

ISSN 2072-0297

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



23 2021
ЧАСТЬ VI

16+

Молодой ученый

Международный научный журнал

№ 23 (365) / 2021

Издается с декабря 2008 г.

Выходит еженедельно

Главный редактор: Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

Редакционная коллегия:

Абдрасилов Турганбай Курманбаевич, доктор философии (PhD) по философским наукам (Казахстан)
Жураев Хусниддин Олтинбоевич, доктор педагогических наук (Узбекистан)
Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук
Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук
Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук
Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук
Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук
Авдеюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук
Айдаров Оразхан Турсункожаевич, кандидат географических наук (Казахстан)
Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук (Азербайджан)
Ахметова Валерия Валерьевна, кандидат медицинских наук
Бердиев Эргаш Абдуллаевич, кандидат медицинских наук (Узбекистан)
Брезгин Вячеслав Сергеевич, кандидат экономических наук
Данилов Олег Евгеньевич, кандидат педагогических наук
Дёмин Александр Викторович, кандидат биологических наук
Дядюн Кристина Владимировна, кандидат юридических наук
Желнова Кристина Владимировна, кандидат экономических наук
Жуйкова Тамара Павловна, кандидат педагогических наук
Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения
Искаков Руслан Маратбекович, кандидат технических наук (Казахстан)
Кайгородов Иван Борисович, кандидат физико-математических наук (Бразилия)
Калдыбай Кайнар Калдыбайулы, доктор философии (PhD) по философским наукам (Казахстан)
Кенесов Асхат Алмасович, кандидат политических наук
Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук
Комогорцев Максим Геннадьевич, кандидат технических наук
Котляров Алексей Васильевич, кандидат геолого-минералогических наук
Кошербаева Айгерим Нуралиевна, доктор педагогических наук, профессор (Казахстан)
Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук
Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)
Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук
Лескова Екатерина Викторовна, кандидат физико-математических наук
Макеева Ирина Александровна, кандидат педагогических наук
Матвиенко Евгений Владимирович, кандидат биологических наук
Матроскина Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук
Матусевич Марина Степановна, кандидат педагогических наук
Мусаева Ума Алиевна, кандидат технических наук
Насимов Мурат Орленбаевич, кандидат политических наук (Казахстан)
Паридинова Ботагоз Жаппаровна, магистр философии (Казахстан)
Прончев Геннадий Борисович, кандидат физико-математических наук
Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук
Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук
Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук
Султанова Дилшода Намозовна, доктор архитектурных наук (Узбекистан)
Титова Елена Ивановна, кандидат педагогических наук
Ткаченко Ирина Георгиевна, кандидат филологических наук
Федорова Мария Сергеевна, кандидат архитектуры
Фозилов Садриддин Файзуллаевич, кандидат химических наук (Узбекистан)
Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических наук
Ячинова Светлана Николаевна, кандидат педагогических наук

Международный редакционный совет:

Айрян Заруи Геворковна, кандидат филологических наук, доцент (Армения)
Арошидзе Паата Леонидович, доктор экономических наук, ассоциированный профессор (Грузия)
Атаев Загир Вагитович, кандидат географических наук, профессор (Россия)
Ахмеденов Кажмурат Максutowич, кандидат географических наук, ассоциированный профессор (Казахстан)
Бидова Бэла Бертовна, доктор юридических наук, доцент (Россия)
Борисов Вячеслав Викторович, доктор педагогических наук, профессор (Украина)
Буриев Хасан Чутбаевич, доктор биологических наук, профессор (Узбекистан)
Велковска Гена Цветкова, доктор экономических наук, доцент (Болгария)
Гайич Тамара, доктор экономических наук (Сербия)
Данатаров Агахан, кандидат технических наук (Туркменистан)
Данилов Александр Максимович, доктор технических наук, профессор (Россия)
Демилов Алексей Александрович, доктор медицинских наук, профессор (Россия)
Досманбетова Зейнегуль Рамазановна, доктор философии (PhD) по филологическим наукам (Казахстан)
Ешиев Абдыракман Молдоалиевич, доктор медицинских наук, доцент, зав. отделением (Кыргызстан)
Жолдошев Сапарбай Тезекбаевич, доктор медицинских наук, профессор (Кыргызстан)
Игисинов Нурбек Сагинбекович, доктор медицинских наук, профессор (Казахстан)
Кадыров Кутлуг-Бек Бекмурадович, кандидат педагогических наук, декан (Узбекистан)
Кайгородов Иван Борисович, кандидат физико-математических наук (Бразилия)
Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)
Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Россия)
Колпак Евгений Петрович, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)
Кошербаева Айгерим Нуралиевна, доктор педагогических наук, профессор (Казахстан)
Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)
Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)
Кыят Эмине Лейла, доктор экономических наук (Турция)
Лю Цзюань, доктор филологических наук, профессор (Китай)
Малес Людмила Владимировна, доктор социологических наук, доцент (Украина)
Нагервадзе Марина Алиевна, доктор биологических наук, профессор (Грузия)
Нурмамедли Фазиль Алигусейн оглы, кандидат геолого-минералогических наук (Азербайджан)
Прокопьев Николай Яковлевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)
Прокофьева Марина Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Казахстан)
Рахматуллин Рафаэль Юсупович, доктор философских наук, профессор (Россия)
Ребезов Максим Борисович, доктор сельскохозяйственных наук, профессор (Россия)
Сорока Юлия Георгиевна, доктор социологических наук, доцент (Украина)
Султанова Дилшода Намозовна, доктор архитектурных наук (Узбекистан)
Узаков Гулом Норбоевич, доктор технических наук, доцент (Узбекистан)
Федорова Мария Сергеевна, кандидат архитектуры (Россия)
Хоналиев Назарали Хоналиевич, доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)
Хоссейни Амир, доктор филологических наук (Иран)
Шарипов Аскар Калиевич, доктор экономических наук, доцент (Казахстан)
Шуклина Зинаида Николаевна, доктор экономических наук (Россия)

На обложке изображен *Алексей Анатольевич Солдатов* (родился в 1951 году), российский ученый, доктор физико-математических наук, один из основоположников Рунета.

Алексей Анатольевич Солдатов родился в Москве. После окончания Московского инженерно-физического института он поступил работать в ИАЭ имени И. В. Курчатова, впоследствии защитив кандидатскую и докторскую диссертацию. Алексей Анатольевич является одним из ведущих теоретиков в области электронной структуры вещества и ядерно-электронных процессов. Он автор более пяти десятков научных статей, которые получили широкую известность и признание как в стране, так и за рубежом.

Солдатов провел последовательный теоретический анализ процесса конверсии мягких изомерных переходов ядра на электронных орбитах многоатомных молекул и кластеров. Характеристики этого процесса детально изучены в целях последующего практического применения конверсии в качестве метода исследования электронной структуры конденсированных средств. В его работах описан эффективный метод исследования электронной оболочки соединения; сформулирован и оценен процесс конверсионного типа, приводящий к переносу эффекта несохранения четности ядерных состояний на мезоатомные; показана возможность исследовать эффекты несохранения четности ядерных состояний в спектре радиационных переходов мюона.

Под руководством Алексея Анатольевича разработана и реализована концепция внедрения гетерогенной среды глобального информационного взаимодействия — интернета, которая явилась основой для построения крупнейшей на территории бывшего СССР телекоммуникационной сети Relcom, а также научно-образовательной сети RbNet. Результаты этих работ получили широкое распространение в России и за рубежом и привели к взрывному росту технологии Internet в России.

Большой вклад внес Солдатов в организацию системы информационного взаимодействия в сфере науки, развитие телекоммуникационной инфраструктуры российской научной сети, а также интеграции ее в мировые научно-исследовательские сети (проекты ГЛОРИАД и GEANT). Алексей Анатольевич — инициатор создания Ассоциации научных и учебных организаций — RELARN, объединяющей пользователей компьютерных сетей передачи данных научно-исследовательских центров, институтов, высших и средних учебных организаций, а также ассоциации E-APENA, которая объединяет крупнейшие сети для науки и высшей школы, и Российского НИИ развития общественных сетей (РосНИИРОС).

В течение многих лет под руководством российского ученого проводились исследования, направленные на разработку вычислительной архитектуры нового типа — среды распределенных вычислений (ГРИД), развития и совершенствования отечественного сегмента в рамках Европейского проекта Enabling Grids for E-science. Были разработаны и внедрены сертифицированные системы защиты информации, создан и признан международным сообществом общественный центр безопасности Интернет в России (RU-CERT).

С 2014 года Солдатов стал учредителем (50%) чешской компании Reliable Communications s. r. o., которой АНО РосНИИРОС в 2018 году передала 490 тысяч IPv4-адресов. В декабре 2019 года ученый был заключен под домашний арест до января 2020 года в связи с подозрениями в особо крупном мошенничестве. Мошенничеством правоохранительные органы сочли передачу этих адресов. Они считаются дефицитными, так как пространство IPv4-адресов исчерпывается, рыночную стоимость переданного блока адресов оценили в 600 миллионов рублей. В конце декабря 2019 года регистратор RIPE NCC вернул адреса в российскую юрисдикцию.

Екатерина Осянина, ответственный редактор

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

- Архипова Т. О.**
Особенности ведения аудиторской деятельности в условиях цифровизации367
- Барсукова П. В.**
Характеристика пакетов прикладных программ, используемых корпорациями для оценки рисков..... 368
- Ваколюк А. Е.**
Анализ противодействия преступлениям экономической и коррупционной направленности 370
- Дегтярева М. С.**
Как остановить «утечку умов» из России?373
- Ершова М. С.**
Приобретение недвижимости на этапе строительства. Сравнение опыта стран Европы и России 377
- Корнеева Ю. Р.**
Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса в РФ 379
- Кривошеева А. А.**
Исторические и современные аспекты косвенного налогообложения..... 382
- Кухтинова А. С.**
Оценка состояния рынка экономики РФ в период пандемии 384
- Лебедев А. А., Панин В. Е.**
Инновационная деятельность Procter&Gamble в период пандемии коронавируса..... 385
- Лихачев Д. Д.**
Зоны льготного налогообложения в мировой экономике..... 389
- Лысенков И. Е., Мурзин С. Ю.**
Анализ рынка нефтесервисных услуг 392
- Мальшева М. А., Тулянкина А. Е.**
Сравнительный анализ способов управления личными расходами..... 394
- Мирошина Е. А., Денисова О. С.**
Типология государств. Неравномерность экономического развития и дифференциация национальных экономик стран397
- Мирошина Е. А., Мелешко М. А.**
Внешняя задолженность Российской Федерации401
- Нешатаева А. Н.**
Анализ конкурентоспособности ЗАО «Агрофирма «Мясо» 405
- Носов Д. С., Мирошина Е. А.**
«Торговые войны»: причины возникновения и последствия..... 408
- Преснова А. А.**
Политика протекционизма и свободная конкуренция при закупке лекарственных препаратов.....412
- Рагозина А. О.**
Оптимизация показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности на примере АО «Молоко».....414
- Разумов Г. А.**
Причины и последствия финансовых кризисов..... 416
- Ржевцев С. И.**
Целесообразность превращения транспортно-пересадочных узлов в многофункциональные центры..... 418
- Салахова В. Г.**
Влияние туризма на социально-экономическую жизнь общества 420
- Седова Е. И., Ду Сяолан**
Сравнительный опыт управления дебиторской задолженностью: Россия и Китай 422
- Sergaziyeva A. T., Sergaziyev A. Z.**
Analysis of behavioral competencies in project management: leadership result orientation and productivity..... 425

Сырцов Н. А.

Риски торговли на бирже 429

Торгунская Н. Л., Торгунский П. С.HR-бренд работодателя: определение
понятия 431**Туабан М. Ф.**Исследование эффективности транспорта
в районе Аль-Хуррия..... 434**Шомуродов Р. Т.**Опыт зарубежных стран в осуществлении
монетарной политики 443

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Особенности ведения аудиторской деятельности в условиях цифровизации

Архипова Татьяна Олеговна, студент магистратуры

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова (г. Москва)

В статье рассматривается опыт применения интеллектуальных технологий в аудиторских организациях, приводятся экспертные оценки по вопросам развития профессии аудитора в будущем в связи с цифровизацией экономики. В работе описаны перспективы внедрения интеллектуальных технологий в аудите.

Ключевые слова: аудит, аудиторская деятельность, цифровая экономика, интеллектуальные технологии.

Мы живем во времена, когда цифровизация общества происходит в глобальном масштабе. Предприятия вынуждены подстраиваться под динамичное развитие технологий в бизнесе и обращать большее внимание на формирование четкой и прозрачной стратегии развития.

Динамичное развитие новых технологий является предпосылкой для активного обсуждения будущего профессии аудитора. Так, недавно международная организация Grant Thornton совместно с Ассоциацией сертифицированных присяжных бухгалтеров АССА провели глубокое исследование технологического будущего аудита.

Некоторые эксперты не исключают возможность непрерывного аудита, который будет использовать: режим реального времени, неотъемлемость, оперативность и прогнозирование, всю совокупность информации, формирование трендов на макроуровне. Переход к непрерывному аудиту предполагает обращение к многомерным моделям непрерывной обработки данных, которые превосходят возможности человеческого интеллекта. Поэтому здесь все больше находят применение современные системы интеллектуальной поддержки принятия управленческих решений, связанные с применением технологий искусственного интеллекта. [4]

Существенное увеличение объемов информации, активное внедрение автоматизированных платформ и платформ BI, наличие открытого доступа к источникам органов власти (ФНС, ЦБ, Росреестр и др.), усиление надзорных процедур в сфере аудита со стороны СРО и ЦБ, сокращение расходов на проведение аудита являются предпосылками для развития информационных технологий в сфере аудита.

Однако, несмотря на автоматизацию документооборота, программные продукты без помощи человека не реализуют познавательные процессы. Профессия аудитора является высококвалифицированной, а качество аудиторского мнения напрямую зависит от компетенции, стажа работы, накопленного опыта аудитора. Кроме того, количество ручных и простых задач все еще отнимает большую часть

времени аудиторов. Трудозатратными процессами являются, например, организация файлов, интеграция данных из нескольких файлов, выполнение базовых тестов аудита в Excel, копирование и вставка данных.

Тем не менее, опыт внедрения интеллектуальных технологий имеется у крупнейших аудиторских организаций мира. Так, аудиторские фирмы стран Большой четверки стремятся адаптироваться к условиям нового информационного пространства и создать конкурентные преимущества. Так, с 2016 года аудиторские компании Big4 стали внедрять различные инновационные технологии для оптимизации аудиторских проверок:

1. Компания Deloitte внедрило Argus на базе Kira Systems;
2. KPMG использует платформу IBM Watson Natural Language Understanding для обучения;
3. KPMG пользуется платформами Tensor Flow, Theano для поиска информации из открытых источников.

Благодаря применению инновационных технологий в аудите компаниям «большой четверки» удалось сократить трудоемкость сбора и обработки информации на 50%.

Также на рынке существуют такие интеллектуальные системы как AI Auditor от Mind Bridge, которая позволяет проводить анализ рисков транзакций. Платформа OSP также предлагает различные решения: Intelligent Audit Assistance, Audit planning system, Role-based access control, Intelligent Data sampling, Journal entry testing. [2]

Преимущества использования интеллектуальных технологий позволяют значительно сократить время на проверку, так как они способны считывать до 800 миллионов страниц в секунду и суммировать данные почти мгновенно. Аудит, основанный на использовании современных технологий, безусловно, повышает качество и результативность аудиторской проверки. [5]

Перспективным направлением исследований в области внедрения ИИ-технологий в деятельность аудиторских организаций становится рассмотрение вопросов создания ро-

ботизированных систем и интеллектуальных помощников, которые сочетают в себе комплекс технологий для решения различных задач в аудите.

Ю. Кокина и Т. Х. Давенпорт отмечают необходимость использования технологии искусственного интеллекта и нейронных сетей для создания робота-помощника в аудите. [1]

Для аудита наиболее полезными являются технологии, позволяющие анализировать большие данные (Big data). В настоящее время перспективным направлением для совершенствования аудит-процессов является применение роботизированных технологий. Например, специальные боты способны самостоятельно и быстро искать информацию по запросу.

Также активно внедряются технологии блокчейн и XBRL для использования в аудите. Так, благодаря технологии XBRL организациям проще составить отчетность. Компании «большой четверки» с 2018 года запустили пилотный проект с тайваньскими банками для тестирования блокчейна в целях аудита финансовой отчетности клиентов банка.

Таким образом, цифровизация аудиторской деятельности позволит уменьшить вовлеченность аудитора в первичную обработку информации и увеличить свое внимание на работе с конечным результатом информации. В настоящее время крупными аудиторскими фирмами активно внедряется искусственный интеллект, однако полностью заменить человека он не сможет.

Литература:

1. Kokina J., Davenport Th. H. (2017) The Emergence Artificial Intelligence: How Automation is Changing Auditing. Journal of emerging technologies in accounting, vol. 14, not 1, pp. 115–122.
2. Александрова И. А., Антышева Е. Р. Как искусственный интеллект изменит аудит // Фундаментальные и прикладные исследования в области управления, экономики и торговли: сборник трудов всероссийской научной и учебно-практической конференции. В 3 ч. Ч. 2. — СПб.: ПОЛИТЕХ-ПРЕСС, 2020. — С. 15–21. — 357 с.
3. Львова Г. Н. Направления развития аудита в условиях цифровизации экономики // Новые импульсы развития: вопросы научных исследований — 2021. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/napravleniya-razvitiya-audita-v-usloviyah-tsifrovizatsii-ekonomiki>
4. Панков В. В., Кожухов В. Л. Трансформация института аудита в условиях применения цифровых применений. // Аудит. — № 12–2019. URL: https://gaap.ru/articles/Transformatsiya_instituta_audita_v_usloviyakh_primeneniya_tsifrovyykh_tekhnologiy/
5. Якимова В. А. Возможности и перспективы использования цифровых технологий в аудиторской деятельности. Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. Т. 36. Вып. 2 — С. 287–318.

Характеристика пакетов прикладных программ, используемых корпорациями для оценки рисков

Барсукова Полина Владиславовна, студент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

В статье автор сравнивает различные прикладные программы, используемые корпорациями для оценки рисков. Процесс управления рисками достаточно сложный процесс, который включает в себя выявление, оценку и снижение возможных негативных последствий во время и после реализации проекта. В целях упрощения работы с рисками существуют специальные пакеты прикладных программ для оценки рисков зарубежных и российских разработчиков. Умение использовать данные технологии позволяет правильно оценить риски, результаты расчетов и правильно использовать полученную информацию при принятии соответствующих решений.

Ключевые слова: риски, корпорации, управление рисками, прикладные программы, технологии.

В современных условиях любая организация, компания, корпорация встречается с таким понятием, как риск. Управление рисками позволяет снизить неопределенность и избежать неблагоприятный исход [2]. Прежде всего необходимо определить цель риска и цель рискованных вложений капитала, как правило получение максимальной прибыли. Условно, весь процесс анализа рисков можно разделить на 8 ступеней. Первый этап - идентификация рисков. На данном

этапе составляют весь список неблагоприятных событий, которые могут повлиять на денежные потоки. На втором этапе рассчитывают непосредственно вероятность наступления рисков из первого пункта. Для этого используют 3 метода: статистический, аналитический или экспертный. Статистический метод предполагает анализ статистических данных, аналитический основывается на изучении причинно-следственных связей. Экспертный базируется на мнении экс-

пертов, их анализа. На 3 этапе определяют структуру предполагаемого ущерба. В случае несистематических рисков далее выполняется построение закона распределения ущерба на однотипных объектах для каждого неблагоприятного события. На 5 этапе происходит определение средней количественной меры риска по специальной формуле. Данный этап является одним из важнейших, поскольку на основе его результатов складываются дальнейшие управленческие решения. На следующем этапе определяются методы воздействия на риск. Далее на основе методов выносятся решения об определении перечня действий. Данный этап также является очень важным, поскольку на этом этапе происходит внедрение выбранных методов в программу управления. Заключительным этапом является контроль эффективности и результатов внедрения мер по снижению рисков, также данный этап предполагает корректировку целей.

Далее рассмотрим оценку рисков на примере методики Microsoft.

В общей методике Microsoft существует 3 этапа оценки рисков:

- Планирование
- Сбор данных
- Приоритизация рисков

В процессе планирования разрабатывается основа для дальнейшего успешного осуществления анализа рисков. Также происходит сбор данных, а именно об активах организации, угрозах безопасности, уязвимости, текущей среде контроля и предлагаемых элементах контроля. Под активами понимается все, что является ценным для организации. Каждому активу Microsoft присваивает определенный класс [1]. Высокое влияние на бизнес означает, что влияние этих активов может причинить организации катастрофический ущерб. Примером таких активов являются конфиденциально деловые данные. Класс среднего влияния на бизнес предполагает средний ущерб для организации. Однако средний ущерб также негативно влияет на деятельность компании и требует определенных мер. Примером среднего влияния на бизнес может быть перечень сотрудников, данные о заказах организации. Все остальные активы, которые не попадают в первые 2 группы относятся к классу «Низкое влияние на бизнес» [5].

Следующим этапом является определение перечня угроз и определяется потенциальный уровень ущерба. Далее происходит оценка частоты возникновения угроз по шкале высокая, средняя, низкая. Завершающим этапом является приоритизация рисков, которая составляется на основе класса актива, перечня угроз и уровня потенциального ущерба. Итоговый результат оформляется в виде шкалы: высокая, средняя, низкая. Высокая степень ставится в случае вероятности возникновения одного или нескольких влияний в течение года. Средняя оценка означает наличие влияния хотя бы 1 раза в течение 2–3 лет, а низкая возникновение влияния в течение 3 лет маловероятно [4].

Что касается программных продуктов для анализа рисков, то в России специализированного программного обес-

печения нет, однако существуют ряд инструментов, с помощью которых можно оценить риски. Так примерами таких программ являются: Project Expert, пакет Альт-Инвест, пакет мастер проектов Воронов&Максимов [3].

Рассмотрим зарубежное программное обеспечение. vsRisk — известное программное обеспечение для оценки рисков, разработанное Британской компанией. Плюсом данной программы является то, что включены основные стандарты, содержит регулярно обновляемую базу знаний по угрозам и уязвимостям. Минусом данного программного обеспечения является то, что не содержит количественной оценки риска. Поэтому пользователю необходимо настраивать качественные шкалы. Также стоит отметить, что неподготовленному пользователю будет достаточно сложно использовать данный продукт [5].

PTA Technologies — программный продукт, позволяющий оценить риск с количественной стороны. Однако качественная оценка в данной программе не предусмотрена.

Omnitracker Risk Management — известный немецкий программный продукт в области оценки рисков. Данный продукт выполняет следующие функции:

- Оценка риска
- Определение способов воздействия на риск
- Управление алгоритмами воздействия на риск
- Формирование планов мероприятий на случай инцидентов

Одним из плюсов данного продукта является то, что он позволяет осуществлять базовую визуализацию рисков с помощью карты рисков, что позволяет сделать более точные выводы. Однако стоимость данного продукта очень высока [6].

Таким образом, Оценка рисков является важным этапом в деятельности любой компании, поскольку от правильности оценки рисков зависит дальнейшее принятое управленческое решение менеджером, что в целом влияет на жизнь организации. В настоящее время на рынке существует множество продуктов для анализа рисков, однако в России персонализированных программных обеспечений для их анализа пока нет, однако есть встроенные инструменты, которые позволяют оценить риски. Так такая программа для планирования, как Project Expert от Microsoft позволяет оценить риски и принять правильное решение. Рынок зарубежных программ отличается большим разнообразием. Такие программы, как Omnitacker Risk Management позволяют с точностью оценить риски в наглядном формате, что очень удобно для пользователей. Данные программы являются, на мой взгляд, наилучшими в области рисков, поскольку включают в себе широкий спектр функций для анализа и относительную простоту в использовании программы.

Также стоит отметить, что зарубежные программные обеспечения для анализа рисков отличаются высокой стоимостью на продукты, нежели инструменты оценки рисков в российских программах.

Литература:

1. Методика Microsoft. Анализ существующих подходов [Электронный ресурс] // URL: https://intuit.ru/studies/professional_retraining/952/courses/387/lecture/8996?page=4
2. Компьютерные технологии в анализе рисков [Электронный ресурс] // URL: https://studopedia.ru/6_40435_metodi-i-modeli-optimizatsii-portfelya-tsennih-bumag.html
3. Програмные продукты по управлению рисками [Электронный ресурс] // URL: https://studopedia.su/7_17534_programmnie-produkti-po-upravleniyu-riskami.html
4. Этапы анализа рисков [Электронный ресурс] // URL: <https://www.cfin.ru/finanalysis/risk/stages.shtml>
5. Программное обеспечение для проведения оценки рисков [Электронный ресурс] // URL: <http://secinsight.blogspot.com/2012/01/blog-post.html>
6. Управление рисками как комплексный процесс [Электронный ресурс] // URL: <https://www.jetinfo.ru/upravlenie-riskami-kak-kompleksnyj-protsess/>

Анализ противодействия преступлениям экономической и коррупционной направленности

Ваколюк Анна Евгеньевна, студент

Калининградский филиал Московского финансово-юридического университета МФЮА

В статье автор рассуждает на тему коррупции в России и пытается проанализировать нынешнее состояние экономической преступности в стране и сделать из этого выводы.

Ключевые слова: коррупция, экономическая преступность, анализ.

«На протяжении многих веков в России доминировал авторитет не права, а власти, где единственным законом была воля князя, царя. Российский менталитет пропитан насковзь оправданием достижения цели любыми способами и средствами. Именно этими качествами обуславливается личная заинтересованность, «круговая порука» в системе государственной службы в ущерб профессионализму, компетентности и эффективности осуществления публичной власти. Подобный тип правосознания стал выгоден, интересен и даже предпочтителен». [1]

Коррупция — это одна из важнейших проблем, которые необходимо решить на пути к полноценному, безопасному и процветающему государству.

Коррупцию можно сравнить со стихийным бедствием, охватившим сознание российского общества. Она стала частью нашего менталитета.

И именно поэтому так важно осуществлять эффективную борьбу с коррупцией. Не только на уровне высших эшелонов власти, но в обществе. Ведь эта борьба способна не только обеспечить наиболее целесообразное расходование бюджета и, соответственно, его финансовую устойчивость, но так же и выстроить доверительные отношения между органами власти и гражданами государства. Поскольку, если правительство сможет стабилизировать внутреннюю политическую ситуацию, то также оно и сможет простимулировать граждан осуществлять свою трудовую деятельность по закону, выйти из теневого сектора.

И поэтому, так актуальна, тема данной работы. Показать, как именно государство в данный момент справля-

ется с коррупцией и экономическими преступлениями. Провести анализ текущего положения, чтобы понять в каком направлении двигаться дальше, что необходимо улучшить.

Объектом исследования этой работы выступают деструктивные факторы экономической безопасности, а предметом исследования — коррупция как угроза безопасности России.

Цель исследования заключается в изучении и анализе состояния экономической преступности в России, в том числе противодействия преступлениям коррупционной направленности.

Основой для анализа будет «Краткая характеристика состояния преступности в Российской Федерации» за 2020 и 2019 года. Исходя из темы данного исследования, в анализе мы будем использовать данные, касающиеся экономических преступлений.

Всего за 2020 г. было выявлено преступлений экономической направленности 105480 (в 2019 г. — 104927), в том числе преступления, по которым обязательно предварительное следствие в 2020 г. насчитывают 93902 (в 2019 г. — 92849). Из них преступления коррупционной направленности составляют 23576 (на 0,6% больше, чем в 2019 г. — 23427). Особо тяжкие преступления насчитывают в 2020 г. — 24520 (сравнительно с 2019 г. больше на 2% — 63285). Немалую долю в показателях экономической направленности занимают преступления совершенные с использованием компьютерных технологий. Так в 2020 г. подобных преступлений насчитывается 17052 (это на 71% больше, чем было

в 2019 г. — 9956). Меньшую долю занимают преступления, связанные с нарушением авторских и смежных прав. Так в 2019 г. было совершено 522 преступления в этой сфере,

а в 2020 г. 423 (на 19% меньше, чем в прошлом году). Для наглядности процентного соотношения преступности проиллюстрируем это на рис. 1 и рис. 2.



Рис. 1. Структура экономических преступлений в 2020 г.



Рис. 2. Структура экономических преступлений в 2019 г.

Из диаграмм видно, что в процентном соотношении преступления коррупционной направленности занимают вторую позицию после тяжких и особо тяжких, и составляют 24% в 2019 г. и 22% в 2020 г. Видно, что в 2020 г. большую популярность по отношению к предыдущему году получили преступления связанные с использованием компьютерных технологий и повысились на 6%. В остальном же видно, что с небольшим успехом, но выявление преступности по разным направлениям ниже, чем в 2019 г.

В целом экономическую преступность можно разделить на следующие фундаментальные показатели:

- 1) преступления против собственности
- 2) в сфере экономической деятельности
- 3) против интересов службы в коммерческих и иных организациях

- 4) против государственной власти, интересов государственной службы и службы в органах местного самоуправления
- 5) прочее

Количество преступлений против собственности в 2020 г. насчитывает 31412, на 3,6% меньше, чем в 2019 г. (32596). В число подобных преступлений входит мошенничество, а если быть точнее ст. 159–159.3, 159.5–159.6 УК РФ. В 2020 г. по пункту мошенничество было выявлено 24461 преступлений. Это почти на 1000 преступлений больше, чем коррупционные. Однако стоит признать, что на 2020 год мошенничества стало меньше на 2,8% по сравнению с 2019 годом (25178). Также в состав преступлений против собственности входят кража и присвоение или растрата. Их гораздо меньше.

Преступления в сфере экономической деятельности занимают самую обширную позицию в общем рейтинге экономических преступлений. В 2020 г. число подобных преступлений доходит до 39591. Это на 4.8% больше, чем в 2019 г. (37788). Основной проблемой для правоохранительных органов является изготовление, хранение, перевозка или сбыт поддельных денег или ценных бумаг. В 2020 г. насчитывается 18700 преступлений в этой сфере, что на 5.7% больше, чем в 2019 г. (17692).

Преступления против интересов службы в коммерческих и иных организациях, напротив, занимают самую низкую позицию в общем числе преступлений связанных с экономикой и насчитывают на 2020 г. 1795 (в 2019 г. — 1647, что на 9% меньше показателей 20-го года). В число подобных преступлений входят контрабанда (2020 г. — 403, 2019 г. — 375) и коммерческий подкуп (2020 г. — 1162, 2019 г. — 990).

И конечно же, самый важный для страны пункт, связанный с преступлениями против государственной власти, интересов госслужбы и службы в органах местного самоуправления. Он не такой обширный, как например преступления против собственности или экономической деятельности, но занимает не самую низкую позицию. В 2020 г. насчитывается 14773 преступлений в госструктурах, что на 5.9% больше, чем в 2019 г. — 13949. И конечно же, основной частью подобных преступлений являются те, которые связаны со взяточничеством. Так в 2020 г. насчитывается 9274, а в 2019 — на 9.6% меньше (8459).

Прочие преступления, связанные с экономикой в 2020 г. составляют 6,7% от общего числа преступлений, в 2019—7,4%.

На диаграмме видно, каким образом изменилась ситуация в 2020 г. по отношению к 2019 г. (рис. 3.)



Рис. 3. Динамика изменения преступности по основным показателям за 2019–2020 г.

В большинстве своем, в 2020 г. по разным направлениям было выявлено больше преступлений, чем в 2019 г. Исключение составили преступления против собственности, которых в 2019 г. было больше почти на 1000. В остальном же динамика выявления преступлений остается положительной. Стоит, однако, учесть тот факт, что не все преступления доходят до суда.

Так, возвращаясь к теме коррупции, следует уточнить, что из 23576 выявленных преступлений в 2020 г. только 9079 дел было направлено в суд. В число этих преступлений также входят и преступления против государственной власти, связанные со взяточничеством. По данным на 2020 г. из 9274 дел только 3879 были направлены в суд. Это катастрофически низкий показатель.

Что можно сказать по итогу?

Коррупция в России — давно устоявшаяся норма, дырявая мозоль, которая не дает покоя всем. В последнее время ведется много разговоров и обсуждений этой темы. Можно даже сказать, эта тема стала чем-то настолько заезженным и само собой разумеющимся фактом, что нет и смысла разговаривать.

Да, наша страна активно ведет борьбу против коррупции. Для этого последние десять лет делается многое, принимаются новые законы, поправки в уголовный и кодекс об административных правонарушениях. Перестраиваются органы МВД, создаются новые подразделения. Власть пытается бороться с этим явлением и в некоторых случаях это даже получается.

Чиновники, члены правительства, мэры, губернаторы, руководители силовых подразделений, судьи и другие верховностоящие люди постоянно находятся под пристальным вниманием борцов с коррупцией. Коррупционеров выявляют, судят и привлекают к ответственности.

И, безусловно, это хороший, правильный шаг к тому, чтобы сделать государство лучше, комфортнее, честнее.

Но работа продолжается и должна продолжаться. Есть еще очень много моментов, которые следовало бы улучшить, исправить как в законодательстве, так и в сознании общества и верховной власти страны. Наш менталитет, наша культура основана на том, что для лучшей жизни можно поступиться с честью, честностью и всякими моральными устоями. Что-то своровать, где-то проплатить, кого-то устроить у себя под боком. Эта мысль существовала в сознании общества еще со времен древней Руси и существует, прививается в наш разум буквально с рождения.

Наша страна основана на том, что честный человек в очень редком случае может позволить себе жить хорошо, в достатке. В обществе ведется постоянная борьба за место

под солнцем и побеждает в ней не тот, кто честен перед законом, а тот, кто в какой-то момент жизни использовал государственные средства для своих корыстных интересов. В моменты экономического кризиса люди выживают именно таким способом.

В данный момент, по итогам исследования Международного Антикоррупционного Движения Россия, будучи самой большой, мощной державой, даже несмотря на все меры по противодействию коррупции, занимает достаточно низкую позицию в рейтинге стран. Это в первую очередь говорит о недостаточности мер, принятых для борьбы с коррупцией. Необходимо улучшать законодательство, менять аппарат управления государством и силовыми структурами, менять сознание людей и, что самое главное, давать возможность молодому поколению менять страну к лучшему. Не душить в зародыше искреннее желание изменить нынешний убой и систему. Привлекать к ответственности те лица, которые этого в действительности заслуживают.

Возможно, в таком случае в ближайшее десятилетие страна сможет добиться каких-то результатов.

Литература:

1. Платов Егор Витальевич Причины коррупции в России // Наука. Общество. Государство. 2018. № 4 (24). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/prichiny-korruptsii-v-rossii> (дата обращения: 19.04.2021).
2. Официальный сайт МВД РФ — <https://мвд.рф/>
3. Официальный сайт Генеральной Прокуратуры РФ — <https://genproc.gov.ru/>
4. Состояние преступности в России за январь-декабрь 2020 г., МВД РФ ФКУ «Главный информационно-аналитический центр» — <https://мвд.рф/reports/item/22678184/>
5. Состояние преступности в России за январь-декабрь 2019 г., МВД РФ ФКУ «Главный информационно-аналитический центр» — <https://мвд.рф/reports/item/19412450/>

Как остановить «утечку умов» из России?

Дегтярева Мария Сергеевна, студент

Научный руководитель: Мирошина Елена Александровна, кандидат экономических наук, доцент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

Сегодня, когда технологии постоянно развиваются все с большей скоростью, в обществе становится все более актуальным вопрос подготовки высококачественных специалистов, которые обладают соответствующей научной квалификацией. Такие специалисты могут эффективно трудиться на поприще развития науки, технологий, смогут передавать свой опыт, знания и умения следующим поколениями, обеспечивая конкурентоспособность России на международном уровне. В связи с этим встает вопрос о возможности такого развития для амбициозного и успешного ученого в стране или месте его жительства (месте пребывания). При недостаточном уровне финансирования, возможностей, отсутствии поддержки со стороны государства научной деятельности или неактуальности научных иссле-

дований в стране или месте нахождения (месте пребывания) таких ученых, они принимают решение переехать из данной страны или места в целях развития своего научного потенциала и науки в целом, но уже в другой стране или месте — это обуславливает актуальность темы исследования.

Объектом исследования выступает международная миграция. Предметом — интеллектуальная эмиграция из России. Целью исследования является определение путей решения проблемы «утечки умов» из России.

Для достижения установленной цели, необходимо решить следующие задачи:

- раскрыть понятие «утечка мозгов»;
- определить проблемы «утечки умов» в России и пути решения.

Структура работы обусловлена целями и задачами исследования. Реферат содержит введение, два раздела, заключение и список использованной литературы.

1. Понятие «утечка мозгов»

Термин «утечка мозгов» впервые был использован в Англии, чтобы описать эмиграцию ученых из послевоенной Европы в Соединенные Штаты Америки и Канаду. В большинстве случаев ключевыми факторами этого процесса становились политическая нестабильность, экономическая депрессия, отсутствие перспектив и т. д. Поэтому страны, готовые предоставить человеку лучшие условия жизни и дать ему возможность развиваться профессионально и лично, всегда привлекали к себе талантливых людей [5].

Впервые отток населения произошёл во времена Российской Империи. Это стало возможным после разрешения свободного выезда за границу. Несколько волн эмиграции наблюдалось в СССР и в современной России.

Основная причина оттока населения — нестабильная экономическая ситуация, которая сопровождается ростом цен, отсутствием индексации заработной платы и пенсий, прочих государственных пособий.

Другие факторы роста уровня эмиграции:

- нестабильная экономическая ситуация из-за санкций западных стран и контрсанкций РФ;
- внутренняя политика в стране, вступление президента в третий срок правления;
- стабильный рост цен, коммунальных платежей;
- низкий уровень соцподдержки [9].

Влияние на эти процессы оказала сложная внешнеполитическая ситуация, связанная с непризнанным статусом Крымского полуострова, военным конфликтом в Украине и другими обстоятельствами.

2. Проблемы «утечки умов» в России и пути решения

Проблема и вопрос утечки мозгов за границу волнует российское общество довольно давно. В 2006 году ВЦИОМ провел опрос, в котором задавал различные вопросы касательно демографии. В этом опросе были вопросы и касательно утечки умов, и в отличии от интеллектуальной миграции опрошенные не сильно драматизировали вопрос демографии. Вопрос утечки мозгов, миграция ученых и потеря квалифицированных специалистов волновала общественность уже тогда [3]. Стоит отметить, что в 90-е годы и по настоящее время проблема обостряется. Данный вывод подтверждает отчет Всемирного Банка за 2019 г. В нем указано, что к 2017 году эмигрировали из России 10,6 млн [2]. Данный показатель превышает общий показатель миграции вместе взятых Украины, Белоруссии и Молдавии, и данное число мигрантов делает Россию лидером среди всех стран Европы и Средней Азии. Данные результаты нельзя назвать утешительными. По данным этого отчета к утрате около 7.4% от общего числа населения (145 млн), и что особо важно теряется трудоспособное население, т. к. эмигрируют в основном своей частью люди молодые и трудоспособные. Около 9.7% от трудоспо-

собных кадров теряет наша страна, судя по этим данным. Эти цифры являют серьезное влияние на экономику нашей страны, ведь эти потери никак не возмещаются, и оказываются долгосрочными, т. к. молодые люди посвящают свою жизнь на труд вне Родины.

Важно сделать здесь замечание, т. к. в Россию приезжают и мигранты, но это слово у нас зачастую ассоциируется с неквалифицированными кадрами, ас людьми, приезжающими на заработки из восточных стран. В силу этого важно отметить, что миграция и эмиграция не взаимозаменяемы. В целом количество мигрантов превышает количество эмигрантов, но по данным РАНХиГС за 2019 года всего 13–17% приезжающих в Россию имеют высшие или незаконченное высшее образование [6, с. 15–16]. Данный показатель говорит о том, что это меньше, чем такие же данные по населению России с одной стороны, ну а с другой стороны, как упомянуто в приведенном здесь отчете: потенциал трудовых мигрантов не используется в полной мере, чуть ли не одна треть всех мигрантов с высшим образованием, а также почти половина со средним специальным (профессиональным) образованием занимают рабочие места, которые не требуют вовсе никакой квалификации и требуют переобучения или получения новой доп. квалификации.

Также, на 2019 год по данным упомянутого отчета РАНХиГС около 2,7 млн родившихся в России проживало вне границ своей страны. И возвращаясь к вопросу касательно наличия высшего образования мигрантов тут, в зависимости от страны-назначения миграции проценты разнятся в промежутке 30–70%. Как и ранее, и наверное, во всем времена, главным направлением миграции остается Запад, т. к. именно там зачастую люди могут получить классическое и качественное образование, а также повысить свою квалификацию. В целом, стоит сказать, что качественное образование и квалификацию можно получать и на Родине, стажирясь или практикуясь в тех же западных странах, но полученное на Западе образование в России больше ценится, т. к. считается что образование там не купишь, и надо учиться. Основными странами, в которые «утекали мозги» России США и Германия. К ним теперь можно добавить Швейцарию, Великобританию, Канаду, Италию, Австралию [1]. По данным опроса VCG за 2018 год, международной консалтинговой компании-гиганте, которая входит в «большую тройку управленческого консалтинга» 50% молодых (младше 30-ти лет) российских ученых и примерно столько же представителей ИТ-сферы, инженеров, управленцев высшего звена заявили о желании работать за рубежом.

Данная статистика ставит нелегкий вопрос для нашего государства и для всех, кто озабочен упомянутыми потерями: от чего такое количество специалистов и квалифицированных кадров стремятся покинуть Россию? Что можно сделать для того, чтобы это как-то предотвратить? Как уже было упомянуто выше, основным мотивом миграции именно ученых и людей, обладающих высокой

квалификацией, становилась социально политическая обстановка, невозможность или намного большие трудности по сравнению с другими странами мотивируют молодежь обустроивать свою жизнь вне родных границ. Отсутствие элементарной защищенности от общества или самого государственного аппарата может не заставить уехать ученого либо уже в возрасте, либо человека, которого держит на родине нечто большее, за что он готов отдавать свою жизнь. Экспертами РАНХиГС в 2019 году было проведено интервью, и в отчете респонденты не редко указывали на изменения, затронувшие Российскую Федерацию уже после 2014 года, в частности они упоминали присоединение Крымского полуострова, которое вызвало наложение множества санкций, что в свою очередь повлияло на экономику. Все это, вместе с международным кризисом, который сопровождался эпидемией COVID-19, оказало отрицательный эффект на Российскую экономику. И хотя власти России стараются преодолеть эти последствия, молодежь, особенно провинциальная особо не видит перемен, но имеет маленькую степень доверия к властям.

Закрытие компаний и не увеличение зарплат приводят к сокращению различного рода возможностям, в том числе к отсутствию возможности карьерного роста. Второй по популярности причиной была названа политическая ситуация и результаты выборов 2012 года, а также политические решения, принятые в 2014 году. При этом треть всех опрошенных не планируют более возвращаться в Россию, и хотя одна треть — это меньшинство, все же сложно говорить о том, что утечка мозгов — явление временное [6, с. 4–5]. Хотя, анализируя данный момент, стоит сказать, что нередко после миграции люди возвращались обратно, особенно сталкиваясь с кризисами государств, в которые они уехали.

Развитие страны не меняется к лучшему при активной утечке мозгов за границу, выражается это прежде всего в том, что происходит в первую очередь замедление экономического развития. В силу этого актуальность данного вопроса заключается в том, чтобы сохранить темпы экономического роста за счет сохранения квалификационных кадров государства и остановки миграции этой части населения. Дело доходит до того, что в некоторых странах запрещают выезжать ученым и квалифицированным кадрам, такие предложения о запрете звучат в том числе и в нашей стране [8]. Но стоит сказать, что эти малоэффективны, и могут только усугубить ситуацию, вызвать социальную напряженность и поднять больший интерес и привлекательность к выезду за границу. Законодательный запрет на первый взгляд спрячет проблему утечки мозгов, так как фактически перекроет возможные варианты этой утечки, однако как показывает практика это вызывает не только обратные эффекты, упомянутые выше, но также и влияет на уровень квалификации, подготовки и качества деятельности тех, кому запретили выезд. Отгораживая от внешней среды, с желанием сохранить, то, что отгорожено замедляет свое развитие, ведь нередко молодые спе-

циалисты, которые только закончили бакалавриат или магистратуру стремятся обучаться в аспирантуре и расширять свои горизонты за границей своей страны, т. к. это открывает больше возможностей для профессионального роста. Потому решение вопроса предотвращения утечки мозгов заключается в том, чтобы создавать более привлекательные условия для труда ученых в своей стране.

В качестве ярких примеров можно привести КНР и Индию. В них, как в развивающихся странах присутствует ярко выраженная утечка мозгов. Но эти примеры хороши тем, что помимо миграции умов они демонстрируют такое явление как — циркуляция умов. Квалифицированные молодые специалисты, которые отучились и получили ученую степень или качественное образование границей, возвращаясь обратно на родину, и трудятся уже на престижных должностях и высокооплачиваемых сферах деятельности. Такая циркуляция вызывает полезный эффект для страны, которая принимает назад ученые кадры, особенно учитывая то, что данная страна не тратит на обучение высококвалифицированных специалистов почти ни копейки. Однако такая циркуляция вызывает проблемные явления для страны, которая делится своим опытом знаниями, оставаясь тем самым ни с чем, и принося пользу другому государству. В силу этого развиваются разные законы, которые выдают условие получения стипендий. Эти условия говорят о том, что стипендии выдаются если гражданин остается работать в государстве, где получал образование на определенный срок.

Глядя на такую ситуацию, становится очевидным, что государство не должно удерживать насильно на законодательном уровне у себя специалистов, а создавать привлекательные условия для возвращения своих специалистов на родину для того, чтобы они, получив необходимый опыт, пусть и через несколько лет — вернулись бы домой и приносили пользу своему родному государству. Таким образом будут возвращаться разноплановые специалисты. Как следствие, видя все более опытных и разноплановых специалистов, молодые студенты будут с большей охотой оставаться дома, так как за границей особо обучаться новому им будет нечему.

Конечно, то, что написано выше про повышение привлекательности специалистов это не тайна для государства, и Россия организует некоторые программы для повышения обратной миграции своих граждан. Например, существует такая программа как «Государственная программа по оказанию содействия добровольному переселению в Российскую Федерацию соотечественников, проживающих за рубежом» [4]. Данная программа действует с 2012 года. Самым важным направлением этой программы является переселение соотечественников России из-за рубежа обратно в Россию. В ней предусмотрены различные меры по оказанию помощи для тех, кто хочет вернуться на Родину, в их число входит — оказание помощи по приему людей, помощь по затратам на переезд, выплата пособия на обустройство по приезду [7]. По дан-

ной программе как следует из докладов заседания правительства в Россию прибывали в 2014 и 2015 годах больше 100 000 человек ежегодно, причем важно учесть, что 98% это переселенцы из стран СНГ. То есть данной программой больше пользуются соотечественники из бывших советских республик для улучшения своей жизни. Люди, переселившиеся на Запад обратно в Россию, не стремятся, так как если уровень благосостояния новой ими выбранной страны не уступает России. Из тех небольших процентов стран дальнего зарубежья, из которых прибывают также обратно наши соотечественники в лидерах находятся Балтийские страны, Израиль и ФРГ. Важно заметить, что почти 41% прибывающих мигрантов имеют высшее образование, а значит являются квалифицированными кадрами, и это небольшое число можно, с одной стороны, оценить как положительный, но недостаточный показатель касательно решения проблемы утечки умов. Также из прибывающих, остальные люди это 43% — мигранты со средним специальным образованием. Среди общего числа возвращающихся 73% это люди трудоспособного возраста, а 23% это их дети [7].

В 2015 году стартовал проект по переселению учёных и научных работников. К сентябрю 2015 года 44 учёных, которые имеют степени докторов и кандидатов технических, экономических и медицинских наук, уже переселились в Россию, а 21 человек находится в стадии оформления. При этом РАН в 2015 году ведёт речь о 420 инженерах и учёных, занимающихся наиболее актуальными научными и технологическими проблемами.

Подводя итог, необходимо сказать, что проблема, которая озвучивается в данном реферате — утечки мозгов, присутствует и актуальна во всем мире, и каждое государство старается минимизировать для себя расходы в связи с этой проблемой. Вопрос заключается лишь в методе сохранения, в выборе инструмента, будь то законодательный или социальный. Проблема утечки мозгов проблема охватывает многие важные и государствообразующие сферы жизни общества: социальную, демографическую, экономическую, демографическую, а поэтому требует качественных решений, развитие которых зависит в том числе от мо-

лодых умов и специалистов, ведь они лучше всего знают, что их влечет и почему они уезжают или хотят остаться. Молодежь, молодые квалифицированные специалисты, выпускники ВУЗов — за ними будущее любой страны, и очевидно, что этот слой населения необходимо не только развивать, но и сохранять.

Заключение

Термин «утечка мозгов» впервые был использован в Англии, чтобы описать эмиграцию ученых из послевоенной Европы в Соединенные Штаты Америки и Канаду.

около 2,7 млн родившихся в России проживало вне границ своей страны. И возвращаясь к вопросу касательно наличия высшего образования мигрантов тут, в зависимости от страны-назначения миграции проценты разнятся в промежутке 30–70%. Основными странами, в которые «утекали мозги» России США и Германия. К ним теперь можно добавить Швейцарию, Великобританию, Канаду, Италию, Австралию. По данным опроса VCG за 2018 год, международной консалтинговой компании-гиганте, которая входит в «большую тройку управленческого консалтинга» около 50% молодых (младше 30-ти лет) российских ученых и примерно столько же представителей инженерии, IT, управленческого сектора высшего звена говорили о желании работать за рубежом.

Экспертами РАНХиГС в 2019 году было проведено интервью, и в отчете респонденты не редко указывали на изменения, затронувшие Российскую Федерацию уже после 2014 года, в частности они упоминали присоединение Крымского полуострова, которое вызвало наложение множества санкций, что в свою очередь повлияло на экономику. Все это, вместе с международным кризисом, который сопровождался эпидемией COVID-19, оказало отрицательный эффект на Российскую экономику.

Подводя итог, следует подчеркнуть, что проблема утечки мозгов актуальна во всем в мире, в особенности в России. Данная проблема затрагивает все сферы жизни общества: экономическую, демографическую, социальную — а значит, требует новых качественных решений от государства, и улучшения, и поддержания уже принятых законов и программ по возвращению соотечественников.

Литература:

1. Boston Consulting Group // The Network proprietary web survey and analysis. Decoding Global Talent 2018: Russia Faces a Talent Conundrum. // URL: <https://www.bcg.com/publications/2018/russia-faces-talent-conundrum-global-talent.aspx> (дата обращения 24.03.2021)
2. World Bank. Migration and Brain Drain. ECA Economic Update, 2019.
3. ВЦИОМ. Аналитический обзор: Пути решения демографической проблемы. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=2758> (дата обращения 24.03.2021)
4. Государственная программа по оказанию содействия добровольному переселению в Российскую Федерацию соотечественников, проживающих за рубежом. // URL: https://мвд.рф/mvd/structure1/Glavnie_upravlenija/guvm/compatriots (Дата обращения: 04.04.2021 г.)
5. Кузмичева Е. Д. «Утечка мозгов» в России: предпосылки и пути решения // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2020. № 10–2. // URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/utechka-mozgov-v-rossii-predposylki-i-puti-resheniya> (дата обращения: 24.03.2021).

6. Мкртчян Н., Флоринская Ю. // РАНХиГС. Мониторинг экономической ситуации в России. Квалифицированная миграция в России: баланс потерь и приобретений, 2019.
7. Правительство России. Заседание правительства от 24.09.2105 г. // URL: <http://government.ru/news/19785/> Дата обращения: 04.04.2021 г.)
8. Учительская газета. Русский академический фонд предлагает запретить некоторым категориям выпускников вузов выезд за границу. // URL: <http://www.ug.ru/news/22264> (дата обращения 24.03.2021)
9. Флоринская Ю. Ф., Карачурина Л. Б. Новая волна интеллектуальной эмиграции из России: мотивы, каналы и механизмы // Мониторинг общественного мнения: Экономические и социальные перемены. 2018. № 6. С. 183–200.

Приобретение недвижимости на этапе строительства. Сравнение опыта стран Европы и России

Ершова Мария Сергеевна, студент магистратуры

Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина (г. Екатеринбург)

В данной статье автором рассматривается возможность приобретения жилой недвижимости на этапе строительства в странах Европы. Проанализировано правовое регулирование деятельности застройщика и защиты покупателя. Представлено сравнение действующей схемы финансирования в России и других странах.

Ключевые слова: застройщик, схема финансирования, жилая недвижимость.

При покупке недвижимости по большей части люди ориентируются именно на ее стоимость, которая в новостройке напрямую зависит от стадии строительства. На этапе котлована цена на недвижимость существенно ниже, чем при сдаче готового объекта в эксплуатацию, но такая низкая стоимость связана и с большими рисками. Регулирование ситуации на рынке новостроек осуществляется на законодательном уровне и направлено на защиту прав как покупателя недвижимости, так и самого застройщика. В разных странах такое регулирование может достаточно сильно отличаться: где-то риски для покупателей незначительны, а где-то существуют серьезные пробелы в законодательстве. Например, в странах Европы данная сфера достаточно хорошо регулируется, нельзя говорить о том, что риски для покупателей полностью отсутствуют, но по крайней мере они сводятся к минимуму.

В Великобритании распространено приобретение недвижимости на этапе строительства. Отличительной особенностью такой покупки жилья является то, что первоначально осуществляется оплата лишь небольшой части стоимости, полная сумма выплачивается после завершения строительства. В целом модель финансирования состоит из нескольких этапов. Сначала потенциальный покупатель оплачивает резервационный депозит, для того чтобы снять с продажи объект недвижимости на конкретный срок, обычно он составляет 21 день. В этот период времени происходит согласование условий, после чего производится подписание договора купли-продажи, при этом покупатель вносит первоначальный взнос, который составляет до 10% от стоимости объекта недвижимости. Оплата оставшейся суммы производится по графику платежей (payment plan), указанному в договоре, но боль-

шая часть стоимости оплачивается уже после сдачи объекта в эксплуатацию [1].

Для обеспечения защиты интересов покупателя, средства не поступают напрямую на счет застройщика, а хранятся на специальных счетах эскроу (в банке или юридической компании). Перечисляются на счет застройщика средства после завершения очередного этапа строительства, т. е. выполнения условий, прописанных в договоре.

Застройщик также может обеспечить гарантию для покупателя путем оформления специального страхового полиса. При невозможности завершения строительства банк, осуществляющий финансирование строительства, или страховая компания проводит поиск иной организации, которая обеспечит завершение строительства.

Обращаясь к опыту финансирования строительства жилой недвижимости, нельзя не сказать о схеме финансирования проектов Германии, где применяется так называемый «договор с застройщиком» (Bauträgervertrag), который является совокупностью договора купли-продажи и подряда. По данному договору застройщик обязуется осуществить строительство и передать в собственность покупателю готовый объект недвижимости. Исполнение договора со стороны застройщика обеспечивается «Постановлением о договорах с маклером и застройщиком» (Makler- und Bauträgerverordnung, MaBV), согласно которому застройщик имеет право на получение выплат от покупателей только после предоставления банковских гарантий [2, с. 42–43].

Застройщик получает средства из суммы договора по частям при строительстве объекта. Размер и частота таких выплат регулируются в зависимости от стадии возведения. Перечень выполненных видов работ, необходи-

мых для получения средств, а также процент выплат прописаны в п. 3 данного Постановления.

Таким образом модель финансирования строительства жилья в Германии выглядит следующим образом: застройщик приобретает земельный участок и начинает осуществление строительства; банк, в свою очередь, финансирует приобретение участка и начало строительства, при этом обязательства застройщика перед банком обеспечиваются ипотекой или поземельным долгом (наиболее часто используемая форма обременения недвижимости в Германии); покупатель начинает осуществлять выплаты частями лишь после начала цикла земляных работ. Для получения средств от покупателя застройщик должен предоставить банковскую гарантию на тот случай, если строительство не будет завершено. Последнюю выплату покупатель производит при окончании всех работ [2, с. 42–43].

Во Франции также есть возможность приобретения недвижимости на этапе строительства. Здесь распространено такое понятие, как «vente en l'état futur d'achèvement» (VEFA), или же продажа объекта недвижимости до фактического завершения строительства [3]. Модель финансирования во Франции выглядит следующим образом. Сначала происходит подписание предварительного договора, после чего покупатель недвижимости оплачивает гарантийный депозит (обычно в размере 5%), эти деньги будут храниться на специальном банковском счете, как и все последующие платежи по данному договору. На следующем этапе наступает период ожидания: в течение 7–10 дней покупатель должен обдумать свое решение и при желании расторгнуть договор без потери внесенных средств, по истечении данного срока денежные средства не возвращаются [4]. Далее покупатель подписывает договор и начинает производить дробные платежи на определенных этапах строительства. Следует отметить, что подписание основного договора не может быть осуществлено до момента возведения фундамента. На последнем этапе у покупателя, который еще не является собственником недвижимости, есть возможность потребовать от застройщика исправления обнаруженных дефектов, а после идет передача ключей, и покупатель становится законным владельцем.

Приобретение недвижимости на этапе строительства во Франции обладает рядом преимуществ. Во-первых, во Франции достаточно высокий уровень защиты покупателей недвижимости, процесс строительства и приобретения объекта недвижимости строго контролируется государством. Также при покупке объекта применяется статья «гарантия завершения», согласно которой строительные работы будут завершены даже при банкротстве застройщика, что также дает дополнительную защиту покупателю. Недостатком же приобретения недвижимости на этапе строительства является то, что, хотя строительный объект и будет завершен при любых непредвиденных обстоятельствах со стороны застройщика, не всегда может быть обеспечена сдача объекта недвижимости в эксплуатацию в срок.

Отдельно хочется сказать о покупке недвижимости по программе лизбэк (leaseback). Это такой способ приобретения недвижимости на этапе строительства с последующей сдачей в аренду на определенных условиях, предусмотренных государством. Данная программа направлена на привлечение частных инвестиций в жилую недвижимость Франции.

Схема лизбэк является одной из самых совершенных из всех подобных программ. Главным отличием лизбэка во Франции от подобных схем в других странах является серьезная государственная поддержка и гарантии. По данной программе могут быть приобретены объекты исключительно на этапе строительства. При этом строительство является застрахованным, и нет риска, что объект не будет достроен. Данная схема получила широкое распространение именно во Франции, поскольку только в этой стране лизбэк является государственной программой [5].

При рассмотрении различных моделей финансирования можно сделать вывод, что в Европе застройщики предпочитают работать с банковскими кредитами, а не напрямую с покупателями, этому способствуют достаточно небольшие процентные ставки. Также можно отметить, что во всех схемах покупатель не выплачивает всю сумму сразу, а производит выплаты по частям при каждом завершенном этапе строительства, или же основная часть средств поступает застройщику уже после завершения строительства. Важным является и то, что покупателю предоставляются гарантии, даже если застройщик не сможет достроить объект самостоятельно, он будет передан другой компании, которая завершит строительство.

На данный момент в России активно внедряется механизм проектного финансирования, в какой-то степени он является схожим с тем, что существует в странах Европы: застройщики осуществляют строительство за счет собственных средств или же банковского кредита; средства покупателей не поступают напрямую девелоперу, а хранятся на счетах эскроу. Есть и существенные отличия: при оформлении договора в России покупатель вносит всю сумму на счет сразу, а не частями при строительстве; также еще не закреплена на законодательном уровне возможность поэтапного раскрытия счетов при завершении конкретных стадий возведения, и в скором времени такая возможность у застройщиков не появится.

Подводя итог, хочется сказать, что покупка недвижимости на этапе строительства в любом случае связана с определенными рисками, но при грамотном регулировании со стороны государства их можно свести к минимуму. Показательным примером является модель финансирования во Франции, где защиту покупателей недвижимости обеспечивает государство.

В России же пока нет такого надежного механизма, обеспечивающего защиту покупателей. На мой взгляд, несмотря на все изменения в законодательстве за последние несколько лет, которые были направлены на снижение риска

приобретения недвижимости на этапе строительства, проблема обманутых дольщиков не решилась окончательно. Для покупателей нет гарантий, что строительство будет завершено, а обязательное страхование денежных средств

на счетах рассчитано на определенную сумму, и выплата компенсации может быть осуществлена в том же размере, что и изначально лежала на счете, таким образом денежные средства покупателя просто обесцениваются.

Литература:

1. Приобретение недвижимости на стадии строительства в Великобритании. — Текст: электронный // РБК: [сайт]. — URL: <https://realty.rbc.ru/news/577d314f9a7947a78ce97cb7> (дата обращения: 25.05.2021).
2. Немцов, А. Некоторые отличия в праве недвижимости между Германией и Россией / А. Немцов. — Текст: непосредственный // Сборник статей о праве Германии. Выпуск № 3. — Гамбург: Германо-Российская ассоциация юристов, 2018. — С. 33–50.
3. Преимущества покупки новостройки на стадии строительства во Франции. — Текст: электронный // ARENDAL: [сайт]. — URL: <https://arendal.ru/preimushhestva-pokupki-novostrojki-na-stadii-stroitelstva-vo-francii/> (дата обращения: 25.05.2021).
4. Процедура приобретения недвижимости во Франции. — Текст: электронный // PRIAN. RU: [сайт]. — URL: <https://prian.ru/pub/2247.html> (дата обращения: 25.05.2021).
5. Французский лизбэк — государственная поддержка и гарантии при покупке новостройки. — Текст: электронный // PRIME REALTY: [сайт]. — URL: <http://world.prime-realty.ru/news/853/> (дата обращения: 25.05.2021).

Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса в РФ

Корнеева Юлия Романовна, студент

Научный руководитель: Колышев Андрей Сергеевич, кандидат экономических наук, доцент

Уральский государственный университет путей сообщения (г. Екатеринбург)

В статье рассматриваются проблемы кредитования малого и среднего бизнеса в России. Особенность статьи является то, что она раскрывает современные тенденции кредитования предприятий в России с учетом нынешней ситуации на 2020 год.

Ключевые слова: кредитование, андеррайтинг, пандемия коронавируса.

Эффективное развитие экономики невозможно без поддержки субъектов малого бизнеса. На сегодняшний день около 90% малых предприятий не могут начать свою деятельность без заемных средств. Малый и средний бизнес может получить финансовую поддержку за счет субсидий, бюджетного инвестирования, а самым главным источником являются кредиты коммерческих банков. Проанализировав данные Министерства экономического развития и торговли РФ, можно заметить, что малому бизнесу необходимо 30 миллиардов кредитов каждый год, но по итогу мы имеем только 10–15%. Субъекты малого и среднего бизнеса в стране занимают значимые позиции, так как 25% населения страны заняты в этой сфере. По итогам марта 2020 года общее количество малого и среднего бизнеса составило около 5,98 миллионов.

По итогам исследования, проводившегося Ассоциацией региональных банков России, можно сделать вывод, что только 33,9% людей смогли получить свои кредиты (в большинстве случаев это микрокредиты). На сумму от 3 до 60 тысяч рублей было выдано 44% кредитов, а на сумму от 300 до 600 тысяч рублей было выдано не более 7,5% кредитов (рисунок 1) [1].

В России малый бизнес развит довольно на низком уровне, так как в России отсутствуют необходимые условия для развития малого бизнеса.

Всесторонне проанализировав данную ситуацию, можно выделить ряд проблем, с которыми столкнулись предприниматели (рисунок 2). Во-первых, высокая налоговая нагрузка — 47% и ограниченность финансовых средств — 46%. Во-вторых, коррупция в органах власти — 32%, высокая арендная плата — 31%. В-третьих, трудности с получением кредита, на наш взгляд это самая главная причина, ведь не у всех людей есть стартовый капитал — 25%. В-четвертых, низкий уровень образования у людей — 12%. В-пятых, это проблемы, связанные с регистрацией малого бизнеса в стране — 11%.

Почему же банки так боятся кредитовать малые предприятия? Самой главной причиной того, почему банки так нежелательно относятся к кредитованию малого бизнеса, является наличие серьёзных рисков, связанных с кредитованием. Помимо этого, специалисты также выделяют ряд других причин, например, отсутствие надёжного заёмщика, недостаточность ресурсной базы, а также слишком высокие операционные издержки.

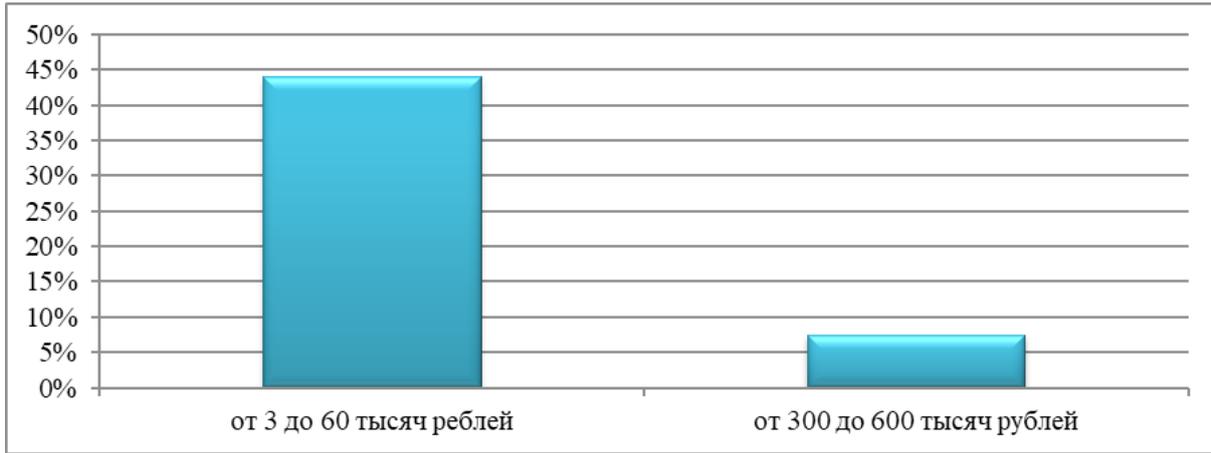


Рис. 1. Итоги исследования Ассоциации региональных банков России

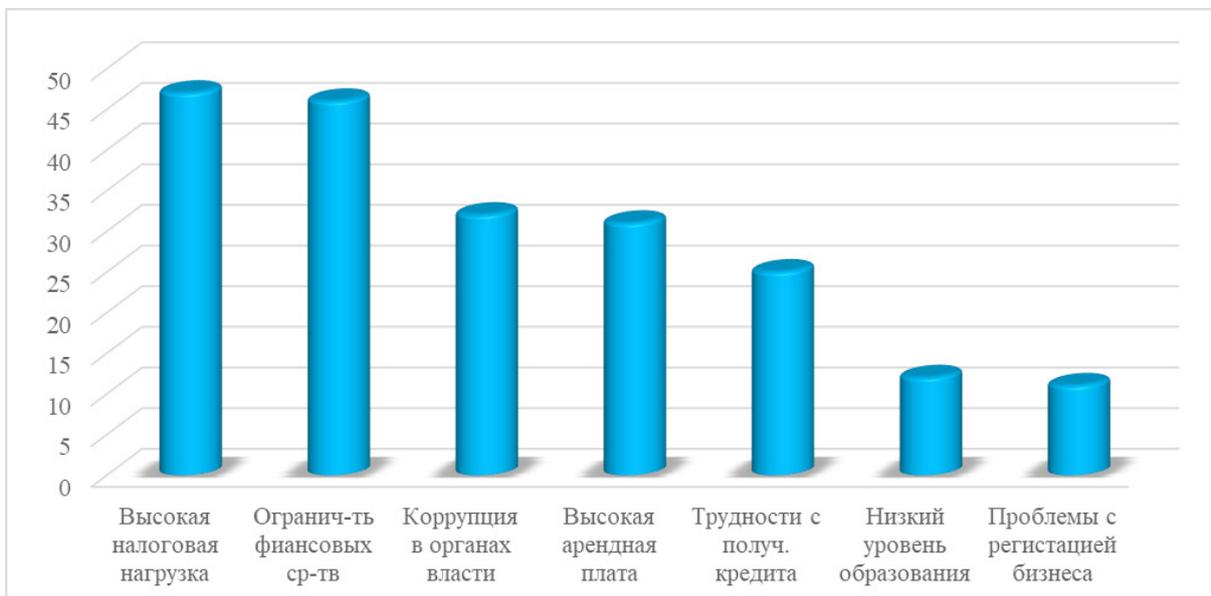


Рис. 2. Основные проблемы, ограничивающие развитие малого и среднего бизнеса в РФ

Большинство российских предприятий предпочитает не разглашать полный масштаб своего бизнеса, дабы уйти от налогов: они скрывают часть прибыли и не отражают её целиком в балансах, занижают фонд оплаты труда сотрудников, а также не показывают все имеющиеся активы.

Банки не любят работать с новыми, неизвестными для них клиентами, так как они не могут знать их кредитную историю, и поэтому отдают предпочтение «знакомым» предприятиям. Однако работа с уже «знакомыми» предприятиями не даёт гарантии, что всё будет идеально, так как всё равно зачастую часть активов таких предприятий скрыта, и поэтому бывает очень сложно отследить начало появления финансовых проблем у этих предприятий. В малых городах данная практика была развита очень хорошо, так как в маленьком городе можно было легко отследить как реально идут дела у предприятия, однако с недавних пор для того, чтобы избежать кредитование «по знакомству» многие банки стали применять систему андеррайтинга.

Андеррайтинг — это оценка рисков при принятии решений о предоставлении кредита, а также при заключении любого другого договора. Существует два типа андеррайтинга: автоматический (скоринг) и индивидуальный. Автоматический подразумевает экспресс-оценку в кредитовании на небольшие суммы: сотрудник банка заносит данные в специальную программу, которая присваивает баллы, и по результатам данной операции выносится решение о выдаче кредита. В свою очередь, индивидуальный андеррайтинг используется для кредитования на более крупные суммы. Во время анализа платежеспособности заёмщика функционируют несколько служб банка: кредитная, юридическая, а также служба безопасности.

Сами андеррайтеры находятся в других городах и не имеют никакого представления о человеке или предприятии, которое кредитуются. Это можно оценить, как положительно, так и отрицательно. Плюсом введения данной системы является максимально объективная оценка платежеспособности заёмщика для минимизации рисков

банка, а также во избежание подкупа банковских сотрудников. Однако также есть ряд минусов, например, андеррайтер может не знать специфики деятельности предприятия, реальность состояния дел фирмы, а также сезонность бизнеса (например, в сельскохозяйственном секторе прибыль напрямую зависит от сезонности, поэтому в определенное время года предприятия данного сектора могут приостанавливать свою деятельность, данный фактор может расценен неосведомленным андеррайтером как серьезный риск для кредитования).

2020 год стал годом пандемии коронавируса, так как коронавирус оставил свой отпечаток и на бизнесе. Особенно

пострадал малый бизнес. Президент РФ Путин В. В. принял ряд мер для поддержки малого и среднего бизнеса, в том числе и меры, связанные с кредитованием предприятий. Одной из таких мер является — льготное кредитование работодателей, которым требуются средства на выплату заработной платы сотрудникам.

В начале пандемии коронавируса выдача новых кредитов упала в 3 раза в сравнении с показателями первой недели марта. В марте банки выдавали около 63,5 тысяч кредитов наличными, однако после введения режима самоизоляции их уровень упал до 19,5 тысяч. Вы можете убедиться в это на приведенном ниже рисунке 3 [2.]

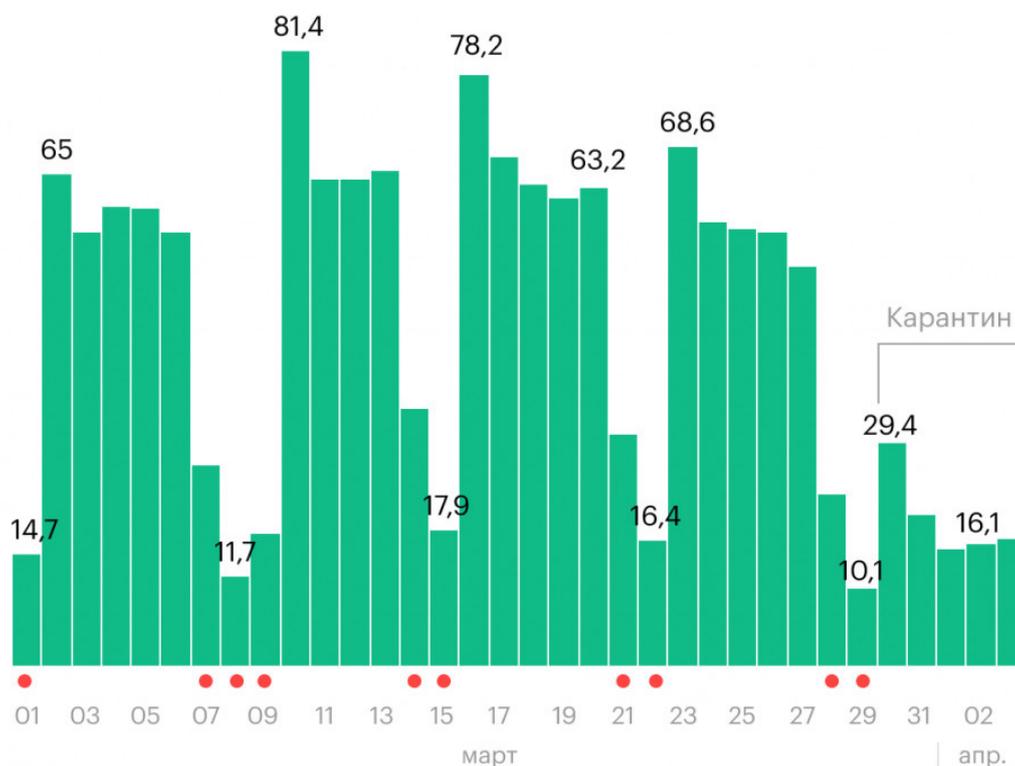


Рис. 3. Количество выданных кредитов наличными

Правительство Российской Федерации приняло постановление от 02.04.2020 № 422. Согласно этому постановлению банки будут кредитовать организации на льготных условиях (на срок не более 12 месяцев), в свою очередь, государство обязуется возместить банкам недополученную прибыль за счет субсидий. Однако в апреле данный документ претерпел ряд изменений, например, теперь не только субъекты малого и среднего предпринимательства могут

быть льготно аккредитованы, но и все организации и предприниматели.

В заключении отметим, что банковский сектор становится все более ориентированным на сектор малого предпринимательства. Банки становятся более заинтересованными в кредитовании таких предприятий. Особенно во время пандемии они предлагают льготные программы для поддержки субъектов малого и среднего бизнеса.

Литература:

1. Ассоциация банков России [Электронный источник]. Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/38/4381/> (Дата обращения: 31.05.2021 г.).
2. Сайт компании РБК [Электронный источник]. Режим доступа: <https://www.rbc.ru/finances/18/04/2020/5e9999229a79476f78f01e23> (Дата обращения: 31.05.2021 г.).

Исторические и современные аспекты косвенного налогообложения

Кривошеева Анита Алексеевна, студент
Байкальский государственный университет (г. Иркутск)

Косвенные налоги играли особую роль в истории российского государства. Поэтому в работе отражена важность косвенного налогообложения, которое является одним из главных условий пополнения государственного бюджета.

Ключевые слова: торговые пошлины, налогообложение, косвенные налоги, налог на добавленную стоимость, акцизы.

Актуальность. На протяжении всего исторического пути в России важную роль играли косвенные налоги. Но социально-экономические реформы последних лет изменили основы экономики. Поэтому существующее косвенное налогообложение получает большое количество замечаний. В связи с этой проблемой большое значение имеет реорганизация системы. Для того, чтобы она прошла успешно, необходимо проанализировать весь исторический путь косвенных налогов.

Целью данной статьи является изучение развития косвенного налогообложения в российском государстве. Только так можно понять роль косвенных налогов в формировании доходов бюджета в современном мире.

Задачами исследования выступают изучение исторической и современной роли косвенных налогов в налоговой системе России, определение преимуществ косвенных налогов, определение проблем современной системы косвенного налогообложения.

Степенью разработанности проблемы является то, что в последние несколько лет в нашей стране многие ученые, такие как: В. А. Алешин, Л. И. Гончаренко, В. Е. Кудряшова, Н. Е. Лескова, Н. А. Нечипорчук, В. Г. Пансков, А. Е. Шастико, С. Д. Шаталов, Р. А. Шепенко, Е. Б. Шувалова, Н. В. Яковлева, в своих работах освещают вопросы налогообложения, в том числе и косвенного налогообложения. Но, несмотря на множество публикаций по вопросам косвенного налогообложения, многие проблемы не решены.

Методы. Обоснованы гипотезы о том, что исторический аспект оказывает влияние на современную систему косвенного налогообложения и что современная система косвенного налогообложения требует изменений.

В ходе исследования «использовались различные общенаучные и теоретические методы: анализ и синтез, индукция, дедукция, классификация, научная абстракция, метод теоретизирования, группировка. Эмпирической базой исследования послужили: налоговое законодательство Российской Федерации, официальные публикации в научной и деловой периодике» [1].

Результаты. Таким образом, по результатам проведенного исследования определено, что исторические аспекты возникновения и развития налогообложения в России базируются на формировании механизмов налогового регулирования. Также выявлены роль косвенного налогообложения и проблемы в системе косвенного налогообложения в Российской Федерации.

Известно, что «с конца IX в. в Древней Руси косвенное налогообложение существовало в форме торговых и су-

дебных пошлин. Крупными источниками дохода явились торговые пошлины. Они существенно возросли за счет присоединения к Московскому княжеству новых земель при князе Иване Калите (? — 1340) и его сыне Симеоне Гордом (1316–1353). Косвенные налоги взимались через систему пошлин и откупов» [2].

Таким образом, главным источником внутренних доходов были пошлины, которые начали складываться с конца IX в. в период объединения древнерусских племен.

В Средневековье главными из косвенных налогов оставались торговые пошлины, взимаемые при любом передвижении, складировании или продаже товаров; таможенные пошлины, которые были упорядочены в правление Ивана Грозного; судебные пошлины.

Торговые пошлины очень часто отдавались на откуп, что служило серьезным препятствием для развития торговли.

В 1577 г. на Торговой стороне в государевой опричнине были установлены твердые пошлины с дворов гостиных и лавок. В царскую казну шли сборы с публичных бань, с питейной торговли, так как изготовление и продажа пива, меда и водки составляли исключительно прерогативу государства.

Различные городские пошлины (торговые, питейные, судебные, банные) приносили казне Большого Прихода 800 тыс. руб.

В период царствования Алексея Михайловича (1629–1676) доходы составляли 1 203 367 руб. Из них за счет косвенных налогов обеспечено поступление 641 394,6 руб., или 53,3% всех доходов.

Отсутствие теории налогообложения, необдуманность практических шагов порой приводили к тяжелым последствиям. И тогда была предпринята попытка поправить финансовое положение с помощью косвенных налогов. В 1646 г. был повышен акциз на соль с 5 до 20 коп. на пуд.

В России соляной налог пришлось отменить после народных (соляных) бунтов в 1648 г., и началась работа по упорядочению финансов на более разумных основаниях. Прежде всего, была введена четкая таможенная система вместо случайных таможенных пошлин и льгот.

Таким образом, «в 16–17 веках налогообложение на Руси было упорядочено и приведено в систему. А косвенные налоги становятся основным источником бюджета» [3].

Косвенное налогообложение в Российской Федерации представлено налогом на добавленную стоимость и акцизами.

«НДС — это налог, исчисляемый с добавленной стоимости, создаваемой на всех стадиях процесса производства товаров, работ, услуг и уплачиваемый покупателем — конечным потребителем;

Акциз — это налог, включенный в цену определенных товаров, перечень которых утвержден государством. Уплачивается единожды конечным потребителем» [4].

«Косвенные налоги несут в себе ярко выраженную фискальную и регулирующую функции. Система косвенного налогообложения — наиболее удобная для мобилизации доходов в казну, форма, позволяющая оперативно и регулярно получать крупные суммы. В ней заложены возможности воздействия на экономику, то есть стимулировать или сдерживать производство по тем или иным направлениям, и возможности регулирования потребления, а вместе с тем она позволяет быстро реагировать на экономические процессы» [5].

Преимущества косвенных налогов связаны прежде всего с их ролью в формировании доходов бюджета, а именно:

1) они характеризуются быстрым поступлением.

2) существует высокая вероятность их полного получения, так как косвенные налоги покрывают потребительские товары

3) потребление равномерно распределяется в территориальном разрезе, и поэтому косвенные налоги снимают напряженность в межрегиональном распределении доходов.

4) косвенные налоги влияют на потребителей.

Определим фискальную роль НДС и акцизов в федеральном бюджете.

Поступления НДС состоят из двух видов:

1. «налога на добавленную стоимость на товары (работы, услуги), реализуемые на территории Российской Федерации».

2. налога на добавленную стоимость на товары, ввозимые на территорию Российской Федерации» [6].

Если сравнивать роль каждого косвенного налога в доходах бюджетной системы, то преимущество принадлежит НДС. На рисунке 1 продемонстрировано соотношение НДС и акцизов в доходах федерального бюджета РФ за 2015–2020 гг.

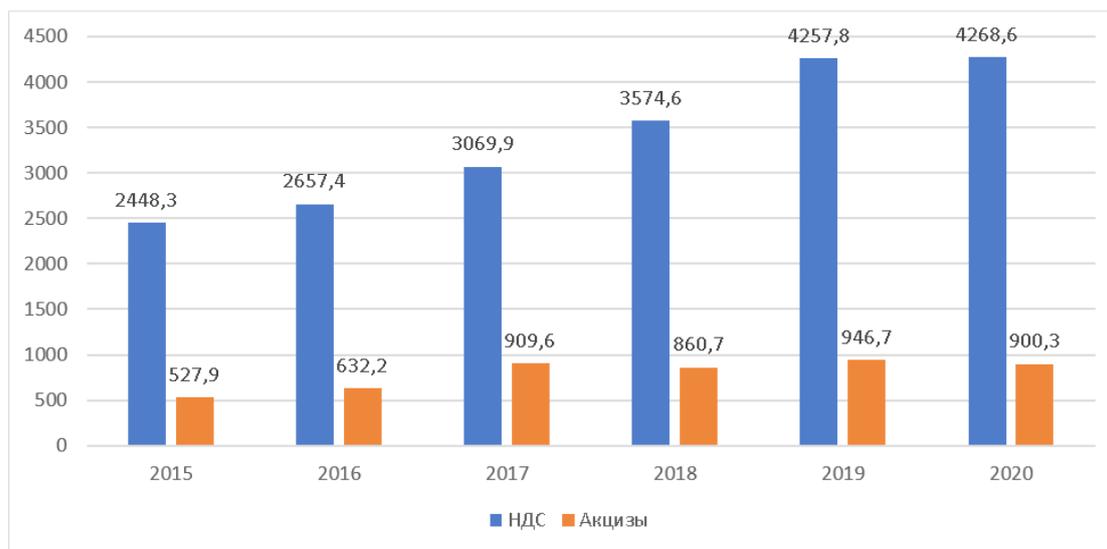


Рис. 1. Поступление НДС и акцизов в федеральный бюджет РФ в 2015–2020 гг., млрд руб. [7]

Таким образом, бюджетообразующая и фискальная роль НДС и акцизов в бюджетной системе РФ бесспорна высокая, но система косвенного налогообложения в России не лишена проблем:

- «косвенные налоги сдерживают рост отечественного производства и инвестиции в основной капитал;
- из-за косвенного налогообложения растёт инфляция;
- существует проблема неправомерного возмещения НДС по экспортным операциям;
- повышение ставок акцизов особенно остро сказывается на одной из главных задач государства — сохранение здоровья нации;
- имеется сложность в администрировании НДС, трудности с обоснованием налоговых вычетов и воз-

мещением НДС, которые препятствуют выходу российских компаний на мировой рынок» [8].

Перспективы: Возможно изменение методологии определения налоговой базы и усовершенствование механизма налогообложения и его администрирования. Одно из предложений по совершенствованию взимания НДС направлено на определение добавленной стоимости и НДС путем сложения ее компонентов, что исключает необходимость возмещения «входного» НДС. Реализация предложенного метода упрощает систему администрирования НДС, так как устраняет необходимость заполнения ряда документов (счетов-фактур, книг купли-продажи), устраняет проблемы, которые связаны с получением незаконного вычета, дает возможность более точно оценить эффективность деятельности организации, а также упрощает расчет ВВП. Помимо

предложенного возможно использование дифференцированных ставок в зависимости от уровня добавленной стоимости, которая создается в различных отраслях экономики, регионах и на каждом этапе производства и обращения.

Литература:

1. Исторические аспекты налогообложения в России и их влияние на современную налоговую систему [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://vael.ru/ru/article/view?id=1456> — Дата доступа: 07.03.2021.
2. Налоговая система русского государства с 9 по 15 века [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://works.doklad.ru/view/yfLsN-xNqI/4.html> — Дата доступа: 09.03.2021.
3. Налоговая система русского государства с 9 по 15 века [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://works.doklad.ru/view/yfLsN-xNqI/4.html> — Дата доступа: 10.03.2021.
4. Что такое косвенные налоги [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://journal.tinkoff.ru/wiki/wiki-kosnalog/#>: — Дата доступа 10.03.2021.
5. Роль косвенных налогов в формировании доходов бюджета [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://journals.tsutmb.ru/a8/upload/auto/01/0a/temp.010a0f6cea9ffb9aa0d1819b190e6365.pdf> — Дата доступа: 15.03.2021.
6. Роль косвенных налогов в формировании доходов бюджета [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://journals.tsutmb.ru/a8/upload/auto/01/0a/temp.010a0f6cea9ffb9aa0d1819b190e6365.pdf> — Дата доступа: 15.03.2021.
7. Краткая информация об исполнении федерального бюджета [Электронный ресурс]. — Режим доступа https://minfin.gov.ru/ru/statistics/fedbud/execute/?id_65=80041-yezhegodnaya_informatsiya_ob_ispolnenii_federalnogo_byudzheta_dannye_s_1_yanvarya_2006_g. — Дата доступа: 16.03.2021.
8. Роль косвенных налогов в формировании доходов бюджета [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://journals.tsutmb.ru/a8/upload/auto/01/0a/temp.010a0f6cea9ffb9aa0d1819b190e6365.pdf> — Дата доступа: 19.03.2021.

Оценка состояния рынка экономики РФ в период пандемии

Кухтинова Анастасия Сергеевна, студент

Российский университет кооперации (г. Мытищи, Московская обл.)

В статье рассматриваются основные факторы и влияния, определяющие финансовые результаты экономики страны, изменения внешней среды, в которой функционируют финансовые организации, реакции на эти изменения.

Ключевые слова: экономика, ВВП, инфляция, пандемия.

Значительная нестабильность в динамике макроэкономических показателей как в России, так и в мире, вызванная вспышкой коронавируса в 2020 году, в начале 2021 г. стала заметно уменьшаться. Во многих ведущих экономиках в конце января-начале февраля наметился спад заболеваемости коронавирусом; макроэкономическая статистика и отчетность организаций также указывает на существенные улучшения — как в области спроса на потребительские услуги и товары, так и на рынках сырья. В последнем случае важным драйвером цен также служат усилившиеся ожидания рефляции, хотя сигналы от мировых Центробанков по-прежнему говорят об их нацеленности на продолжение мягкой монетарной политики по крайней мере до конца 2021 года.

Вслед за позитивными изменениями в мировой экономике наблюдается также стабилизация во многих сегментах российской экономики. По предварительной оценке Росстата, падение ВВП РФ в 2020 г. составило 3.1% г/г, что значительно лучше ожиданий финансовых компаний и консенсус-прогнозов. Причем в 4 квартале 2020 года наметились позитивные сдвиги в динамике многих ключевых сегмен-

тов экономики: снижение темпов падения г/г было зафиксировано в промышленности, строительстве и на транспорте. Тем не менее, несмотря на некоторую стабилизацию динамики в потребительском сегменте 4 квартале 2020 года, объемы розничных продаж и платных услуг населению остались низкими — улучшению ситуации в этих сферах мешала вторая волна пандемии коронавируса и сохранение карантинных ограничений [1].

Текущая ситуация в российской экономике (на первое полугодие 2021 г.) характеризуется хрупким балансом между усилившимися ожиданиями скорого завершения острой фазы пандемии и сохранением целого ряда рисков — как экономического, так и политического характера. К первым относятся накопленные за период пандемии финансовые проблемы у многих компаний и банков, а также угрозы, которые несет с собой приближение сроков сворачивания антикризисных мер властей. К политическим рискам, прежде всего следует отнести внешние: геополитический фон вокруг РФ остается напряженным, а риски введения новых санкций против российских граждан и компаний — высокими. Это, в свою очередь, не-

гательно сказывается на отношении инвесторов к вложениям в российские активы. Неопределенности также добавляет и изменившаяся риторика российского регулятора: в свете значительного роста проинфляционных факторов, ЦБ начал ориентировать рынок на возможное скорое начало процесса перехода к нейтральной ДКП, что неизбежно будет сопровождаться ростом ключевой и кредитных ставок.

По прогнозам аналитики рассчитывают на то, что серьезного разгона инфляции в РФ избежать удастся — с апреля ожидается постепенное снижение годовой инфляции, чему будет способствовать смещение в факторе базы и исчерпание инфляционных эффектов от девальвации рубля во второй половине 2020 года. Это может позволить снизить темп роста ИПЦ с прогнозируемых 5.5% г/г в марте до 4.8% в середине 2021 года и 3.9–4% г/г в конце года. В этом случае необходимости в повышении ключевой ставки может не случиться: в базовом сценарии прогнозируется стабильный уровень ставки в текущем году на уровне 4.25%. Вероятно, в 2021 году экономика РФ сможет вырасти на 3.3% г/г, переход к росту в годовом сопоставлении во всех сегментах экономики станет очевидным начиная с апреля на фоне смещения в прошлогодней базе и ожидаемого улучшения ситуации с пандемией. Свою роль также сыграют факторы нефтяного рынка: возвращение нефтяных котировок на предкризисные уровни (выше \$ 60/барр) и постепенное снятие ограничений на экспорт нефти из РФ будут способствовать быстрому улучшению в динамике ресурсной отрасли РФ, а также в основных параметрах платеж-

ного баланса. Кроме того, после падения до уровней чуть выше \$ 41/барр в 2020 году, среднегодовая цена на нефть в 2021 году вырастет до \$ 50–55/барр. Это улучшит состояние внешних счетов (профицит счет текущих операций может вырасти до \$ 46 млрд с \$ 32.5 млрд в прошлом году), а также будет способствовать постепенному укреплению курса рубля: по оценкам, средний курс российской валюты в 2021 г. составит 72.5 руб/\$, а на конец года вырастет до 69–70 руб/\$. Дефицит бюджета может снизиться до 1% ВВП (в 2020 году, по предварительной оценке Минфина, он составил 3.8% ВВП) — даже несмотря на ожидаемый рост социальных расходов правительства в преддверии осенних выборов в Государственную Думу. В 2020 году, несмотря на пандемию, падение нефтяных цен и рост незапланированных расходов бюджета, международные резервы РФ выросли на 7.5% до \$ 596 млрд. Прогнозируется продолжение роста резервов и в 2021 г. — до уровня около или выше \$ 620 млрд [2].

Таким образом, ухудшение общей экономической конъюнктуры, обесценение национальной валюты и замедление экономического роста может привести к снижению деловой активности предприятий, осуществляющих свою деятельность в Российской Федерации, и покупательной способности населения. В данной ситуации считается возможным и снижение темпов роста и объемов кредитования заемщиков, и ухудшение финансовых показателей их деятельности. Финансовыми организациями принимаются все необходимые меры в целях сохранения стабильности и развития деятельности в существующей деловой и экономической среде.

Литература:

1. ВВП России в 2020 году снизился на 3,1%. — Текст: электронный // ТАСС: [сайт]. — URL: <https://tass.ru/ekonomika/10598143> (дата обращения: 02.06.2021).
2. Сайт БКС Мир Инвестиций. — Текст: электронный // Инвестиционная компания БКС Мир Инвестиций: [сайт]. — URL: <https://bcs.ru/> (дата обращения: 02.06.2021).

Инновационная деятельность Procter&Gamble в период пандемии коронавируса

Лебедев Артем Алексеевич, студент;

Панин Виктор Евгеньевич, студент

Научный руководитель: Сергеева Наталья Владимировна, кандидат экономических наук, доцент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

В настоящей статье рассматривается инновационная деятельность компании Procter & Gamble в период пандемии 2020 года. Были определены основные пути развития и совершенствования во время пандемии коронавируса, а также были определены факторы успешного осуществления своей деятельности данной компанией. Выявлены инновационные направления в деятельности компании во время пандемии COVID-19, благодаря которым финансовые показатели данной организации выросли, в отличие от множества других компаний, чьи финансовые результаты снизились.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновации, факторы успеха, Procter&Gamble, P&G, пандемия, COVID-19, кризисная ситуация, новшества, инновационные направления, коронавирус.

Innovation activities of Procter & Gamble during the coronavirus pandemic

Lebedev Artem Alekseevich, student;

Panin Victor Evgenevich, student

Scientific adviser: Sergeeva Natalya Vladimirovna, candidate of economic sciences, associate professor

Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow)

This article examines the innovative activities of Procter & Gamble during the 2020 pandemic. The main ways of development and improvement during the coronavirus pandemic were identified, as well as the factors for the successful implementation of its activities by this company. Innovative areas of the company's activities during the COVID-19 pandemic have been identified, thanks to which the financial performance of this organization has increased, in contrast to many other companies whose financial results have declined.

Keywords: innovation, success factors, Procter&Gamble, P&G, pandemic, COVID-19, crisis, innovations, innovative trends, coronavirus.

Введение
В период пандемии COVID-19, обострение которой пришлось на середину 2020 года в России, ухудшились многие сферы отечественного рынка, в особенности бизнес. Ухудшение бизнеса связано с уменьшением объема покупательской способности потребителей. Покупательская же способность, в свою очередь, снизилась по причине просадки экономики в России, кризиса в связи с ситуацией пандемии коронавируса, из-за которого последовали различные сокращения, временные освобождения от работы и прочее. Тем самым, множественные направления отечественного бизнеса столкнулись с серьезными финансовыми проблемами однако, были и другие компании, которые за период пандемии COVID-19, напротив, улучшили свои финансовые результаты.

Актуальность настоящей статьи заключается в том, что одни компании улучшали свои финансовые показатели, невзирая на пандемию, другие же компании проседали в финансовых результатах. То есть, одним организациям удалось приспособиться к новейшим тенденциям на отечественном и мировом рынке, благодаря чему они смогли не просто достойно пройти понижения покупательской способности и иные затруднения 2020 года, но также смогли и увеличить свою доходность, в то время как другие организации не смогли выбрать рациональное направление в своей деятельности [1]. В связи с этим возникает вопрос о том, почему одни компании смогли приспособиться, а другие нет.

Ответ же заключается в инновационном подходе, так как инновации в деятельности любой организации считаются одним из важнейших факторов успеха компании. Инновационная деятельность означает поиск новейших путей, усовершенствование уже имеющихся направлений и аналогичные задачи компаний, целью которых в первоочередном порядке считается максимальное удовлетворение потребностей населения.

Цель настоящего исследования заключается в выявлении основных инновационных направлений компании Procter&Gamble (P&G) в период пандемии COVID-19 2020 года. В данной статье был применен системный подход в исследовании инновационной деятельности организации P&G с целью всестороннего изучения настоящего вопроса.

Гипотеза данной статьи состоит в том, что успех компании P&G, которая эффективно реализовывала свою деятельность в период пандемии COVID-19, заключается в инновационной деятельности. Именно благодаря инновационному подходу во многих аспектах своей работы данная компания смогла качественно осуществлять свои задачи и цели. Более того, компания на отечественном и не только рынках известна тем, что на регулярной основе сотрудничает с венчурными компаниями в поисках новейшего и наиболее эффективного направления в бизнесе. В структуре компании присутствует специальный отдел, основной задачей которого предстает поиск и сотрудничество с венчурными организациями. Следовательно, положительной динамики в экономических показателях предприятие P&G смогло добиться благодаря своей инновационной деятельности в период пандемии COVID-19.

Краткий обзор литературы: теоретические и эмпирические основы исследования инновационной деятельности организаций

В отечественной литературе даны четкие определения касательно инновационной деятельности организации, которая означает, что инновационная деятельность компаний направлена на поиск, модернизацию и реализацию новшеств с целью улучшения качества продукции и увеличения ассортимента.

Главная идея инновационной деятельности компании, как излагал Кузин Н. в своем труде, заключается в том, что все имеет свойство устаревать, выходить из тенденций и прочее [2]. Соответственно, в экономике не только государства, но и отдельных организаций, необходимо вести систематический мониторинг с целью выявления устаревших направлений, поиск новшеств и их организацию. Кузин также определял, что в любой успешной организации работает команда специалистов, чья деятельность направлена на выявление устаревших «тормозов» на пути к успеху и совершенствованию организации.

Для поиска и реализации любой инновации на предприятии необходимы идеи для данных организаций. Данные идеи также были изучены и систематически определены в обзоре отечественных и зарубежных специалистов. Наиболее точную классификацию идеям, которые лежат в основе инновационной деятельности, на взгляд авторов

настоящей статьи, изложил в своей работе Третьяк Л., который также классифицировал данные идеи на внешние и внутренние. Так, по Третьяку А. в совокупности идеи возможно подразделить на семь основных направлений, представленных ниже [3]:

— внутренние инновационные идеи возникают из внутренних источников организации, к которым относятся следующие источники:

а) обстоятельство, которое произошло вне рамок прогнозирования и планирования предприятия. Например, вспышка коронавирусной инфекции, чьи границы распространения и объем влияния на экономику страны и т. д. не смог спрогнозировать никто. В связи с данной ситуацией многим компаниям пришлось принять неожиданные и незапланированные меры с целью удержания финансового состояния компании;

б) неконгруэнтность, то есть несоответствие ожидания и реальности, которая также подвигает компании принимать чрезвычайные и неожиданные меры для улучшения той или иной ситуации в свою пользу. Например, компания выпускает какую — либо продукцию, ожидая примерные планы продаж. Однако, цифры планирования не достигают тех уровней, вследствие чего компании ищут новые пути реализации данной продукции или ее улучшения;

в) плановые нововведения, которые необходимы для качественного и эффективного осуществления своей деятельности организациями. Компании на регулярной основе находятся в поисках новейших направлений в реализации деятельности, и чем быстрее менеджеры компании найдут данные направления, тем эффективнее осуществляется их деятельность. То есть, лучше для компании, когда собственные менеджеры находят новые пути и способы модернизации, чем компании приходится усовершенствоваться по причине удержания конкурентоспособности;

г) неожиданные изменения в структуре отрасли или рынка, которые заставляют так или иначе видоизменяться компании. Например, развитие технологий и IT — сферы непременно ведет компании к изменениям, так как весь рынок или отдельная отрасль трансформируется.

— помимо внутренних источников идей существуют и внешние явления, которые происходят за пределами предприятий. К внешним источникам относятся следующие аспекты:

а) изменения в демографической области, которые могут произойти из-за международной политики государства, на территории которой реализуется деятельность компании, или же из-за смены демографической территории самой компанией;

б) изменения в потребностях населения, в ценностных ориентирах и настроениях целевой аудитории. Это особенно касается тех сфер компаний, чьей целевой аудиторией считается молодежь, которая более остальных склонна к регулярным изменениям;

в) необходимость в новых знаниях, так как научный и ненаучный мир не стоит на месте, а на постоянной основе прогрессирует.

Следовательно, инновационная деятельность организаций направлена на поиск и реализацию новшеств в компании, которые необходимы в зависимости от определенных внешних и внутренних изменений. Источниками инновационных идей служат либо неожиданные события, либо плановые работы самого предприятия, направленные на прогресс.

Описание данных исследования и методологии

Методология настоящего исследования основана на классификации, систематизации и тематическом исследовании инновационной деятельности P&G в условиях пандемии COVID-19. Источниками необходимой информации и статистических данных послужили отечественные новостные порталы, зарубежная литература об инновациях в компаниях, а также официальный русскоязычный сайт компании P&G.

Компания Procter&Gamble является крупнейшей американской транснациональной компанией, которая производит потребительские товары в крупнейших странах мира. В структуре самой компании существуют целые отделы и подгруппы, чья деятельность направлена на инновацию и достижение прогресса. В совокупности в данной компании существует пять основных направлений в инновационной деятельности, которые реализуются в прогрессирующих отраслях мировой экономики [6]. Например, в P&G существует своя стартап-студия, которая называется P&G Ventures и реализует деятельность в области инноваций. Деятельность данной студии осуществляется в несколько этапов: поиск нерешенных проблем и потребностей клиентов; затем поиск партнеров по бизнесу, совместно с которыми далее решаются поставленные задачи. Аналогичные специализированные отделения в P&G реализуют свою деятельность в информационной среде, в технологической отрасли и прочее.

В 2020 году в период пандемии P&G выпустила на рынок сразу шесть инновационных продуктов, а именно [7]:

1. подогреваемые лезвия Heated Razor от GilletteLabs, благодаря которым качество бритья повысилось, а также у потребителей остаются приятные впечатления после бритья, ощущения «горячего полотенца». Данный продукт был представлен в 2019 году, однако выход на отечественный рынок получил во время пандемии. Компания изначально планировала выпустить The Heated Razor by GilletteLabs в начале 2020 года, но ситуация с пандемией скорректировала планы компании и в итоге на презентации данной продукции сказалась положительно. В период пандемии COVID-19 населению пришлось сидеть дома, в результате выросли проценты просмотра медиапространства, в котором активно реализуется маркетинг P&G;

2. был выпущен новый двигатель Oral-B iO с магнитным приводом, который бесшумно убирает налет с зубов, создавая мягкие микровибрации на кончиках щетинок

электронной зубной щетки. Данная продукция стала новшеством 2020 года благодаря своей бесшумной работе;

3. новая продукция и для малышей Lumi от Pampers, единая система, в которую входят приложение видео-няня и два датчика, прикрепленные к данным подгузникам. Датчики контролируют уровень влажности подгузников малыша и при необходимости передают в приложение смартфону родителей о необходимости смены подгузников, о контроле и прочее, что существенно облегчает работу родителей;

4. новый робот Charmin RollBot, у которого нет аналогов на мировом рынке. Данный робот контролируется с помощью приложения на телефоне, и основной задачей робота считается предоставление хозяину нового рулона туалетной бумаги в ситуациях, когда клиент находится в уборной и не имеет возможности взять рулон бумаги самому;

5. система Opte Precision Skincare, которая осуществляет деятельность в сфере тонального нанесения на кожу лица. Так, данная система сканирует всю кожу лица клиента, после чего находит сбалансированные необходимые пропорции, в которых следует наносить тональный крем. После нахождения данная система также наносит тональный крем необходимыми слоями для максимального достижения естественной красоты кожи лица;

6. ароматическая домашняя система AIRIA, которую потребители могут настроить по своим предпочтениям с точностью до капель распыления.

Вышеописанные новшества в продукциях P&G касаются домашнего ухода и нужд, то есть основные задачи описанных выше инноваций касаются домашних потребностей клиентов. Именно на этом акцентировал свое внимание президент компании P&G Лоик Тассель в период пандемии коронавируса, как известно из его интервью в Forbes Life. Л. Тассель также отмечает, что в период эпидемии коронавируса потребительский рынок всего мира стал схожим в тенденциях соотношения качества и цены: «Для многих потребителей соотношение цены и качества стало особенно важным, так как во многих странах — как в России, так и в Центральной Европе — покупательная способность населения снизилась» [4].

Следовательно, данная компания в своей деятельности добавила некоторые новшества и в упаковку продукции, так как люди начали отдавать предпочтения большим упаковкам продуктов, нежели более маленьким расфасовкам. Как излагает Л. Тассель, в компании в период пандемии было решено, что упаковки станут больше прежних, а цены останутся примерно на том же уровне, чтобы люди могли обеспечить себя необходимой домашней продукцией.

Финансовый директор P&G Джон Меллер отмечает в интервью The Drum, что в отличие от своих конкурентов данная компания увеличивает в период пандемии расходы на маркетинг и PR. Данное решение финансовый директор компании аргументирует тем, что в период самоизоляции выросли проценты просмотра медиапространства

и ТВ: «Напоминание потребителям о преимуществах, которые они получили от наших брендов, и о том, как бренды удовлетворяют потребности семей, дает большое преимущество, поэтому сейчас не время выходить из эфира» [8]. И в действительности, согласно докладу британского подразделения Kanatar, проценты просмотров и посещений в медиапространство выросли в среднем по миру на 40%, а по России на 24% [5].

Благодаря быстрой реакции на рыночные изменения в мире и в России в том числе, вызванные неожиданными событиями в связи с ситуацией пандемии COVID-19, а также благодаря инновационной деятельности компания P&G смогла увеличить свои продажи и объем выручки на 5–7%. То есть, все новшества в продукциях и инновационный подход в реализации своей деятельности принес компании дополнительные финансовые результаты в то время, как в других аналогичных компаниях происходило снижение финансовых показателей.

Заключение

Таким образом, изначально поставленная цель в проведении данного исследования была достигнута путем использования исследовательских подходов. Гипотеза настоящей статьи также была доказана, так как компания P&G благодаря своей инновационной деятельности смогла достигнуть эффективных финансовых результатов, что в итоге выручка компании выросла на 5–7% за время пандемии коронавируса.

В настоящей статье также были освещены основные источники возникновения инновационных идей и важность маркетинговой деятельности организаций на современном этапе развития потребительских предпочтений. Из чего следует, что медиапространство развивается и расширяется вне зависимости от различных тенденций на мировом рынке. Соответственно, компании не должны сокращать проценты маркетинговой деятельности, а напротив, в непредвиденных обстоятельствах увеличивать объемы рекламы и PR в рациональных пропорциях. Также в каждой средней и крупной компании должны быть специализированные отделы, деятельность которых направлена на инновации.

Доказательством эффективности маркетинговой деятельности в увеличении продаж послужил пример компании P&G, которая даже в период снижения покупательской способности смогла увеличить продажи. Данным показателям способствовали и инновационные решения в сфере управления, производства и реализации продукции, как было отмечено в практической части настоящей статьи.

Практическая значимость настоящего исследования заключается, прежде всего, в возможности использования фактических данных компании P&G и остальной имеющейся информации в своих целях, например, в написании студенческих работ, для аргументации важности инновационной деятельности компаний, и в целом для улучшения знаний касательно сферы инноваций.

Литература:

1. Брянцева, Татьяна Алексеевна. Особенности экономического анализа инновационного потенциала организации / Т. А. Брянцева // Проблемы современной экономики. — 2020. — № 3. — С. 82–85
2. Кузин Н. А. Классификации инноваций в современной экономике // Евразийский союз ученых. Экономические науки. — 2015. — №. 9. — С. 56–60.
3. Третьяк Л. А. Инновационная деятельность на предприятии: краткий курс лекций / сост. Л. А. Третьяк. — Саратов, 2016. — 77 с.
4. Перцова Варвара ««Даже после искоренения вируса его последствия сохраняются»: президент P&G об уроках коронакризиса и экологическом сознании» // журнал Forbes 2020 г. // [Электронный ресурс] URL: <https://www.forbes.ru/forbeslife/417519-dazhe-posle-iskoreneniya-virusa-ego-posledstviya-sohranyatsya-prezident-pg-ob> (дата обращения 19.02.2021)
5. ГИПП Союз предприятий печатной индустрии «После окончания карантина телесмотрение вернется на прежний уровень» // [Электронный ресурс] URL: <https://gipp.ru/overview/issledovaniya-statistikas/posle-okonchaniya-karantina-telesmotrenie-vernetsya-na-prezhniy-uroven/> (дата обращения 16.02.2021)
6. Официальный сайт P&G «инновации: в центре всего, что мы делаем, стоят люди» // [Электронный ресурс] URL: <https://www.procterandgamble.ru/innovatsii/> (дата обращения 25.02.2021)
7. logistics — отраслевой портал «Компания Procter & Gamble представила на международной выставке бытовой электроники CES 2020 сразу шесть «умных» товаров для дома» // [Электронный ресурс] URL: <https://logistics.ru/promyshlennost/kompaniya-procter-gamble-predstavila-na-mezhdunarodnoy-vystavke-bytovoy-elektroniki> (дата обращения 21.02.2021)
8. The Drum «P&G наращивает маркетинг на фоне спроса на коронавирус: «Сейчас не время уходить из эфира» // [Электронный ресурс] URL: <https://www.thedrum.com/news/2020/04/17/pg-ramps-up-marketing-amid-coronavirus-demand-not-time-go-air> (дата обращения 18.02.2021)

Зоны льготного налогообложения в мировой экономике

Лихачев Денис Дмитриевич, студент

Научный руководитель: Мирошина Елена Александровна, кандидат экономических наук, доцент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

Развитие и популяризация конкурентоспособных отношений в рамках предпринимательской деятельности — это основа построения современного рынка. Все это, несомненно, является подспорьем для преобразований в финансово-экономической области.

Главной целью любой предпринимательской деятельности или бизнеса является получение прибыли — с одной стороны, минимизация затрат — с другой.

Именно поэтому многие предприниматели стремятся добиться такого эффекта, грамотно подходя к выбору территории, где планируется организовать коммерческую деятельность. Здесь подразумевается, что бизнесмены отдадут предпочтение тем субъектам и государствам, которые могут предложить благоприятные условия для развития. Главные факторы здесь — это приемлемый налоговый и правовой режим. Эти обстоятельства стали базой для возникновения такого экономического явления, как «офшорная зона».

Цель представленной работы — исследование зон льготного налогообложения в мировой экономике.

1. Офшорная зона

Термин «офшорная зона» (на английском языке «off shore»), что дословно переводится как «вне берега») означает

территорию государства или отдельную ее часть, на границе которой на компании-нерезидентов распространяется специальный льготный режим регистрации, лицензирования и налогообложения. Но есть важное условие: подразумевается, что предпринимательская деятельность должна осуществляться строго вне территории выбранного государства [4].

Впервые упоминания об офшоре были замечены в США в середине 20 века. Именно тогда собственники одного из предприятий приняли решение зарегистрировать свое дело в другой стране, где фискальные ставки были значительно ниже. Законами данное действие не запрещалось. Случай получил широкую огласку, многие предприниматели крупных фирм решили повторить данный опыт.

В настоящее время мы достаточно часто можем встретить термин «офшорная зона», который фигурирует на современном рынке ввиду сразу нескольких обстоятельств. Первое, на что следует обратить внимание, это тесная взаимосвязь офшорных зон с такими сферами как международные отношения, государственной политики, мировой экономики и иные сферы.

Согласно данным статистики, через офшорные зоны ежегодно перемещается большая часть банковских активов и практически 1/3 абсолютно всех инвестиций. Исследования подтверждают, что практически все крупнейшие компании Европы используют или пользовались офшорными предприятиями. Исследования предоставленные МВФ предоставили следующие данные: баланс даже самых мелких островных центров достигал отметки 30% ВВП всего мира. Если перевести эти проценты в денежные средства, то речь идет о практически 20 триллионах долларов. Эти данные свидетельствуют о том, что на сегодняшний день офшорный бизнес развивается стремительно и имеет большое влияние на состояние мировой экономики.

Сегодня существует более 1.300.000 офшорных компаний, которые зарегистрированы в тех зонах, где закреплено на государственном уровне [8].

Если обратить внимание на географию этих территорий, то можно прийти к выводам о том, что у них есть общий признак: небольшие возможности для развития экономики (недостаточное количество природных и трудовых ресурсов). Именно это становится мотивом для властей к продаже юридического адреса с целью получения дополнительного источника финансирования бюджета. Помимо этого, в большинстве случаев офшорные зоны находятся на тех территориях, которые представляют собой остров или архипелаг. Преимущество будет отдаваться тем из них, которые обладают выгодным географическим расположением, развитой транспортной структурой и наличие крупных торговых сетей [10].

2. Зоны льготного налогообложения в мировой экономике

Быстро развивающиеся рынки Южной Америки и Азии становятся популярными и достаточно быстро обрели положение популярных и востребованных офшорных зон в мире. Обуславливается данная популярность низкими или совсем нулевыми налоговыми ставками, а так же большим количеством квалифицированных сотрудников и доступом к дешевым ресурсам. Поэтому международный бизнес положительно смотрит на данные офшорные зоны и инвестирует туда свой капитал.

В Гонконге, например, внутренним компаниям дается возможность входить на офшорные зоны и торговать на других рынках, не попадая под строгие ограничения специального налогового режима, распространяющегося на иностранные компании. Главными особенностями в рассматриваемом случае являются следующие пункты:

- высокий коэффициент ликвидности финансовых рынков;
- прозрачность законодательной базы;
- соблюдение правил общепризнанной мировой экономической политики.

Фундаментальными основами контроля в Гонконге является обеспечение комфортных условий для предпринимателей, простота процедуры регистрации бизнеса и минимальная налоговая ставка для предприятий или компаний.

Для государств, которые входят в число офшорных зон, основным доходом является регистрация и перерегистрация компаний, налоги уплачиваемые этими корпорациями, а так же оплата офисов арендуемых компаниями. Например, в последнюю категорию входит арендная плата, различные счета за коммуникации, оплата работы местным сотрудникам и так далее. В том случае, если офшорному предприятию требуется специальное оборудование или транспорт, то их импорт не подлежит налогообложению.

Помимо этого, создание зон льготного налогообложения благоприятно сказывается на развитии отдельных отраслей национальной экономики. В эту группу могут входить следующие варианты: высокие технологии, обрабатывающий сектор, отрасль туризма, транспортная структура и так далее. Помимо этого, ценным преимуществом создания льготной зоны может быть решением проблем, которые связаны со снижением уровнем безработицы населения. Речь идет о том, что в некоторых офшорных зонах обязательным условием является трудоустройство резидентов данного государства в открываемые на его территории предприятия или компании. Но на сегодняшний день существует достаточно серьезная проблема: анонимность регистрируемых фирм. Речь идет о том, что некоторые такие компании могут угрожать безопасности населения, маскируя предпринимательской деятельностью терроризм, теневую экономику или иные варианты нарушения законов [7].

Невзирая на то, что офшорных зон сегодня достаточно много, и к ним прописаны строгие порядки, и по этим предписаниям владельцы фирм выбирают для себя более подходящий вариант исходя из следующих качеств:

1. Порядок в стране с политической стороны;
2. стабильность экономической сферы ситуация (низкий уровень и темпы инфляции, относительно устойчивый курс валют, наличие развитой торговой и промышленной системы, отсутствие валютных ограничений);
3. достаточный уровень развития инфраструктуры;
4. либеральные условия налогообложения;
5. принятый в стране язык, на котором будет функционировать офшорная фирма (наиболее распространенный вариант в данном случае — английский язык, но рекомендуется отдавать предпочтение официальному языку зоны льготного налогообложения);
6. уровень развития банковской сферы и предоставляемых там услуг (данный пункт важен, так оказывает влияние на привлекательность зоны — гарантия сохранения в тайне конфиденциальной информации);
7. цена различных услуг, необходимых для полноценного функционирования предприятия (консалтинговые, аудиторские и прочие услуги).

Важный нюанс: ключевым моментом является строгая конфиденциальность ценных данных компании. Именно этот пункт в большинстве случаев является для бизнеса одним из самых значимых критериев выбора зоны льготного налогообложения. Дело в том, что только такой подход позволяет обеспечить необходимый уровень безопасности [3].

Зонами льготного налогообложения могут становиться как целые государства, так и определенные штаты или отдельные районы внутри страны, которые имеют свою юрисдикцию. Для примера можно рассмотреть штаты Орегон или Дэлавер в США. Подобным образом происходит и в Швейцарии, где так же в отдельных районах применяются льготное налогообложение, для компаний [5].

Офшор Дубай на сегодняшний день становится все более востребованным среди предпринимателей вариантов.

Корпоративная деятельность представленного государства — это перспективные инвестиционные направления. Пример тому является нулевая ставка налога на прибыль в Дубае. В соответствии с этим можно свидетельствовать, что Дубай представляет собой юрисдикцию, гарантирующую сразу несколько важных параметров: анонимность и безопасность. В соответствии с этим Дубай представляет собой одну из самых привлекательных стран в системе зоны льготного налогообложения в современных реалиях.

Швейцария приобрела статус зоны льготного налогообложения из-за сложившейся традиции, представляющей собой строгое соблюдение банковской тайны, сохранности активов каждого владельца счета в швейцарском банке. Во многом данная страна популярна у предпринимателей благодаря выгодному месту расположения. Именно поэтому более сотни организаций из Северной Америки и Европы выбрали Швейцарию в качестве места для создания различных баз (производственных, научно-исследовательских и другое) [1].

3. Разница в зонах льготного налогообложения

По мнению многих европейских экспертов, зоны льготного налогообложения в мировой экономике значительно разнятся по паритету покупательной способности местного населения. Например, самые высокие стандарты уровня жизни в странах оффшорной зоны наблюдаются в Гонконге и в Панаме.

Средняя зарплата в связи с режимом наибольшего благоприятствования для компаний, желающих снизить издержки на масштабах производства в этих странах не ниже, чем в США, Канаде или в ЕС. Из этого следует, что мировая экономическая политика не может обходиться без особых территорий, где налоговая ставка минимальная либо близится к нулю [5].

Положительный эффект от наличия зон льготного налогообложения очевиден. С одной стороны, удастся ускорить мировое экономическое развитие не менее, чем на 5.99% в год, если рассчитывать из среднего показателя.

В 2018 и в 2020 годах благодаря наличию оффшорной зоны в Европе показатель безработицы снизился почти на 3%, что считается наиболее весомым показателем, начиная с 2005 года. Однако имеет место также и негативный эффект таких мер. Связан он со следующими причинами:

1. Многие мировые концерны предпочитают регистрировать свои компании не в странах с самой высокоразвитой экономикой. Например, в США или в Японии. Это нано-

сит вред репутации государства как гаранта экономической эффективности.

2. Налогооблагаемая база в 2017 году была пересмотрена почти в 50 странах мира, особенно это относится к Китаю и Индонезии. Именно эти две страны имеют наибольшее количество зон льготного налогообложения. Прежде всего, речь идет о Тайване и острове Ява в Тихом океане.

Несмотря на высокие стандарты уровня защиты капитальных резервов в 2019 году почти 60% всех зон оффшорного рынка ценных бумаг в Гонконге подвергся критическим высказываниям со стороны правительства Китая.

Иными словами, китайский опыт управления проектами подобного рода пока еще отстаёт от европейского и даже российского. Выделим основные недостатки подобной системы:

1. Практическая неподконтрольность центральной федеральной власти.

3. Невозможность получить гарантии возврата финансовых ликвидных средств, даже если для этого имеется правительственное соглашение.

4. В большинстве случаев зоны льготного налогообложения аккумулируют в себе компании, занимающиеся финансовым маневрированием и укрывательством капитала [3].

Судя по статистике, в 2019 году произошло усиление создания зон льготного налогообложения и аккредитации компании. Однако российская специфика уникальна в данном плане по целому ряду причин. Например, в России, по инициативе президента РФ Владимира Путина, в 2021 году будет создана новая система оффшорного рынка в Сибири и на дальнем востоке районе города Находка и Петропавловск Камчатский.

Мы на данный момент не можем критиковать подобные решения, однако для мировой экономики российские зоны льготного налогообложения представляются наиболее перспективными с социальной точки зрения, тогда как экономическая политика в данном случае выходит на второй план.

Из данного положения можно констатировать, что Россия в ближайшие годы займет важное место в системе создания зон льготного налогообложения иностранных компаний, в первую очередь китайских и корейских, что плодотворно скажется на мировой экономике и системы стимулирования экономических показателей. При этом к 2025 году российский удельный вес в плане создания оффшорного рынка может вырасти в два раза по сравнению с сегодняшними показателями.

Заключение

Таким образом, влияние зон льготного налогообложения на мировую экономику обладает двумя сторонами. Процветающая оффшорная зона способна значительно улучшить экономическую ситуацию в той стране, где официально зарегистрированы компании и предприятия, стабильно приносящие доход. В этом и состоит главная цель

создания офшорных зон, представляющая собой условия взаимовыгодного сотрудничества на постоянной основе и получения финансовой выгоды обеими сторонами.

Деятельность мировых зон льготного налогообложения в настоящее время тщательно регулируется установленными международными правилами, которые направлены на борьбу с финансированием терроризма, отмыванием фи-

нансовых средств и различными видами кибер-преступлений (эти направления являются сегодня одними из самых острых вопросов, создающих серьезную угрозу безопасности). Именно этот диктует необходимость внедрения максимально эффективных механизмов обеспечения безопасности, подразумевающих строгую процедуру идентификации клиентов.

Литература:

1. Хасбулатов, Р.И. Международные корпорации в мировой экономике: учебник для вузов / Р.И. Хасбулатов. 2020 г. Дата обращения (15.04.2021)
2. Налоговый кодекс РФ (ред. от 04.12.07), статьи 288.1 и 385.1 (Дата обращения 14.04.2021)
3. Иванов О. Б., Бухвальд Е. М. Региональные институты развития в сис-теме стратегического планирования // ЭТАП: Экономическая Теория, анализ, Практика. 2018. № 1. С. 61–78. (Дата обращения 15.04.2021)
4. Кононова В. Налоговая политика: Кто заплатит за маневр // Ведомости. 2017. 3 мая. URL: <https://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2017/05/03/688431-kto-zaplatit>. (Дата обращения 15.04.2021)
5. Гордиенко, А. С. Международно-правовое регулирование офшорного бизнеса / А. С. Гордиенко. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2019. — № 49 (287). — С. 303–305. — URL: <https://moluch.ru/archive/287/64959/> (Дата обращения: 16.04.2021).
6. Федеральный закон от 08.06.2015 г. N 150-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую НК РФ и статью 3 Федерального закона «О внесении изменений в части первую и вторую НК РФ (в части налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний и доходов иностранных организаций)» (с изменениями и дополнениями) // СПС «Гарант» [Электронный ресурс]. Режим доступа:
7. <http://base.garant.ru/71066776/#ixzz49Q53DnkY> (Дата обращения: 17.04.2021.)
8. Федеральный закон от 5.04.2013 г. № 39-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и статью 4 Федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием принципов определения цен для целей налогообложения» (Дата обращения 15.04.2021)
9. Ворожихин В., Милоголов Н., Церенова К.: «Международное налогообложение: размывание налоговой базы с использованием офшоров». 2016 г. (Дата обращения 15.04.2021)
10. Бодров, А. Г. О роли и факторах офшорных зон в мировой финансовой системе послевоенного периода / А. Г. Бодров // Экономические отношения. — 2018. — Т. 8. — № 1. — С. 49–62. — С. 54–55. (Дата обращения 15.04.2021)
11. Лесняк, О. В. Свободные экономические зоны как способ привлечения иностранных инвестиций / О. В. Лесняк. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2017. — № 45 (179). — С. 189–190. — URL: <https://moluch.ru/archive/179/46291/> (дата обращения: 15.04.2021).

Анализ рынка нефтесервисных услуг

Лысенков Игорь Евгеньевич, студент магистратуры;

Мурзин Сергей Юрьевич, студент магистратуры

Уфимский государственный нефтяной технический университет

На сегодняшний день отечественный нефтесервис стоит на пороге новой ступени развития. Истощение сырьевой базы, ограниченность извне и общемировая ситуация вызывает повышенную необходимость глобальных изменений нефтесервисных услуг. Полагаю, что изменение нефтесервисного сектора в России необходимо начинать со стимулирования наукоемких организаций, опора на которых будет стимулировать рост технологичности сектора, формирование технологичных связей, а также с изменением внутренней политики в направлении создания и совершенствования отечественных высококачественных технологий в нефтегазовой отрасли.

Ключевые слова: российский рынок нефтесервисных услуг, нефтесервисные компании.

Всем хорошо известно, что нефтегазодобывающая отрасль является жизнеобеспечивающим элементом на-

шей страны. Вопрос за счет чего держится добыча вызывает уже меньший интерес. Но все меняется. События, происхо-

дящие в мире за последнее десятилетие, ведут к масштабным изменениям. Появляются новые тенденции, запросы, проблемы ну и конечно же возможности. Все это происходит и сегменте нефтесервисных услуг, который и является главной опорой нефтегазодобыче. Подробный анализ основополагающего сегмента добычи позволяет правильно понять рынок, его будущее развитие.

На сегодняшний день отечественный нефтесервис стоит на пороге новой ступени развития. Истощение сырьевой базы, ограниченность извне и общемировая ситуация вызывает повышенную необходимость в наукоемких технологиях для нефтесервиса. Тарифы сервисных организаций естественно повышаются, даже несмотря на высокий отрицательный рост себестоимости нефти. Происходит перераспределение отечественного рынка нефтесервисных услуг с консолидацией Российских компаний и вытеснением иностранных игроков за его пределы.

С активным вовлечением в разработку сложноизвлекаемых запасов особый спрос находят мероприятия по повышению извлечения углеводородных ресурсов. Одним из направлений методов увеличения нефтеотдачи является кислотная обработка пласта композиционными растворами. Оптимизация этих операций способна значительно повысить рентабельность (общую эффективность) кислотных обработок, а высвобожденные ресурсы способствовать глубокому и полномасштабному развитию нефтесервисного сектора.

С начала нулевых годов на Российском нефтесервисном рынке наблюдалась глобальная тенденция выделение нефтесервисных активов из нефтедобывающих компаний [1]. Это делалось, в первую очередь, с целью повышения экономической эффективности сервисных структур. Находясь в составе нефтегазовой компании, нефтесервисные структуры не могли оказывать услуги сторонним компаниям и при этом имели низкую эффективность внутри своей компании. Последнее происходило по следующим причинам:

- отсутствие конкуренции внутри материнской компании;
- распределение доходов не позволяло сервисным структурам вкладываться в наукоемкие решения;
- из-за большого разброса активов нефтедобывающих компаний нефтесервисным структурам сложно было своевременно реагировать на запросы материнской компании, а передислокация сервиса вызывала неоправданные траты ресурсов;
- сервисные структуры не могли приносить доход извне;
- другие причины.

Начиная с 2014 года наблюдается немного обратная тенденция [2], когда нефтедобывающие компании стали увеличивать объем нефтесервисных работ, оказываемых собственными силами, прорабатывать варианты оказания подрядчиками нефтесервисных услуг, но с использова-

нием оборудования заказчика или иные партнерские программы. Такие действия сужают рынок для независимых сервисных компаний.

Одновременно с этим существует еще одна тенденция, обусловленная текущими сложностями извлечения запасов. Так как большая часть крупных нефтяных месторождений находится на завершающей стадии разработки, а объемы сложноизвлекаемой нефти стремительно растут, то на рынке нефтесервисных услуг настал момент увеличения наукоемкости и технологичности запрашиваемых услуг. Это привело к тому, что:

- нефтесервисные компании начали процесс консолидации активов, т. к. по одиночке не способны отвечать на высокотехнологичные запросы нефтегазодобывающих компаний;
- крупные сервисные компании начали активно вкладывать в высокотехнологичное оборудование и программное обеспечение;

Вся эта ситуация подкрепляется внутренним стремлением всей нефтегазодобывающей отрасли к созданию модели интеллектуального месторождения.

Существующая внешнеполитическая ситуация и ситуация внутри отрасли приводит к уменьшению доли иностранных компаний на Российском рынке нефтесервисных услуг. На сегодняшний день доля иностранных компаний на рынке нефтесервисных услуг не превышает 20% [2,3]. Уменьшение доли иностранных компаний связано в первую очередь с неприемлемо высокой ценой предлагаемых услуг Российским компаниям. По мнению крупных нефтегазодобывающих компаний в большинстве случаев отечественный сервис оказывают услуги в наилучшем соотношении цена/качество.

Повышение наукоемкости оказываемых нефтесервисных услуг породило тенденцию увеличения цены оказываемых услуг со снижением общего количества услуг. То есть отрасль наконец-то начала понимать, что лучше сделать один раз за дорого, чем три раза за копейки. При этом общее количество скважино-операций снижается незначительно, что обусловлено истощаемостью существующих месторождений. Последнее заставляет чаще обращаться к услугам нефтесервиса для повышения уровня добычи, или хотя бы для поддержания добычи.

Несмотря на становление положительных динамик развития Российского нефтесервиса, существует огромное количество проблем, которые замедляют, а порой откровенно тормозят его развитие. Основная и наиболее долгосрочная проблема нефтесервиса завязана на экономической составляющей. Российские банки до сих пор неохотно выдают кредиты нефтесервисникам [4]. Это не позволяет компаниям развиваться, повышать качество и технологичность услуг. При этом проблема не только в отсутствие денег у самого сервиса. То есть прямое закачивание денег в нефтесервис нужного эффекта может и не дать, необходимо развивать сам рынок, технологии, производства, Российские научно-исследовательские учреждения.

Увеличение доли нефтесервисных компаний, напрямую подчиняющимся Российским ВИНК (45% рынка) [5] приводит к монополизации рынка и, как следствие, к дискриминации мелких независимых игроков. Последние, в свою очередь, стремясь хоть как-то выжить прибегают к демпингу, и это при том, что тарифы Российских нефтесервисных компаний в 5–7 раз ниже зарубежных, а рентабельность мелких нефтесервисных компаний не превышает 10% [6].

Полагаю, что изменение нефтесервисного сектора в России необходимо начинать со стимулирования наукоемких организаций (институты, промышленные лаборатории, конструкторские центры), опора на которых будет стимулировать рост технологичности сектора, формирование технологичных связей, а также с изменением внутренней политики в направлении создания и совершенствования

отечественных высококачественных технологий в нефтегазовой отрасли.

Ухудшение качества запасов приводит к повышению востребованности сегмента услуг по повышению нефтеотдачи. Активное вовлечение в разработку трудноизвлекаемых запасов нефти карбонатных коллекторов приводит к повышению спроса на операции по воздействию на пласт композиционными растворами кислот. Нарастающее количество кислотных обработок пласта с учетом затрачиваемого времени на одну комплексную операцию заставляет искать пути интенсификации операций кислотного воздействия. Сокращение времени проведения кислотных обработок без снижения качества геолого-технического мероприятия может привести к оптимизации работы и высвобождению ранее затрачиваемых ресурсов. Последнее при правильном распределении способно повысить общую эффективность компании.

Литература:

- 1 Глобальные вызовы в нефтегазовой отрасли: ключевые тенденции и структурные изменения / С. В. Разманова // Проблемы геологии, разработки и эксплуатации месторождений и транспорта трудноизвлекаемых запасов углеводородов: матер. Всерос. науч.-техн. конф. с междунар. участием/ Ухта: УГТУ, 2018. С. 226–228.
- 2 Состояние и перспективы развития рынка нефтесервисных услуг в России / С. Р. Туктаров, О. И. Большакова // Вестник университета. –2019. — № 12. — С. 32–37.
- 3 Перспективы российского нефтесервиса «Neftegaz. RU» [Электронный ресурс], 2020. — URL: <https://magazine.neftegaz.ru/articles/nefteservis/450289-perspektivy-rossiyskogo-nefteservisa/pr/>
- 4 Формирование эффективного рынка нефтегазового сервиса: мировой и отечественный опыт [Текст]: монография / А. С. Антропова, А. В. Павловская. –Ухта: УГТУ, 2016. –102с.: ил.
- 5 Development forecasts for the largest segments of Russian oilfield services market / [Электронный ресурс], 2019. — URL: <https://www.onepetro.org/journal-paper/OIJ-2019-04-012-015-RU>
- 6 EY Global / Семь первоочередных задач для нефтесервисных компаний, чтобы пережить обвал цен на нефть / [Электронный ресурс], — URL: https://www.ey.com/ru_ru/oil-gas/seven-actions-for-ops-to-survive-the-oil-price-crash-2020

Сравнительный анализ способов управления личными расходами

Малышева Мария Андреевна, студент;

Тулянкина Ангелина Евгеньевна, студент

Сибирский государственный индустриальный университет (г. Новокузнецк)

В статье авторы рассматривают способы контролирования расхода бюджета.

Ключевые слова: доход, личный доход, активный доход, расходы.

Прежде чем начать рассуждать о расходах нужно разобраться: что такое доход? В общем виде это экономическая выгода в деньгах или других активах, которая получена государством, физическим лицом или компанией за определенное время. Данный термин используется в различных областях — экономике, статистике, банковской сфере и других.

По мнению К. Р. Макконнелла и С. Л. Брю личный доход — это доход, находящийся в распоряжении граждан до уплаты личного подоходного налога. В личный доход

включаются: средства, заработанные на основной и дополнительной работах; предпринимательский доход; доход по ценным бумагам; доход по вкладам и депозитам.

Личные расходы — ежемесячный индекс, отражающий изменения расходования средств для удовлетворения личных потребностей. делят индекс на три составляющих:

- расходы на приобретение товаров длительного пользования;
- расходы на приобретение товаров кратковременного пользования;

— расходы на оплату услуг.

Согласно Фрицлер А. В., Тарханова Е. А, потребительские расходы — это общая сумма денег, потраченных на конечные товары и услуги отдельными лицами и домашними хозяйствами для личного использования и удовольствия в экономике. Современные показатели потребительских расходов включают все частные покупки товаров длительного пользования, товаров краткосрочного пользования и услуг.

По мнению Блинова и Буковецкого, расходы делятся на: обязательные платежи (налоги, квартплата, страховка, по кредиту, образование), текущие регулярные расходы (стандартный для семьи набор продуктов питания, средства гигиены и бытовой химии, транспорт, связь), текущие нерегулярные расходы (одежда, обувь, досуг, семейные торжества), крупные покупки (мебель, крупная бытовая техника, отпуск)

Деньги тратятся быстро, и порой люди могут не замечать, на что они расходуются. По мнению Михайлова И. В., есть несколько причин, чтобы начать контролировать свои расходы, во-первых, знать свои реальные доходы и расходы в течение определенного периода. Во-вторых, находить «финансовые бреши», через которые утекают ваши деньги. Также, оптимизировать траты и найти источники дополнительной выгоды. Это поможет выйти на новый уровень финансового развития.

Таким образом, расходы, являясь объектом бухгалтерского учета, представляют собой уменьшение экономических выгод в результате выбытия денежных средств, имущества или возникновение обязательств, ведущих к уменьшению капитала.

В современном мире есть большой спектр вариантов, как можно контролировать личные расходы. В таблице 1 привели варианты контролирования расходов с их положительными и отрицательными сторонами.

Таблица 1

Минусы	Плюсы	Основные параметры	Контроль
Excel требует достаточно большого экрана и не удобен на смартфонах — он основан на цифрах, а не на деньгах.	Простота и доступность — ведение такой таблицы не требует сложных навыков, — способность одновременно работать с большим количеством цифр и видеть расходы в любых «разрезах» — десятки категорий расходов.	Excel позволяет увидеть и посчитать много цифр на одном «листе». Это полезный инструмент для планирования, но менее полезный для контроля расходов, потому что в Excel-е мы работаем с цифрами, а не с реальными деньгами.	Таблицы Excel
Расходы на 30 и более процентов больше денег, когда расплачиваемся картами или электронными способами.	Разделять деньги и четко видеть, сколько и на что потрачено по какой категории.	Способность открывать столько счетов, сколько категорий расходов требуется контролировать и называть эти счета соответственно категориям расходов.	Отдельные счета в банке
Не все расходы можно оплатить картами, необходимо носить с собой несколько карт и не путаться в них. Возможно, карты будут не бесплатны.	Расходы разнесены на разные потоки. Можно легко пополнять деньги в рамках одного банка, вести учет покупок и оплачивать их через Интернет.	Возможность иметь несколько карт. Пополняете месячный лимит по каждой категории и тратите деньги на соответствующие категории с этих счетов.	Дебетовые карты
Минус такой же, как и у многих других систем. «работа» с цифрами, а не с деньгами	Моментально отражаются покупки в приложении, сразу ведёте свой баланс и историю по каждой статье расходов.	Большой выбор приложений, которые смогут соответствовать вашим запросам и требованиям.	Приложения для смартфона
— нет четкого разграничения, то есть не видно размер трат категории, а это очень полезная информация.	— простота — не нужно ничего считать, отмечать, записывать и запоминать.	Считать, сколько хотелось бы тратить денег в день, и выдаете себе ежедневно одинаковую сумму, оставляя все остальные деньги дома.	Выдавать ежедневное пособие

Технологии позволили облегчить задачу с контролем. Теперь каждый владелец смартфона может себе загрузить приложение, которое будет удобно для него. Например, Money Lover, Дзен-мани: учет расходов, Money Manager. Рассмотрим теперь подробнее эти приложения, в чем их преимущество.

Дзен-мани: учет расходов

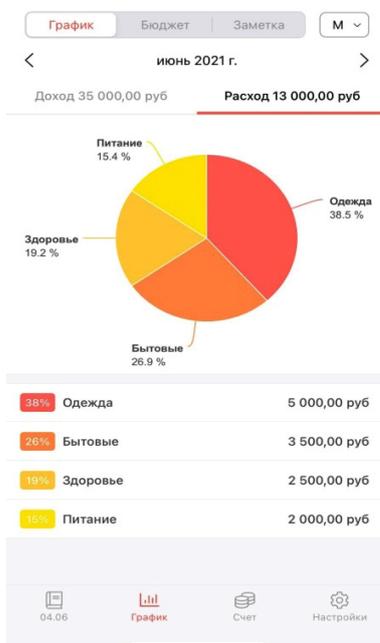
Дзен-мани — удобная программа учета, которая позволяет контролировать финансы без лишних усилий. Приложение может самостоятельно фиксировать расходование средств, избавляя от необходимости ручного внесения каждого платежа.



Основные функции и особенности:

- импорт операций из Tinkoff банка, Альфа-банка и Сбербанка, а также из электронных кошельков QIWI, Webmoney и Яндекс. Деньги;
- подключение СМС-оповещений от всех российских, белорусских и украинских банков;
- автоматическое распределение расходов по категориям;
- составление баланса по счетам;
- формирование статистики поступления и расходования средств;
- планирование регулярных платежей и оповещения о превышении лимита;
- синхронизация с несколькими устройствами;
- ведение семейного бюджета с возможностью разделения операций на личные и общие.

Money Manager



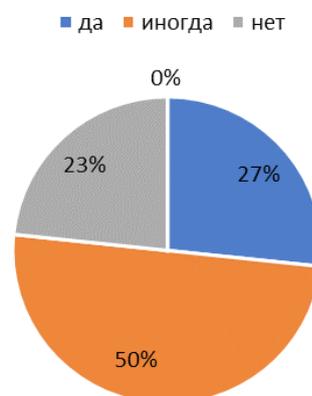
Money Manager — одно из наиболее функциональных приложений, с помощью которого можно не только держать под контролем свои траты, но и получать статистику за любой период времени. Здесь вы можете управлять кредитными и дебетовыми картами, получать статистику и отслеживать на графиках состояние активов. Кроме того, приложение имеет следующие особенности:

- система двойной записи;
- формирование бюджета по выбранным категориям;
- доступ с ПК;
- защита доступа паролем;
- перевод средств между активами;
- отслеживание расходов и доходов по активам;
- встроенный калькулятор;
- поиск по категориям.

Подводя итог, можно сказать, что сильных отличий нет, все просто в использовании, отличие можно наблюдать в дизайне и цветовой гамме.

Мы решили провести опрос среди обещающихся, кто контролирует расходы. Было опрошено 30 человек возрастной категории от 18–21 года. Итог опроса показал, что молодежь предпочитает вести свои расходы в приложении на телефоне.

Контролируете свои расходы ?



Из данного опроса стало известно, что половина опрошенных свои расходы контролирует лишь иногда, 27% этого не делают, 23% ведут учет своим расходам.

Далее были предложены вышеперечисленные методы контроля

Какой способ вы используете?



Таким образом, популярным выбором стали приложения на смартфоне. Дебетовые карты удобный способ контроля расходов только для 18% опрошенных, остальные предпочитают Excel, счета в банках и самоконтроль.

Литература:

1. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь
2. И. А. Блинова и А. И. Буковецкого. Финансовая энциклопедия
3. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблема и политика.
4. Михайлов И. В. Финансы для людей
5. Фрицлер А. В., Тарханова Е. А. Персональные (личные) финансы

Типология государств. Неравномерность экономического развития и дифференциация национальных экономик стран

Мирошина Елена Александровна, кандидат экономических наук, доцент;

Денисова Ольга Сергеевна, студент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

В статье авторы пытаются изучить причины неравномерного экономического развития стран, определить основные принципы экономического роста, изучить типологию государств по некоторым критериям и сделать определенные выводы.

Ключевые слова: экономический рост, экономическое развитие, человеческий капитал, человеческое развитие, уровень занятости.

Вопрос о неравномерном экономическом развитии экономик стран является одним из важнейших в современном обществе и затрагивает все сферы общественной жизни. Экономика задает направление для развития страны, влияет на уровень жизни населения, образует рабочие места и формирует уровень занятости населения. Чем выше благосостояние населения того или иного государства, тем грамотнее и умнее общество, а значит политическая и духовная сферы развиваются умеренно, без серьезных конфликтов и масштабных переворотов. Государство само по себе является сложным механизмом, в котором все элементы взаимосвязаны. Именно поэтому важно четко понимать и изучать такую глобальную проблему, как неравномерность экономического развития и дифференциация национальных экономик стран.

Экономика как наука занимается изучением хозяйства и способов его ведения, отношений между хозяйствующими субъектами в процессе производства, распределения, обмена и потребления товаров и услуг. Данные процессы на разных территориях проходят по-разному из-за ряда факторов (география страны, климат, традиции и обычаи народа и др.). Отсюда и возникает такая проблема, как неравномерность экономического развития, которая требует тщательного изучения.

Существует множество проблем, из-за которых страны самостоятельно не способны изменить социально-экономическое положение без внешней помощи. Чаще всего такая помощь предоставляется в форме финансовых ресурсов. Именно эти проблемы и пути их решения станут предметом исследования.

Причины экономической дифференциации стран

В условиях цифровизации экономики изменяется не только общественное сознание, но и экономическая наука, на которой базируется политика государства. За этим следует появление новых факторов экономики. Такие дополнительные возможности, к сожалению, не ведут к сокращению разрыва в уровне развития между богатыми и бедными странами.

Большое влияние на экономику страны оказывает ее расположение. Так, в странах с благоприятным климатом сельское хозяйство образует излишки, которые можно продать и вложиться в другие сферы деятельности или же экспортировать в другие страны. А есть страны, которые не имеют выхода к морю или даже к суше (государства Африки) [6]. То есть, из-за географического расположения страна не может получать выгоды от взаимодействия с поставщиками и рынками соседних стран, а также она вынуждена тратить больше ресурсов на импорт и экспорт, энергию и многие другие затраты. Все это ведет к замедлению роста экономики некоторых государств, отстающих от развитых стран.

Экономическое развитие стран формируется из ряда показателей: ВВП и ВНП, конкурентоспособность экономики, уровень коррупции, качество человеческого капитала, производительность труда и многие другие. Конечно, у всех стран данные показатели неодинаковы. Например, развитые страны (Финляндия, Сингапур, Тайвань) инвестируют в человеческий капитал (в образование, науку, медицину) в разы больше, чем развивающиеся страны [2]. Происходит увеличение производительности труда, что благоприятно

ятно влияет на экономику страны, и одновременно усугубляет ситуацию с разрывом между странами.

Противоречивость дифференциации экономик стран

Страны, не имеющие выхода к морю, сталкиваются с трудностями при взаимодействиях с соседями и с замедлением экономического роста. Однако при сотрудничестве не всегда происходит улучшение экономических показателей. У небольших стран без выхода к морю есть свои некоторые преимущества. Например, им проще и выгоднее будет объединиться с соседними государствами. Это приведет к ускорению экономического роста и увеличению территории, появится выход к морям и возможность сотрудничать с другими странами [3].

Организация Объединенных Наций совместно с другими союзами активно устраняют проблему медленного экономического развития в странах, не имеющих выхода к морю. Это также помогает уменьшить разрыв между богатыми и бедными странами.

Таким образом, прилагая совместные усилия организаций, союзов и государств удастся преодолеть последствия невыгодного географического расположения, снижать расходы до конкурентоспособного уровня, создавать благоприятную среду для предпринимательской деятельности.

Неравномерное экономическое развитие стран

Глобальные проблемы — это общие проблемы человечества, затрагивающие его жизненно важные интересы, решение которых требует систематических, коллективных усилий всех государств и народов, и от решения которых зависит выживание человечества. Такие проблемы называются общими для всего человечества, потому что они образуются в результате деятельности большого количества людей. Это может быть негативное влияние на природу в процессе человеческой деятельности, а могут быть и проблемы во взаимоотношениях людей.

Подобные конфликты происходят из-за увеличивающегося масштаба деятельности людей, низкого уровня сознания и культуры населения, нерационального использования ресурсов и т. п. Соответственно, этих конфликтов никогда не избежать полностью, так как деятельность людей на протяжении всей истории непрерывна, но при высоком уровне сознания общества их пагубное воздействие можно уменьшить [6].

Как следствие, появляется множество проблем глобального характера (экологический кризис, международный терроризм и др.), в том числе проблема «Север-Юг». Она опасна как на региональном и локальном уровнях, так и на мировом уровне. Из-за неравномерности экономического развития появляется сильный разрыв между бедными и богатыми странами, что может провоцировать конфликты и даже войны между государствами, нациями или слоями общества [10]. А последствия от войн — это еще большее порождение неравномерного развития экономик стран. То есть, происходит деление мира на богатых и бедных.

Неравномерность экономического развития также происходит вследствие социально-экономических кризисов,

конфликтов между странами, нациями, транснациональными корпорациями.

Основные концепции экономического развития стран

Главными исследователями классической концепции экономического роста являлись экономисты А. Смит, Д. Рикардо и ученый Т. Мальтус. Они изучали проблемы экономического роста и стремились к свободному развитию экономики.

А. Смит в своих работах рассматривает уровень занятости и количество знаний как главные факторы величины производства. Остальные показатели, по его мнению, незначительны. Он считал, что результаты разделения труда делятся на три категории: увеличение ловкости каждого работника, рациональное использование времени и технологическое развитие, позволяющее выполнять работу в разы эффективнее. Анализируя теорию, становится понятно, что технический прогресс по А. Смицу является основным фактором экономического роста. Д. Рикардо полагал, что существуют экстенсивный и интенсивный факторы экономического роста. Экстенсивный фактор — это увеличение количества факторов производства при сохранении технической основы, а интенсивный фактор, наоборот, подразумевает рост производства за счет более эффективного распоряжения ресурсами и научно-технического прогресса [5]. Таким образом, представители классической экономической теории смогли объяснить лишь общие характеристики экономического роста.

Согласно кейнсианской экономической теории, существует связь между доходом и потреблением, а доход зависит от уровня занятости. По мнению Кейнса, уровень занятости обуславливается совокупным предложением, склонностью к потреблению. Из этого следует, что уровень занятости возрастает при увеличении потребностей.

Представители институциональной теории обращали внимание на развитие традиций, морали, права и других социальных институтов. Соответственно, экономика в данном направлении рассматривается как часть социальной сферы общественной жизни [5].

Таким образом, любая удачная экономическая теория должна представлять собой систему множества элементов и показателей, которые образуют единое целое. Людям нужны взаимосвязанные структуры, которые могли бы решать поставленные ими задачи с учетом всех возможностей и ограничений. При существовании нескольких таких структур, людям свойственно выбирать наиболее удобные для них.

Типология государств по уровню экономического развития

Уровень экономического развития страны формируется из ряда показателей: основные макроэкономические показатели (ВВП на душу населения, ВНП и др.), уровень жизни населения, конкурентоспособность национальной экономики, производительность труда и др. [10]. В соответствии с уровнем экономического развития выделяют такие

страны, как развитые, развивающиеся и страны со средним уровнем развития.

Для экономически развитых стран характерен высокий уровень развития экономики, преобладание сферы услуг, высокий уровень жизни населения. К таким относят США, Германию, Францию, Италию, Японию и др., так как они дают более 50% производства всей промышленности и более 25% сельскохозяйственной продукции мира. Анализируя экономическую ситуацию в мире, можно согласиться с данной статистикой. Самые популярные, модные и удобные товары оказываются импортными именно из развитых стран. Например, американская корпорация «Apple», кото-

рая благодаря высоким технологиям и эстетическому дизайну захватила рынок инновационных гаджетов.

Страны со средним уровнем экономического развития характеризуются некоторым отставанием от технических инноваций. К ним относят Испанию, Португалию, Грецию, страны СНГ и др. [12].

К экономически развивающимся странам относятся все остальные страны мира (Африка, Азия, Латинская Америка). Их экономика базируется на экспорте, из-за чего появляется зависимость от мирового рынка. В таких странах достаточно низкий уровень ВВП на душу населения по сравнению с другими государствами.

Таблица 1. Данные Всемирного банка о прогнозе изменения ВВП, мировой торговли и цены нефти (в процентах) [13]:

Страна/регион	2019г	2020г	изм., п. п.	2021г	изм., п. п.
Мировая экономика	2,4	-5,2	-7,7	4,2	1,6
Развитые экономики	1,6	-7,0	-8,4	3,9	2,4
США	2,3	-6,1	-7,9	4,0	2,3
еврозона	1,2	-9,1	-10,1	4,5	3,2
Япония	0,7	-6,1	-6,8	2,5	1,9
ЕМ и DE	3,5	-2,5	-6,6	4,6	0,3
Китай	6,1	1,0	-4,9	6,9	1,1
Россия	1,3	-6,0	-7,6	2,7	0,9
Турция	0,9	-3,8	-6,8	5,0	1,0
Бразилия	1,1	-8,0	-10,0	2,2	-0,3
ЮАР	0,2	-7,1	-8,0	2,9	1,6
Объем мировой торговли	0,8	-13,4	-15,3	5,3	2,8
Изм. цены нефти	-10,2	-47,9	-42,5	18,8	16,9

Согласно статистике Всемирного банка, мировой ВВП в 2021 году увеличится на 4,2%, рост в экономически развитых странах составит около 4%, а в ЕМ и DE — 4,6%. Данный прогноз учитывает риски затягивания пандемии, возникновение финансовых проблем и ухудшения ситуации в мировой торговле [13]. Анализируя изменения данных показателей, можно заметить, что развитые страны претерпевают кризисы (пандемию) более тяжело, чем развивающиеся. По моему мнению, это происходит из-за приостановления производства и сферы услуг, а также из-за преждевременных мер сильной экономии.

Индекс человеческого развития некоторых стран

Одним из наиболее часто используемых показателей при типологии государств является индекс человеческого развития (ИЧР). Главная задача анализа ИЧР состоит в сравнении экономических показателей стран путем изучения уровня качества жизни их населения и развития человеческого капитала. Данный индекс включает в себя такие показатели, как ВВП на душу населения (что отражает доходы населения), уровень образования, ожидаемую продолжительность жизни (что отражает уровень медицины).

Страны разбивают на три категории: с высоким (0,8 и больше), средним (0,5–0,8) и низким (менее 0,5) уровнем человеческого потенциала.

Лидером в данном рейтинге уже около 20 лет является Норвегия с индексом 0,954 на 2019 год. Такая позиция обусловлена высоким средним доходом на душу населения. У Швейцарии (0,946) и Ирландии (0,942) показатели ожидаемой продолжительности жизни и уровень образования выше, чем у Норвегии, но при этом средний доход населения ниже.

Странами с самым низким ИЧР являются Центральноафриканская Республика (0,381) и Нигер (0,377). Причинами такого положения стран являются практически полное отсутствие всеобщей системы образования и низкое значение ВВП на душу населения.

За последние несколько лет уровень ИЧР в Российской Федерации существенно повысился: в 2015 году Россия с показателем 0,813 впервые попала в категорию стран с высоким ИЧР, превысив среднее значение данного индекса по миру (0,717) [15].

Таблица 2. Данные Организации Объединенных Наций о показателях индекса человеческого развития некоторых стран (2019) [14]

Ранг	Страна	Показатель ИЧР	Ранг	Страна	Показатель ИЧР
Страны с высоким ИЧР			Страны со средним ИЧР		
1	Норвегия	0.954	118	Вьетнам	0.698
2	Швейцария	0.946	120	Ирак	0.689
3	Ирландия	0.942	122	Кыргызстан	0.674
4	Германия	0.939	125	Таджикистан	0.656
4	Гонконг, Китай (САР)	0.939	135	Бангладеш	0.614
15	США	0.920	Страны с низким ИЧР		
19	Япония	0.915	154	Сирийская Арабская Республика	0.549
49	Российская Федерация	0.824	158	Нигерия	0.534
50	Беларусь	0.817	170	Афганистан	0.496
50	Казахстан	0.817	188	Центральноафриканская Республика	0.381
88	Украина	0.750	189	Нигер	0.377

Таким образом, исследования человеческого развития позволяют улучшить экономические показатели стран, создать политику, направленную на улучшение благосостояния человечества.

Заключение

В ходе данной работы удалось достичь главной цели — изучить проблему неравномерного экономического развития и определить критерии, по которым создаются рейтинги стран.

В данной работе были рассмотрены причины экономической дифференциации стран. Ими оказались научно-технический прогресс, географическое расположение страны, уровень ВВП и ВНП, конкурентоспособность экономики, качество человеческого капитала и производительность труда. Однако в современном обществе существуют организации (ООН, Всемирный Банк и др. союзы), которые занимаются уменьшением разрыва между богатыми и бедными странами. Также, небольшие страны с неразвитой

экономикой могут объединяться с соседями, тем самым улучшать свои экономические показатели.

Оказалось, что неравномерность экономического развития стран является глобальной проблемой «Север-Юг», которая заключается в сильном разрыве между богатыми и бедными странами. Эта проблема опасна не только на региональном и локальном уровнях, но и на мировом, так как она затрагивает общие интересы человечества и требует коллективных усилий для ее устранения.

Благодаря изучению основных экономических концепций стало ясно, что технический прогресс является основным фактором экономического роста, а важной составляющей экономики страны является социальная сфера жизни.

С помощью анализа типологии государств была получена интересная зависимость некоторых показателей: чем выше страна находится в рейтинге по уровню экономики, тем лучше медицина и образованность ее населения, и тем сложнее она проходит периоды кризиса.

Литература:

1. Глинский В. В., Серга Л. К. Регулируемая дифференциация как механизм устойчивого развития // Научные труды Вольного экономического общества России. — 2020, № 6. — С. 297–310.
2. Дорожиева В. В. Россия и Евразийский экономический союз: сравнительный анализ отраслевой структуры экономики и промышленной политики // Вестник евразийской науки. — 2019, № 1. — С. 1–12.
3. Земсков В. В. Риски и угрозы пространственного развития страны // Экономическая безопасность. — 2020, № 3. — С. 313–322.
4. Зотиков Н. З. Роль и место федеральных округов в социально-экономическом развитии страны // Oeconomia et Jus. — 2019, № 4. — С. 21–32.
5. Косова Л. Н., Косова Ю. А. Стратегия экономического развития страны: подходы и цели // Вестник алтайской академии экономики и права. — 2020, № 9–2. — С. 260–268.
6. Курьянова О. Г., Гайфутдинова Ф. М. Проблема неравномерности развития стран на современном этапе // Микроэкономика: Университет управления «ТИСБИ». — 2018, № 4. — С. 58–63.
7. Ликтан В. Т., Монгуш С. П. Теоретическое обоснование типологии регионов Российской Федерации по условиям вхождения в рыночную экономику // Экономика и предпринимательство. — 2019, № 5 (106). — С. 334–341.

8. Мусаева Д. Н., Фенин К. В. Различные измерения неоднородности экономического пространства Российской Федерации // Гуманитарный научный журнал. — 2019, № 1. — С. 120–126.
9. Осовин М. Н. Обоснование условий и факторов снижения региональной дифференциации инновационной активности // Вестник Волгоградского государственного университета. Экономика. — 2020, № 3. — С. 65–76.
10. Тимошенко А. В. Дифференциация стран по уровню экономического развития и пути ее решения // Конкурс молодых учёных. — 2020. — С. 143–146.
11. Чеботарев В. С. Малое и среднее предпринимательство как стратегический фактор экономической безопасности России // Юридическая наука и практика: Вестник Нижегородской академии МВД России. — 2019, № 2. — С. 225.
12. Ячменев Е. Ф., Тимаев Р. А. Анализ социально-экономического развития стран БРИКС // Издательство Типография «Ариал». — 2020. — С. 151–157.
13. Всемирный банк. Доклад «Перспективы мировой экономики» (Global Economic Prospects, GEP) <https://www.vsemirnyjbank.org>
14. Human Development Report 2019: Beyond income, beyond averages, beyond today: Inequalities in human development in the 21st century // Human Development for Everyone <http://hdr.undp.org>
15. Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации за 2018 год / под ред. С. Н. Бобылева и Л. М. Григорьева. — М.: Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации, 2018. 172 с.

Внешняя задолженность Российской Федерации

Мирошина Елена Александровна, кандидат экономических наук, доцент;

Мелешко Мария Алексеевна, студент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

Ключевые слова: мировая экономика, задолженность.

Актуальность работы обусловлена тем, что в современных условиях развития мирового хозяйства, многие страны так или иначе, имеют государственные заимствования перед другими государствами или крупными финансовыми кредиторами.

В этой связи, для государства важно проводить рациональную финансовую политику, которая будет направлена на сокращение текущей долговой нагрузки и улучшения ситуации.

При написании работы были применены методы статистики, сравнения и анализа.

Основу написания работы составили периодические издания, научные статьи и монографии по вопросам исследования государственного долга.

Структура работы представлена введением, четырьмя параграфами, заключением и списком использованной литературы.

1. Содержание и структура государственного долга

Перед тем, как переходить к исследованию специфики и структуры государственного долга выясним, что из себя представляет федеральный (консолидированный) бюджет и из чего он состоит.

Итак, под консолидированным бюджетом принято понимать совокупность доходных и расходных операций, которые реализуются за определенный промежуток времени в рамках определенного государства. В системе консолидированного бюджета принято выделять различные элементы, которые схематично, отображены на рисунке 1 [1].



Рис. 1. Структура федерального бюджета

Данные, представленные на рисунке 1 наглядно показывают, что ключевыми элементами в структуре бюджета государства являются доход и расходы [5].

Под доходами принято понимать совокупность всех поступлений в бюджет в рамках определенного промежутка времени. Под расходами принято понимать те направления,

в которых тратятся полученные средства исходя из бюджетной классификации.

Принято считать, что структура консолидированного бюджета основана на устройстве бюджетной системы страны, основные разновидности которых представлены на рисунке 2.

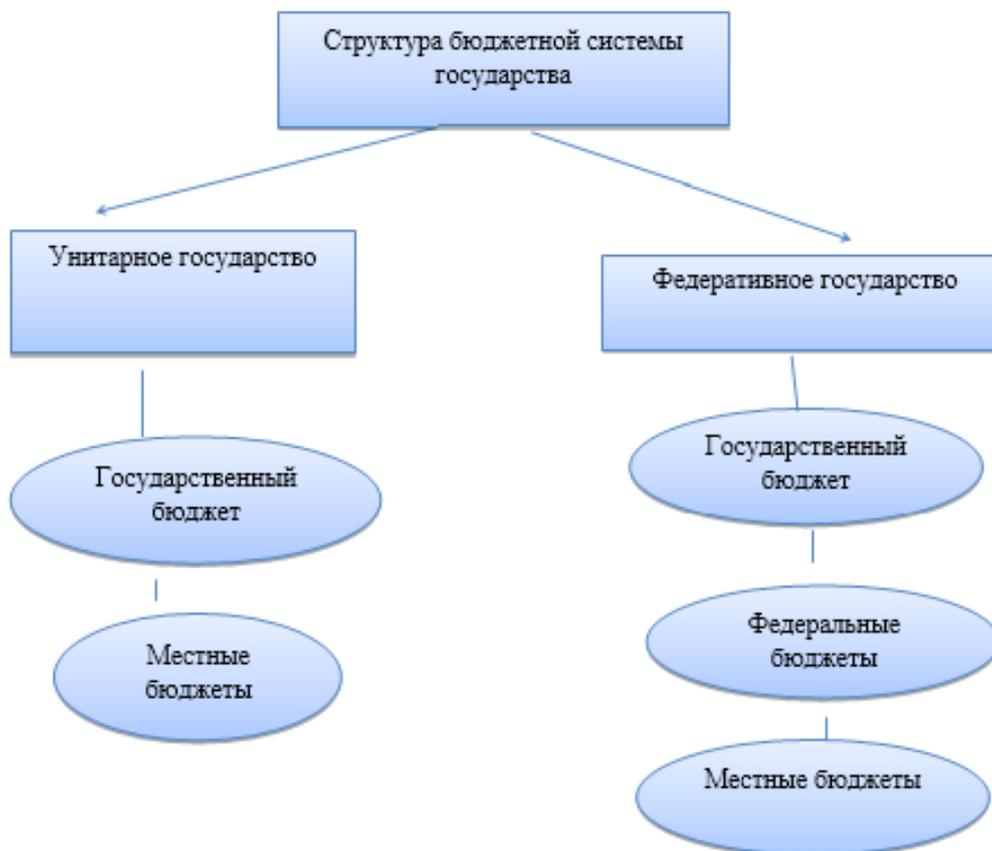


Рис. 2. Структура бюджетной системы государств

Данные рисунка 2 наглядно показывают, что в зависимости от формы государственного устройства, бюджетная система государства может быть как федеративной (состоящей из трех уровней), так и унитарной (двухуровневой).

В бюджетной системе государства может возникать такая ситуация, при которой расходы будут существенно превышать объемы доходных поступлений. В этой связи целесообразно говорить о возникновении такой ситуации, как дефицит бюджета и государственный долг [2].

Под государственным долгом принято понимать все объемы задолженностей государства за определенный временной промежуток как перед внешними, так и перед внутренними кредиторами. В структуре государственного долга можно наблюдать различные категории долговых обязательств, которые необходимо уплатить руководству страны в определенные сроки.

Государственный долг в бюджетной системе страны может возникать по ряду причин, которые более детально будут рассмотрены в следующем параграфе.

2. Причины возникновения государственных заимствований

Основными причинами государственного долга являются:

1. Финансово-экономические спады, возникающие в мировой экономике;
2. Снижение уровня налоговых поступлений в бюджет;
3. Циклические спады, характеризующие определенный этап развития национальной экономики и т. д.

Все вышеназванные причины, приводят к возникновению и развитию государственного долга, основные разновидности которого представлены на рисунке 3.

Из рисунка 3. можно заметить, что основными критериями деления государственного долга являются:

1. Длительность предоставленного займа;
2. Видовая принадлежность к валюте и т. д.

В экономике РФ на сегодняшний день, также можно выделить государственный долг и его специфические черты, и особенности, речь о которых более предметно пойдет в следующем параграфе [3].



Рис. 3. Виды государственного долга

3. Анализ государственного долга и оценка долговой нагрузки РФ

В экономике РФ можно выделить как внутренний, так и внешний государственный долг.

Для того, чтобы внутренний государственный долг покрыть, применяют самый разнообразный спектр инструментов, среди которых можно выделить:

1) применения резервов, находящихся в качестве золотого запаса;

2) федеральные государственные ценные бумаги и т. д.

На сегодняшний день государственный внутренний долг РФ не такой уж большой и для его покрытия используются золотовалютные резервы, совокупная динамика которых представлена на рисунке 4 [8].

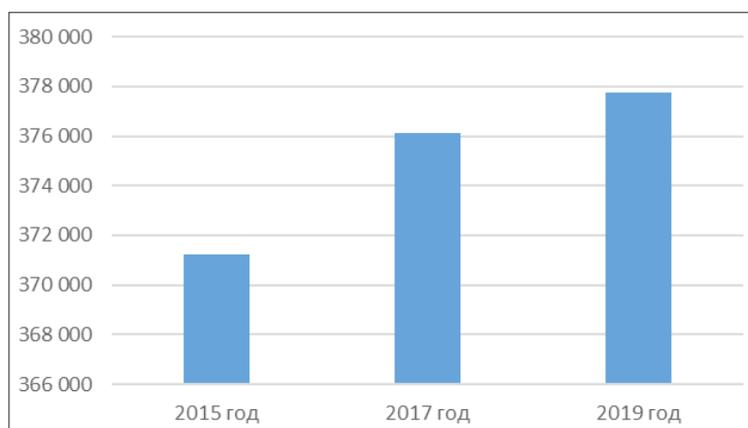


Рис. 4 Динамика золотовалютных резервов РФ в млн. дол

Помимо данного направления, можно особо выделить и такую категорию заимствований, как федеральные займы,

динамика и структура которых отображены на рисунке 5 [9].

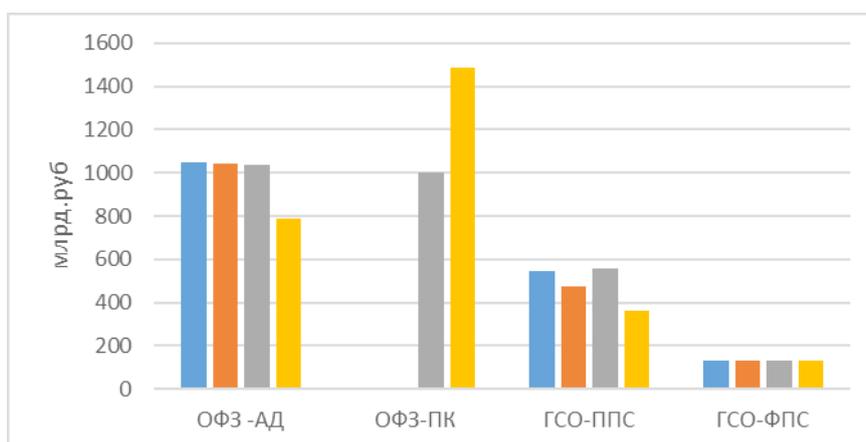


Рис. 5 Динамика федеральных займов РФ в млрд руб.

Таблица 1. Объем государственного внешнего долга Российской Федерации в 2015–2019 гг., (млн долл. США)

По состоянию на	Всего	В т.ч. по гос. гарантиям РФ в иностр. валюте:
01.01.2019	49 827,3	10 357,2
01.01.2018	51 211,8	11 730
01.01.2017	50 002,3	11 875
01.01.2016	54 355,4	12 082
01.01.2015	48 445,5	9,121

Объемы внешнего долга РФ в отличие от внутреннего, существенно выше, что наглядно подтверждают данные таблицы 1.

Для того, чтобы сокращать объемы государственного долга в РФ необходимо применять комплекс мер, речь о которых более предметно пойдет в следующем параграфе [10].

4. Основные направления совершенствования рыночного механизма управления государственным долгом

Для управления и снижения государственного долга используют различные методы, которые схематично представлены на рисунке 6.



Рис. 6. Методы управления государственным долгом

Помимо всего прочего, основными мерами по снижению долговой нагрузки являются:

- 1) контроль за целевым использованием заемных средств с целью достижения наибольшей их эффективности;
- 2) оплата части государственного долга в иностранной валюте при достижении курса национальной валюты минимального порога и т. д.

Применение вышеназванных мер наряду с эффективной кредитно-денежной и финансовой политикой позволит существенно улучшить состояние дел и снизить уровень долговой нагрузки [4].

Заключение

Под консолидированным бюджетом принято понимать совокупность доходных и расходных операций, которые реализуются за определенный промежуток времени в рамках определенного государства. Ключевыми элементами в структуре бюджета государства являются доход и расходы.

Под доходами принято понимать совокупность всех поступлений в бюджет в рамках определенного промежутка

времени. Под расходами принято понимать те направления, в которых тратятся полученные средства исходя из бюджетной классификации.

В зависимости от формы государственного устройства, бюджетная система государства может быть, как федеративной (состоящей из трех уровней), так и унитарной (двухуровневой) [6].

В бюджетной системе государства может возникать такая ситуация, при которой расходы будут существенно превышать объемы доходных поступлений. В этой связи целесообразно говорить о возникновении такой ситуации, как дефицит бюджета и государственный долг.

Основными причинами государственного долга являются:

1. Финансово-экономические спады, возникающие в мировой экономике;
2. Снижение уровня налоговых поступлений в бюджет;
3. Циклические спады, характеризующие определенный этап развития национальной экономики и т. д.

За последние годы в национальной экономике РФ можно наблюдать внешний и внутренний государственный долг,

который негативным образом сказывается на развитие различных отраслей и сфер национальной экономики [7].

Для того, чтобы снизить долговую нагрузку, необходимо применять комплекс мер, среди которых:

1. Контроль за целевым использованием заемных средств с целью достижения наибольшей их эффективности;

2. Оплата части государственного долга в иностранной валюте при достижении курса национальной валюты минимального порога и т. д.

Снижение уровня долговой нагрузки позволит развивать различные отрасли и сферы национальной экономики и привлекать иностранных инвесторов.

Литература:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации N 145-ФЗ [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 21.04.2021);
2. Внешняя торговля Российской Федерации: учебное пособие / под ред. В. Ф. Салийчука. — Курган: Изд-во Курганского гос. ун-та, 2018. — 290 с. (дата обращения: 19.04.2021);
3. Кештова, Д. Ж. Государственный внутренний долг Российской Федерации: анализ структуры и динамики / Д. Ж. Кештова. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2019. — № 45 (283). — С. 293–295. — URL: <https://moluch.ru/archive/283/63777/> (дата обращения: 21.05.2021).
4. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: учебник для академического бакалавриата / Л. Н. Красавина [и др.]; ответственный редактор Л. Н. Красавина. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 534 с.
5. Под общей редакцией канд. экон. наук, доц. Ю. С. Долгановой, канд. экон. наук, доц. Н. А. Истоминой. Бюджетная система Российской Федерации. — Екатеринбург, издательство Уральского университета, 2019–10 с. (дата обращения: 18.04.2021);
6. Якушев А. О Деньги, кредит, банки. Практикум: Учебник / А. О. Якушев — М.: КноРус — 2018. — 167 с. (дата обращения: 19.04.2021);
7. Домашенко А. А. Внешний государственный долг Российской Федерации в условиях кризиса: анализ структуры и динамики, перспективы управления, 2019 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <http://web.snauka.ru/> (дата обращения: 19.04.2021);
8. Официальный сайт Министерства финансов [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <https://minfin.gov.ru/ru/performance/nationalwealthfund/> (дата обращения: 20.04.2021);
9. Официальный сайт Центрального Банка РФ [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <http://cbr.ru/> (дата обращения: 20.05.2021 г.);
10. Официальный сайт ФТС [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <https://customs.gov.ru/> (дата обращения: 18.05.2021).

Анализ конкурентоспособности ЗАО «Агрофирма «Мясо»

Нешатаева Алиса Нагимовна, студент

Научный руководитель: Серогодский Владимир Эдуардович, кандидат экономических наук, доцент

Пермский государственный аграрно-технологический университет имени академика Д. Н. Прянишникова

В статье представлены теоретические основы анализа конкурентоспособности. Дана характеристика ЗАО «Агрофирма» Мясо». Выявлены конкурентные преимущества предприятия, приводится оценка конкурентных позиций предприятия на рынке. Представлены пути повышения конкурентоспособности.

Ключевые слова: конкурентоспособность, технологии, эффективность, прибыль, качество, конкурентное преимущество.

Целью оценки конкурентоспособности предприятия является определение положения предприятия на отраслевом, региональном или международном рынках. Конкуренция является важнейшим селективным механизмом, тонко регулирующим рыночные отношения [1].

В связи со сложившимися условиями функционирования и развития сельского хозяйства в России, основные

пути повышения конкурентоспособности российского АПК должны быть представлены следующими:

- 1) инновации в человеческий фактор, в биологический фактор и в технологический фактор;
- 2) использование конкурентных преимуществ и смягчение диспаритета цен;

- 3) улучшение общих условий функционирования отраслей;
- 4) развитие социальной инфраструктуры;
- 5) эффективная государственная поддержка и доступность кредитных ресурсов [2].

ЗАО «Агрофирма «МЯСО» — современное и динамично развивающееся предприятие с полным техноло-

гическим циклом, зарегистрировано 22.06.1999 г. Агрофирма занимается выращиванием скота, его переработкой и реализацией готовой продукции в Пермском крае, Удмуртской республике, в республике Башкортостан. Одним из показателей результативности производственно-хозяйственной деятельности предприятия является прибыль (таблица 1).

Таблица 1. Финансовые результаты и показатели рентабельности деятельности предприятия, тыс. руб.

Наименование показателя	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Изменение 2019 /2017 гг.	
				тыс. руб.	%
Выручка	588161	574407	572120	-16041	-2,7
Прибыль от продаж	34576	31500	10503	-24073	-69,6
Чистая прибыль	32128	33731	3748	-28380	-88,3
Рентабельность продаж,%	5,9	5,5	1,8	-4,0	x
Рентабельность по чистой прибыли,%	5,5	5,9	0,7	-4,8	x

За исследуемый период выручка предприятия несколько сократилась — на 16041 тыс. руб. или на 2,7%, при этом себестоимость продаж выросла на 1,3% или на 7203 тыс. руб. В результате чего наблюдается значительное падение валовой прибыли — на 58,5%. Коммерческие и управленческие выросли на 16,1%, что привело к сокращению прибыли от продаж, ее падение составило 24073 тыс. руб. или 69,6%. Чистая прибыль также сокращается (табл. 1).

Таким образом, в целом можно сделать вывод, что финансовые результаты деятельности предприятия снижаются.

Сегодня предприятие входит в пятерку ведущих мясокомбинатов Пермского края и крупнейших предприятий агропромышленного комплекса Прикамья по объемам товарной продукции, активам, балансовой стоимости основных средств.

Конкурентные преимущества предприятия:

- 1) Современные технологии.

Производство оснащено высокопроизводительным зарубежным оборудованием последнего поколения. Обжарка, варка, копчение, запекание колбас производятся в сверхмощных современных термокамерах.

На предприятии отлажена эффективная логистика, не допускающая сбоев ни на одном производственном этапе. Отстроена четкая работа независимых инфраструктурных объектов: холодильных камер, системы водоснабжения и отопления, канализации, освещения, вентиляции и кондиционирования, прачечной, а также транспортного цеха. Однако, даже при наличии современного оборудования и передовых стандартов было бы невозможно добиться такого качества и скорости производства без высокопрофессионального кадрового состава, выполняющего свое дело с душой.

- 2) Собственные сырьевая база.

Наличие нескольких цехов по откорму и воспроизводству свиней и крупного рогатого скота в Пермском крае

позволяют обеспечить гарантированную экологичность и безопасность сырья. За животными организовано строжайшее ветеринарное наблюдение, соблюдается жесткий санитарно-пропускной режим. Поголовье крупного рогатого скота составляет — 3000 голов, свиней — 11 500 голов, пашни — 6446 га. Свой скот также является залогом адекватных цен на готовую продукцию.

- 3) Высокое качество производимой продукции.

Качество продукции определяется строгим соблюдением санитарных и гигиенических норм на всех этапах подготовки сырья, производства, хранения, транспортировки и реализации товара. На предприятии ведется сквозной контроль соблюдения технологического процесса, системно проводится полный спектр лабораторных анализов: качества сырья, чистоты вспомогательного и основного оборудования, упаковочных и дополнительных материалов, полуфабрикатов и готовой продукции.

Жесткие требования по личной гигиене предъявляются и к сотрудникам. Данные меры обеспечивают строгое соответствие продукции требованиям действующих на территории России ТУ и ГОСТов. Таким образом реализуются основные задачи Чайковского мясокомбината — гарантировать абсолютную безопасность мясной продукции для здоровья потребителя, обеспечить максимальную свежесть, сохранность и ценные вкусовые характеристики продукта.

- 4) Широкий ассортимент.

Сочетание новейших технологий, качественного сырья и ингредиентов позволяет выпускать более 100 видов высококачественной продукции. Мы обеспечиваем присутствие и разнообразие наших товаров в каждом отдельном потребительском сегменте.

В таблице 2 представлена экспертная оценка конкурентов предприятия.

Таблица 2. Экспертная оценка конкурентов ЗАО «Агрофирма «Мясо»

Показатель	Вес. коэф	Агрофирма Мясо		Конкуренты							
				КЭЛМИ		ПМП		Кунгурский мясокомбинат		Куединский мясокомбинат	
		Балл	Сумма	Балл	Сумма	Балл	Сумма	Балл	Сумма	Балл	Сумма
Уровень цен	0,2	5	1	5	1	5	1	5	1	4	0,8
Широта ассортимента	0,2	5	1	4	0,8	4	0,8	5	1	4	0,8
Качество продукции	0,3	5	1,5	4,5	1,35	4,5	1,35	5	1,5	3,5	1,05
Объем переработки мяса	0,1	4,5	0,45	3	0,3	4	0,4	5	0,5	3	0,3
Налаженные связи с поставщиками	0,2	5	1	4,5	0,9	5	1	5	1	4	0,8
Итого	1		4,95		4,35		4,55		5		3,75

Лидером рынка является Кунгурский мясокомбинат, который получил 5 баллов (табл. 2).

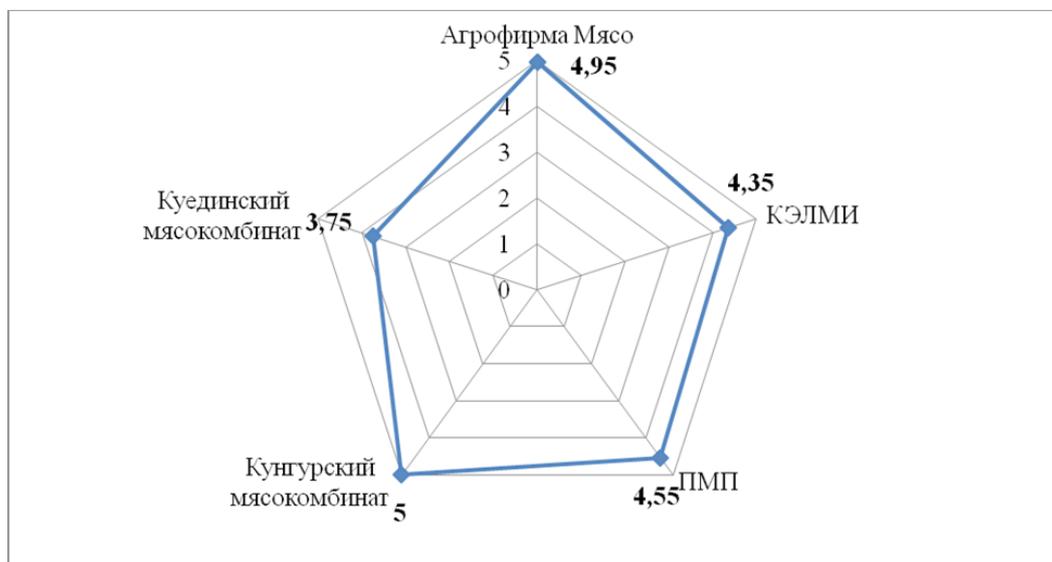


Рис. 1. Оценка конкурентов

АО «Агрофирма «Мясо» занимает второе место, но его отставание от лидера не значительно, он набирает 4,95 балла (рисунок 1).

Ассортимент предприятия непрерывно пополняется новыми линейками изделий в соответствии со вкусами и пристрастиями покупателей. Среди приоритетных стратегических задач следует также выделить неизменную ориентацию на потребности клиента и укрепление его лояльности к бренду. За год мясокомбинат выпускает 5 000 тонн

мяса и популярных мясных полуфабрикатов, а также более 1 200 тонн колбас. Продукция участвует в различных рейтингах, отмечается дипломами и наградами.

Таким образом, подводя итог, можно сделать вывод, что уровень конкурентоспособности ЗАО «Агрофирма «Мясо» достаточно высока, от лидера рынка исследуемое предприятие отстает по объему перерабатываемого, по объему производственных мощностей, и как результат по объему продаж.

Литература:

1. Гилязетдинова, Г. Р., Киреева-Каримова, А. М. Подходы к понятию конкурентоспособности организаций / Г. Р. Гилязетдинова, А. М. Киреева-Каримова // Вести научных достижений. Экономика и право. 2020. № 3. С. 61–68.
2. Ибраева, Д. Н. Пути повышения конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий России в современных рыночных условиях / Д. Н. Ибраева // В сборнике: Актуальные проблемы и перспективы инновационной агроэкономики. Материалы V Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, под редакцией Н. И. Кузнецова; ФГБОУ ВО Саратовский ГАУ. 2016. С. 32–34.
3. Притыка, К. С. Понятие конкурентоспособности фирмы и основные подходы к ее определению / К. С. Притыка // Тенденции развития науки и образования. 2020. № 63–4. С. 75–78.

4. Пташникова, А. Ю. Анализ методов оценки конкурентоспособности предприятия / А. Ю. Пташникова // The Scientific Heritage. 2019. № 41–3 (41). С. 32–33.
5. Саидов, И. Д. Современные направления повышения конкурентоспособности предприятий АПК / И. Д. Саидов // Сборник научных трудов Всероссийского научно-исследовательского института овцеводства и козоводства. 2016. Т. 1. № 9. С. 191–193.

«Торговые войны»: причины возникновения и последствия

Носов Данила Сергеевич, студент;

Мирошина Елена Александровна, кандидат экономических наук, доцент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

В статье проанализирована внешняя торговая политика России ряда европейских стран, рассмотрены особенности ведения торговых войн, причины и основные этапы торговых войн в Мировой истории и истории России.

Ключевые слова: Россия, санкции, торговые войны, экспорт, импорт, возникновение торговых войн, эмбарго.

Причины возникновения, виды и методы ведения «торговой войны»

Страны и народы с давних пор боролись друг с другом за торговые преимущества, но настоящие «торговые войны» начались в эпоху Великих географических открытий. Первой полноценной торговой войной принято считать войну между Англией, Францией, Испанией и Голландией в XVII веке за превосходство в мировой торговле. На протяжении почти целого столетия, данные страны практически непрерывно вели друг с другом «торговые войны», которые время от времени перерастали в кровавые вооруженные конфликты [1, с. 9]

В дальнейшем «торговые войны» стали вспыхивать регулярно во всех регионах земного шара, их участниками были разные страны, а также политические и экономические союзы. Причины торговых войн были различны, но цель у всех была одна — продвижение своих экономических и политических интересов. Зачастую данные противостояния заканчивались полномасштабными вооруженными конфликтами. Считается, что одной из основных причин начала Первой мировой войны — торговые войны, постоянно возникавшие в конце XIX начале XX веков между наиболее богатыми и могущественными странами. Великобритания и Франция объясняли свое вступление в 1914 году в войну с Германией так: «...для защиты национальных торговых интересов против германской экспансии» [2, с. 9]

Вторая мировая война тоже началась не на ровном месте, ей предшествовал созданный политикой США мировой экономической кризис — «Великая Депрессия», который в 30-е годы XX века с одной стороны сильно ударил по экономике на то время самых развитых стран мира: США, Франции, Великобритании, а с другой стороны помог гитлеровской Германии и его союзникам в кратчайшие сроки совершить экономический рывок, который привел к быстрому развитию промышленности [3, с. 9]

После завершения Второй мировой войны все страны старались защитить своих производителей и завоевать новые рынки сбыта. Известны автомобильные, стальные, соевые, банановые, сигаретные, рыбные, винные, газовые и др. торговые войны, которые портили отношения между государствами и наносили значительный ущерб экономикам конфликтующих стран, однако, к счастью, до крупномасштабных вооруженных конфликтов не доходили. На мой взгляд, в первую очередь, это связано с тем, что после двух крупнейших войн экономика просто не выдержала бы еще одну, которая могла привести к уничтожению всего человечества. Поэтому со второй половины XX века политики пытались решить возникшие разногласия мирным путем, и у них это плохо или хорошо, но получалось, хотя мир и стоял несколько раз на грани Третьей мировой войны.

Анализируя различные периоды экономического развития мировой экономики, можно выделить следующие варианты ведения торговых войн:

- прекращение поставок наиболее необходимых стране-противнику товаров, в первую очередь сырья;
- полный отказ государства от торговых отношений с другим государством;
- поставка заведомо недоброкачественной продукции, иногда по сниженным ценам;
- экономическая блокада: полный отказ всех стран от торговых отношений с какой-либо страной;
- запрет на импорт продукции страны-соперника.

Иными словами, возникновение торговых войн обеспечивается самой структурой мирового рынка и международных отношений. Фактически, ведение торговых войн уже гарантируется высоким экономическим потенциалом страны, так как на войну уходит значительные средства. Таким образом, можно сделать вывод, что слабые государства не ведут торговую войну, иначе они просто разорятся.

Так в чем же основные причины возникновения торговых войн? Сложившаяся ситуация в мире позволяет выделить следующие три основные причины их возникновения:

- борьба за власть, когда целью ставится преобладание на мировом рынке и экономический захват новых территорий в соответствии с геополитикой государства;
- средство выхода из кризиса, когда ведение жесткой торговой политики приводит к подъему экономического статуса государства за счет других стран;
- ответная мера на жесткую торговую политику [4, с. 9]

Угроза объявления торговой войны — часто встречающийся способ разрешения торговых конфликтов. Любые дискриминационные меры к иностранному товару чреватые тем, что страна-экспортер ответит тем же, а импортер в свою очередь может пригрозить ответными санкциями. В свою очередь, существует два вида ведения торговой войны:

1. Наступательная, основными методами которой являются: понижения экспортных таможенных тарифов, повышение экспортных квот, использование демпинговых цен и торговая блокада.

Оборонительная: повышение импортных таможенных пошлин, снижение импортных квот, введение нетарифных ограничений (усложнением процедур лицензирования и таможенных формальностей), введение технических барьеров (сложности с соответствием импортных товаров национальным стандартам и техническим условиям, выявление продукции вредной и опасной) [5, с. 9]

2. В торговых войнах, как правило, не бывает победителей, проигрывают все. Основная цель торговой войны: обеспечение интересов национальных монополий, создание благоприятных условий для борьбы с денежными конкурентами на внутреннем и внешнем рынках. Наиболее серьезный ущерб от таких войн несут те страны, которые в большей мере включены в систему международной торговли как импортеры или экспортеры, и те, которые экономически и политически слабее своих торговых партнеров. Сильные страны наносят основной удар по финансово-бюджетной сфере государства, загоняя своих оппонентов в невыносимое для жизни кабальное условие существования. В этом случае сильные государства, имеющие собственную производственную базу, могут перейти на самооборот, правда, с большими для себя финансовыми потерями.

Последствия участия России в «торговых войнах»

Методы ведения торговой войны и как следствие применение всевозможных санкций были придуманы, разработаны и испробованы за долго до нас с вами и применялись большое количество раз.

На протяжении ни одного столетия, Россия принимала непосредственное участие в различных торговых войнах, что приводило к крупным последствиям, причем зачастую абсолютно непредсказуемым как для страны, так и для ее оппонентов. Иногда, данное противостояние заканчивалось для России подъемом национальной экономики, или наоборот, приводило к поражению в локальной войне. Однако, во всех случаях одна из сторон конфликта получала

ту или иную выгоду и активно использовала в дальнейшем данный успех в своих интересах.

Изучая исторические аспекты «торговых войн» России с иностранными государствами, я пришел к выводу, что данной проблеме не одна сотня лет и ее можно разделить на несколько этапов:

1. «Торговые войны» и Имперская Россия.

Первое упоминания об ограничениях и как следствие — санкциях в истории России датировано серединой XVII века, когда в 1649 году во время первой буржуазной революции, англичане казнили собственного короля, московский царь Алексей Михайлович приказал закрыть в столице английский торговый двор. Таким образом, Москва наказала Великобританию за убийство царской особы. Причем это ограничение действовало очень долгое время и привело к тому, что Лондон полностью потерял инициативу торговли с Россией [6, с. 9]

На симметричный ответ Лондон решился лишь в 1783 году, когда Екатерина II присоединила полуостров Крым и земли Новороссии. Тогда Великобритания была очень недовольна усилением России на Черном море и ослаблением позиций в данном регионе ее союзника — Османской империи. Лондон хотел объявить Российской империи войну. Однако, этого не произошло, а основной причиной, как не странно, была экономическая зависимость Великобритании от России, а точнее, английские корабли были целиком сделаны из русского корабельного леса, оснащены русской парусиной и канатами, поэтому Лондон не мог себе позволить пойти на долгосрочный конфликт. Война с Англией не состоялась, но усиление России в черноморском бассейне привело к обострению отношений с западными странами и в итоге вылилось в Крымскую войну — позорную для России, но триумфальную для русского народа.

Итогом данной войны стал Парижский мирный договор 1856 года, по итогам которого в отношении России были введены большие экономические и военные ограничения, в том числе — право иметь военный флот и военные крепости на Черном море. Кроме этого, Россия также попала в политическую изоляцию в Европе, центр решений европейских политических вопросов был перемещен в Париж, а России отводилась второстепенная роль, ее мнение не учитывалось и не требовалось для решения различных международных вопросов [7, с. 9]

Результаты экономического подъема сохранялись вплоть до начала XX века, когда страна просто не выдержала провальной политики двух последних императоров, поочередно вставших во главе государства, и как следствие — двух поражений в крупнейших войнах. Однако, стоит заметить, что к падению Российской империи приложили руку и «торговые войны».

В 80-годах XIX века великий канцлер Германии **Отто фон Бисмарк**, будучи недоволен разногласиями и противоречиями с русским двором, вытеснил все российские ценные бумаги с немецкой биржи. Таким образом он хотел

нанести экономический урон России и переориентировать немецкий рынок. И это ему удалось. Германия успешно интегрировала свою экономику с Австро-Венгрией и Италией, и как следствие эти отношения превратились в политический и военный альянс трёх держав, известный в истории, как «Тройственный союз» [8, с. 9]

В свою очередь, Россия смогла разместить свои ценные бумаги на французской и лондонской биржах, что привело в дальнейшем к созданию союза, вошедшего в историю как «Антанта».

Результатом данного экономического противостояния двух политических блоков стала Первая Мировая война, в котле которой было уничтожено четыре европейских империи и оба военных альянса. Это как раз тот случай, когда экономические ограничения, введённые Германией против России, привели к самым непредсказуемым результатам, перекроив карту Европы неожиданным для всех воюющих сторон образом.

2. «Торговые войны» и Советская Россия.

В ноябре 1917 года, сразу после октябрьской революции, США полностью прекратили товарооборот с Россией, а к 20-му году, все бывшие союзники России из числа Антанты, объявили о полной блокаде молодой советской республики. Не трудно догадаться, что основная цель данной «торговой войны» — свержение большевистского режима.

Однако очень скоро СССР, при содействии заинтересованных сторон на Западе научилась обходить эти ограничения путем создания в Европе и США компаний — торговых посредников, которые от своего лица выполняли все основные контракты.

Однако, к 1933 году западные страны изменили свою политику по отношению к Советскому Союзу, отменили введенные ранее ограничения и признали его как независимое государство. Поводом для этого послужила угроза зародившегося в Европе фашизма и быстро растущих амбиций милитаристской Японии.

Впрочем, надо сказать, Советский Союз тоже не терял времени даром — иностранная помощь сыграла существенную, но не главную роль в деле развития промышленности. В период с 1929 по 1940 год в стране было построено большое количество предприятий, росла торговая активность СССР на внешнем рынке [9, с. 9]

Так продолжалось до самой Великой Отечественной войны, после начала которой все ограничения были сняты, западные партнеры помогали Советскому Союзу в борьбе с фашизмом поставками различной продукции, правда не бескорыстно, преследуя при этом в первую очередь исключительно свои экономические интересы и цели.

3. «Торговые войны» в период Холодной войны.

Однако вскоре после окончания войны, отношения СССР и западных стран вновь быстро ухудшаются. Уже 8 мая 1945 года США ограничивают поставки по Ленд-лизу. В ответ, в нарушение прошлых договорённостей Москва отменяет все кредиты по оплате предыдущих поставок, уцелевших после войны.

В 1948 году со стороны США и ряда западных стран начинается технологическая блокада, согласно которой техника и технологии могли продаваться в социалистические страны не раньше чем через четыре года после их серийного выпуска. Начинается «Холодная война», которая постепенно стала раскручивать маховик новых экономических ограничений против Советского Союза. Основными и самыми значимыми из них были:

- в начале 60-х годов, при строительстве трубопровода «Дружба», который должен был поставлять из СССР в ФРГ природный газ. Большие успехи Советского Союза в освоении месторождений и наращивании своих нефтегазовых ресурсов расценивались западными странами не иначе как военная угроза;
- в 1979 году произошел ввод советских войск в Афганистан и свержение проамериканского режима в данной стране. Западные страны использовали это как предлог для введения «зернового эмбарго» против СССР. Однако оно не достигло своей цели и в 1981 году было отменено.

Однако новый президент США Рональд Рейган, выступил как один из самых последовательных противников СССР, при нем было принято огромное количество всевозможных санкций против нашей страны. С его подачи бойкотировалась летняя Олимпиада в Москве в 1980 году. Но затем он развернул куда более серьезные меры:

- в 1981 году Вашингтон вводит эмбарго на поставки в СССР технологического оборудования из-за строительства трубопровода Уренгой-Пома-ры-Ужгород, который доставил сибирский газ в Западную Европу. Однако, тогда давление Штатов на своих партнеров закончилось безрезультатно, и многие европейские компании приняли участие в реализации данного проекта. Тогда же, в 1981 году, были введены санкции против «Аэрофлота», который смог возобновить полеты в США только через пять лет — в 1986 году.

Дальнейшие события в нашей стране, в том числе «перестройка», «гласность», за ними исчезновение СССР и развал социалистического блока полностью перекроили политическую и экономическую карту мира. И сейчас мы живем в новых условиях, в новой стране, но видим, что западные «партнеры» не забыли свои старые методы.

«Торговые войны» и современная Россия

В 2014 г. после принятия Республики Крым в состав Российской Федерации и начале войны на Донбассе, Россия была втянута в новый вид политических и торговых войн с западным сообществом («Большая семерка», государства-члены НАТО, Евросоюз, Совет Европы).

Ряд западных стран во главе с США перестало устраивать, что Россия в последние годы стала быстро укреплять свои позиции на внешнеполитическом и экономическом олимпе и играть одну из главных ролей в формировании современного миропорядка, тем самым положив конец гегемонии США на мировой арене.

Западным сообществом была разыграна так называемая «Украинская карта», тем самым были найдены мифические основания, с помощью которых, Россия была обвинена во вмешательстве во внутренние дела Украины («российская агрессия») и в отношении нашей страны были введены различные ограничения. Эти меры предусматривали замораживание активов и введение визовых ограничений для лиц, включённых в специальные списки, а также запрет компаниям стран, наложивших санкции, поддерживать деловые отношения с лицами и организациями, включёнными в списки. Введение тех или иных ограничений, как правило, приводят государства к торговой войне, в результате которой в убытке оказываются обе стороны.

Так произошло и в данном случае. 6 августа 2014 г. Указом Президента России «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» был запрещён ввоз на территорию РФ «отдельных видов» сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, страной происхождения которых является государство, принявшее ранее решение о введении экономических ограничений в отношении российских юридических и физических лиц, а также, присоединившихся к такому решению [10, с. 9]

Таким образом, был дан старт крупномасштабной «торговой войне» между Россией и рядом западных стран, которая продолжается и в настоящее время. Все понимают, что данное противостояние несет колоссальные убытки для обеих сторон, да и сама Украина уже давно никого в принципе не интересует. Из-за большого числа политических разногласий по многим международным вопросам, данное противостояние никак не может закончиться, и никто не может сказать, когда это произойдет.

Но есть и другая сторона медали по данному вопросу. Благодаря введенным санкциям, Россия смогла, если можно так сказать, перезапустить свою промышленность. Организовано альтернативное производство важнейших узлов и комплектующих для военной и гражданской техники, которые раньше покупались в других странах. В три раза вырос объем производства лекарственных средств, в два раза увеличилась доля отечественной сельхозтехники на полях. Правительством была оказана значительная помощь сельскому хозяйству и благодаря имеющимся ограничениям, доля основных продуктов питания отечественного производства на российском рынке превысила 90% при нормативе продовольственной безопасности в 85%. Также появился излишек, в первую очередь — зерна, что привело к тому, что Россия в настоящее время уже является серьезным игроком на мировом рынке экспорта сельхозпродукции.

Однако это тоже не нравится нашим западным партнерам, так как они хотят видеть Россию слабую и беспомощную, в виде сырьевого придатка. США и их союзники

ожидали от вводимых санкций совсем другого эффекта, но получилось все наоборот — развитие промышленности и сокращение зависимости от импорта продукции и товаров.

В результате нашим западным партнером пришлось признаться и официально заявить, что их санкции не работают и не имеют никакого эффекта¹⁵. Таким образом, можно подытожить и сделать вывод (в первой части своей работы я уже об этом говорил), что сильное государство, имеющие собственную производственную базу, может противостоять вводимым против нее ограничениям, что и произошло с Россией. Как заявил консультант Пентагона, генерал-майором США в отставке Пол Валлел в своем интервью одному из изданий: «Санкции против сверхдержав не работают» [11, с. 9]

Да, наша страна понесла и продолжает нести большие финансовые потери, заморожены многие проекты, мы видим высокий курс иностранной валюты, который также отражается на нашей с вами жизни, но видимо это необходимо пройти, чтобы все поняли, что Россия — была, есть и будет сверхдержавой, с которой нельзя разговаривать с позиции силы.

Заключение

Человечество не может обойтись без войн, так как любая война есть крайний способ разрешения противоречий, а разногласия существовали, и будут существовать всегда, пока будут существовать различные государства. В сегодняшних реалиях, военные действия между сильным и слабым соперником — кратковременны и сводятся только к тому, чтобы сместить или уничтожить правительство той страны, которое не идет на уступки своему более сильному оппоненту и поставить на его место тех, кого можно контролировать в своих интересах.

Но данную, так называемую локальную войну, нельзя провести с более сильным государством. В современном мире все настолько переплетено и взаимосвязано, что невозможно объявить войну сильному государству, не втянув в нее другие страны, регионы, а то и весь мир и при этом самому не понести больших потерь. Поэтому, на мой взгляд, в последнее время более мощные и крупные государства с развитой экономикой стали прибегать к другому, хотя и не новому способу решения своих разногласий — торговым войнам.

Введенные различные ограничительные в отношении России, не имели никакого обоснования с точки зрения международного права и преследовали лишь одну цель — ослабление нашей страны.

Ни одной стране мира не нужна сильная и развитая Россия, экономическое и политическое давление будет только усиливаться, будут придумываться все новые и новые способы по сильнее ужалить нас, заставить оправдываться за действия, которые мы не совершали. Насколько мы сможем быть устойчивы к такому давлению, покажет время. Ясно одно: современная Россия имеет большой запас прочности для своего поступательного развития и го-

това к всевозможным дискриминационным мерам извне. Главное, не забывать все те уроки, которые мы можем вынести из многогранной истории нашей страны, которой мы должны с вами гордиться.

Литература:

1. Интернет-издание: Всемирная история «Борьба за колонии. Торговые войны» <http://historic.ru/books/item/f00/s00/z0000034/st015.shtml>
2. Интернет-издание: EconomicPortal.ru, «История экономических санкций»: <http://www.economicportal.ru/facts/sanctions.html>.
3. Смирнов Г. В., Шастико В. М.: «Как ковался германский меч. Промышленный потенциал Третьего рейха», Москва, «Эксмо, Яуза», 2006. — 608с.
4. Поликарпов В. С., Поликарпова Е. В.: «Войны будущего. От ракеты «Сармат» до виртуального противостояния», Москва, «ООО ТД Алгоритм», 2015. — 233с.
5. «Вестник Кемеровского государственного университета», том 1, № 1: Мытарева Е. А.: «Торговая война как средство нетарифного регулирования международной торговли», 2010–257с.
6. Академия наук СССР, Институт истории, Библиотека всемирной истории: «Английская буржуазная революция XVII века», Москва, Издательство Академии наук СССР, 1954–494с.
7. Дубровин Н. Ф.: «История Крымской войны и обороны Севастополя», 3-й том, Москва, «Книга плюс», 2010–492с.
8. Лопатников В. А.: «Горчаков. Время и служение», Москва, «Молодая гвардия», 2015–398с.
9. Отто фон Бисмарк: «Воспоминания. Мемуары», 2-й том, Москва, «ХарвестАСТ», 2001–562с.
10. Интернет-издание «История России»: «Довоенные годы Сталина». https://istoriarusi.ru/cccp/dovoennie_godi_stalin.html
11. Официальный сайт Президента РФ: «Встреча с Министром сельского хозяйства Дмитрием Патрушевым»: <http://kremlin.ru/events/president/news/59293>
12. Интернет-издание РИА Новости от 08.07.2018 г.: «Американский сенатор заявил, что санкции США против России не работают». <https://ria.ru/economy/20180708/1524169045.html>
13. Информационное интернет-издание «Евразия Эксперт»: «Консультант Пентагона: «Санкции против сверхдержав не работают», <http://eurasia.expert/konsultant-pentagona-sanktsii-protiv-sverkhderzhav-ne-rabotayut/>

Политика протекционизма и свободная конкуренция при закупке лекарственных препаратов

Преснова Анна Александровна, студент

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова (г. Москва)

В данной статье рассмотрена проблема протекционизма при закупке лекарственных препаратов. Основной проблемой в данной сфере является высокий риск возникновения антиконкурентных соглашений и срывов поставок. Одним из возможных методов решения проблемы является отказ от политики «третий лишний» для дефицитных препаратов.

Ключевые слова: правило «третий лишний», протекционизм, закупка лекарственных препаратов.

The policy of protectionism and free competition in the purchase of medicines

Presnova Anna Aleksandrovna, student

The Plekhanov Russian University of Economics (Moscow)

The article is devoted to the problem of protectionism in the procurement of medicines. The main problem in this area is the high risk of anticompetitive agreements and supply disruptions. One of the ways to solve the problem is to abandon the protectionist policy for scarce drugs.

Фармацевтическая отрасль занимает особое место среди всех отраслей, так как обладает высокой социальной значимостью. Статья 4 Федерального закона от 21.11.2011 N-323-ФЗ «Об основах охраны здоровья гра-

ждан в Российской Федерации» подтверждает приоритетность отрасли и ссылается на необходимость доступности и качества медицинской помощи. [6] В свою очередь параметр качество очень сильно зависит от конкуренции в отрасли. Предприятия, работающие в высококонкурентных отраслях, имеют больше стимулов для НИОКР и снижения издержек для того, чтобы быть наиболее конкурентоспособными.

В 2020 году темп роста российского фармацевтического рынка составил 9,79%. До пандемии коронавируса специа-

листы Deloitte прогнозировали, что общемировой рост в период с 2017 по 2024 года составит 5,4%, что приведет к увеличению общемировых расходов на здравоохранение с 7,724 до 10,059 трлн долл. США, однако в связи со сложившейся обстановкой, можно ожидать увеличение плановых общемировых расходов на здравоохранение [5].

Российский фармацевтический рынок продолжает расти во многом благодаря государственным закупкам, которые стали ведущим драйвером для многих компаний на фоне снижения доходов населения [1, с. 4].

Таблица 1. Доли аптечных продаж компаний производителей лекарственных препаратов в России

Компания	Объем, млн руб.	Доля в%
ПАО Фармстандарт	62,43	10,8
АО Р-Фарм	50,42	8,7
АО Фармимэкс	37,23	6,4
ООО Биотэк	20,75	3,6
ОАО Нацимбио	19,21	3,3
ООО Ирвин-2	14,02	2,4
ООО Медипал-Онко	10,13	1,8
АО Ланцет	9,58	1,7
ООО Фампро	6,96	1,2
ООО Компания Фармстор	6,84	1,2

Источник: Headway. Аналитический обзор рынка тендерных закупок лекарственных средств по итогам 2019 г.

Крупнейшим заказчиком на момент 2019 года является Министерство здравоохранения доля которого составляет 25% от общего объема закупок и ценой победителя 138,9 млрд рублей. Общее число заказчиков в 2019 году чуть более 8,5 тысяч.

Первые три лидера поставщика суммарно имеют 25,9% от всех поставок, что говорит о высокой зависимости поставщиков от данных компаний. Всего же в поставках 2019 года участвовало 2450 фармацевтических компаний [2].

Итогами политики импортозамещения «Фарма-2020» стало увеличение доли лекарственных наименований из списка ЖНВЛС российскими производителями, это именно те препараты, цены на которые регулируются государством посредством утверждения списка и путём регистрации предельных отпускных цен.

По итогам 2019 года доля отечественных препаратов в списке ЖНВЛС достигла 86%, при плановой 90%, что должно говорить об хорошем результате от реализации политики [3].

В то же время сдерживание цен на ЖНВЛС, а также высокая зависимость от поставщиков не только способствует созданию антиконкурентных соглашений, а также ведет к дефициту важнейших лекарственных препаратов. Так один из лидеров-поставщиков государственных закупок нарушил 19 контрактов по закупкам на сумму 8,2 млрд руб. и не попал в реестр недобросовестных поставщиков. Это следует и из данных о контрактах в системе СПАРК-Интерфакс и на сайте государственных закупок [4].

В условиях отстранения компании с торгов Министерство здравоохранения, как один из самых крупных заказчиков, потерял бы значительную долю лекарств. Также с учётом политики «третий лишний», не позволяющей иностранным компаниям участвовать в торгах, если уже представлены заявки от двух отечественных компаний, многие пациенты остались бы без лекарств.

На 2020 год существует дефицит 26 препаратов для лечения онкологических заболеваний, в то время как по данным DSM Group доля в стоимостном объеме по закупкам препаратов данной категории самая высокая — 16, 01% [1, с. 12].

Высокие риски неудачных разработках и их дороговизна, а также жёсткий регулятивный контроль снижают мотивацию отечественных производителей производить оригинальные лекарственные препараты. Поэтому одним из выходов для российских производителей является производство аналогов иностранных оригинальных препаратов-дженериков.

Несмотря на то, что формально действующие вещества в дженериках эквиваленты действующим веществам в дорогостоящих оригинальных препаратах, у ряда пациентов наблюдаются отрицательные побочные эффекты и нередки случаи выписывания импортных препаратов после врачебных комиссий [7].

В связи с вышеперечисленными факторами целесообразно отказаться от политики протекционизма при закупке ряда препаратов. Безусловно, необходимость поли-

тики протекционизма невозможно недооценить в связи с тем, что от этого зависит безопасность граждан страны, и список ЖНВЛС должна покрывать высокая доля отечественных производителей, однако данный процесс сложно осуществить максимально эффективно в течении 10 лет, как это было задумано при планировании политики импортозамещения «Фарма-2020».

Ограничение конкуренции путём недопуска иностранных поставщиков негативно сказывается для отечествен-

ных фармацевтических компаний, так как в конечном итоге компании сосредотачиваются только на внутреннем рынке, что приводит к снижению конкурентоспособности нашей продукции на международных рынках, где действуют другие стандарты качества.

На основании вышеперечисленного автор статьи считает, что политика импортозамещения не решает проблему конкурентоспособности в сфере инновационности лекарственных средств.

Литература:

1. DSM Group. Фармацевтический рынок России 2020. [Электронный ресурс] Режим доступа: https://dsm.ru/docs/analytics/2020_Report_rus.pdf
2. Headway. Аналитический обзор рынка тендерных закупок лекарственных средств по итогам 2019. [Электронный ресурс] Режим доступа: https://www.hwcompany.ru/blog/expert/analiticheskiy_obzor_rinka_po_itogam_2019
3. Г.В. Кузнецова. Импортозамещение: Предварительные результаты политики за 5 лет. [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/importozameschenie-predvaritelnye-rezultaty-politiki-za-pyat-let/viewer>
4. Гриценко П.: «ФАС подозревает «Р-ФАРМ» в сговоре с МИНЗДРАВОМ» — Текст: электронный // Vademecum. Деловой журнал об индустрии 30 здравоохранения — URL: <https://vademecum.ru/news/2018/03/23/fas-podozrevaet-rfarm-v-sgovore-s-minzdravom/>
5. Прогноз развития мировой отрасли здравоохранения в 2019 году. [Электронный ресурс] Источник: <https://www2.deloitte.com/ru/ru/pages/life-sciences-and-healthcare/articles/global-health-care-sector-outlook-2019.html>
6. Федеральный закон «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» от 21.11.2011 N 323-ФЗ (последняя редакция). Статья 4. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_121895/
7. Ю. Жувлев. Сообщить и обезвредить/Российская газета — Спецвыпуск N 168 [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://rg.ru/2016/07/30/nezhelatelnuu-reakcii-na-lekarstvo-neobhodimo-fiksirovat-u-vracha.html>

Оптимизация показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности на примере АО «Молоко»

Рагозина Анастасия Олеговна, студент

Югорский государственный университет (г. Ханты-Мансийск)

В статье авторы пытаются оптимизировать показатели бухгалтерской (финансовой) отчетности на примере АО «Молоко».

Ключевые слова: бухгалтерская (финансовая) отчетность, коэффициент автономии, коэффициент текущей ликвидности.

Полное фирменное наименование общества на русском языке — Открытое Акционерное общество «Молоко» (далее АО «Молоко»)

Оно учреждено в соответствии с указом Президента Российской Федерации «Об организационных мерах по преобразованию государственных предприятий, добровольных объединений государственных предприятий в акционерные общества» от 01 июля 1992 года № 721, зарегистрированное отделом регистрации предприятий мэрии города Архангельска 27 ноября 1992 года. Учредителем АО «Молоко» является комитет по управлению имуществом Архангельской области.

Уставный капитал общества составляет 25 843 500 руб. 00 коп. Он составлен из номинальной стоимости 1 292 175 штук обыкновенных акций, приобретенных акционерами (размещенных акций).

Номинальная стоимость акций составляет 20 рублей каждая штука.

Его место нахождения, которое является местом нахождения его единоличного исполнительного органа, расположено в городе Архангельск, улица Октябрят, дом 42.

АО «Молоко», являясь коммерческой организацией, преследует в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли.

Основными ее видами хозяйственной деятельности являются:

- переработка молока и другого сельскохозяйственного сырья, производство различных видов пищевых продуктов;
- сдача внаем (аренду) собственного нежилого недвижимого имущества;
- торговля продовольственными и непродовольственными товарами;
- оказание услуг населению, в том числе посреднических;
- производство собственной продукции; внешнеэкономическая и другие виды деятельности, не запрещенные законом.

Общей картиной финансового положения предприятия выступает структура его бухгалтерского баланса [1]. Целесообразно оценить насколько она является оптимальной. Основным показателем, характеризующим структуру баланса, является коэффициент автономии, который показывает долю собственного капитала в общей сумме капитала предприятия. Его рассчитывают по следующей формуле [2]:

$$Ka = (\text{строка } 1300) / (\text{строка } 1600) \quad (1)$$

Применим данную формулу к показателям бухгалтерского баланса АО «Молоко». Коэффициент автономии составил:

$$Ka = 685780 / 758641 = 0,9$$

Можно заметить, что доля собственного капитала намного выше нормативного показателя — 0,7. С одной стороны, это говорит о позитивном финансовом положении предприятия, с другой — об упущенных возможностях использования заемного капитала для расширения своей деятельности. В данном случае, предприятию рекомендуется увеличить долю кредитов и займов на 221 044 тыс. руб.

После предложенного мероприятия коэффициент составит:

$$Ka = 685780 / 979685 = 0,7$$

Таким образом, при проведении предложенного мероприятия был увеличен заемный капитал, что позволило коэффициенту автономии приблизиться к нормативному значению.

Другим показателем, характеризующим структуру баланса, выступает коэффициент текущей ликвидности, который показывает, сколько активов приходится на один рубль обязательств [3]:

$$Kтл = (\text{строка } 1200) / (\text{строка } 1500) \quad (2)$$

Подставив данные бухгалтерского баланса в формулу 2, получим значение коэффициента равное:

$$Kтл = 345189 / 67005 = 5,2$$

Можно заметить, что полученное значение коэффициента почти в два раза больше нормативного. Нормальным считается значение в диапазоне 2–2,25. Данное превышение активов предприятия над его обязательствами может быть признаком нерациональной структуры баланса, когда накапливаются излишние текущие активы либо недостаточно используется потенциал роста за счет привлечения заемного капитала.

Поэтому предприятию предлагается привлечь кредит на сумму 95 301 тыс. руб., который сможет погасить в течение года. Из них 75 301 тыс. руб. пойдут на приобретение зданий, сооружений, оборудования, а 20 000 тыс. руб. — на пополнения сырья, материалов, готовой продукции.

После предложенного мероприятия коэффициент составит:

$$Kтл = 365189 / 162306 = 2,25$$

Таким образом, при проведении данного мероприятия были увеличены краткосрочные обязательства. Это позволило коэффициенту текущей ликвидности приблизиться к нормативному значению.

В результате всех предложенных мероприятий изменились строки бухгалтерского баланса, представленные в таблице 1.

Таким образом, проведение АО «Молоко» данных мер позволит улучшить его ключевые финансовые показатели, что послужит толчком для его дальнейшего развития.

Таблица 1. Изменение строк бухгалтерского баланса

Наименование показателя	Код	Фактическая сумма, тыс. руб.	Сумма с учетом предложенных мероприятий тыс. руб.
Основные средства	1150	385950	586994
Запасы	1210	80817	100817
Заемные средства	1410	-	125743
Заемные средства	1510	27794	123095

Литература:

1. БУХГАЛТЕРСКАЯ (ФИНАНСОВАЯ) ОТЧЕТНОСТЬ АО «Молоко». — Текст: электронный // Интерфакс — Сервер раскрытия информации: [сайт]. — URL: <https://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=6412&type=3> (дата обращения: 04.06.2021).

2. Коэффициент автономии. — Текст: электронный // Бухгалтерский учет. Налоги. аудит.: [сайт]. — URL: https://www.audit-it.ru/finanaliz/terms/solvency/coefficient_of_autonomy.html (дата обращения: 04.06.2021).
3. Коэффициент текущей ликвидности. — Текст: электронный // Бухгалтерский учет. Налоги. аудит.: [сайт]. — URL: https://www.audit-it.ru/finanaliz/terms/liquidity/current_ratio.html (дата обращения: 04.06.2021).

Причины и последствия финансовых кризисов

Разумов Георгий Андреевич, студент

Научный руководитель: Газизулина Ирина Александровна, кандидат экономических наук, доцент

Новосибирский государственный университет экономики и управления

В статье представлен анализ причин, которые способствуют возникновению финансовых кризисов, влияющих на состояние всего финансового рынка, а также представлен перечень последствий, которые наступают после финансового кризиса и их влияние на участников финансового рынка.

Ключевые слова: *финансовый кризис, финансовый рынок, участники финансового рынка, финансовый риск.*

Causes and consequences of financial crises

Razumov Georgy Andreevich, student

Scientific adviser: Gazizulina Irina Alexandrovna, candidate of economic sciences, associate professor

Novosibirsk State University of Economics and Management

The article presents an analysis of the causes that contribute to the emergence of financial crises that affect the state of the entire financial market, as well as a list of consequences that occur after the financial crisis and their impact on financial market participants.

Keywords: *financial crisis, financial market, financial market participants, financial risk.*

Финансовый кризис приносит много трудностей для стран, поскольку он отрицательно влияет на их экономику. Это может привести к полному опустошению стран и остановить их прогресс. Мир был свидетелем различных финансовых кризисов в течение последних 100 лет и до настоящего времени кризис остается проблемой, требующей неординарного решения. Специалисты в области финансового дела далеко не всегда в состоянии предотвратить наступление финансового кризиса или оказать существенное влияние на предотвращение его разрушительных действий. Все это обуславливает актуальность темы настоящей статьи, поскольку установление причин и последствий финансовых кризисов позволит избежать наиболее пагубного влияния кризисов на участников финансового рынка.

Целью статьи является определение наиболее общих для финансовых рынков причин и последствий финансовых кризисов, что в дальнейшем позволит находить правильное решение в процессе управления кризисными явлениями и оказывать положительное влияние на их развитие и интенсивность.

Относительно понятия «финансовый кризис» среди исследователей нет единства мнений, как в оценке глубины производимых его разрушений, так и в оценке причин и системности его возникновений. Например, П. А. Мамедова

считает, что финансовый кризис представляет собой крах всей финансовой системы, делающий ее неэффективной для выполнения своих функций [3]. Это относится к ситуации, когда финансовые инструменты или учреждения сталкиваются с резким падением их цен. Финансовый кризис разрушает финансовый рынок, что приводит к дефициту ликвидности и неправильному распределению капитала.

В свою очередь, Е. В. Васина дает более расширенное толкование затрагиваемых кризисом структур, утверждая: «что под финансовым кризисом необходимо понимать кризис, который систематически охватывает финансовые рынки и институты финансового сектора, международные финансы, кредит и денежное обращение, государственные, муниципальные и корпоративные финансы» [1]. Последствия автор видит в том, что это приводит к чрезмерному изъятию денег инвесторами, которые ожидают быстрого падения активов, банковской паники, суверенного дефолта и краха фондовых рынков. Эти финансовые потрясения вызывают неплатежеспособность среди людей, из-за которой они не в состоянии погасить свои долги.

Причины финансовых кризисов также неоднозначны. Рассмотрим некоторые из них.

— Провалы финансового рынка. Провал финансового рынка служит большой причиной для приближения финансового кризиса. Часто инвесторы рассматривают ирра-

циональные термины вместо фундаментальных терминов для торговли на этих рынках. Е. Ю. Долженко утверждает, что это приводит к резкому росту и снижению цен на активы, что приводит к нестабильности всего рынка [2]. Кроме того, из-за финансовых инноваций сложность возрастает, и торговля на рациональных условиях становится затруднительной.

— Структурные изменения в мировой экономике. Глобальные дисбалансы приводят к неустойчивой структуре, которая способствует финансовому кризису. Некоторые страны, такие как США и Великобритания, каждый год испытывают большой дефицит, в то время как другие, такие как Германия, Китай и Япония, испытывают большой профицит. Эти дисбалансы между экономиками создают финансовые сбои.

— Неудачи рейтинговых агентств. Эти агентства не выполнили свою работу в соответствии со стандартами и присвоили рейтинги AAA низкокачественным ценным бумагам, обеспеченным ипотекой. Рейтинговые агентства становятся некомпетентными в своих обязанностях из-за неэффективного регулирования, плохой экономической модели и конфликта интересов.

— Рыночный счет BG. В начале 1990-х годов компаниям предлагалось сообщать о своих активах по текущей рыночной стоимости по стандартам FASB. Это вынуждает банки признавать убытки по ценам «горячей продажи», которые преобладают на проблемных рынках и ниже долгосрочных фундаментальных значений. Эти потери подрывают доверие рынка и толкают каждый банк к банкротству [5].

— Отсутствие системного регулятора риска. Еще одной важной причиной является отсутствие какого-либо регулятора рисков, имеющего юрисдикцию над всеми системно значимыми финансовыми институтами. ФРС, выполняющая роль системного регулятора, не имеет полномочий по надзору за хедж-фондами, небанковскими дилерами деривативов, инвестиционными банками и т. д.

— Отказ системы управления рисками. Многие фирмы проводят отдельный анализ рыночного и кредитного рисков. Однако эта система терпит неудачу в случае продуктов сложной структуры, где риск неотличим.

Необходимо отметить, что данный перечень причин финансовых кризисов не является исчерпывающим, поскольку у каждого конкретного финансового кризиса имеются свои причины и предпосылки, которые в наибольшей степени оказали влияние на появление и развитие кризиса.

Финансовые кризисы имеют свои последствия, среди которых необходимо отметить:

— Дерегулирование финансового сектора. Финансовый кризис отрицательно сказывается на функционировании финансовых институтов страны. Банки во время кризиса разоряются и не в состоянии делать выплаты вкладчикам и кредиторам.

— Потеря возможностей для трудоустройства. Промышленность и торговля сильно страдают из-за возникновения финансового кризиса в экономике. Кризис приводит к полной остановке деловой активности. Существует нехватка средств, из-за которой бизнес не может продолжать свою деятельность. В результате этого огромное количество людей во время кризиса потеряли работу [4].

— Снижение спроса на импорт. Страна, столкнувшаяся с финансовым кризисом, видит значительное снижение стоимости своего импорта. Людям не хватает средств, из-за чего они склонны ограничивать свой спрос. Бизнес также импортирует меньше товаров, поскольку ему не хватает средств, которые, как правило, снижают спрос на импорт для нации.

— Платежный дисбаланс. Финансовый кризис приводит к платежному балансу страны в неблагоприятное положение. Это свидетельствует о несбалансированности счетов, поскольку страны не в состоянии погасить свои долги. Государственные доходы резко падают в этот момент времени, в результате чего они не в состоянии удовлетворить свои расходы и погасить свои долги.

— Сокращение инвестиций. Уровень инвестиций резко падает по мере возникновения финансового кризиса в экономике. Инвестор теряет доверие к рынку и пытается ликвидировать свои активы. Из-за частого вывода суммы одновременно инвесторами, рушатся различные финансовые институты и фондовый рынок страны.

Резюмируя все сказанное, можно сделать вывод, что перечисленные выше причины финансовых кризисов, как правило, многим специалистам известны, но выявляются только по факту возникновения того или иного кризиса, и с малой вероятностью прогнозируются, а последствия имеют различный уровень отрицательного воздействия на экономику и ее структурные элементы. И главная проблема заключается в том, что у каждого финансового кризиса имеется своя собственная, основная причина, что существенно усложняет прогнозирование по данному вопросу, но требует эффективного управления финансовыми кризисами, опирающегося в первую очередь на регуляторные возможности государства и профессионализм финансовых управленцев.

Литература:

1. Васина, Е. В. Мировые финансовые кризисы и их виды / Е. В. Васина. — М.: Московский государственный институт международных отношений МИД России, 2018. — 287 с.
2. Долженко, Е. Ю. Глобальный финансовый кризис: причины и последствия / Е. Ю. Долженко // Актуальные проблемы развития национальной и региональной экономики. — 2016. — С. 125–128.

3. Магомедова, П. А. Содержание понятия «финансовый кризис» и типы его проявления / П. А. Магомедова // Новые информационные технологии в науке. сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции. — 2017. — С. 21–23.
4. Толстолугов, В. О. Финансовый кризис и его последствия / В. О. Толстолугов // Политика современных социально-экономических систем. — 2015. — С. 219–222.
5. Шавтикова, З. А. Причины и последствия финансовых кризисов / З. А. Шавтикова // Наука через призму времени. — 2017. — № 9 (9). — С. 184–186.

Целесообразность превращения транспортно-пересадочных узлов в многофункциональные центры

Ржевцев Станислав Игоревич, студент магистратуры

Научный руководитель: Евреенова Надежда Юрьевна, кандидат технических наук, доцент

Российский университет транспорта (МИИТ) (г. Москва)

В апреле 2019 года в аэропорте Чанги (Сингапур) открылся рекреационный комплекс названный «The Jewel», что в переводе с английского означает «драгоценный камень». Крайне претенциозное название для блока в рамках крупного ТПУ. Однако и сам Аэропорт Чанги можно назвать «жемчужиной» Юго-Восточной Азии.

Аэропорт Чанги — это международный авиационный транспортный узел, являющийся одним из крупнейших транспортных хабов Азии, единственный аэропорт Сингапура. Аэропорт занимает 19 место в списке аэропортов по количеству обслуживаемых пассажиров. Также аэропорт является самым загруженным по количеству груза [7].

На данный момент в аэропорту функционирует 5 терминалов. Терминалы с 1-го по 3 непосредственно соединены с общей транзитной зоной, пассажиры могут непосредственно перемещаться между терминалами, не проходя иммиграционный контроль. Для быстрого перемещения между терминалами существуют траволаторы и система Skytrain, хотя также возможно перемещение пешком. Рядом с Терминалом 2 находится JetQuay, в котором находятся стойки регистрации для пассажиров бизнес-класса и откуда можно попасть в самолёт на индивидуальном транспорте. Бюджетный терминал, созданный специально для бюджетных перевозчиков, физически отделён от главных терминалов к югу, из него можно попасть в Терминал 2 с помощью бесплатных автобусов. Общая пропускная способность всех пяти терминалов составляет 68,7 млн пассажиров в год, их общая площадь — 1 045 020 м².

Тем и интереснее свежая пристройка к терминалам аэропорта, так как она не является функциональным объектом ТПУ, за действительным непосредственно в перевозке пассажиров и товарно-материальных ценностей. На самом деле это крупный торгово-развлекательный комплекс. Однако всё же, за счёт его строительства зал прибытий и пространство под сбор багажа было увеличено на 70%. Целью строительства этого комплекса было удержание Аэропор-

том Чанги статуса основного авиационного хаба со стороны азиатской стороны Тихого океана [6].

«Драгоценный камень» был официально торжественно открыт 18 октября 2019-го года премьер-министром Сингапура Ли Хсен Лонгом, шесть месяцев спустя после введения в эксплуатацию.

В подобных транспортных узлах магазины и бутики работают дольше, чем в городе, на арендованных площадях, что является существенным преимуществом перед обычными ТЦ, не связанными с ТПУ. Также непосредственно сам «Jewel» содержит в себе такие достопримечательности как древесный парк, лабиринт из кустов, искусственно-посаженный тропический лес, внутри-павильонный водопад с лазерной проекцией экрана.

Стоит отметить, что сам аэропорт находится в черте города, а если быть точнее в 30 минутах езды от центра города. Встаёт вопрос, возможно ли повторение подобного опыта с другими видами транспорта. Может ли ТПУ превращается из объекта инфраструктура в часть культурной жизни города.

Прежде чем перейти от ТПУ как простой точки пересадки с одного вида транспорта на другой к важной части жизни пассажира, необходимо взглянуть на промежуточную ступень между этими двумя крайностями: ТПУ как зона розничной торговли.

Сегодня многие ТПУ, в частности небольшие пересадочные пункты в городских агломерациях имеют при себе хотя бы одного частного предпринимателя или магазин крупной франшизы. Чаще всего это съестные продукты, а также продукты первой необходимости. Причину успеха таких «торговых точек» была указана выше, они часто работают дольше, чем большинство магазинов и бутиков в торговых центрах, однако это не единственная причина [3].

Основные показатели успеха торговли в ТПУ включают в себя:

1) Близкое расположение маршрута до конечной цели. Если есть возможность приобрести необходимый товар

без необходимости увеличения время-затрат на поиск товара. Такой эффект вероятен даже при условиях наличия до открытия в ТПУ торговой точки с нужным продуктом ранее сосуществовавшего магазина с выстроенным уровнем доверия. Как бы пользователь не привык брать нужный ему продукт в доверенном месте, если появится возможность купить тот же продукт с меньшими затратами времени — пользователь скорее предпочтет сэкономить время.

2) Продолжительность работы торговых точек в ТПУ — это действительно по очевидным причинам важный фактор. Также он интересен тем, что делает магазины при ТПУ более конкурентноспособными, ибо так они охватывают хоть и небольшую, но существующую категорию лиц, ходящих по магазинам после времени закрытия большинства предприятий розничной торговли.

3) Последним фактором выступает принцип «излома воли».

Изломом Воли называется явление, при котором за счёт регулярного столкновения покупателя с продуктом, он его покупает, хоть и не нуждается в нем. Пример такого агрессивного маркетинга, построенного на принципах социальной инженерии, можно наблюдать в индустрии видеоигр, где в продукт внедряется возможность получить опциональный бонус за дополнительные капиталовложения. Специальные баннеры работают как напоминание пользователю. Большинство игроков изначально отказываются от данной услуги, но по мере того, как она постепенно чаще появляется, происходит «сдача» на подсознательном уровне, и покупатель делает дополнительную покупку услуги, в которой обычно не нуждается для использования медиапродукта. Аналогичная ситуация иногда возникает и при продаже узкопрофильных товаров в ТПУ. При наличии небольшой потребности в продукции данной категории, скорее всего потребитель не будет заходить в данную торговую точку после рабочего дня. Однако, чем чаще будет его столкновение с ней, тем выше, что рано или поздно он посетит её. К тому же с действием этого принципа соприкасается категория продаж, сделанная под воздействием ярких эмоций — например покупки в зонах беспрошальной торговли Аэропортов.

Эти методы можно часто наблюдать в европейских железнодорожных вокзалах. Например, на вокзале Wien Hauptbahnhof, где за счёт многоуровневой системы путей-эстакад помимо освобождения прилегающего пространства от перегрузки железнодорожными коммуникациями, также образуется большое пространство под торгово-развлекательный комплекс [4].

Данная практика несёт в себе довольно глубокий исторический процесс. Формирование ТПУ, а именно пересечение как разных, так и одного вида коммуникаций и появление около него предприятий торговли — взаимосвязанные и взаимозаменяющие процессы. На примере истории мы можем наблюдать, что города или примитивные городские агломерации приводили к усложнению сети дорог вокруг них, так и сами формировались на пе-

ресечении торговых путей. Сегодня эти закономерности легли в основу логистики как дисциплины об оптимизации маршрутизации, однако удивляет хаотичность, совмещающаяся с естественностью образования подобных прото-ТПУ во времена развития буржуазных отношений. Подобно само-регуляции экономических областей, охарактеризованной выдающимся ученым Адамом Смитом, как «невидимая рука рынка», так и в данном случае торговые зоны и прилегающие к ним пути появлялись сами, когда они были нужны.

Держа в уме три охарактеризованных нами принципа продаж в ТПУ, задаем вопрос «возможно ли выделить процесс формирования в ТПУ культурных под-центров?» и сразу же зададимся вторым «возможно ли этот процесс контролировать?».

На первый вопрос ответ — отрицательный, а вот второй же — является положительным. В отличие от единого процесса развития инфраструктуры и торговли, создание таких объектов культурной жизни потребителей как парки и места рекреации — не вызваны естественной потребностью, ибо не касаются основной функции ТПУ — обеспечение быстрой и комфортной смены транспортного средства и осуществления поездки. Создание подобных секторов в рамках ТПУ — является осознанным решением, исполняемым для расширения спектра предоставляемых услуг и повышение имиджа и класса ТПУ.

Однако из этого ответа следует третий вопрос — «может ли опыт аэропорт Чанги быть спроецирован и применен на Российские реалии?». Здесь ответ и отрицательный, и утвердительный.

У упомянутого ранее аэропорта Чанги есть ряд особенностей не встречающихся у Российских, в частности Московских аэропортах. Сингапур — это маленькое островное государство с крупной плотностью населения, от того и появляется необходимость в размещении аэропорта так близко к жилым кварталам. Московские же аэропорты вынесены далеко за черту МКАД, чтобы шум от взлетающих самолетов не вредил здоровью жителей. От этого обнаруженный нами фактор популярности торгово-развлекательного комплекса у посетителей ТПУ, не использующих его для пересадки — почти полностью нивелируется.

Несомненно, будет целесообразно создание культурно-развлекательных площадок, например кинотеатры, концертные залы. В рамках железнодорожных вокзалов Москвы, таких как Казанский, Ленинградский и Ярославский вокзалы. Они послужат не только хорошей заменой или дополнением к привычным зонам ожидания, но и также как в случае аэропорта Чанги — поднимут имиджевый уровень своих ТПУ.

Однако существует и другая альтернатива. На станции метро «Выставочная» функционирует небольшое арт-пространство, на котором московский метрополитен проводит регулярные выставки фотографии. В силу специфики конструкции вестибюля станции. Экспонаты можно посмотреть как с платформы, так и при переходе.

Подобная галерея инкорпорирует в себя три. Во-первых, такая галерея работает от открытия до закрытия метро, во-вторых, даже не заинтересованный человек невольно пройдёт мимо и войдёт с ней со временем во взаимодействие, в-третьих, самая главная особенность — взаимодействие совершается параллельно с выполнением основной функции ТПУ.

Литература:

1. Вакуленко, С. П. Техническое оснащение и технология работы транспортно-пересадочных узлов, формируемых с участием железнодорожного транспорта: учебное пособие / С. П. Вакуленко, Н. Ю. Евреенова. — М.: МИИТ, 2015. — 195 с.
2. Вакуленко, С. П. Проблемы и перспективы малоинтенсивных линий / Вакуленко С. П., Колин С. В., Роменский Д. Ю., Евреенова Н. Ю. // Автоматика, связь, информатика. 2017. № 6. С. 7–10.
3. Вакуленко, С. П. Взаимодействие видов транспорта: Учебное пособие / С. П. Вакуленко, А. В. Колин, Н. Ю. Евреенова, М. Н. Прокофьев. — М.: МИИТ, 2020. — 156 с.
4. Евреенова, Н. Ю. Выбор параметров транспортно-пересадочных узлов, формируемых с участием железнодорожного транспорта: дисс. канд. технических наук: 05.22.08 / Евреенова Надежда Юрьевна. — Москва, Московский государственный университет путей сообщения, 2015. — 197 с.
5. Гринёв, А. А. Мультимодальные перевозки: конспект лекций / А. А. Гринёв, Н. Ю. Евреенова. — М.: МИИТ, 2013. — 176 с.
6. Википедия статья про Аэропорт Чанги [Электронный ресурс]. — URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Changi_Airport/ (дата обращения: 31.05.2021)
7. Видео про Аэропорт Чанги youtube-канала Business Insider [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.youtube.com/watch?v=G6-tFi2mXf4&t=7s/> (дата обращения: 30.05.2021)

Таким образом можно сказать, что такие интегрированные в саму площадь ТПУ культурные пространства — российская альтернатива дорогим торгово-развлекательным центрам при крупных вокзалах и аэропортах. Они идеально подходят для сегодняшних реалий нагрузок в ТПУ и при этом могут быть реализованы и на небольших транспортно-пересадочных комплексах.

Влияние туризма на социально-экономическую жизнь общества

Салахова Вюсалья Гасанага кызы, студент магистратуры
Азербайджанский университет туризма и менеджмента (г. Баку, Азербайджан)

В статье рассматривается роль туризма в развитии страны, а также его воздействие на социальную и экономическую жизнь общества.

Ключевые слова: туризм, экономическое развитие страны, социальное развитие страны, социально-экономические факторы

Сегодня изучение проблем туризма имеет большое социально-экономическое, а также большое культурное и политическое значение. Потому что феномен туризма, который становится все более и более культурным явлением, уже отслеживается, исследуется и поддерживается как культурный процесс в научной и культурной мысли. Со временем учреждения и организации, отдельные лица и общества, которые принимают мир как единый человеческий дом и поддерживают ценности, признают, что туризм стал неотъемлемой частью человеческой жизни и оказывает влияние на развитие экономики, культуры и науки. Проблемы исследования и продвижения туризма как культурного феномена, культурного процесса, открывающего большие надежды на безопасное будущее человечества, теперь понимаются как никогда ясно.

Концепция развития страны заключается в определении максимального уровня жизни и безопасной творческой деятельности с использованием комплекса ресурсов. Как социально-экономический фактор он регулирует развитие перспективных направлений в целом в рамках стратегии экономического развития и стратегического планирования, оценивает текущее состояние туризма и его роль в достижении глобальных целей. Ресурсный потенциал туристического оборота, использование имеющихся ресурсов и эффективность дают основу для их научно-методической оценки ряда финансовых программ и мероприятий по первоначальной деятельности и перспективам этой области. Поэтому с концептуальной точки зрения развитие туризма играет ключевую роль в решении как приоритетов экономического роста и инвестиций, так и проблем

регионального развития. Экономическая роль теоретически оценивается комплексными показателями эффективности системы и удельной эффективности. Поскольку он играет активную роль в реализации каждой концептуальной задачи как фактор, синтетическая эффективность туризма может быть определена одним показателем.

Экономическое значение и основное использование туризма оптимизированы с помощью концепции экономического развития и ресурсного потенциала каждой страны, а также эффективности ее организационных структур управления. По этой причине теоретические и методологические основы подхода к туризму определяются факторами. В экономической литературе к факторам туризма относятся земельный фактор, окружающая среда, организация и увеличение занятости и заработной платы, коммерческие преимущества туризма, необходимость интеграции и интенсивность экономических отношений с другими странами и компаниями. Согласно модели, кривой подход к туризму определяется социально-демографическим уровнем жизни населения и его дальнейшим развитием. Светский характер развития туризма определяет его наличие в мировом потребительском населении и особенности разнообразных потребительских сегментов.

Не секрет, что туризм — одна из самых быстрорастущих отраслей мировой экономики. Индустрия международного туризма расширяется из года в год из-за высоких темпов роста, высоких валютных поступлений и других секторов экономики. Формирование и стратегия развития туризма как отрасли измеряется через призму реализации проблем на макро- и микроуровне. Поэтому он специализируется на концептуальной разработке и создании конкретных программ, целей и функциональных задач. Он оценивается с учетом текущей деятельности и ожидаемых ресурсов, и резервов. С системной точки зрения, в развитии туризма есть определенные управленческие аспекты, которые оправдываются конкретными мерами и способами расширения.

Тот факт, что туризм сам по себе является важной сферой стратегического развития и интеграции, определяет его экономическую и социальную роль. В то время как развитие туризма определяется природно-географическими условиями, его дальнейшее развитие, развитие других областей в стране и влияние интеграции определяются рядом условий и активных мер по его эффективному использованию. В качестве предварительного условия материальное благосостояние населения республики может измеряться не только по максимальному удовлетворению его основных потребностей, но и по доле населения, живущего в среднем и верхнем уровнях бедности. Туризм — это скорее националистический и технологический фактор, возрастная структура населения больше зависит от умения выбирать материальные и нематериальные товары в поведении потребителей. Развитие туризма во многом определяется экономической безопасностью и демографическим составом.

Туристическую организацию больше интересуют области предпринимательства, доходов, распределения и полной оценки потребления и деловой активности. Таким образом, роль туризма в формировании валового внутреннего продукта, государственного бюджета определяет использование рабочей силы и использование внутренних ресурсов. По этой причине туризм как маркетинговая деятельность определяется структурой маркетинга, концепцией спроса на ресурсы и планированием разнообразия и качества продуктов и услуг. Социально-экономический характер туризма рассматривается как объект планирования и управления, как комплекс национальной экономики, а значит, является ведущим звеном мировой торговли. Как бизнес-деятельность, туризм — это сектор, который генерирует приток капитала в глобальную конкурентную систему, поэтому он развивается с точки зрения более быстрых затрат, более высоких и быстрых темпов роста, прибыльности и возможностей для расширения спектра услуг [28, с. 176–272].

Туризм, являющийся целью экономического и социального управления, имеет соответствующую структуру, формируется и развивается в результате эффективной организации целей и механизмов. Поскольку главным приоритетом туризма является турист, основная цель — организовать зону обслуживания в соответствии с потребностями человека. Это должно быть сделано путем оценки психологических, физиологических и предпочтительных мотивов человека. По этой причине основные черты туристической организации возможны не только по экономической и коммерческой выгоде, но также по оценке и прогнозированию спроса человека на туризм, характеристик туриста. Методологические особенности туристической организации основаны на изучении и планировании туристических ассоциаций с учетом существующих условий в соответствии с требованиями. Туризм происходит на таком этапе развития общества, что человек думает об отдыхе, перестает работать и отправляется в туристическое путешествие [28, с. 176–272].

Таким образом, туристические услуги отвечают различным человеческим потребностям и имеют разные уровни развития в своих собственных условиях и во многих условиях, а также служат поляризованным и классифицированным сектором услуг для различных социально-демографических групп населения. Уровень развития и дифференциация туризма — это самофинансируемый сектор, который приносит дополнительный доход в зависимости от уровня развития каждой страны. Поэтому важно рассматривать развитие туризма как прибыльного сектора с функцией реализации социальной защиты в рыночной экономике.

Экономические отношения в сфере туризма отличаются от других сфер с точки зрения планирования и управления из-за характера предоставляемых ими услуг и содержания их источников. Эти различия определяют определенные методологические принципы исследования и органи-

зации туризма. Целью туристической индустрии является организация отдельной туристической услуги, отвечающей потребностям субъекта. Развитие туризма основано на потребностях людей, а также на способности и прогнозе иностранцев пользоваться туристическими услугами в стране. Формирование спроса людей на туризм не является существующим спросом, но его долгосрочное формирование было заменено появлением других типов спроса и тенденцией к повышению благосостояния за счет удовлетворения спроса на самые основные продукты. Стартовые условия для туризма в каждой стране определяются структурой ресурсного потенциала этой страны. Экономическая и социальная природа туризма определяет формирование его структуры и базовой схемы целевого источника и прогнозной модели как объекта управления. Следующая диаграмма иллюстрирует функциональный характер туризма. Определяет аспекты формирования и регулирования туристического рынка. Формирование туристического рынка — это, в принципе, следующая система отношений:

- Коммуникация между производителями, продавцами и покупателями туристической продукции;
- Основные аспекты продажи туристических продуктов. Рынок туризма связан с развитием других секторов страны и его особым весом на рынке спроса и предложения и других рыночных отношениях.

Литература:

1. Александрова А. О. «Международное туризм», М., «Аспект-Пресс», 2013, 456 стр.
2. Балабанов И. Т., Балабанов А. И., «Экономика туризма», «Финансы и статистика», Москва, 2003, стр. 176–272.
3. Квартальнов В. А. Туризм: теория и практика: Избранные труды: В 5-ти т. — М.: Финансы и статистика, 1998

Сравнительный опыт управления дебиторской задолженностью: Россия и Китай

Седова Елена Ивановна, кандидат экономических наук, доцент;

Ду Сяолан, студент

Российский государственный геологоразведочный университет имени Серго Орджоникидзе (г. Москва)

Данная статья посвящена вопросам управления дебиторской задолженностью на примере горнодобывающей промышленности Китая и России. Исследуются сходства и различия процессов формирования и анализа дебиторской задолженности в этих странах. Определены пути совершенствования управления дебиторской задолженностью в целях устойчивого развития предприятий.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, менеджмент, бухгалтерский учет, горнодобывающие предприятия.

В Китае с точки зрения закона дебиторская задолженность рассматривается как договор между кредитором и должником, а средства урегулирования дебиторской задолженности основываются на законах и нормативных актах. Согласно системе бухгалтерского учета китайских предприятий, дебиторская задолженность относится к «правам кредитора, возникающим в результате продажи продуктов, товаров или оказания услуг в процессе нормальной работы предприятия».

Организация туристического рынка направлена на развитие туристической деятельности за счет применения нового капитала и технологий для привлечения существующих и дополнительных ресурсов на основе коммерческой прибыли и стратегий развития. Как видно, развитие туризма направлено на регулирование отношений между производителем и потребителем на основе сложных отраслевых и региональных принципов и повышение его роли в росте ВВП и создании рабочих мест в стране. Таким образом, туристический потенциал охватывает текущую ситуацию, динамику и ожидания с точки зрения целевой ситуации.

Туристический потенциал развивается как сочетание экономических и социальных процессов с материальной и финансовой структурой, как сочетание ресурсов, управляемых существующими возможностями и перспективами. Поскольку развитие туризма в большей степени является вопросом стратегического планирования и управления динамическими изменениями, структура вторичного использования является неотъемлемой частью общей экономической эффективности и определенных показателей эффективности. Если туризм как гибкий сектор в любой стране играет решающую роль в создании валового внутреннего продукта и государственных доходов, туризм является более эффективным сектором в этой стране.

В России, согласно российским законам и постановлениям, это обычно определяется как «дебиторская задолженность — сумма долгов, причитающихся объединению, предприятию, организации, учреждению от юридических или физических лиц в итоге хозяйственных взаимоотношений с ними» [5 с. 20].

В Китае и России часть оборотных активов принадлежит к дебиторской задолженности и на них приходится большая доля горнодобывающих предприятий двух стран, например

из таблицы 1 и таблицы 2 видно, количество дебиторской задолженности китайских предприятий с каждым годом сокращается, но в 2017–2020 годах на долю текущих активов приходилось около двадцати процентов от общих активов. И они имеют тенденцию к стабилизации. Количество дебиторской задолженности российских предприятий достигнет нового максимума в 2020 году, составляя почти 40% те-

кущих совокупных активов предприятий, включая влияние эпидемии. Большое количество дебиторской задолженности окажет определенное негативное влияние на финансовое состояние компании. Увеличение доли дебиторской задолженности приведет к сокращению и дефициту оборотных средств, в результате чего может сложиться трудная ситуация с оборачиваемостью капитала предприятий.

Таблица 1. Доля дебиторской задолженности в оборотных активах (ChinaPetroleum&ChemicalCorpClassA)

В млн. CNY	2020	2019	2018	2017
Итого оборотные активы	455395	447310	504120	529049
Общая дебиторская задолженность, нетто	77924	87226	90191	101168
Пропорция	17.1%	19%	17.8%	19.1%

Таблица 2. Доля дебиторской задолженности в оборотных активах (ПАО Газпром) [2]

В млн. RUB	2020	2019	2018	2017
Итого оборотные активы	3774289	3828153	4212230	3469266
Общая дебиторская задолженность, нетто	1495080	1107040	1292919	1164313
Пропорция	39.6%	28.9%	30.6%	33.5%

Возникновение дебиторской задолженности означает, что часть средств предприятия занята клиентами, что неблагоприятно для нормальной работы предприятий в условиях рыночной экономики.

Самая большая разница между Китаем и Россией в учете и управлении дебиторской задолженностью заключается в том, что в Российском Плане счетов не предусмотрен от-

дельный счет Дебиторская задолженность». В российской системе управления дебиторской задолженностью все счета, показанные в таблице ниже, отражают состояние дебиторской задолженности. Но в китайской системе вся дебиторская задолженность из разных источников представлена на отдельном счете.

Таблица 3. Бухгалтерский учет дебиторской задолженности в России и Китае [1, с. 6]

Учетная операция	Китай	Россия
Учет дебиторской задолженности	Счет 1131 应收账款 (дебиторская задолженность). Счет 5101 主营业务收入 (доход от основной деятельности). Счет 5102 其他业务收入 (прочие операционные доходы). Счет 2171 应交税费-增值税 (налоги к уплате — НДС исходящий). Счет 1002 银行存款 (банковский депозит)	Счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». Счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами». Счет 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками». Счет 71 «Расчеты с подотчетными лицами». Счет 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям»

Цикл дебиторской задолженности Китая относится к серии процессов обращения от контактов между предприятиями и клиентами до сбора или обработки дебиторской задолженности, в частности, включая начало периода кредитования, период кредитования и период погашения дебиторской задолженности.

Рисунок 1 позволяет всесторонне исследовать весь процесс движения и обращения дебиторской задолженности. Если управление всем процессом может быть реализовано в соответствии с циклом движения дебиторской задолженности, риски дебиторской задолженности можно контролировать в максимальной степени.

В Китае дебиторская задолженность является не только важным компонентом оборотных активов предприятий, но также важным средством высвобождения активов предприятий. Это краткосрочная инвестиционная деятельность, предпринимаемая предприятиями с целью увеличения продаж и увеличения прибыли. Использование концепции альтернативных издержек при принятии решения об инвестировании в дебиторскую задолженность поможет предприятию всесторонне рассмотреть все виды возможных схем, которые отражают философию бизнеса и финансовую стратегию максимизации стоимости предприятия. [7, с. 3]

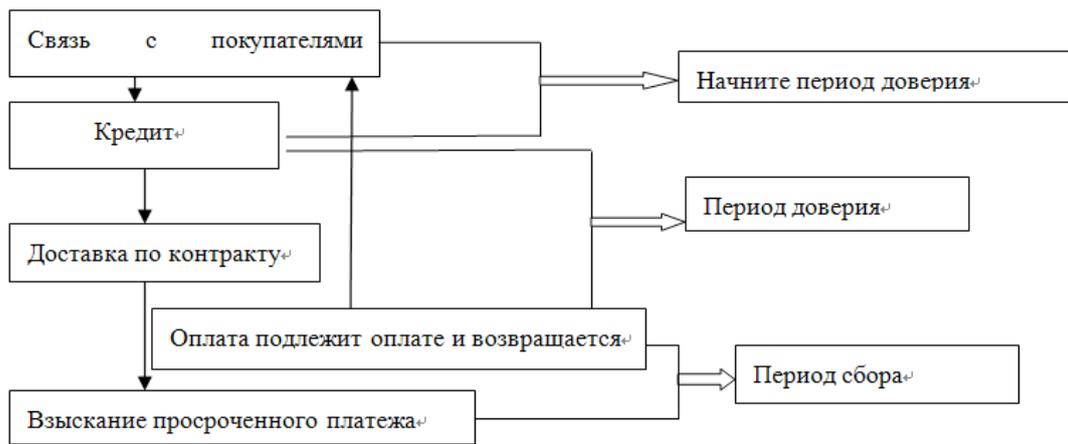


Рис. 1. Цикл движения дебиторской задолженности

Основная формула для измерения альтернативной стоимости дебиторской задолженности:

$$OC = R \cdot T \cdot K \tag{1.1}$$

OC — Альтернативная стоимость дебиторской задолженности

- R — Инвестиции в дебиторскую задолженность
- T — Срок кредита
- K — Коэффициент альтернативной стоимости

С точки зрения влияния суммы дебиторской задолженности на альтернативную стоимость, чем больше сумма дебиторской задолженности, тем выше альтернативная стоимость дебиторской задолженности. Как правило, есть два подхода к размеру дебиторской задолженности: Первый метод: метод выручки от продаж.

$$OC = S \cdot T \cdot K \tag{1.2}$$

OC — Альтернативная стоимость дебиторской задолженности

- S — Выручка от продаж
- T — Срок кредита
- K — Коэффициент альтернативной стоимости

Второй метод: метод полной стоимости.

$$OC = (Sb + F) \cdot T \cdot K \tag{1.3}$$

Sb + F — Себестоимость продаж включена в выручку от продаж

- B — Ставка переменной стоимости
- F — Фиксированные расходы [6, с. 2]

При анализе управления дебиторской задолженностью в России самое главное — это соотношение дебиторской задолженности в оборотных активах, а затем изучение доли долгосрочной и краткосрочной задолженности в общей сумме дебиторской задолженности и, наконец, необходимо проанализировать состояние различных показателей и сроков дебиторской задолженности.

Рассчитать коэффициент текущей дебиторской задолженности для оценки уровня дебиторской задолженности предприятия можно по следующей формуле:

$$KO_{дз} = \frac{ДЗ}{ОА} \tag{1.4}$$

где $KO_{дз}$ — коэффициент отвлечения оборотных активов в дебиторскую задолженность;

- ДЗ — Текущая стоимость дебиторской задолженности;
- ОА — величина оборотных активов предприятия.

Для расчета ставки возмещения дебиторской задолженности для целей анализа можно использовать формулу:

$$Ki_{дз} = \frac{ДЗ}{ДЗ + P} \tag{1.5}$$

где $Ki_{дз}$ — коэффициент возможной инкассации торговой дебиторской задолженности;

- P — величина резерва сомнительных долгов.

Оборачиваемость дебиторской задолженности определяет скорость оборачиваемости денежных средств, использованных для инвестирования дебиторской задолженности в течение отчетного периода:

$$Kob_{дз} = \frac{B}{ДЗ_{ср}} \tag{1.6}$$

где $Kob_{дз}$ — число оборотов дебиторской задолженности в течение рассматриваемого периода;

- B — объем выручки от реализации в текущем периоде;
- ДЗ_{ср} — средний размер дебиторской задолженности предприятия в рассматриваемом периоде. [4, с. 10]

В Китае управление дебиторской задолженностью фокусируется на анализе альтернативных издержек, на которые влияют три переменных: сумма дебиторской задолженности, срок кредита и ставка альтернативных издержек. Среди них срок кредита — это время между тем, как предприятие позволяет клиенту приобрести товар, и платежом, или время платежа, предоставленное предприятием клиенту. Если срок кредита будет слишком коротким, у конкурентов снизятся продажи. Если кредитный период слишком длинный, а кредитный период продлевается вслепую, полученный доход иногда будет компенсироваться увеличением расходов и даже приведет к снижению прибыли. Поэтому предприятия должны тщательно изучить состоя-

ние дебиторской задолженности, чтобы определить подходящий срок кредита.

При анализе российской дебиторской задолженности величина среднего срока окупаемости дебиторской задолженности определяет, что обращение дебиторской задолженности в определенной степени выгодно для финансовой деятельности предприятий. Кроме того, коэффициент отражает среднее количество дней, необходимое для взыскания дебиторской задолженности. Таким образом, продление срока взыскания не способствует расчету с покупателем, отношения ухудшаются и увеличивается незаконный бизнес.

Анализируя теорию, текущую ситуацию и опыт управления дебиторской задолженностью в Китае и России, можно сделать вывод, что дебиторская задолженность занимает большую долю на горнодобывающих предприятиях двух

стран, а в системе бухгалтерского учета Китая дебиторская задолженность имеет отдельный счет для учета. Одним из ключевых факторов при анализе дебиторской задолженности в Китае является роль альтернативных издержек, тогда как при проведении анализа в России больше внимания уделяется роли оборотного капитала. Сходство заключается в процессе управления дебиторской задолженностью. В практике управления дебиторской задолженностью наиболее важно заранее оценить кредитоспособность предприятий. В будущем развитии управления дебиторской задолженностью обе страны должны учиться на сильных сторонах друг друга, на этапе устойчивого развития мировой экономики совместно содействовать дальнейшему развитию горнодобывающей промышленности и взаимовыгодному сотрудничеству.

Литература:

1. Петров А. М. Сравнительный анализ бухгалтерского учета активов в России и Китае. «Международный бухгалтерский учет», 2014, N 27
2. Балансовый отчет [Электронный ресурс] <https://ru.investing.com/> Дата обращения 12.05.21 г.
3. Заернюк В. М., Седова Е. И. Особенности учета расчетов с дебиторами и кредиторами в условиях применения МСФО // АУДИТ. 2020. № 8, С. 27–31.
4. Положение о документах и документообороте в бухгалтерском учете (утв. Минфином СССР 29.07.1983 N 105) [Электронный ресурс]: Положение // СПС «КонсультантПлюс». — Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
5. Сутягин, В. Ю. Дебиторская задолженность: учет, анализ, оценка и управление: учебное пособие / В. Ю. Сутягин, М. В. Беспалов — Москва: ИНФРА-М, 2016. — 216 с.
6. 刘承智. 应收账款投资决策中机会成本的分析研究 [J]. 商业研究, 2007 (10). (《投资与理财》2007年第12期转载) (CSSCI来源期刊)
7. 刘承智. 欠税公告的法律性质、行为原则与正当程序 [J]. 财会月刊 2007 (7)

Analysis of behavioral competencies in project management: leadership, result orientation and productivity

Sergaziyeva Aray Tleuzhankyzy, student master's degree program;

Sergaziyev Ansar Zhanatovich, student master's degree program

A review of literature concerning the determination of competence, professionalism and qualifications is conducted. Approaches of competence determination in the sphere of project management are considered. A refined definition of «competence» has been formulated. The approach of determining competence of the project manager based on the matching method is proposed.

Key words: project management, project manager, competency, leadership, result orientation, productivity.

Анализ поведенческих компетенций в управлении проектами: лидерство, ориентация на результат и продуктивность

Сергазиева Арай Тлеужанкызы, студент магистратуры;

Сергазиев Ансар Жанатович, студент магистратуры

Международный университет информационных технологий (г. Алматы, Казахстан)

Nowadays, we are currently seeing a growing interest in project management. Complexity and uncertainty are growing in project environments. It is time to think about how to train project managers to cope with their complexity and growing uncertainty. The development of competencies of project managers in organizations is an important factor for improving the effectiveness of project management and, therefore, the effectiveness of the organization.

R. White treats competence as a derivative of curiosity and research behavior, which are based on a motive for efficiency. Thus, a sense of effectiveness is the result of a person's awareness of his ability to influence the world around him [1].

The success of a project manager is based on the achievement of his project goals within certain constraints in terms of time, budget and resources; on the completion of the project within the framework of clear criteria, standards and specifications; and understanding of changes in priorities that may occur. In different projects, one of the factors that can lead to a failure in project management will be the recruitment of the wrong project manager. Muller and Turner [2] argue that while management competencies are sometimes significant, emotional competencies always make a significant contribution to project success.

Competency is “demonstrated ability to perform work in a project environment that leads to the expected results, based on defined and accepted standards” (PMCDF 2nd edition, p. 2).

“Competency is the behavior demonstrated by a person in the process of effectively completing tasks within a given organization”. [3]

“Competence is the main feature of a person, which allows him to perform work, fulfill a social role or act in a certain situation at the highest level”.

“In essence, competencies are at the core of behavior, they are necessary to achieve the desired result. Competencies are what you can demonstrate”.

Many project management tools and techniques are specific to project management. However, understanding and applying knowledge, tools and techniques recognized as good practice is not enough for effective project management.

In research, scientists Udo Nathalie and Koppensteiner Sonja identified three areas of project management competency: knowledge, proven experience and personality. Each area of competence is built around specific “pillars”. The field of knowledge has three pillars. The first component contains general managerial skills, such as leadership, negotiation, communication, team building and other personnel management skills that are necessary in any managerial position. The second pillar contains knowledge of generally accepted areas of project management, including tools used in these areas, such as project scope management, project time management, and project cost management. The last column contains industry-specific management knowledge, such as a life cycle management and product development methodology. The proven experience competency area includes track record, hours of project management exposure, size and complexity of project

managed and independent references. Years of experience do not necessarily always give a good competency rating.

The personality area, arguably the most important one, has two pillars. The first pillar contains personality characteristics such as can-do attitude, confidence, enthusiasm, open mindedness, adaptability, and personal integrity. The second pillar contains people management skills such as ability to communicate, ability of motivation, ability to influence and political sensitivity. The political sensitivity attribute is very important for project managers. Projects are multidimensional and are inherently affected by politics. The key is to be aware of politics, to work with them, but not be part of them [4]

Key competencies in accordance with the international initiative GAPPs: Performance Based Competency Standards for Program Managers are considered Technical, Contextual and Behavioral Competencies.

Technical competencies

Technical competence- to implement projects in a structured way that includes the use of terminology, concepts, and project management processes [5]. Technical competencies determines what people need to know and be able to do in order to effectively fulfill their role. In this range are the elements of competency necessary to initiate and start, manage the implementation and complete the project.

Elements of technical competence are Project management success, stakeholders, requirements and objectives of the project, project risk and opportunity, quality, design organization, team work, problem solving, project structures, the design of the project, time and phases of the project, resources, costs and finances, purchasing and contracts, changes, monitoring and control, information and documentation, communication, project Launch, closing a project.

Contextual competencies

Contextual competencies related to project management within the organizational and external environment [5]. This section outlines elements of contextual competence. It describes the concepts related to a project, program or portfolio, as well as their relationship with the organization or organizations involved in the project.

Elements of contextual competencies are project-oriented management, program- oriented management, portfolio-based management, implementation of projects, programs and portfolios, permanent organization, entrepreneurship, systems, products and technology, HR management, health, safety, labor protection and the environment, finance, legal aspects.

Behavioral competencies

Behavioural competencies associated with personal relationships inside the defined boundaries of the project [5]. Behavioral competencies describe preferred and encouraged behavior at work.

Elements of behavioral competencies are leadership, participation and motivation, self-control, self-confidence, relaxation, openness, creativity, focus on results, productivity, coordination, negotiations, conflicts and crises, reliability, attention to values, ethics.

According to the author, Kirsi Liikamaa, competency is defined as a capability or ability; it consists of a set of alternate behaviors organized around an underlying construct. Competencies require both action and intent. There are three clusters of competencies differentiating outstanding from average performers. The clusters are cognitive competencies, such as system thinking and pattern recognition; emotional intelligence competencies, including self-awareness and emotional self-control; and social intelligence competencies, including social awareness and relationship management competencies. Thus, competencies are a behavioral approach to emotional, social and cognitive intelligence [6].

Results

The success of project management largely depends on the project Manager's ability to lead the project team. The development of leadership qualities is particularly critical at the present time, due to the growing market needs for the implementation of large and complex projects. A leader in a project management team can be an inspiration and an example to guide the entire team. It can instill the values that will help bring projects to completion on time, efficiently, and with resource savings. It can create a world that you want to belong to and thus attract the best specialists.

To do this, you need to learn to think like a leader, understand the trends of personal development as a leader of the project team, become an emotionally competent leader who can motivate himself and the team, adapt to new conditions and be able to manage relationships in the project team.

Leadership

Leadership involves giving orders and motivating subordinates to perform their roles or tasks, which leads to the implementation of project tasks. This competence is vital for the project Manager. Leadership is an essential element throughout the project lifecycle. It becomes particularly important when the project is facing difficulties, when changes are needed, or when there is uncertainty about the future course of action. Leadership should activate the competencies of all project managers in a way that is understood and accepted by the entire team. The chosen management style includes: behavioral models, communication methods, attitude to conflicts and criticism, ways to control the behavior of team members, the decision-making process, and the scope and types of delegation of authority.

Consider in Table 1 a model of the leader's behavior in the project team.

During the analysis, the alleged behavioral qualities of the project manager-Leader and the formal project manager were identified.

Table 1. Model behavior of an effective and ineffective project manager (Leadership)

Adequate behavior	The behavior demanding correction
He can delegate tasks, is confident in his subordinates, develops and teaches them to act according to his expectations.	Does not delegate tasks, does not develop and does not teach his subordinates.
He has a vision, clearly sets out, supports and brings it to life.	He can be immersed in his thoughts, easily changes direction, has no vision, does not support ideas.
Possesses innate authority, people listen to him and trust him.	He constantly has to prove his point of view, subordinates question his point of view.
Delegates SMART groups of work corresponding to the abilities of team members and gives them freedom of work.	Manages without using SMART principles, limits the range of actions of his subordinates, forces and controls them.

Result Orientation

Result orientation involves focusing the team's attention on key tasks in order to achieve optimal results for all involved parties. The project Manager must ensure the results of the project, which will satisfy all stakeholders. This also applies to all agreed changes made to the project already in the course of its work. By focusing on results, the project Manager should still

be aware of and respond to any ethical, legal, or environmental issues that may affect the project.

Project results can be grouped into: main performance results and main project results, results for customers, results for society, and results for other participating parties. The project Manager needs to manage these results in order to make sufficient decisions.

Table 2. Model behavior of an effective and ineffective project manager (Result orientation)

Adequate behavior	The behavior demanding correction
Acting like an entrepreneur	Just keeping order
Seeks to bring it to the end	Doesn't finish it all
He casts doubt on the current state of affairs, is constantly looking for possible ways to improve it	Always accepts the state of affairs as it is. Does not question the current state of affairs.
Always looking for solutions that would not entail a change in plan	Does not show creativity in finding solutions. Every problem turns into a change in plan.

Productivity

Productivity is the ability to use time and resources cost-effectively to produce a specified end product and meet the expectations of stakeholders. This competence also covers the use of methods, systems and procedures in the most efficient way. Productivity is a fundamental element of project management, at least if applied to the proper issues.

To ensure that the resources available to the project are used productively, detailed planning, scheduling, and budgeting for all activities must be carried out. In order for the results achieved to meet expectations, productivity must become part of the organizational culture, part of the project Manager and his team. If necessary, productivity can be improved through training or mentoring.

Table 3. Model behavior of an effective and ineffective project manager (Productivity)

Adequate behavior	The behavior demanding correction
Has a clear idea of project productivity and behaves accordingly	It does not have a clear concept and does not communicate on performance issues, does not set an example.
Can delegate tasks, trusts others; leads an exclusive management strategy	He tries to complete the tasks himself and has little trust in others. Does not delegate tasks to subordinates.
He conducts skillful change management, at the earliest stage informs about the impossibility of fulfilling the plan, offers management his decisions and alternatives. Management feels that the situation is under control.	Promises new functionality and end products, not making sure that changes can be made without additional allocation of resources. At a later stage, it makes unexpected changes to the plan. Management feels that the situation is not under control.

Conclusion

In conclusion, it can be stated that the result of this study expresses views regarding the competencies that are important for work of the project manager and success of a project. Competence is the possession of a circle of issues in which a person has knowledge, experience, which makes it possible to judge something, determining the possibilities and skills of a person in any field of activity.

Based on the results of this analysis, the presented models provide an opportunity to understand the inevitable reasons for inefficiency and inconsistency of team work, to focus on helping the group reach a productive result as soon as possible. During the analysis, the alleged behavioral qualities of the project manager-Leader and the formal project manager were identified.

References:

1. Субочев Н. С., Архипова Т. Г. С 89 Компетентностный подход в управлении персоналом: учебное пособие / Н. С. Субочев, Т. Г. Архипова; Волгоградский институт управления — филиал ФГБОУ ВО РАНХиГС. — Волгоград: Издательство Волгоградского института управления — филиала РАНХиГС, 2016. — 1 электрон. опт. диск (CD-ROM). — Систем. требования: IBM PC с процессором 486; ОЗУ 64 Мб; CD-ROM дисковод; Adobe Reader 6.0. — Загл. с экрана.
2. Müller R., Turner J.R. Matching the project manager's leadership style to project type. *International Journal of Project management* 2007: 25, 21–32.
3. Анцупов, А. Я. Социально-психологическая оценка персонала: учеб. пособие [Текст] / А. Я. Анцупов, В. В. Ковалев. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. — 303 с.
4. Udo, N. & Koppensteiner, S. (2004). What are the core competencies of a successful project manager? Paper presented at PMI® Global Congress 2004 — EMEA, Prague, Czech Republic. Newtown Square, PA: Project Management Institute. <https://www.pmi.org/learning/library/core-competencies-successful-skill-manager-8426>
5. Сорокин А. П. Стандартизация подходов к определению компетенций участников проектной деятельности организаций // Инновационные процессы и корпоративное управление: VIII Междунар. Заоч. науч.-практ. конф., 1–15 апреля 2016 г., г. Минск / В. В. Апанасович [и др.]. Минск: Национальная библиотека Беларуси, 2016. С. 236–244.
6. Kirsi Liikamaa. Developing a Project Manager's Competencies: A Collective View of the Most Important Competencies -<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2351978915003066?via%3Dihub>

Риски торговли на бирже

Сырцов Никита Андреевич, студент магистратуры

Научный руководитель: Ованесян Сергей Суменович, доктор экономических наук, профессор
Байкальский государственный университет (г. Иркутск)

В данной статье рассматриваются ключевые риски при торговле на разных биржах, а также приводится структура риск-менеджмента для построения торговой системы.

Ключевые слова: трейдинг, инвестиции, торговые роботы, риски, риск-менеджмент, сделки, биржа, акции.

Торговля на фондовых рынках всегда связана с рисками. По мере возрастающего интереса населения к инвестированию и трейдингу, актуальность разбора факторов риска становится всё больше.

Цель данной статьи — рассмотреть существующие факторы риска, с которыми могут столкнуться все участники торгов на любой бирже.

Задачи:

- Систематизировать факторы риска торговли на бирже.
- Исследовать стратегии риск-менеджмента.

При торговле на фондовых биржах, а также при торговле на становящимися всё более популярными криптобиржами, участники торгов могут сталкиваться с различными факторами риска, которые, в свою очередь, могут быть классифицированы различными способами. О факторах риска и об их контроле писали многие авторы статей [1] и книг [2]. Данная тема была актуальна с момента появления самих фондовых бирж и до сих пор очень важна. Поэтому, будет важно классифицировать все риски в данной области на две основные группы — **рыночные и нерыночные** [3].

Рыночные риски. К рыночному риску относится основной принцип работы любой биржи — цена на торгуемый финансовый инструмент может меняться в любую сторону. Изменение цен на активы напрямую связано с участниками торгов — чем выше спрос, тем выше цена, и, соответственно, наоборот. А спрос и предложение на бирже формируют все её участники. Конечно, всё зависит от суммы, которую планирует вложить в сделку тот или иной участник торгов. Крупному инвестиционному фонду гораздо легче повлиять на цену актива, нежели обычному частному инвестору или трейдеру. Далее рассмотрим ключевые аспекты, которые влияют на настроение участников торгов, и, соответственно, на цену активов, а также дополнительные факторы, которые могут нарушить алгоритм сделки для дейтрейдера.

Новости. Новостной фактор является наиболее частым внешним источником влияния на стоимость того или иного актива, или даже на целые сектора и весь фондовый рынок. Как правило, новости невозможно спрогнозировать, они могут появляться внезапно — поэтому риск их появления является неотъемлемой частью рыночной торговли.

Отчёты. Формально, выход отчёта о финансовых показателях компании, сектора или рынка можно отнести к новостному фактору, однако, такие отчёты выходят по регла-

ментированному календарю. А это означает, что участник торгов может заранее подготовиться к выходу отчёта, и, например, выйти из торгуемой позиции. Или же можно попробовать дождаться выхода отчёта в надежде, что цена на акцию пойдёт в нужную сторону.

Нерыночные риски. К нерыночным рискам принято относить внешние факторы, не связанные с изменением цен на активы. Они связаны, в первую очередь, с внезапной невозможностью открыть или закрыть торговую позицию. Далее будут рассмотрены примеры нерыночных рисков.

Сбой работы биржи. Как правило, фондовые биржи стабильно работают на протяжении торговых сессий. Однако, в моменты повышенной волатильности могут случаться задержки в работе, что может негативно сказываться на внутрисуточной торговле, а также сильно влиять на торговых роботов. Реже случаются стоп-торги по тем или иным активам и ещё реже происходят стоп-торги для всей биржи.

Изменение законодательства. Это редкое событие, ещё реже новые законы могут напрямую влиять на биржевую торговлю. Однако, до сих пор во многих странах не сформированы законы и правила для торговли различными криптовалютами — отсюда возникают частые вмешательства в процесс торгов со стороны правительств тех или иных стран.

Сбой оборудования. Ещё одним нерыночным риском являются различные сбои в работе оборудования у участника торгов. Они могут быть связаны с неполадками устройств, с которого работает трейдер или инвестор. Также, в эту группу рисков можно отнести отключение электричества и отключение интернета. Защититься от подобного рода проблем достаточно просто — лучше всего иметь установленную на персональный компьютер торговую платформу и мобильное приложение брокера на смартфоне или планшете.

Для более полного разбора существующих рисков в торговле на биржах, рассмотрим сбои в работе торговых роботов и советников, ведь они уже стали неотъемлемой частью торгов. Преимущества и недостатки автоматических торговых систем были выявлены в статье «Правда о торговых роботах: преимущества и недостатки» [4], однако, не были указаны внутренние проблемы алгоритмов и как их избежать на стадии разработки.

Заикливание. Не смотря на то, что торговые роботы, как правило, запрограммированы на отторговывание одной и той же заложенной стратегии, важно избежать циклов при программировании. Если случиться заикли-

вание, то можно очень быстро потерять весь доступный роботу депозит.

Баги. Неотъемлемой частью любой программы являются какие-либо сбои в работе. Прежде чем запускать торгового робота для торговли с реальными деньгами, необходимо провести длительное тестирование на исторических данных или на демо счёте.

Изменение рыночной конъюнктуры. Даже не смотря на длительное тестирование, рыночные условия могут поменяться настолько кардинально, что заложенный в работа торговый алгоритм перестанет быть актуальным, что также может привести к быстрой потере депозита.

Разобрав ключевые факторы риска, поджидающие любого пользователя биржи, перейдём к рассмотрению стратегии применения риск-менеджмента для трейдера или разработчика автоматизированных торговых систем. Эта тема также была поднята авторами книг и статей, однако, в данной статье будут приведены новые аспекты построения торговой системы.

Риск менеджмент.

Прежде, чем построить эффективную торговую систему, любому трейдеру придётся принять тот факт, что он будет неизбежно иметь дело с убытками. Как было описано выше, существует множество факторов риска, с которыми постоянно сталкиваются все участники бирж. Чтобы не потерять свой капитал на бирже, необходимо, для начала, научиться контролировать убытки в тех случаях, когда цена актив идёт в худшую сторону.

Стоп-заявки. В первую очередь, любому трейдеру или тестировщику торговых роботов, важно уметь ограничить убыток от сделки. Если срабатывает стоп-заявка, значит, возможно, стоит пересмотреть стратегию входа, оценить рыночную ситуацию и просто обдумать сделку.

Позитивное математическое ожидание. Для того, чтобы не потерять деньги, в торговую стратегию нужно постараться заложить положительное математическое ожидание. Для этого, необходимо выставлять стоп-заявку на соотношение 1 к 3 [5] (3 и больше, чем больше — тем меньше

положительных сделок необходимо для сохранения депозита). Это позволит не терять деньги даже при большом количестве совершаемых операций, ведь будет необходимо делать 30% положительных сделок.

Торговля от ATR и волатильности. Ещё одним важным аспектом торговой системы является торговля от среднего дневного движения (ATR). Этот индикатор позволяет с более чем 80% вероятностью [5] узнать, как сильно может измениться цена в течении торгового одного дня. Зная этот показатель, можно ещё до входа в сделку определить, есть ли шанс у инструмента сходить в нужную сторону на необходимый процент.

Избежание проскальзывания. Стоит избегать торговли инструментами, спрэд которых может испортить точку входа. Например, если трейдер видит, что разница между лучшей ценой покупки и лучшей ценой продажи равна примерно 0.3%, то это означает, что для срабатывания стопа 0.6% после входа в сделку будет достаточно движения в 0.3%. Эти же параметры стоит учесть и в алгоритмах торговых роботов и советников.

Движение цены, зависимое от всего рынка. Зачастую, многие инструменты довольно значимо реагируют на изменения состояния того рынка, к которому они относятся. При входе в сделку стоит учесть, если на рынке начался резкий спад, то, возможно, не стоит рассчитывать, что цена на актив продолжит свой рост и сделка будет удачной. Для торговли акциями необходимо отслеживать ключевые фондовые индексы в зависимости от той страны, к которой они относятся.

Движение цены, зависимое от сектора. Ещё одним аспектом внутрисуточной торговли является отслеживание состояния сектора, к которому относится торгуемая акция. Оценить текущее положение можно с помощью специальной карты [6].

Таким образом, можно сделать вывод, что любой вид торговли на биржах несёт в себе множество рисков, а построение эффективной торговой системы требует учёта множества факторов.

Литература:

1. Герчик, А. М. Трейдинг: секреты формулы риск-менеджмента для начинающих Источник: <https://gerchik.ru/stati/risk-menedzhment-dlya-nachinayushhix/> / А. М. Герчик. — Текст: электронный // gerchik.ru: [сайт]. — URL: <https://gerchik.ru/stati/risk-menedzhment-dlya-nachinayushhix/> (дата обращения: 21.05.2021).
2. Четыркин, Е. М. Финансовые риски. Научно-практическое пособие / Е. М. Четыркин. — Москва: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2015. — 192 с.
3. Риск-менеджмент в торговле на фондовом рынке и расчеты. — Текст: электронный // investingnotes.trade: [сайт]. — URL: <https://investingnotes.trade/risk-menedzhment-na-fondovom-rynke.html> (дата обращения: 17.05.2021).
4. Правда о торговых роботах. Плюсы и минусы АТС. — Текст: электронный // traders-union.ru: [сайт]. — URL: <https://traders-union.ru/interesting/pravda-o-torgovih-robotah-preimushhestva-i-nedostatki/> (дата обращения: 02.06.2021).
5. Герчик, А. М. Курс активного трейдера: Покупай, продавай, зарабатывай / А. М. Герчик. — 2. — Москва: Альпина Паблишер, 2020. — 343 с.
6. Standard and Poor's 500 index stocks categorized by sectors and industries. Size represents market cap.. — Текст: электронный // <https://finviz.com/>: [сайт]. — URL: <https://finviz.com/map.ashx> (дата обращения: 25.05.2021).

HR-бренд работодателя: определение понятия

Торгунская Наталья Леонидовна, кандидат педагогических наук, доцент;

Торгунский Павел Сергеевич, ассистент

Морской государственной университет имени адмирала Г. И. Невельского (г. Владивосток)

Ключевые слова: образ компании, имидж, бренд, HR-брендинг, рынок труда, человеческий капитал, бренд работодателя, этапы и методы формирования бренда работодателя.

Одной из отличительных черт современного рынка труда является наметившийся переход от традиционного «рынка работодателя» к современному «рынку работника», где спрос на квалифицированных специалистов превышает предложение. В связи с этим, четко прослеживается не только проблема подбора и найма персонала, но и необходимость удержания специалистов, обладающих достаточным уровнем знаний и опыта.

В ситуации конкурентной борьбы за персонал менеджеры, занимающиеся рекрутментом и управлением персоналом, используют современные методы и приемы эффективного управления персоналом организации. К таким явлениям относится HR-брендинг, включающий, в том числе, формирование привлекательного образа организации как работодателя.

Понятие HR-брендинга впервые выделено и описано в работах зарубежных авторов: Минчингтона Б., Бэрроу С. и Мосли Р., Аакера Д., Мартина Г. и Херика С. Опираясь на свой практический опыт управления персоналом, они дали основные характеристики понятия, разработали этапы и инструменты формирования HR-брендинга.

В отечественной литературе отсутствует единая теоретическая база определения термина «бренд», который синонимично заменяется понятиями «образ» (Н. Осовицкая), «имидж» (Б. Минчингтон), «марка» (А. Мичурина), «производитель» (Резанович А. Е.). В работах многих авторов понятие «бренд» рассматривается как усилия, действия, мероприятия в организации, направленные на формирование ее достойного имиджа (Т. Ю. Арькова, Р. Е. Мансуров, С. Ллойд).

Исследуя сущность и природу возникновения «HR-бренда», Резанович А. Е. разбирает его на составляющие «HR» и «бренд» и анализирует каждую.

Определяя аббревиатуру HR (human resources) как «человеческие ресурсы», автор прослеживает его связь с понятиями «трудовой потенциал», «человеческие ресурсы», «рабочая сила», «трудовые ресурсы», «человеческий капитал». Базовым понятием в приведенной цепочке терминов Батракова Л. Г. считает категорию «человеческие ресурсы», вбирающую в себя полное использование всех потенциальных возможностей человека, то есть человеческий потенциал [1].

Человеческий потенциал — это ресурс интеллекта и опыта личности, его биопотенциал, стремление к саморазвитию в различных сферах жизни.

Таким образом, человеческие ресурсы определяются количеством людей, составляющих трудовые ресурсы, и человеческим потенциалом, которым обладают эти люди.

«Человеческие ресурсы» и «человеческий потенциал» являются основой формирования «человеческого капитала». По мнению Г. Беккера, одного из основоположников теории человеческого капитала, человеческий капитал — это имеющийся у каждого запас знаний, навыков, мотивации. Инвестициями в него могут быть образование, профессиональный опыт, здоровье, мобильность, способность вести поиск информации [7]. Для трансформации человеческого ресурса в человеческий капитал необходимы определенные условия. В качестве таких условий можно рассматривать конкурентный рынок труда, благоприятный социальный климат, возможность профессионального и культурного развития человека.

Можно сказать, что благополучие компании зависит от того, насколько компетентно созданы условия для учета интересов, применения и развития человеческих ресурсов каждого работника.

Проанализировав работы по исследованию термина «бренд», мы можем констатировать достаточно давний интерес к этому явлению.

Широкое распространение идеи брендинга приходится на вторую половину XX века, когда на рынке появилось большое количество однотипных товаров. Это заставило производителей сконцентрировать внимание на проблемах привлекательности товара для потребителя и на том, чтобы в сознании потребителя продукт либо товар соотносился с его производителем. Разрабатывались новые способы доставки товаров, особое внимание стало уделяться эффективности рекламы. Современные способы продвижения товаров и услуг создали предпосылки для появления феномена бренда.

Как любое сложное явление, бренд не может иметь одно универсальное определение. Понятие бренд постоянно эволюционирует, пополняясь новыми знаниями и опытом, изменяясь в ходе общественного развития. Приведем разные по значению определения бренда, в которых делается акцент на его различных свойствах и аспектах:

1. Бренд как отличительная черта, «визитная карточка».

Наиболее распространенное понимание бренда, сформулировано Американской маркетинговой ассоциацией (АМА) в 1960 г. В соответствии с ним бренд несет в себе внешние признаки товара либо услуги, является знаком, символом, слоганом, отражает отличительные качества товара или услуги, отличает одних производителей от других (Д. Аакер, Ф. Котлер). В этом смысле бренд помогает потребителям определить нужный товар, выбрать из нескольких лучший.

Однако, по мнению Гнатюка О. Л. [3] сущностная характеристика бренда заключается не только в элементах его внешней узнаваемости, но и в его содержании, показывающем целевому потребителю уникальную ценность продукта;

2. Бренд как способ восприятия товара потребителем.

Пол Фелдвик, исполнительный директор по стратегическому планированию BMR DDB замечает, что бренд — это набор восприятий в глазах потребителя. Нужно отметить, что бренд как набор восприятий находится в сознании потребителя, но что подразумевается под «набором восприятий» в этом определении не конкретизировано. Дэвид Огилви [4], утверждал, что бренд это неосознаемая сумма свойств продукта: его имени, упаковки и цены, истории, репутации и способа рекламирования. Бренд также является сочетанием впечатлений, которые он производит на потребителей и результатом их опыта в использовании бренда;

3. Бренд как ожидания клиента.

Бренд — это не только название или символ продукта или услуги, с помощью которых мы понимаем, что перед нами нужный продукт или производитель. Бренд несет «обещание» потребителю определенных свойств и качеств продукта, это «работа с ожиданиями клиента» [6].

4. Бренд, направленный на удовлетворение потребностей потребителя.

Бренд — это товар, который удовлетворяет потребности покупателя. Это залог доверия и уверенности потребителя в том, что выбор сделан правильно. Это штучный продукт, которому покупатель придает особую ценность и, в свою очередь, который делает покупателя ценным для организации (Т. Амблер, С. Дэвис). Бренд внушает покупателю уверенность в правильности выбора при приобретении товара [6].

На наш взгляд, многозначность определений бренда определяется рядом причин.

1. Само содержание бренда содержит в себе разные, порой противоположные смыслы и образы: с одной стороны производителя и с другой стороны — покупателя.

2. Развиваются цели организации, изменяется ее внутренняя и внешняя среда и по мере развития, понятие бренда становится многосложным. Оно включает не только внешние признаки, символы, слоганы компании и продукта, но и содержит информацию об уникальности, сегментированности, работает на репутацию компании. Эти показатели и составляют ядро бренда.

Сегодня брендинг актуален в любой сфере управления. Выделяют бренд услуги, бренд организации, бренд личности, бренд работодателя.

Формирование «бренда работодателя» как одного из направлений брендинга, по мнению Кучерова Д. Г. [8], находится в области междисциплинарных понятий и является результатом развития маркетинга, рекрутмента и управления человеческими ресурсами.

Развитие рынка труда обострило превышение спроса на высококвалифицированных специалистов над его пред-

ложением. Повысилась мобильность трудовых ресурсов, накоплен опыт поведения соискателя при приеме на работу в ситуации жесткой конкуренции, работники осознано формулируют свои требования к условиям и оплате труда.

В этом смысле действия по формированию и поддержанию образа компании как надежного и перспективного работодателя на рынке труда делают ее привлекательной как для работающего, так и для потенциального персонала. В этом и есть, по нашему мнению, сущность HR-бренда работодателя.

В отечественных публикациях представлено множество определений понятия «бренд работодателя». Например, в современной иностранной литературе понятие HR-бренд имеет следующие формулировки:

1. Имидж компании в глазах работников и соискателей должности, который складывается на основе конкретных знаний, опыта работы (Л. Сартейн). Он включает конкретные представления об условиях работы и оплаты труда, о нормах, ценностях организации;

2. Образ компании, отражающий корпоративную культуру организации (Г. Мартин).

Эксперт в области HR-брендинга компании «Headhunter» Н. Осовицкая дает следующие определения бренда работодателя:

- образ компании как хорошего места работы в глазах всех заинтересованных лиц (нынешние и бывшие сотрудники, кандидаты, клиенты акционеры и др.);
- набор экономических, профессиональных и психологических выгод, которые получает работник, присоединяясь к компании;
- способ, которым формируется «идентичность бизнеса», включая философию управления и движение коммуникативных потоков [10].

Определяя «HR-брендинг» как систему мероприятий, направленную на формирование положительного имиджа работодателя, Мансуров Р. Е. [9] акцентирует внимание на важности разработки шагов внедрения программ HR-брендинга в практику.

Выделим основные черты HR-бренда работодателя:

1. HR-бренд работодателя — это образ компании в глазах целевой группы: партнеров, конкурентов, потребителей, работников, соискателей, акционеров;
2. HR-бренд работодателя — это система, объединяющая в себе такие компоненты как кадровую политику и стратегию, организационную культуру, материальную выгоду и психологический комфорт работников организации;
3. Основной целью HR-бренда работодателя является его привлекательность для потенциальных соискателей работы.

Обобщая выделенные нами определения, можно заключить, что HR-бренд — это создание привлекательного образа работодателя, который показывает преимущества работы в организации как работникам, так и соискате-

лям на должность. У целевой аудитории этот образ ассоциируется с компанией, и позволяет выделить ее на рынке труда.

В качестве показателей HR-бренда работодателя можно назвать следующие:

— Экономические показатели: достойная и гарантированная заработная плата, внедренная система материальной и нематериальной мотивации персонала, полная и гарантированная занятость персонала, четкий график работы с учетом социальных программ;

— Организационные показатели: создание максимально комфортных условий труда и наполненное содержание работы, возможность профессионального развития и карьерного роста персонала;

— Управленческие показатели: позиционирование на профильном рынке и перспективы развития, выстроенная система управления персоналом, популярность на рынке труда;

— Социально-психологические показатели: сформированная организационная культура, выстроенная социальная политика, психологическая комфортность работников, высокий уровень лояльности персонала, объективность руководства в оценке работы персонала.

Выделяют внешнее и внутреннее направления HR-брендинга, которые подразумевают использование различных инструментов формирования HR-бренда работодателя.

Внешними дескрипторами бренда работодателя можно считать имя, логотип, символику организации по отношению к потенциальным работникам.

Объектами внутреннего HR-бренда работодателя являются работники, носители информации о компании и личного опыта «проживания» внутри нее.

Формование внутреннего HR-бренда начинается с изучения лояльности персонала, выявления основных факторов привлекательности организации как места работы. Полученные данные позволят выявить основные проблемы и наметить первоочередные задачи по формированию внутреннего положительного образа компании, как потенциального места работы. Это может быть корректировка систем подбора, адаптации, обучения или мотивации персонала, развитие системы внутренних коммуникаций компании, а также улучшение психологического климата в коллективе. Ведущими факторами формирования внутреннего HR-бренда являются: эффективные внутренние коммуникации и система развития персонала.

Признаки эффективности внутренних коммуникаций:

— Создание сопричастности персонала к изменениям и атмосферы доверия в организации;

— Оптимальное сочетание централизации и децентрализации в разработке кадровой стратегии организации;

— Сводное движение, своевременность и доступность информационных потоков, в том числе о ключевых изменениях в кадровой стратегии организации;

— Мотивация работников через общественные признаки успехов и достижений.

Среди основных инструментов формирования внутреннего HR-брендинга работодателя можно выделить:

- формирование открытой кадровой политики;
- разработка программ профессионального и личного развития;
- внутренние PR — мероприятия;
- работа с увольняющимися сотрудниками;
- развитие коммуникаций;
- программы мотивации персонала;
- формирование корпоративной культуры.

Внутренний HR-бренд во многом определяет стратегию внешнего HR-брендинга. То, как выглядит компания в глазах соискателей, во многом зависит от того, как она выглядит в глазах сотрудников. Внешний HR-брендинг ориентирован на потенциальных соискателей должности в организации. К целям внешнего HR-брендинга работодателя следует отнести:

- привлечение квалифицированных специалистов;
- формирование образа компании как привлекательного работодателя на рынке труда и престижного места работы.

К основным методам внешнего HR-брендинга относятся следующие:

- внедрение программы рекрутинга;
- сотрудничество с учебными заведениями;
- внешние PR — мероприятия;
- управление имиджем и репутацией компании.

В зависимости от уровня развития HR-технологий в компании, можно выделить 3 стадии существования HR-бренда:

1. стихийный HR-бренд. Он сформирован без управляющего воздействия компании;
2. креативный HR-бренд. HR-менеджмент компании работает над рекламой вакансии, тщательно изучает рынок труда и подбирает специалистов по определенной технологии. В результате желающих работать в компании больше, чем открытых вакансий;
3. состоявшийся HR-бренд. Сотрудники дорожат местом работы в данной компании, они готовы рекомендовать компанию как работодателя своим знакомым.

Процесс создания HR-бренда достаточно сложный и кропотливый. Развитие бренда работодателя предполагает прогнозирование кадрового потенциала, долгосрочное и целевое планирование, в соответствии со стратегическими целями развития организации. Обобщая подходы современных авторов, можно выделить следующие этапы формирования и репозиционирования HR-бренда работодателя

- Определение целей HR-брендинга с учетом HR-стратегии компании;
- Изучение отражения или аудит HR-бренда компании целевыми группами;
- Формулирование EVP для разных целевых групп, разработка концепции HR-брендинга;

— Определение стратегии продвижения. Комплекс мероприятий внутри организации и на рынке труда Выбор основных каналов коммуникации;

— Оценка эффективности продвижения бренда.

Таким образом, мы определяем HR-бренд как непрерывную работу над имиджем организации, направлен-

ную на создание таких условий, при которых работник будет получать максимальное профессиональное и психологическое удовлетворение от работы, что в итоге повысит на конкурентоспособность организации и сделает ее привлекательной для новых, перспективных сотрудников.

Литература:

1. Батракова, Л. Г. Эволюция научных взглядов на понятие «Человеческие ресурсы» и его современная специфика / Л. Г. Батракова // Вестник ЛГУ им. Пушкина. — 2017. — № 2. — С. 42–46.
2. Бруковская, О. HR-бренд. 5 шагов к успеху вашей компании / О Бруковская, Н. Осовицкая. — СПб.: Питер, 2016. — 272 с.
3. Гнатюк, О. Л. Основы теории коммуникации: учебное пособие / О. Л. Гнатюк. — М.: КНОРУС, 2018. — 256 с.
4. Даулинг, Г. Наука и искусство маркетинга: пер. с англ. / Г. Даулинг — СПб.: Вектор, 2016. — 404 с.
5. Джоунс, Ф. Роль рекламы в создании сильных брендов: пер. с англ. / Ф. Джоунс. — М.: Вильямс, 2017. — 485 с.
6. Дэвис, С. Управление активами торговой марки / С. Дэвис. — СПб.: Питер, 2016. — 272 с.
7. Ершова, И. В. Феномен человеческого капитала в контексте глобализации образования / И. В. Ершова // Вестник Северного (Арктического) федерального университета. Серия: Гуманитарные и социальные науки. — 2016. — № 4. — С. 32–36.
8. Кучеров, Д. Г. Бренд работодателя: область маркетинга или управления человеческими ресурсами / Д. Г. Кучеров // Вестник Санкт Петербургского университета. — 2018 — № 3. — С. 98–120.
9. Мансуров, Р. Е. HR-брендинг. Как повысить эффективность персонала / Р. Е. Мансуров. — СПб.: БХВ — Петербург, 2016. — 224 с.
10. Осовицкая, Н. Актуальный HR-брендинг работодателей / Н. Осовицкая. — СПб.: Питер, 2018. — 240 с.

Исследование эффективности транспорта в районе Аль-Хуррия

Туабан Мохаммед Фахим, студент

Волгоградский государственный технический университет

Целью исследования является оценка текущей эффективности транспортной системы в выбранном районе, анализ проведенных опросов и выявление путей решения по улучшению ситуации.

Значение транспорта постоянно растет в современном обществе, при этом важное значение охватывает различные факторы жизни. Будь то экономическое значение, как транспортировка и доставка товаров, социальное значение, как комфортное перемещение из одного места в другое, или экологическое значение, где принимается во внимание его влияние на окружающую среду. В работе автор постарался отобразить собранную информацию о качестве транспортной системы в районе Аль-Хуррия и проанализировать информацию на тему, является ли имеющаяся система удовлетворяющей потребностям и выполняющей свои функции по предоставлению услуг по перевозке населения. Информация и данные были собраны путем личных подсчетов, измерений и данных, предоставленных мэрией. Район был разделен на части.

В последние десятилетия, особенно в последние годы, правительство ищет новые пути для улучшения транспортных систем. Основная цель заключается в поиске наилучшего решения касаясь времени, денег и возможности оп-

тимизировать систему и с помощью средств достижения этих целей найти новые методы, или же запроектировать с нуля новые транспортные системы, которые будут более эффективными. Основой для продвижения любого метода решения проблемы является поиск того, где реальное положение вещей в настоящее время будет отражено путем сбора информации и данных по территории. [1, 2]

Аль-Хуррия, иракский город с 30 000 человек, принадлежащий к району Куфа, расположен на восточной стороне провинции Наджаф. Город Аль-Хуррия является одним из трех городов, принадлежащих к провинции Куфа (Куфа, Аббасия и Хуррия), расположенных астрономически между линиями (45,8–45,5) градусов и между шириной (35,4–35,5 градуса, градусов), но с точки зрения географического положения он расположен в северо-восточной части Наджафа и в 24,28 км от мавзолея Али бин Аби Талиба и граничит на западе с городом Аббасия и на юго-западе города Куфа, который находится далеко от него 4 км и 12 км.

Описание имеющийся транспортной сети в городе Аль-Хуррия

Основные особенности дорожной сети

1. Внутри сети есть главная дорога, которая разделяет город на две части, соединяющая город Аль-Хуррия с городом Аббасия, с одной стороны, и город Махануя, с другой.
2. Есть и другие важные, но менее переполненные дороги, которые соединяют город Аль-Хуррия с его деревнями и сельской местностью.

3. Город имеет две правые и левые дороги, облегчающие движение на главной улице.

4. В остальной части города, дорожная сеть состоит в основном из прямоугольных форм вперемежку с наклонными улицами, проекты входов на улицы не планируется и не принимают каких-либо фиксированных или стабильных узоров. [3]

Карта транспортной сети города и районов предоставлена на рис. 1 и рис. 2 соответственно.

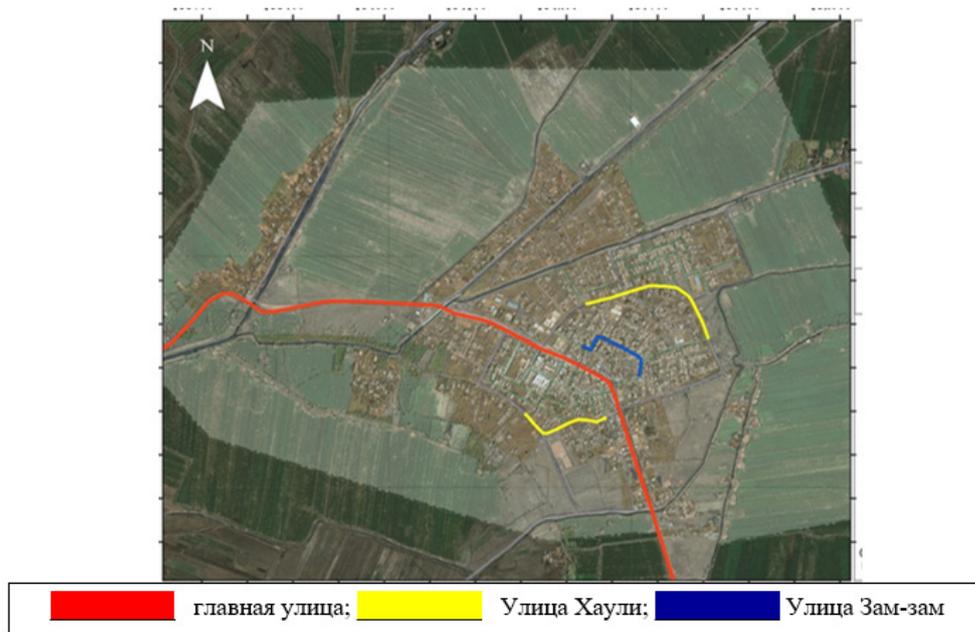


Рис. 1. Транспортная сеть

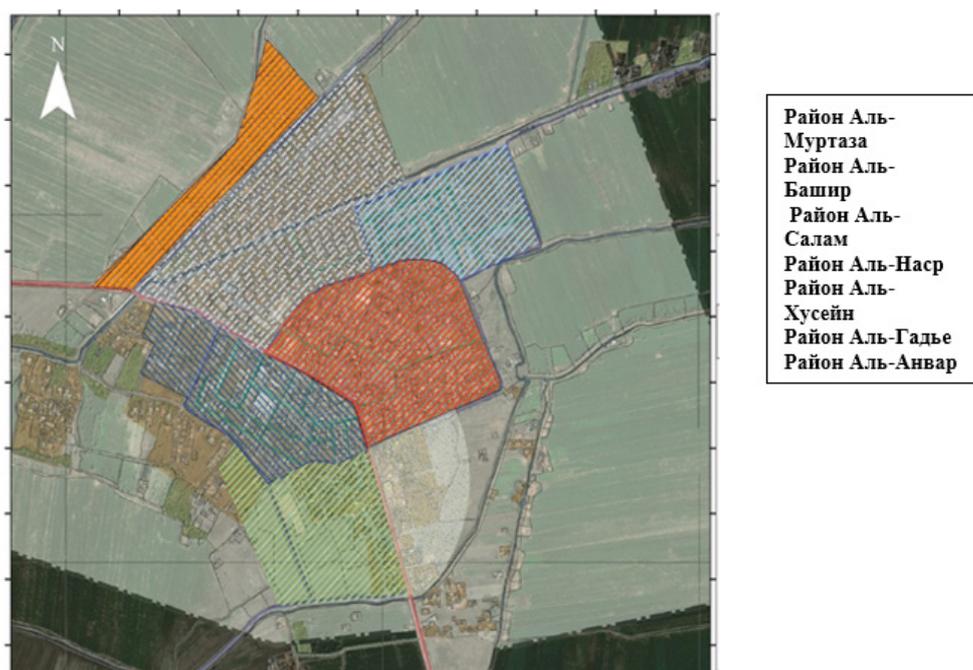


Рис. 2. Карта района

Район Аль-Анвар. В этом районе есть 15 улиц с шириной дороги от 5–20 м. Что касается строительства, то площадь

Детальная карта района представлена на рис. 3

асфальтированных дорог составляет 24% (8620 м²). Площадь грунтовых дорог составляет 76% (27 600 м²)

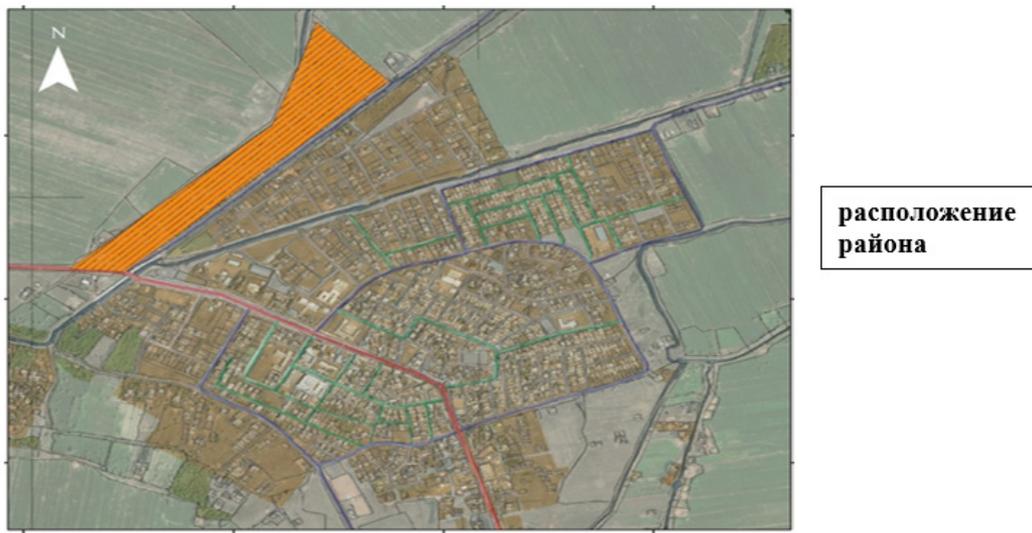


Рис. 3. Карта района



Рис. 4. Транспортная сеть района

Район Аль-Башир. Количество улиц в районе Аль-Башир достигло 38, а ширина дороги колеблется от 8 до 20 м. Что касается строительства, то площадь асфальтированных дорог составляет 6% (4313 м²). Площадь грунтовых дорог составляет 94% (686 156 м²). Карта района представлена на рис. 5.

Район Аль-Хусейна. Количество улиц в районе Аль-Хусейн достигло 23, а ширина дороги колеблется от 6 до 15 м. Что касается строительства, то площадь асфальтированных дорог составляет 61% (26 844 м²). Площадь грунтовых дорог составляет 39% (16943 м²). Карта района представлена на рис. 7

Район Дж. Аль-Наср. Количество улиц в районе Аль-Наср составляет 56, а ширина дороги от 3–15 м. Что касается строительства, то площадь асфальтированных дорог составляет 53% (44 551 м²). Площадь грунтовых дорог — 47% (39 145 м²). Карта района представлена на рис. 9.

Район Аль-Гадье. Количество улиц в районе Аль-Гадье достигает 37, а ширина дороги колеблется от 5 до 15 м. Что касается строительства, то площадь асфальтированных дорог составляет 59% (37 147 м²). Площадь грунтовых дорог — 41% (25 364 м²). Карта района представлена на рис. 11.



Рис. 5. Карта района

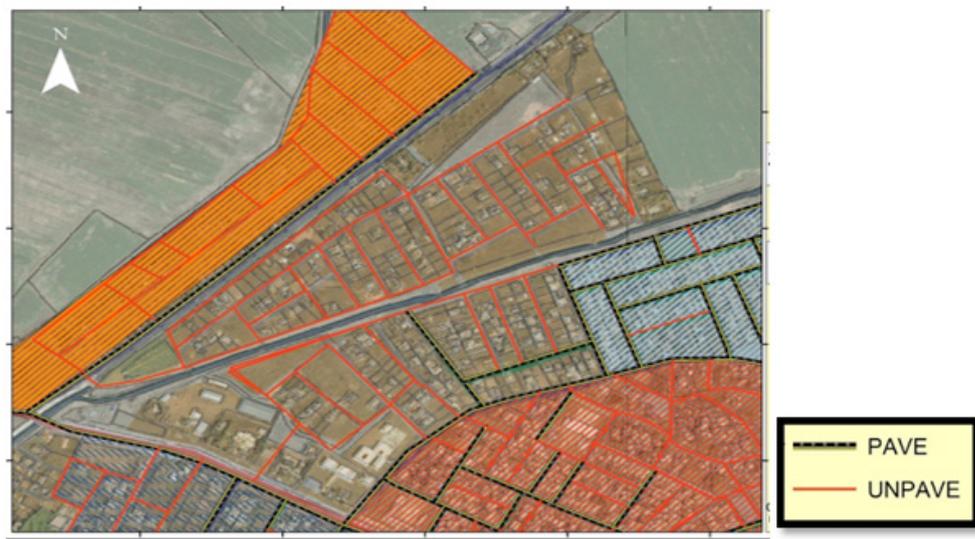


Рис. 6. Транспортная сеть



Рис. 7. Карта района



Рис. 8. Транспортная сеть



Рис. 9. Карта района



Рис. 10. Транспортная сеть



Рис. 11. Карта района



Рис. 12. Транспортная сеть

Район Аль-Салам. Количество улиц микрорайона Аль-Салам достигает 29, а ширина дороги колеблется от 6 до 20 м. Что касается строительства, то площадь асфаль-

тированных дорог составляет 26% (14058 м²). Площадь грунтовых дорог — 74% (39 459 м²). [4] Карта района представлена на рис. 13.



Рис. 13. Карта района



Рис. 14. Транспортная сеть

Район Аль-Муртаза — это район, где жители в основном являются нарушителями (построены временные дома на земле, которой они не владеют), но затем им была предоставлена земля, которой владеет правительство. Количество

улиц в районе Аль-Муртаза достигает 10. Все дороги в районе Аль-Муртаза не вымощены и нет тщательного планирования доступа к этим улицам. [5] Карта района представлена на рис. 15.



Рис. 15. Карта района



Рис. 16. Транспортная сеть

Таблица 1. Результаты анализа предоставленных данных

Длина дорог	Процент грунтовых дорог	Процент асфальтированных дорог	Дорожная зона (m2)	Ширина дороги (м)	Количество дорог	Район
3576м	76%	24%	36220	5–20м	15	Аль-Анвар
6915м	94%	6%	72928	8–20м	38	Аль-Башир
4949м	39%	61%	43787	6–15м	32	Аль-Хусейн
8999м	47%	53%	83696	3–15м	56	Аль-Наср
6041м	41%	59%	62511	5–15м	37	Аль-Гадье
4535м	74%	26%	53517	6–20м	29	Аль-Салам
1175м	100%	0%	Случайных	Случайных	10	Аль-Муртаза

В таблице 1 приведены результаты анализа выбранных районов по характеристикам транспортной сети и имеющихся дорог.

Было проведено исследование автомобильного дорожного движения (вход и выезд) и четырех типов транспортных средств (частные, такси, перевозка, велосипед) на 4 основных станциях и в разное время. Схема расположения въезда и выезда указана на рис. 17.



Рис. 17. Въезды и выезды из района

Был проведен учет дорожного движения на дорогах для предоставления информации об объемах движения по первичной и вторичной дорожной сети, с тем, чтобы помочь выявить части дорожной сети, которые функционируют ниже ее пропускной способности, и части, которые функционируют практически на полную мощность.

Обследование обочины дороги и движения было проведено на четырех станциях в городе Аль-Хуррия, расположение этих станций показано на карте рис. 18.

Утренняя группа с 8:00 до 21:00, вечерняя группа с 12:00 до 13:00



Рис. 18. Местоположение станций

Данные результатов исследования предоставлены в таблицах 2–5.

Таблица 2. Данные результатов исследований.

Транспортные средства, въезжая на станции по типу/времени 8–9							
Вокзал	Велосипедов	Легкая нагрузка	Средняя нагрузка	Тяжелая нагрузка	Такси	Частный автомобиль	Всего на одну станцию
1	14	39	25	1	132	180	391
2	93	78	51	11	63	224	520
3	60	46	15	14	63	173	371
4	4	69	10	2	77	81	243

Таблица 3. Данные результатов исследований

Транспортные средства, въезжая на станции по типу/времени 8–9							
Вокзал	Велосипедов	Легкая на- грузка	Средняя на- грузка	Тяжелая на- грузка	Такси	Частный автомо- биль	Всего на одну станцию
1	14	39	25	1	132	180	391
2	93	78	51	11	63	224	520
3	60	46	15	14	63	173	371
4	4	69	10	2	77	81	243

Таблица 4. Данные результатов исследований

Транспортные средства, въезжая на станции по типу /времени 13–12							
Вокзал	Велосипедов	Легкая на- грузка	Средняя на- грузка	Тяжелая на- грузка	Такси	Частный автомо- биль	Всего на одну станцию
1	20	21	18	11	60	98	228
2	42	18	6	5	84	256	411
3	16	25	4	0	32	88	165
4	0	4	0	0	34	56	94

Таблица 5. Данные результатов исследований

Транспортные средства за пределами станций по типу/времени 13–12							
Вокзал	Велосипедов	Легкая на- грузка	Средняя на- грузка	Тяжелая на- грузка	Такси	Частный авто- мобиль	Всего на одну станцию
1	5	10	14	11	35	90	165
2	20	15	13	8	62	140	258
3	3	16	2	0	26	77	124
4	2	22	2	0	46	43	115

Как видно из сводных таблиц, вторая станция показала, что она преобладает по количеству автомобилей, проходящих в обоих направлениях, как утром, так и днем. Вторая самая загруженная станция, первая станция. К категории транспортных средств, которые использовались больше всего были частные транспортные средства, особенно на второй станции. Станция номер один была станцией, которая показала наибольшее разнообразие в транспортных средствах, проходящих мимо, в то время как станция номер четыре показала очень малое движение. В утренние часы больше движения, чем во второй половине дня, но и утром и днем было большое количество входящих автомобилей, чем выходящих.

В заключении можно сказать, что транспорт, как уже упоминалось, является одним из наиболее важных составляющих повседневной жизни.

Что касается страны Ирака, то она не продемонстрировала значительного прогресса в развитии в большинстве областей, особенно в области транспорта. Хотя не во всех городах и поселках 9 миллионов жителей, как столица Багдад, они, по-прежнему, не достигли стандартов в области транспорта. С небольшим усилием со стороны местных органов власти, проблемы отсутствия разнообразия и доступности могут быть просто решены, что поможет достичь гораздо более эффективной работы транспортных систем и сделает услуги более удобными и доступными для пассажиров.

Литература:

1. Kumares C. Sinha, Samuel Labi Transportation Decision Making: Principles of Project Evaluation and Programming
2. Asian Development Bank (ADB). 2010. Sustainable Transport Initiative Operational Plan. Manila.
3. 2017c. Lessons from ADB Transport Projects: Moving Goods, Connecting
4. 2006. The Babeldaob Road: The Impact of Road Construction on Rural Labor Force Outcomes in the Republic of Palau. The Institute for the Study of Labor (IZA)
5. 2013a. Cost — Benefit Analysis for Development: A Practical Guide. Manila European Journal of Operational Research, vol. 10
6. Review of Methods for Estimating the Economic Impact of Transportation Improvements. University of Minnesota, Department of Civil Engineering.

Опыт зарубежных стран в осуществлении монетарной политики

Шомуродов Равшан Турсункулович, кандидат экономических наук, доцент

Ташкентский финансовый институт (Узбекистан)

В статье проанализированы взгляды ученых-экономистов об экономической сущности монетарной политики, особенностях, недостатках и преимуществах, проблемы прямых и косвенных инструментов монетарной политики в зарубежных странах. Также рассмотрены актуальные проблемы современной монетарной политики, сформулированы научные выводы, предложения и рекомендации автора.

Ключевые слова: монетарная политика, инфляция, денежная масса, резервные деньги, спрос на деньги, предложение денег, ставка рефинансирования, прямые инструменты, косвенные инструменты, валютный курс, стабильность цен, дефицит бюджета.

Experience of foreign countries in the implementation of monetary policy

The article analyzes the views of academic economists on the economic essence of monetary policy, features, disadvantages and advantages, problems of direct and indirect instruments of monetary policy in foreign countries. Also, actual problems of modern monetary policy are considered, scientific conclusions, proposals and recommendations of the author are formulated.

Key words: monetary policy, inflation, broad money, monetary base, money demand, money supply, interest rate, direct instruments, indirect instruments, exchange rate, price stability, budget deficit.

Введение

Монетарная политика — совокупность методов, инструментов и мер, направленная на обеспечение стабильности национальной валюты, платежного баланса, цен, предложения денег, финансового рынка, экономического роста, инвестиционной активности, макроэкономической и финансовой стабильности.

Необходимо отметить, что в истории мировой экономики наблюдались различные макроэкономические и финансовые проблемы, а также отдельные кризисы экономического и финансового характера. Для решения этих проблем правительством каждой страны была разработана и осуществлена программа макроэкономической стабилизации экономики.

Также монетарная политика способствовала и играла ключевую роль в решении сложных макроэкономических и финансовых проблем, связанных с возникновением различных кризисов экономического, финансового, политического, социального и системного характера, различного рода эпидемии и пандемии, наблюдавшиеся в мировой истории и продолжающиеся до сих пор, включая пандемию коронавируса COVID-19. По этой причине регулярно совершенствуются модели, методология, методы, механизмы и инструменты монетарной политики.

Развитые страны, такие как США, Япония, Германия, имеют огромный теоретический, методологический и практический опыт по разработке, прогнозированию, осуществлению и совершенствованию методов, инструментов и рыночных механизмов монетарной политики. Кроме того, анализ передового опыта развитых стран показывает, что монетарная политика совершенствовалась под влиянием инновационных идей.

Глобализация мировой экономики кардинальным образом изменила процессы развития экономики, банков-

ской системы, финансового рынка, в том числе валютного и рынка ценных бумаг, инструментов, методов монетарной политики, в частности, придав им инновационную направленность. В условиях пандемии COVID-19 в международной банковской практике прослеживаются коренные изменения в финансово-банковской системе, в монетарной политике с учетом цифровых технологий.

Совершенствование методов и монетарных инструментов является обязательным условием повышения эффективности монетарной политики. Поскольку хранение денежных средств в качестве установленной нормы банковского резервирования приводит к уменьшению денежной массы, а при проведении политики снижения ставки рефинансирования кредит становится более дешевым и доступным для всех, в результате этого увеличиваются объемы инвестиционных кредитов коммерческих банков.

Поэтому в настоящее время в мировой экономической практике широко используются косвенные инструменты монетарной политики. К ним можно отнести операции на открытом рынке, дисконтную политику, обязательные резервные требования, операции по РЕПО, рефинансирование коммерческих банков, ломбардный механизм, валютные свопы, кредиты овернайт, кредитный аукцион и другие. Эти инструменты позволяют центральным банкам проводить эффективную монетарную политику, которая способствует обеспечению устойчивости цен и экономическому росту, укреплению макроэкономической и финансовой стабильности.

В настоящее время под влиянием пандемии коронавируса COVID-19 во всех странах усилился ряд макроэкономических и монетарных проблем. В частности, спад производства, снижение экспортного потенциала, рост уровня безработицы, внешнего долга, дефицита государственного бюджета и дефицита платёжного баланса. Решение этих

сложных взаимосвязанных проблем зависит от разработанных конкретных мер и программы стабилизации экономики правительств всех стран.

Обзор литературы по теме.

По заключению М. Фридмена, Центральный банк имеет достаточные возможности для регулирования предложения денег, и при этом инфляция не является многофакторным процессом [1].

Данное заключение основывается на том, что Центральный банк, используя политику открытого рынка и дисконтных операций, может управлять денежной массой и процентными ставками.

Ф. Мишкин утверждает, что «операции открытого рынка — самый важный инструмент монетарной политики, так как они позволяют управлять процентными ставками и монетарной базой, определяющими объем денежной массы» [2].

Действительно, покупка ценных бумаг Центральным банком на открытом рынке увеличивает резервы банковской системы и монетарную базу, что ведет к росту предложения денег и снижению краткосрочных процентных ставок.

По мнению В. Юровицкого, в условиях отсутствия обязательного резервирования все исходные, эмиссионные деньги являются активными, следовательно, кредитная деятельность коммерческих банков приведет к росту депозитов [3].

МакКаллум утверждает, что спрос на деньги является нестабильным, поэтому основным инструментом денежно-кредитной политики является процентная ставка Центрального банка [4].

Вопросы совершенствования монетарной политики были исследованы, и соответствующие выводы были сформулированы в научных трудах таких зарубежных ученых-экономистов, как Ж. Кейнс, М. Фридмен [5], И. Фишер, Ж. Тобин, Э. Долан, О. Лаврушин [6], Мартин Боденштейн [7], Итаи Агур [8], Навой А., Косой А., Белоглазова Г., Ван-Хуз Д., Кейнс Дж., Абрамова М., Лаврушин О., Афанасьева О., Смирнова О., Миллер Р, Моисеев С, Хесус У, Мишкин Ф [9].

Например, С. Моисеев в своих научных трудах анализировал такие актуальные вопросы монетарной политики, как обеспечение стабильности национальной валюты, таргетирование предложения денег и целевой показатель инфляции и сформулировал соответствующие выводы.

Отдельные теоретические и практические аспекты монетарной политики нашли свои отражения в научных трудах узбекских ученых-экономистов А. Вахабова [10], А. Омонова, Т. Коралиева, Б. Душаева [11], О. Намозова [12], Т. Бобакулова [13], Р. Шомуродова [14].

Например О. Намозов в качестве обязательного условия укрепления денежной системы предлагает внедрение инфляционного таргетирования. Р. Шомуродов впервые в среде ученых экономистов Узбекистана изучал инструменты монетарной политики, выделив их на пря-

мые и косвенные инструменты. А также раскрыл их сущность, особенности, преимущества и недостатки. Б. Душаев предлагает совершенствовать регулирование предложение денег путем развития практики использования инструментов монетарной политики.

Анализ и результаты.

Исследование экономики, монетарной и фискальной политики, финансовой системы развитых стран показывает, что проблемы финансового и макроэкономического характера в мировой экономике имели циклический характер. На наш взгляд, эти проблемы будут появляться в различной степени в зависимости от изменения мировой конъюнктуры, ослабления и нарушения финансовой дисциплины в отношениях между странами, а также с возникновением неожиданных для человечества различного рода новых пандемий и эпидемий, не наблюдавшихся в истории мировой экономики.

Также анализ экономики развитых стран показывает, что монетарная политика играет важную роль в обеспечении стабильности цен, национальной валюты, экономического роста, макроэкономической и финансовой стабильности. Обеспечивая стабильность цен, монетарная политика создает условия, способствующие экономическому росту, укреплению ликвидности банковской системы, макроэкономической и финансовой стабильности в стране.

Традиционным инструментом монетарной политики является политика обязательных резервов Центрального банка. Через изменение резервной нормы можно менять размер денежной массы страны. Однако политика обязательных резервов является административным инструментом, сила воздействия которого через мультипликатор значительна.

Необходимо подчеркнуть, что изменение учетной ставки Центрального банка рассматривается как сигнал об изменении вида монетарной политики. При этом повышение учетной ставки сигнализирует о начале проведения рестрикционной монетарной политики.

Третьим инструментом монетарной политики является политика открытого рынка. Данный инструмент предполагает куплю-продажу Центральным банком государственных ценных бумаг.

Опыт зарубежных стран показывает, что активные операции на открытом рынке с целью регулирования ликвидности коммерческих банков невозможны при отсутствии у коммерческих банков заинтересованности в приобретении государственных ценных бумаг. Для формирования этой заинтересованности уровень дохода по ним не должен быть ниже дохода по основным активным операциям.

В научных трудах известных ученых-экономистов часто встречается мнение о том, что не менее важным инструментом монетарной политики является валютная политика. В рамках валютной политики Центральные банки выполняют три вида валютных операций: валютная интервенция, обслуживание внешнего долга Правительства, управление официальными золотовалютными резервами.

Совершенствование методов и инструментов монетарной политики позволяет обеспечить стабильность цен, национальной валюты, процентных ставок, ликвидности банковской системы и денежного рынка, экономического роста и тем самым способствует повышению стабильности макроэкономической и финансовой стабильности.

Следует отметить, что в целях обеспечения устойчивого экономического роста и финансовой стабилизации в экономике в конце 70-х и в начале 80-х годов прошлого века промышленно развитые страны постепенно отказались от прямых инструментов монетарной политики. В частности, (включая кредитный контроль, лимиты процентных ставок, а иногда и предоставление целевых кредитов) и перешли к (рыночным) косвенным инструментам, таким как операции на открытом рынке, механизмы переучета векселей и резервные требования.

Потому что в это время в промышленно развитых странах постепенно накопились множество взаимосвязанных макроэкономических и финансовых проблем. Кейнсианская теория не смогла найти ответа на эти макроэкономические проблемы. Взамен этой теории вышла в свет новая — некейнсианская теория — монетаризм, основанный на регулировании предложения и спроса денег на основе инструментов монетарной политики. В то время как в развитых, так и в развивающихся странах господствовал огромный дефицит госбюджета, более того, неравно-

мерные темпы роста денежной массы, резервных денег, кредитов вызвали нестабильность цен и неустойчивость экономического роста.

Необходимо отметить, что в большинстве стран Западной Европы процесс перехода на полное использование косвенных инструментов в рамках монетарной политики был постепенным. Канада отказалась от прямых инструментов в 1967 году. США также уже давно используют в основном косвенные инструменты, хотя некоторые прямые ограничения кредита использовались до конца 80-х годов. В экономике промышленно развитых стран постепенный переход от использования прямых — административных методов и инструментов монетарной политики к рыночным механизмам, методам и инструментам имел свои причины. Потому что экономическая ситуация в этих странах особенно ухудшалась в 1976 году, когда дефицит госбюджета в некоторых странах составил более 10% по отношению к ВВП. Например: в Италии — 11,3%, Португалии — 10,5, Ирландии — 10,1%, Великобритании — 5,7%, Японии — 5,5%, США и Новой Зеландии свыше 4,4%, Австрии и Австралии более 4,7%, Канаде — 3,1% и в Германии — 2,8%. Несмотря на проводимые меры, эти страны сразу не смогли уменьшить дефицит бюджета к 1990 году, который составил в среднем 4,7% за 1976–1990 гг. (рисунок 1).

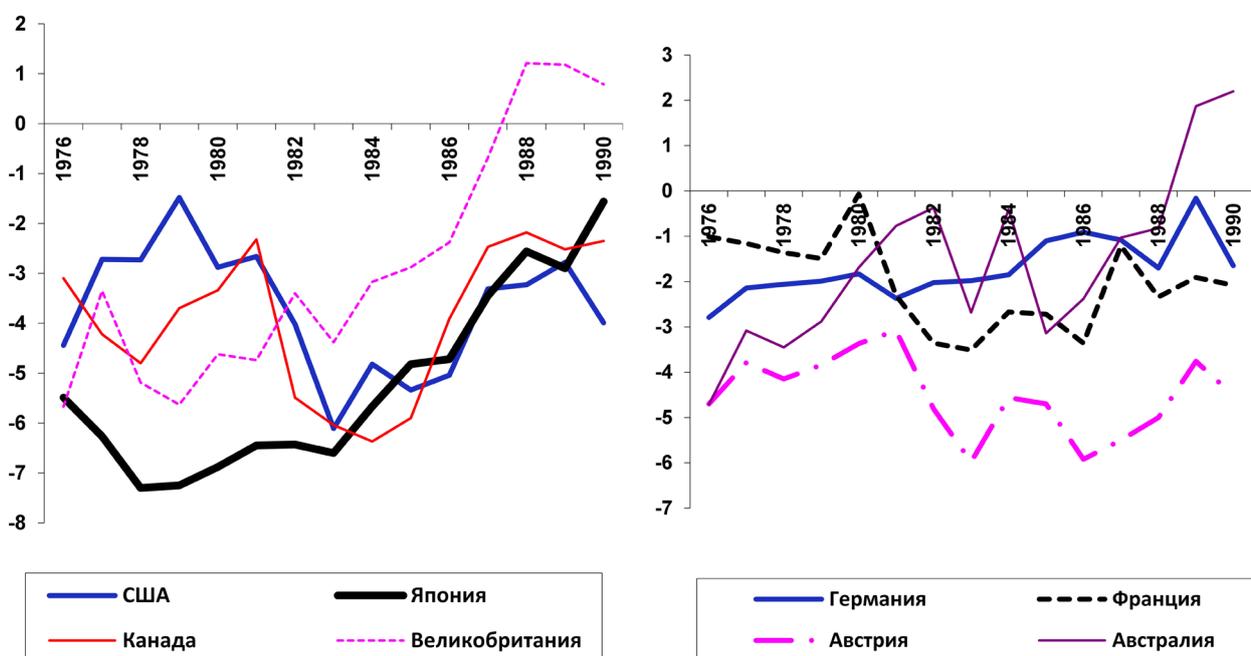


Рис. 1. Динамика дефицита бюджета в развитых странах, в% к ВВП за 1976–1990 гг.
 Примечание. Рисунок создан автором на основе данных МВФ. www.imf.org.

Из рисунка 1 видно, что ситуация в бюджетной сфере на протяжении более чем 14 лет, начиная с 1976 года по 1990 год заметно ухудшалась. Это оказало давление на монетарную политику, создавая дисбаланс между спро-

сом и предложением денег через покрытие бюджетного дефицита за счет кредитов Центрального банка.

Огромный дефицит государственного бюджета, нехватка финансовых ресурсов на покрытие государствен-

ных расходов, рост давления на денежно-кредитную политику Центральными банками правительства, рост внешнего государственного долга, снижение экономической активности и экспортного потенциала, а также неравномерность темпов роста денежной массы вызвало высокую инфляцию

и нестабильность экономического роста как в развитых, так и в развивающихся странах (см. рисунки 2–3).

Темп роста денежной массы в развитых странах в начале 1976 года составил в среднем 14,9% и к концу 1990 года она снизилась до 10,4%. (Рисунок 2).

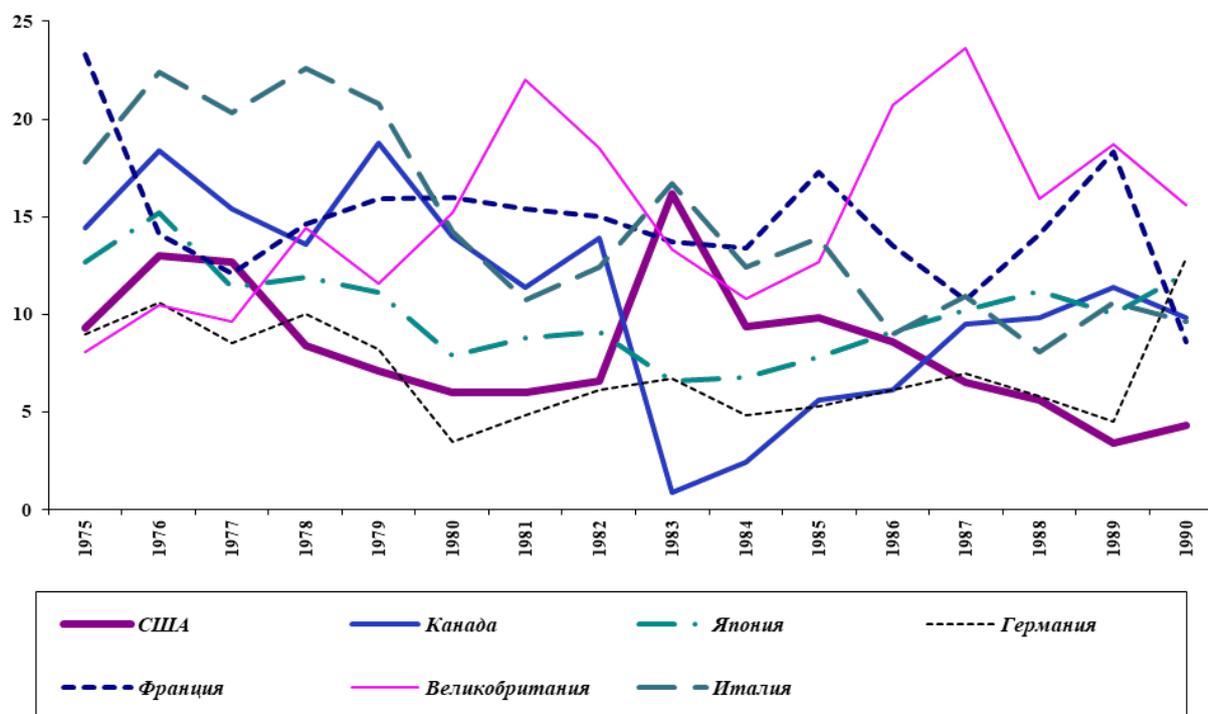


Рис. 2. Темпы роста денежной массы в развитых странах, в%, с 1975 по 1990 г.
Примечание. Рисунок создан автором на основе данных МВФ. www.imf.org.

Из рисунка 2 видно, что в 1976 году темпы роста денежной массы составили в Италии 22,4%, во Франции — 14,1%, в США — 13%, в Канаде — 18,4%, в Японии — 15,2%, в Германии — 10,6%, в Великобритании — 9%.

Необходимо отметить, что неравномерный рост денежной массы вызвал рост макроэкономического спроса в развитых странах на товары и услуги, и темпы роста инфляции заметно увеличились. Так, начиная с 1972 года по 1984 год в Японии и в Великобритании темпы роста инфляции составили свыше 10% и достигали 25%. Особенно это сильно заметно в 1973–1978 годах. Кроме того, во Франции и Австралии темпы роста инфляции резко увеличились и составили в среднем более 12% с 1972 по 1984 год. В Австрии и Германии уровень инфляции колебался около 8%.

Из рисунка 3 прослеживается, что ближе к 1990 году практически во всех промышленно развитых странах уровень инфляции стал снижаться. Это результат использования косвенных методов и инструментов монетарной политики.

Необходимо отметить, что для выхода из сложной макроэкономической и финансовой ситуации эти страны разработали и осуществляли ряд программ по макроэко-

номической и монетарной стабилизации. Следует отметить, что для стабилизации экономики потребовалось от 15 до 20 лет. В основном эти страны недавно достигли макроэкономической и монетарной стабилизации.

Использование промышленно развитыми странами рыночных методов и инструментов монетарной политики позволило повышать эффективность денежно-кредитной политики и стабилизации экономики. Ниже в таблице 1 приведены прямые и косвенные инструменты монетарной политики.

Из таблицы 1 видно, что прямые инструменты имеют административный характер, они предназначены для установления или ограничения цен (процентные ставки) или количества (кредит), а косвенные инструменты воздействуют через рынок и влияют на спрос и предложение.

Необходимо отметить, что прямые инструменты позволили резко снизить темпы роста денежной массы и объемы кредитования. В частности, прямые инструменты в виде кредитных лимитов используются в основном в отношении балансов коммерческих банков, а большинство косвенных инструментов используется в целях улучшения состояния баланса центрального банка.

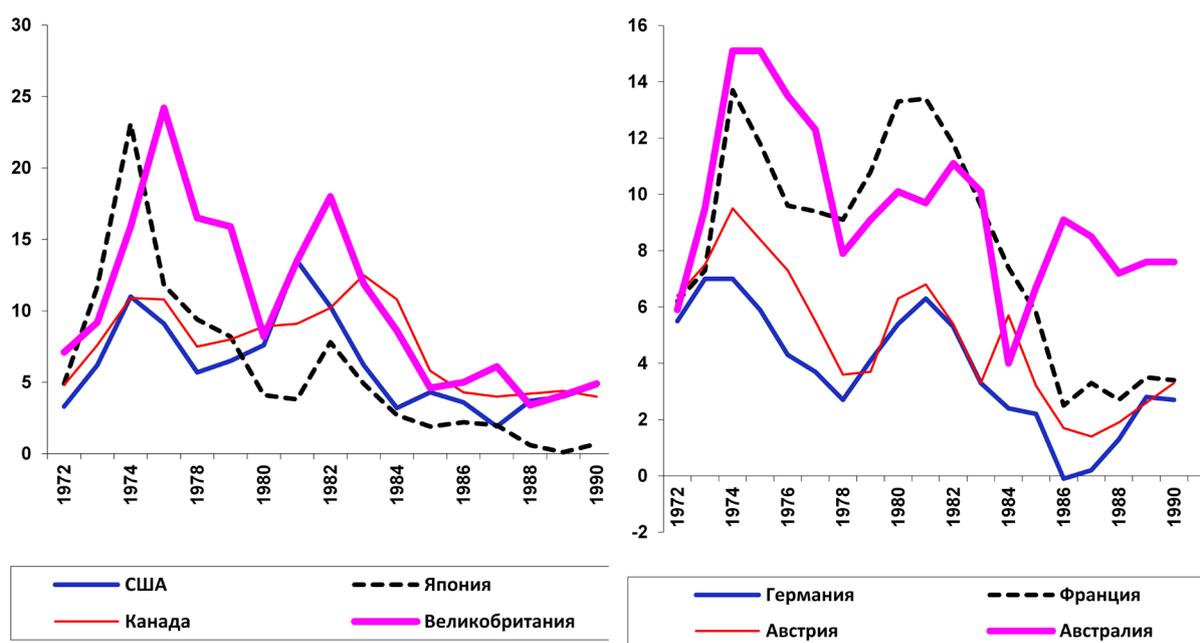


Рис. 3. Динамика инфляции в развитых странах, в%
 Примечание. Рисунок создан автором на основе данных МВФ. www.imf.org.

Таблица 1. Методы проведения монетарной политики

Прямые инструменты	Косвенные инструменты
Ограничение процентных ставок	Операции на открытом рынке
Целевые кредиты	Обязательные резервы
Ограничение лимита кредитования для каждого банка	Валютные свопы и операции по покупке и продажи
Установление норм учета для каждого банка и прочие	Механизм краткосрочных депозитов
	Кредитные аукционы
	Механизмы ломбарда и овердрафта

Примечание. Таблица создана автором на основе исследования

Необходимо отметить, что в большинстве стран Западной Европы процесс перехода на полное использование косвенных инструментов в рамках денежно-кредитной политики был постепенным. Канада отказалась от прямых инструментов в 1967 году. США также уже давно используют в основном косвенные инструменты, хотя некоторые прямые ограничения кредита использовались до конца 80-х годов.

Начиная с 1990 годов в экономике зарубежных стран используют исключительно рыночные методы и инструменты денежно-кредитной политики. Страны СНГ и другие страны с переходной экономикой также используют косвенные инструменты при осуществлении монетарной политики.

Косвенные инструменты называют также рыночными инструментами, поскольку они, как правило, используются для того, чтобы менять уровень банковских резервов в ходе проведения операций с банками и небанковскими учреждениями по рыночным ценам и на добровольной основе. Выбор тех или иных рыночных инструментов зави-

сит от конкретных условий рынка, на котором проводятся денежно-кредитные операции.

Также косвенные инструменты монетарной политики обладают рядом определённых преимуществ:

- позволяют гораздо более гибко проводить монетарную политику;
- освобождают процесс распределения финансовых ресурсов от государственного вмешательства;
- способствуют развитию финансовых рынков и эффективному выполнению посреднической роли финансовыми учреждениями;
- служат повышению эффективности капиталовложений и увеличению объема финансовых сбережений.

Необходимо отметить, что косвенные инструменты монетарной политики позволяют Центральным банкам повышать эффективность монетарной политики. Это прослеживается в обеспечении стабильности национальной валюты и цен, достижении экономического роста, макроэкономической и финансовой стабильности.

Зарубежные ученые экономисты Итаи Агур и Мария Демертз в своих исследованиях в 2019 году писали о влиянии процентной политики на акропруденциальную политику, в частности, «...снижение процентной ставки ухудшает финансовую стабильность» [15]. В этом исследовании ученые подчеркивают отрицательное влияние на финансовую стабильность политики дешевых денег. Но на практике для достижения макроэкономической стабильности применялась и политика дорогих денег.

Также зарубежные ученые-экономисты Мартин Боденштейн и Жунзу Захо в исследованиях, опубликованных в 2019 году, в научной статье под названием «Труд, заработная плата и оптимальная монетарная политика» по вопросам о взаимосвязи и влиянии труда, заработной платы и инфляции, в частности, говорят: «Стабилизация инфляции и заработной платы с оптимальной политикой отражают высокие расходы, связанные с общественным обеспечением и небольшим колебанием эмпирических моделей» [16]. На наш взгляд, в этом исследовании ученые-экономисты подчеркивают, что стабилизация инфляции и заработной платы требуют больших расходов.

По результатам исследования теоретических основ и зарубежного опыта использования инструментов монетарной политики сформулировали следующие научные выводы:

1. Монетарная политика играла ключевую роль в решении сложных макроэкономических и финансовых проблем, связанных с возникновением различных кризисов экономического, финансового, политического социального и системного характера, различного рода эпидемий и пандемий, наблюдавшихся в мировой истории и продолжающихся, включая пандемию коронавируса COVID-19 в настоящее время. Поэтому, регулярно совершенствуются модели, методология, методы, механизмы и инструменты монетарной политики.

2. Развитые страны имеют огромный теоретический, методологический и практический опыт по разработке, прогнозированию, осуществлению и совершенствованию методов, инструментов и рыночных механизмов монетарной политики. Кроме того, анализ передового опыта развитых стран показывает, что монетарная политика совершенствовалась под влиянием инновационных идей.

3. Монетаризм основывается на понятии, что рыночная экономика является внутренне стабильной системой. Возникающие негативные явления в ней — это результат неправильного вмешательства государства. Поэтому необходимо минимизировать такого рода вмешательства. Также существует более сильная взаимосвязь между денежной массой в обращении и номинальным ВВП, чем взаимосвязи между инвестицией и ВВП.

4. Модели макроэкономического равновесия описывают рынки товаров и услуг или «реальный» сектор экономики без учета денежных факторов. Включение в анализ

общего равновесия денежного рынка возможно с использованием модели IS — LM, которая хотя и несколько усложняет анализ, но одновременно дает большие возможности для исследования взаимодействия рынков товаров и денег.

5. Монетарная политика, как составная и неотъемлемая часть экономической политики, служит важнейшим рычагом регулирования экономики в рыночных условиях. Одним из главных условий этого является регулирование объёма предложения денег в соответствии с потребностями экономики в деньгах, что предполагает осуществление мер по предотвращению появления в обороте избыточной денежной массы и возможной инфляции.

6. Из мировой экономической практики известно, что на спрос и предложение денег влияют в основном два фактора: номинальный объем ВВП и процентная ставка. По этим факторам были проведены различные монетарные и макроэкономические анализы учеными-экономистами всех стран и сделаны соответствующие выводы, а также предложения.

7. Главной целью центральных банков всех стран является обеспечение стабильности цен на наиболее низком и стабильном уровне, а основным инструментом достижения этой цели — регулирование предложения денег, поддержание равенства предложения и спроса на деньги.

8. Исходя из функций и полномочий, центральный банк является также ответственным за макроэкономическую стабилизацию экономики, реальный экономический рост и низкий уровень безработицы. Поэтому для обеспечения стабильности цен Центральные банки используют инструменты монетарной политики и воздействуют на состояние денежного рынка, ликвидности банковской системы и экономик в целом.

9. Главная задача разработки и реализации центральным банком денежно-кредитной политики состоит в том, чтобы добиться максимально возможного равновесия денежного рынка и поддержать баланс между количеством денег в обращении и потребностью в них. На наш взгляд, проблема экономических циклов, выделяемых в экономической теории, имеет самостоятельное значение и связана с вопросами макроэкономической и финансовой сбалансированности.

10. Денежно-кредитное регулирование оказывает существенное влияние на экономические циклы и в значительной степени определяется ими, но это влияние проявляется чаще всего уже на тех стадиях экономического цикла, где требуется определенное государственное вмешательство, в том числе и центрального банка. Центральный банк путем снижения инфляции создает условие предотвращения спада производства и оживлению экономики, росту доверию хозяйствующих субъектов и население в банковской системе, а также росту сбережений и экономической активности в стране.

Литература:

1. Фридмен М. Если бы деньги заговорили... Пер. с англ. — М.: Дело, 1999. — С. 132–134.
2. Мишкин Ф. Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков. Пер. с англ. — М.: ООО «И. Д. Вильямс», 2014. — С. 483.
3. Юровицкий В. Эволюция денег: денежное обращение в эпоху изменений. М.: Гросс Медиа, 2005. — С. 96.
4. McCallum, B. T. Robustness Properties of a Rule for Monetary Policy. — *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy* 29, 1988. — P. 173–203.
5. Фридман М. Если бы деньги заговорили... Пер. с англ. — М.: Дело, 1999. — С. 132–134. Лаврушин О. И., Банковский менеджмент. Учебник. — М.: КНОРУС, 2010. — 560 стр.
6. Лаврушин О. И., Банковский менеджмент. Учебник. — М.: КНОРУС, 2010. — 560 стр.
7. Itai Agur, Maria Demertzis. Will macroprudential policy counteract monetary policy's effects on financial stability? *North American Journal of Economics and Finance* 48 (2019) 65–75.
8. Martin Bodenstein, Junzhu Zaho. Employment, wages and optimal monetary policy. *Journal of Monetary Economics*. February 14, 2019.
9. Мишкин Ф. С. Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков. Пер. с англ. — М.: И. Д. ООО «Вильямс», 2013. — 880с.
10. Вахабов А. В. Обеспечение стабильности банковской системы в условиях кризиса//*Экономический вестник Узбекистана*. — Ташкент, 2009. — № 4–24-с.;
11. Омонов А. А., Коралиев Т. М. Деньги, кредит и банки. Учебник. — Тошкент: Iqtisod-Moliya, 2012. — 324 с.;
12. Намозов О. Ш. Монетарная политика в переходной экономике: концептуальные подходы и программные направления. Автореф. дисс. на соис. уч. ст. д. э. н. — Ташкент, 2001. — 39 с.;
13. Бобакулов Т. И. Проблемы обеспечения стабильности курса национальной валюты и пути их решений. Автореф. дисс. на соис. уч. ст. д. э. н. — Ташкент: БФА, 2008. — 33с.
14. Шомуродов Р. Т. Пути совершенствования монетарных инструментов в банковской системе. Автореф. дисс. на соис. уч. ст. к. э. н. — Ташкент, 2004. — 19 с.;
15. Itai Agur, Maria Demertzis. Will macroprudential policy counteract monetary policy's effects on financial stability? *North American Journal of Economics and Finance* 48 (2019) 65–75.
16. Martin Bodenstein, Junzhu Zaho. Employment, wages and optimal monetary policy. *Journal of Monetary Economics*. February 14, 2019.

Молодой ученый
Международный научный журнал
№ 23 (365) / 2021

Выпускающий редактор Г. А. Кайнова
Ответственные редакторы Е. И. Осянина, О. А. Шульга, З. А. Огурцова
Художник Е. А. Шишков
Подготовка оригинал-макета П. Я. Бурьянов, М. В. Голубцов, О. В. Майер

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.
Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.
При перепечатке ссылка на журнал обязательна.
Материалы публикуются в авторской редакции.

Журнал размещается и индексируется на портале eLIBRARY.RU, на момент выхода номера в свет журнал не входит в РИНЦ.

Свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ФС77–38059 от 11 ноября 2009 г.,
выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).
ISSN-L 2072-0297
ISSN 2077-8295 (Online)

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый»
Номер подписан в печать 16.06.2021. Дата выхода в свет: 23.06.2021.
Формат 60 × 90/8. Тираж 500 экз. Цена свободная.

Почтовый адрес редакции: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.
Фактический адрес редакции: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.
E-mail: info@moluch.ru; <https://moluch.ru/>
Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.