

Алматы Менеджмент Университет



# МЕНЕДЖМЕНТ БИЗНЕС АНАЛИТИКА

Сборник статей  
слушателей программы МВА

ВЫПУСК 2

Алматы, 2015

**НОУ “Алматы Менеджмент Университет”**

# **МЕНЕДЖМЕНТ БИЗНЕС АНАЛИТИКА**

**Сборник научных статей  
слушателей программы MBA**

**Выпуск 2**

**Алматы, 2015**

**УДК 005**  
**ББК 65.290-2**  
**М50**

### **Редакционная коллегия**

*Редактирование, подготовка к сборника к печати:*  
*Шакирова С.М.* - к. филос. н., Управление по науке

*Проверка работ на уникальность текста:*  
*Какенова А.К.* – главный специалист офиса программ DBA

*Работа с авторами:*  
*Акынова Л.К.* - старший координатор Департамента программ MBA  
*Кабулова А.Н.* - координатор Департамента программ MBA  
*Болгов Я.В.* - координатор Департамента программ MBA  
*Анисимова А.Н.* - координатор Департамента программ MBA  
*Кайралапова Д.Б.* – старший координатор программ MBA, Представительство Almaty Management University в г. Астана по Центральному и Северному регионам Казахстана  
*Кабешева Ж.О.* - координатор Представительства Almaty Management University в Западно-Казахстанской области, г. Атырау

Все статьи прошли проверку на уникальность текста в системе Антиплагиат.ру (не ниже 60%).

**Менеджмент. Бизнес. Аналитика.** Сборник научных статей слушателей программы MBA. Выпуск 2 - Алматы: Алматы Менеджмент Университет, 2015. – 332 с.

Настоящий сборник предназначен для студентов, магистрантов, докторантов, представителей бизнеса, руководителей среднего и высшего звена, а также исследователей, интересующихся теорией и практикой современного менеджмента в Республике Казахстан.

**ISBN: 978-601-7021-55-9**

**УДК 005**  
**ББК 65.290-2**  
**М50**

**ISBN: 978-601-7021-55-9**

## Содержание

№	Автор	Название статьи	Научный руководитель/ консультант	Стр.
1	<b>АБДРАИМОВА Забира Турсынбаевна</b> МВА-В-13-5 (В) г. Алматы	Методы снижения внешних и внутренних рисков предприятия на основе комплексного анализа его финансового состояния	Эм О.Л., ст. преп.	11
2	<b>АБДУКАРИМОВ Бахарам Сейдраманович</b> МВА-В-13-6 (М) г. Алматы	Методы оптимизации управленческих решений	Филина Т.В., ДВА	17
3	<b>АБДУЛЛА Алибек Маратович</b> МВА-О-13-3(М) г. Алматы	Привлечение иностранных инвестиций в экономику Республики Казахстан	Курганбаева Г.А., к.э.н., доцент	20
4	<b>АДАМБЕКОВА Анар Ермахановна</b> МВА-О-13-3 (М) г. Алматы	Анализ рынка медиа услуг в Казахстане	Султанбекова Г.К., к.э.н., доцент	23
5	<b>АМАНКУЛОВА Анель Фархатовна</b> МВА-О-13-2 (В) г. Алматы	Управление сервисом как одна из составляющих конкурентной стратегии	Козин В.А., ст. преп.	28
6	<b>АРЕНОВ Асхат Канатович</b> МВА-О-13-7 г. Атырау	Стоимостное инвестирование в акции казахстанских компаний. Часть 1	Куренкеева Г.Т., к.э.н., доцент, Эм О.Л.	30
7	<b>АРЕНОВ Асхат Канатович</b> МВА-О-13-7 г. Атырау	Стоимостное инвестирование в акции казахстанских компаний. Часть 2	Куренкеева Г.Т., к.э.н., доцент, Эм О.Л., ст. преп.	33
8	<b>АХМЕТОВА Айгуль Алмасовна</b> МВА-О-13-6 г. Астана	Развитие кредитных рейтингов и их роль в современных условиях	Куренкеева Г.Т., к.э.н., доцент	36
9	<b>БАЙГАРАЕВА Сауле Самаевна</b> МВА-В-13-5 (В) г. Алматы	Управление организационными изменениями	Курганбаева Г.А., к.э.н., доцент	39
10	<b>БАЙЗАКОВА Галия Сабиткызы</b> МВА-В-13 -6 (М) г. Алматы	Инвестиционная привлекательность болгарского рынка недвижимости. Болгарская недвижимость как выгодная инвестиция капитала	Байсеркеева С.С., к.э.н., доцент	41
11	<b>БАЙМЕНШИН Нурлан Сериккалиевич</b> МВА – В14-МАт г. Атырау	Опыт внедрения корпоративного управления в медицинской организации	Филин С.А., ДВА, к. пед. н.	44
12	<b>БАЙМИРОВ Болат Мергенгалиевич</b> МВА-В14-ДО г. Алматы	О закрепитованности населения Казахстана	Куренкеева Г.Т., к.э.н., доцент	48

## **ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ БОЛГАРСКОГО РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ. БОЛГАРСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ КАК ВЫГОДНАЯ ИНВЕСТИЦИЯ КАПИТАЛА**

В Болгарию на летний отдых каждый год приезжают многочисленные туристы. Но помимо роста туристической популярности Болгария стала чрезвычайно привлекательной как место выгодных инвестиций в недвижимость. Болгария стала возрождаться после многих лет экономической стагнации. Недвижимость в Болгарии привлекает всё больше внимания иностранных граждан, которые часто приобретают в болгарских городах апартаменты, и целые дома.

После длительного изучения рынка недвижимости в этой стране инвесторы пришли к выводу, что недвижимость в Болгарии заслуживает внимательного изучения. Ведь по своему географическому расположению и прекрасному климату Болгария вполне заслуживает того, чтобы жить в ней не только во время летнего отдыха. Страна стоит того, чтобы жить в ней круглый год. Проанализировав все факторы, инвесторы стали вкладывать свои средства в строительство недвижимости в Болгарии. Поэтому инвестиционную ситуацию можно отнести к числу наиболее благоприятных на Балканском полуострове. Вложив свой капитал в покупку квартиры, виллы или иной недвижимости в Болгарии, инвестор впоследствии может получить крупную прибыль от ее продажи. По прогнозам аналитиков, такая благоприятная инвестиционная ситуация будет сохраняться еще долгое время.

Почему стоит купить недвижимость в Болгарии? Прежде, чем купить недвижимость в другой стране, следует тщательно просчитать все факторы риска, учесть прогноз изменений цен на недвижимость, стабильность данной страны, как экономическую, так и политическую. Немаловажное значение имеет как стоимость недвижимости, так и юридическая процедура покупки, которая может быть очень сложной. Рассмотрев Болгарию и недвижимость в Болгарии именно с этой точки зрения, можно заметить ее несомненную привлекательность для инвестиций.

Во-первых, с помощью Европейского Союза, страна начала создавать совершенно новую, прогрессивную инфраструктуру. Экономика Болгарии получила новый толчок для развития.

Во-вторых, курортная недвижимость в Болгарии может быть также сдана в аренду и будет приносить постоянный доход. Купив несколько коттеджей в курортной зоне на берегу моря, можно иметь вполне личный доход. Помимо этого, эксперты прогнозируют постоянный рост цен на недвижимость в Болгарии.

В-третьих, благодаря вступлению в ЕС Болгария начинает превращаться в курортную страну, соответствующую всем высоким европейским стандартам, в которые входит также и цена на недвижимость.

Помимо этого, купив недвижимость в Болгарии, Вы сможете ощутить на себе выгодный налоговый режим этой страны. Ставки налогов, как на прибыль, так и на ДС, относятся к самым низким в Восточной и Центральной Европе. Что немаловажно, Болгария не имеет ретроактивного налогового обложения, и подписала многочисленные договоры с целью стимулировать иностранные инвестиции. Полученная прибыль после уплаты налогов легко переводится за границу.

*Особенности болгарского законодательства.* Покупая недвижимость в Болгарии, следует учесть, что по законодательству Болгарии, иностранец не имеет полного права покупать здесь землю. Вы можете приобрести офис, дом, апартаменты, многоэтажное здание, но только не землю, на которой находится эта недвижимость. Если же Вы обязательно хотите приобрести землю, на которой находится ваша недвижимость, вы можете приобрести ее только на юридическое лицо. Для этого необходимо стать учредителем фирмы, которая действует в Болгарии, и после этого получить право приобрести дом и землю, на которой он стоит. Если же Вы не намерены открывать в Болгарии свою фирму, то можете купить себе жилье и без земли.

Цены недвижимости в Болгарии продолжают оставаться довольно лояльными. Для покупки жилья (квартиры, апартаментов, коттеджа) на этапе строительства разработана гибкая система оплаты, с возможностью приобрести жилье в рассрочку с нулевой процентной ставкой. И, несмотря на то, что к здешней недвижимости всё больше интереса проявляют покупатели из Западной Европы, цены остаются довольно низкими.

Обзор рынка жилой недвижимости. Средний-плюс и элитный рынок.

В 2014 году на рынке средней-плюс и элитной жилой недвижимости в Софии были зарегистрированы некоторые положительные признаки:

- Спрос остается стабильным на протяжении всего года, запросы на покупку домов удвоились за тот же период;
- Приобретения жилой недвижимости на стадии строительства возобновились из-за ограниченного предложения высококачественного жилья на рынке;
- Рост инвестиционных сделок зафиксирован на уровне 14% в сегменте;
- Интерес инвесторов к развитию жилых комплексов увеличился.



*Предложение.* В 2014 году несколько проектов были завершены в сегменте среднего-плюс и высокого класса жилых комплексов в Софии, приведших к росту в 4%. В конце года, общее количество жилых единиц в сегменте составил 6,550 (квартир / типовых или частных домов), сконцентрированных в 47 проектах в Софии (расположены в основном в южных районах, у подножия горы Витоша).

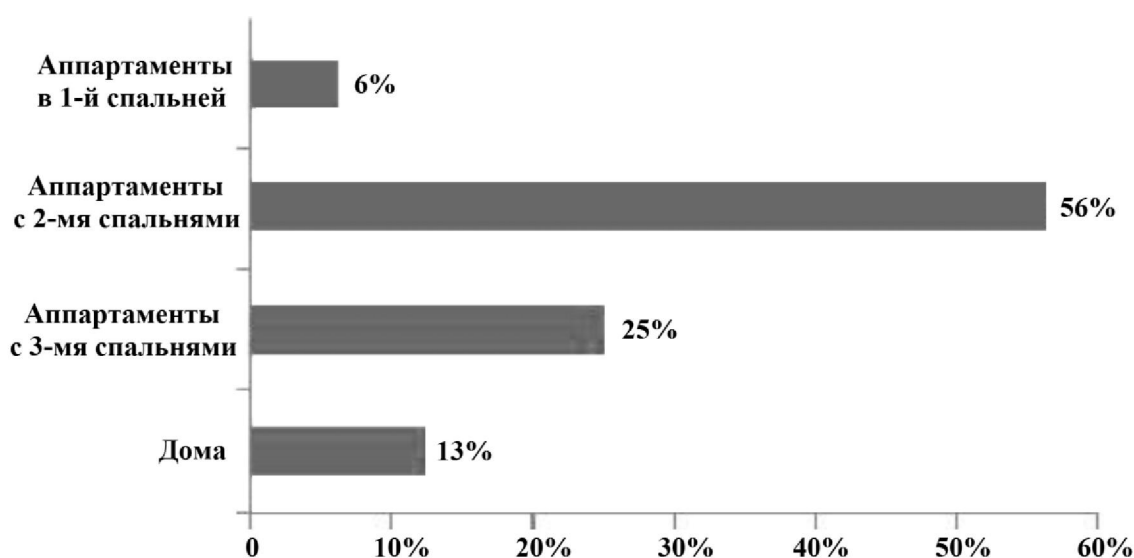
Свободные жилые площади сократились на 2%, а в конце 2014 года сокращение составило 13% во всех сегментах.

Заглядывая вперед, рынок ожидает увидеть возрождение интереса инвесторов и готовность начать новые проекты в 2015 году.

*Спрос.* В 2014 году спрос превышал предложение – тренд, который наблюдается в течение последних 2 лет. Нехватка высокого качества продукции возродила интерес к жилой недвижимости в стадии строительства. Покупатели искали безопасные инвестиции и предпочли недвижимость в жилых комплексах, развиваемых разработчиками проекта с финансированием на месте и проверенной репутацией. Основные критерии, по которым определяется спрос, остались неизменными. Покупатели по-прежнему хорошо информированы о предложениях на рынке и о четких требованиях к желаемой недвижимости.

Недавнее исследование настроений агентствами недвижимости, проведенное в конце 2014 года, не показало значительных изменений в требованиях к продукту. Самыми привлекательными для клиентов были жилые дома с 2 или 3 спальнями, обеспечивая качество социальной и жизненной среды и комфорт для всей семьи. (График 1)

**График 1. Какой тип жилья Вы собираетесь купить?**



Еще один вывод из исследования связан с показателями покупки. Треть респондентов планируют купить новый дом. Приоритетными при выборе недвижимости являются район города, функциональная планировка помещений и оптимальное соотношение цена / качество, а затем наличие парковки / гаража, зеленых зон, детских площадок и зон отдыха, легкий доступ к основным бульварам, качество социальной среды, место проживания и ощущение простора. (График 2).

Участники опроса предпочитают окрестности Изтока, Лозенеца и области у подножия горы Витоша. Данные показывают, что респонденты, намеренные купить жилую недвижимость, это люди в возрасте 26-55 лет; наибольшая активность среди 36-45 лет; большинство работают в качестве консультантов в сфере Информационных Технологий и торговле с семьями 2 или 3 человека.

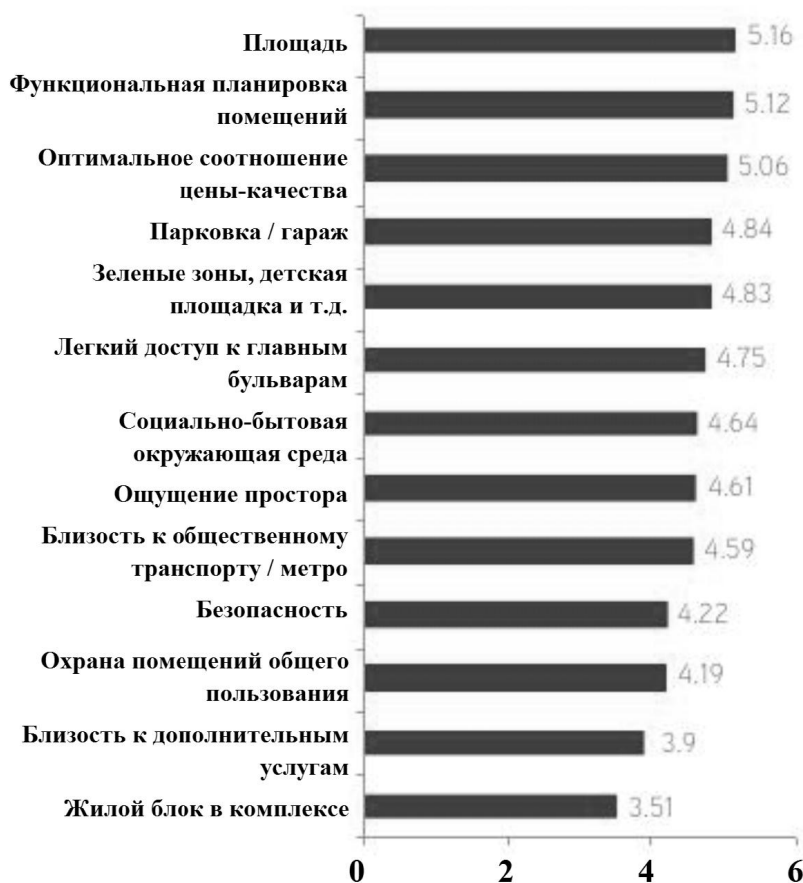
В горизонте непрерывного снижения процентных ставок по депозитам, приобретение недвижимости в жилых комплексах с инвестиционными целями постепенно увеличивалось. Это представлено 33% от общего числа сделок жилых единиц, проданных компанией, годовой рост 14%. Число покупателей, инвестирующих в жилую недвижимость, выросло, и продуктом спроса остаются высококачественные активы, обеспечивающие окупаемость инвестиций и долгосрочную ценность.

Объемы кредитов возросли параллельно с увеличением числа покупателей, использующих ипотечное кредитование в сегменте. В 2014 году 33% сделок прошли с банковским финансированием, по сравнению с только 8% в 2013 году.

На сделки с двухкомнатными квартирами в 2014 году пришлось 46% от всех. Сделки с тремя спальнями, с другой стороны, показали снижение спроса и составили лишь 13% от всех продаж в своем сегменте.

Согласно анализу экспертов рынка недвижимости, запросы на покупку домов удвоились в 2014 году и

График 2. Каковы наиболее важные факторы при выборе нового дома?



количество завершенных сделок по домам увеличилось. Эти факты, вместе с ожидаемым новым предложением, могли бы создать растущую тенденцию в 2015 году.

За отчетный период, активными покупателями в сегменте были люди 30-55 лет, в браке или живущие с партнером, работая в качестве менеджера или имеющие свой собственный бизнес (последние составляют 54% сделок в 2014 г.).

**Цена.** Запрашиваемые цены за средний-плюс и высокий класс жилых домов оставались стабильными в течение прошлого года, в диапазоне от 800-1,450 евро / м<sup>2</sup> в том числе НДС, в зависимости от расположения, конкретных характеристик района и дополнительных услуг. Отсутствие предложения в премиум сегменте привело, в ряде случаев, к спекулятивному росту цен на вторичном рынке.

Средняя цена в среднем-плюс и высоком классах жилой недвижимости в 2014 году была 150,000 евро за апартаменты с двумя спальнями, в диапазоне от 180,000 – 200,000 евро за три спальни и более 250,000 евро – за дом (в цену сделки входили парковка / гараж) в зависимости от типа, размера, удобства и расположение комплекса.

Разрыв между средней спрашиваемой ценой и продаваемой ценой постепенно уменьшается, так как рыночные условия благоприятны как для покупателей, так и для продавцов. Средняя ставка дисконтирования для жилой недвижимости в 2014 году снизилась до 9%.

**Прогноз.** Рынок среднего-плюс и элитного жилья будет оставаться стабильным в 2015 году. Две заметные тенденции, как ожидается, усилятся в ближайшие месяцы - покупка недвижимости премиум-класса в жилых комплексах с инвестиционными целями и увеличение количества сделок с домами.

Возрожденная активность инвесторов ожидается в плане новых проектов и возобновлении развития замороженных жилых проектов.

Ограниченное предложение премиум-продукта и строгие требования покупателей являются основными предпосылками для возобновления предварительных продаж в своем сегменте.

**Источники:**

1. Недвижимость в Болгарии. <http://www.vmg-partners.com/>
2. Инвестиции в рынок недвижимости Болгарии. Изучение Colliers International. <http://www.colliers.com>