Экономика. Управление. Финансы., №3. 2021. <https://portal-u.ru/index.php/journal/article/view/526>

Вазигатова Гузель Риштовна
магистрант
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Башкирский государственный университет»
г. Уфа, Россия
vazigatova@icloud.com

Организация и управление внешнеэкономической деятельностью коммерческого предприятия

Объектом исследования является внешнеэкономическая деятельность коммерческих предприятий.

Целью исследования является раскрытие сущности внешнеэкономической деятельности и поиск путей выхода на внешние рынки.

Результаты исследования: рассмотрены и проанализированы основные типы организационной структуры внешнеэкономической деятельности, способствующие эффективному управлению данной деятельностью. Также обозначены возможности выхода предприятий, нацеленных на увеличение прибыли, на внешние рынки, возможности в организации собственной обособленной структуры управления внешнеэкономическими операциями и связями.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, организационная структура, процесс организации, внешнеторговые фирмы, юридические лица.

Vazigatova Guzel Rishatovna
undergraduate
Federal State Budgetary Educational Institution of
Higher Education
«Bashkir State University»
Ufa, Russian Federation
vazigatova@icloud.com

Organization and Management of Foreign Economic Activity of a Commercial Enterprise

The object of the study is the foreign economic activity of commercial enterprises.

The purpose of the study is to reveal the essence of foreign economic activity and search for ways to enter foreign markets.

Research results: the main types of the organizational structure of foreign economic activity contributing to the effective management of this activity are considered and analyzed. The possibilities of enterprises aimed at increasing profits entering foreign markets, opportunities in organizing their own separate management structure for foreign economic operations and relations are also outlined.

Keywords: foreign economic activity, organizational structure, organization process, foreign trade firms, legal entities.

Осуществлению успешной и эффективной внешнеэкономической деятельности способствуют четко отлаженная организационная структура, принцип целесообразности в организации и управлении данной деятельностью.

Под организационной структурой понимаются связи между подразделениями в организации, т.е. процесс управления всего коммерческого предприятия.

Внешекономическая деятельность коммерческого предприятия – это часть хозяйственной деятельности предприятия, связанная с осуществлением внешнеторговых операций, например, по направлению торговли - экспорта и импорта; стратегией выхода такого предприятия на внешний рынок; обменом научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок; кооперацией производственных мощностей предприятий разных стран.

Организация информационных потоков, происходящая между структурными подразделениями, задействованными во внешнеэкономической деятельности, воздействие на структурные подразделения с точки зрения *управленческих решений* являются *процессом организации и управления* внешнеэкономической деятельностью коммерческого предприятия.

Одним из возможных сценариев создания *организационной структуры внешнеэкономической деятельности* может являться разработка управленческих решений и их осуществление руководителем внешнеэкономического подразделения на предприятии, которые так или иначе влияют на работников подразделения внешнеэкономической деятельности, например, сотрудника международного маркетинга, менеджера по внешнеэкономической деятельности, специалиста по транспортной логистике, экономиста по ВЭД, таможенного декларанта, т.е. юриста, инженера-переводчика.

В любой из стран участников внешнеэкономической деятельности существуют некоторые свои черты психологических, социальных и других особенностей ведения хозяйственной деятельности, как правило, это соотносится с ценностями, убеждениями, привычками, традициями, обычаями при решении деловых вопросов. Базовые компетенции работников, осведомленность, знание иностранного языка на уровне носителя, знание нюансов, описанных выше, значительно повысит эффективность управления и организации внешнеэкономических операций в структурных подразделениях ВЭД в текущей организации. Неосведомленность особенностями делового партнера, деловой этики, навыков в переговорах в процессе реализации внешнеэкономической деятельности создает бомбу замедленного действия организации с точки зрения деловых переговоров в перспективе с иностранными партнерами. Как следует из предыдущих соображений, что внешнеторговые отношения между странами нуждаются в

стандартизации, приведению внешних операций в соответствие с международными торговыми организациями и учреждениями. Деловые партнеры в переговорах во многом подвержены менталитету различных обществ и их сторон.

Также одним из сценариев создания *организационной структуры внешнеэкономической деятельности* могут выступать посреднические организации - внешнеторговые фирмы (далее ВТФ).

Внешнеторговые фирмы, которые являются посредниками в осуществлении внешнеторговых операций, имеют свою организационно-правовую форму, имеют свой баланс, то есть по сути это – *юридические лица*. Во многом, очевидно, что такие фирмы, которые оказывают внешнеторговые услуги, тормозят создание своей организационной структуры, задействованной во внешнеэкономической деятельности.

Рассмотрим пример, в котором холдинг, то есть группа компаний, которые имеют полный цикл перерабатывающего производства, а именно: имеющие соответствующие разрешения на добычу и переработку сырья. Допустим, что данные предприятия производят конечную продукцию на территории одной страны. За сбыт данной продукции в данном случае будет отвечать обособленная организационная структура внешнеэкономической деятельности, заметим, что данная структура может называться по-разному, как «Торговый дом», «Центр сбыта» и так далее.

Такими организационными структурами внешнеэкономической деятельности крупных производственных объединений могут являться *службы ВЭД*. Как правило, такие службы имеют разветвленные сети сбыта конечной продукции, имеют обособленные дочерние предприятия и имеют гибкую внешнеэкономическую политику в части проведения международных внешнеторговых операций с заказчиками.

Такие службы, с учетом производственных мощностей материнской компании, получают от нее дополнительные функции и полномочия, такие, как производственное планирование, ценообразование, международный маркетинг и так далее. В данном случае служба ВЭД также будет являться обособленной организацией, т.е. юридическим лицом.

Как правило, данная служба ВЭД, как организационная структура, имеет широкую географию внешнеторговых операций, сложную систему взаимодействия между дочерними и материнскими предприятиями.

В качестве *консультационных мер и получении государственных субсидий*, оказание поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства, не имеющих организационной структуры внешнеэкономической деятельности, но потенциально готовых к выходу на внешние рынки, могут обратиться в Центры поддержки экспорта в субъектах Российской Федерации.

Список источников и литературы

1. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (приложение N 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза) [Электронный ресурс]: ФЗ № 317 от 14.11.2017. – Режим доступа: Консультант Плюс, в частном доступе.

2. Арустамов, Э. А. Внешнеэкономическая деятельность: учебник / Э. А. Арустамов, Р. С. Андреева. - М.: КНОРУС, 2011. - 168 с.

3. Борисова, Е.Н., Организация и управление внешнеэкономической деятельностью предприятия: учеб. пособие: в 2 ч. / Е. Н. Борисова, В. В. Вязовская, В. Е. Ковалёв и др.: М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. гос. экон. ун-т. – Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2014. – Ч. 1. – 215 с.

4. Бурлачков, В.К. Внешнеэкономическая деятельность в глобальной экономике / В.К. Бурлачков. – М.: Юнити–дана, 2009. -640 с.

5. Гукова, А.В. Управление предприятием: финансовые и инвестиционные решения: Курс лекций для бакалавров. Учебное пособие / А.В. Гукова, И.Д. Аникина, Р.С. Беков. - М.: ФиС, ИНФРА-М, 2012. - 184 с.

6. Зайцев, Н.Л. Экономика, организация и управление предприятием: Учебное пособие / Н.Л. Зайцев. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 455 с.

7. Тымчук Н. Б. Понятие внешнеэкономической деятельности / Тымчук Н. Б. // Юриспруденция. – 2010. – № 14.

8. Шевченко, Б. И. Международный менеджмент: Управление международной компанией: учеб. пособие / Б. И. Шевченко. - М.: РГГУ, 2010. - 669 с.

Выходные данные статьи:

Вазигатова Г. Р. Организация и управление внешнеэкономической деятельностью коммерческого предприятия // Журнал «У». Экономика. Управление. Финансы., №3. 2021. <https://portal-u.ru/index.php/journal/article/view/531>

Сетевое издание
Журнал «У». Экономика. Управление. Финансы.

№ 3 2021

Издательство: ИП Володин Роман Сергеевич
344091, г.Ростов-на-Дону, пр.Коммунистический, д.40, кв.33