

ISSN 2541-8572

НАУЧНОЕ ОБОЗРЕНИЕ

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ:
РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ**

*ПРОФИЛЬНЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ*

Выпуск № 21



 **онтумус**



**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ:
РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ**

НАУЧНОЕ ОБОЗРЕНИЕ

*ВЫПУСК № 21
(март 2019)*



Москва 2019

УДК 33(082)
ББК 65я5
А43

А43

Актуальные проблемы и перспективы развития экономики: российский и зарубежный опыт. Научное обозрение. Выпуск №21. – М.: ООО ИПЦ «Маска», 2019. – 160 с.

В опубликованных трудах отражены результаты научных исследований и теоретических обобщений в области экономики и политики.

Научное обозрение предназначено для экономистов, занимающихся проблемами развития экономики России и зарубежных стран – представителей вузовской и академической науки, молодых ученых, аспирантов, магистрантов, студентов, а также сотрудников научно-исследовательских учреждений и практикующих специалистов

Журнал включен в систему РИНЦ

Главный редактор: Смирнова Е.Н.

Рецензенты:

Московцев В.В., профессор, доктор экономических наук, кандидат технических наук, Почетный работник высшего профессионального образования РФ, зав. кафедрой менеджмента ФГБОУ ВО «Липецкий государственный технический университет», г. Липецк

Московцева Л.В., профессор, доктор экономических наук, кандидат социологических наук, зав. кафедрой Государственного, муниципального управления и бизнестехнологий ФГБОУ ВО «Липецкий государственный технический университет», г. Липецк

Загеева Л.А., кандидат экономических наук, декан экономического факультета ФГБОУ ВО «Липецкий государственный технический университет», г. Липецк

Моисеева И.И., кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, налогообложения и бухгалтерского учета ФГБОУ ВО «Липецкий государственный технический университет», г. Липецк

Гурина М.А., кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Государственная, муниципальная служба и менеджмент» Липецкого филиала ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации» (РАНХиГС), г. Липецк

Шурупова А.С., кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Государственная, муниципальная служба и менеджмент» Липецкого филиала ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации» (РАНХиГС), г. Липецк

Куликов В.В., доктор технических наук, профессор, проректор по учебной работе ФГБОУ ВО «Российский государственный геологоразведочный университет им. Серго Орджоникидзе (МГРИ-РГГРУ)», г. Москва

Назарова З.М., доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой Производственного и финансового менеджмента ФГБОУ ВО «Российский государственный геологоразведочный университет им. Серго Орджоникидзе (МГРИ-РГГРУ)», г. Москва

Рощина О.Е., профессор, доктор экономических наук, профессор кафедры производственного и финансового менеджмента ФГБОУ ВО «Российский государственный геологоразведочный университет им. Серго Орджоникидзе (МГРИ-РГГРУ)», г. Москва

Шендеров В.И., кандидат технических наук, профессор, профессор кафедры производственного и финансового менеджмента ФГБОУ ВО «Российский государственный геологоразведочный университет им. Серго Орджоникидзе (МГРИ-РГГРУ)», г. Москва

Зевелева Е.А., профессор, кандидат исторических наук, зав. кафедрой гуманитарных наук ФГБОУ ВО «Российский государственный геологоразведочный университет им. Серго Орджоникидзе (МГРИ-РГГРУ)»; доктор исторических наук Сан-Марино, академик «Российской Академии Естествознания» (Международная ассоциация ученых, преподавателей и специалистов), г. Москва

Забайкин Ю.В., кандидат экономических наук, доцент кафедры производственного и финансового менеджмента ФГБОУ ВО «Российский государственный геологоразведочный университет им. Серго Орджоникидзе (МГРИ-РГГРУ)», профессор «Российской Академии Естествознания» (Международная ассоциация ученых, преподавателей и специалистов), г. Москва

Якунин М.А., кандидат технических наук, декан факультета экономики, НОЧУ ВО «Московский финансово-промышленный университет «Синергия», г. Москва

Арсентьев Ю.А., кандидат технических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Российский государственный геологоразведочный университет им. Серго Орджоникидзе (МГРИ-РГГРУ)», г. Москва

Завьялов Д.В., кандидат экономических наук, заведующий кафедрой предпринимательства и логистики ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова», г. Москва

Казанцева С.Ю., доцент, кандидат экономических наук, доцент кафедры предпринимательства и логистики ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова», г. Москва

Плеханов А.Ф., профессор, доктор технических наук, ФГБОУ ВО «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», г. Москва

Мишаков В.Ю., доктор технических наук, доцент, зав. кафедрой производственного менеджмента ФГБОУ ВО «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», г. Москва

Квач Н.М., кандидат технических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», г. Москва

Битус Е.И., доктор технических наук, профессор ФГБОУ ВО «Московский государственный университет технологий и управления имени К.Г. Разумовского (ПКУ)», г. Москва

Серов В.В., профессор, доктор технических наук, ФГБОУ ВО «Российский государственный социальный университет», г. Москва

Костин М.П., кандидат экономических наук, г. Москва

Пирязева Т.В., доцент, кандидат технических наук, действительный член общественной организации «Международная Академия информатизации» (МАИ), вице-президент регионального отделения МАИ, г. Москва

Булгаков П.Е., кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и организации аграрного производства ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный аграрный университет», г. Санкт-Петербург

Воронов В.А., кандидат технических наук, директор Центра довузовских и специальных программ, ответственный секретарь Приёмной комиссии, доцент кафедры транспорта и хранения нефти и газа ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский горный университет», г. Санкт-Петербург

Блинов А.М., кандидат экономических наук, доцент, директор Центра дополнительного профессионального образования ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский горный университет», г. Санкт-Петербург

Шоев А.Н., кандидат технических наук, доцент, зам. директора института по науке, инновациям и международной деятельности Института Технологий и Инновационного Менеджмента г. Куляб, (ИТиИМ), Республика Таджикистан

СОДЕРЖАНИЕ

Зевелева Е.А., Казакова Л.К., Лепилин С.В., Третьякова Н.М.	Становление и развитие нефтедобывающей промышленности в каспийско-причерноморском регионе России (<i>историко-экономический</i> <i>ретроспективный</i>) анализ). Часть 2.	8
Заболотских Л.Ю.	Влияние отраслевых факторов на развитие экономики государства	15
Голубев К.А.	Социально-экономическая политика «Исламского государства»: ретроспективный взгляд	17
Карасев В.А.	Роль интернет-маркетинга в деятельности современных компаний	24
Арсентьев Ю.А., Назаров А.П., Забайкин Ю.В., Иванов А.Г.	О расчете эксплуатационных колонн из полимерных материалов для условий многолетнемерзлых пород	27
Сабатаева Б.О., Абдраманова Г.К., Омарова А.С., Советканова Г.	Economic-innovative development of internal tourism in the Republic of Kazakhstan	32
Лихачев К.А.	Особенности торговли вооружениями Российской Федерации с Республикой Индией	36
Загеева Л.А., Ирицын А.А.	Информационные технологии в управлении предприятием	41
Пятшева Е.Н.	Налог на профессиональный доход для самозанятых граждан в России	46
Есина Л.С.	Альтернативный подход в обучении английскому языку в эпоху цифровой экономики	51
Селезнева Ю.А., Демина А.Ю.	К вопросу о трансформации профессии бухгалтер	57
Мазавин О.С.	Универсальный базовый доход: концепция и практика	60
Строкова А.А.	Проблемы сохранения историко- культурного наследия городов: социальный и экономический аспекты	63

Толоконникова А.В.	Особенности учета и отражения в отчетности выручки в соответствии с МСФО и РСБУ	67
Строкова А.А.	Продвижение туристской дестинации в Интернет-пространстве	71
Надегин Д.Н.	Проблемы конкуренции в цифровой экономике	74
Черемыкина Е.Д.	Особенности управления клиентами предприятий по независимой оценке объектов	77
Суханова Ю.Н.	Россия на мировом рынке вооружений и военной техники в современных условиях	79
Сангаджиева А.Д.	Влияние ВТО на промышленную политику ее стран-членов	83
Соловьев П.В.	Износ интеллектуальной собственности	87
Соловьев П.В.	Современные концепции стоимости и их применение в условиях экономического роста	91
Морданов М.А.	Организация системы экономической безопасности на предприятиях малого бизнеса	95
Соловьев П.В.	Сравнительный анализ понятия человеческий капитал в трудах отечественных и зарубежных авторов	101
Соловьев П.В.	Формы торговой политики	104
Гарнова Я.Ю.	Эффективный стиль управления персоналом в инновационных компаниях	108
Пустовалов Ф.А.	Трансформация банковского бизнеса на примере «Тинькофф ипотека»	111
Гарнова Я.Ю.	Развитие инновационного потенциала как важнейшего элемента инновационного процесса	113
Дубова Е.И.	Компетенции конкурентоспособного менеджера XXI века	117

Липадат А.В.	Эффективное позиционирование предприятия общественного питания как средство достижения конкурентного преимущества	121
Орнгажиева М.Р.	Development of youth tourism	127
Балакин И.А.	Особенности инвестиционного пая биржевых паевых инвестиционных фондов	128
Миллер А.Н., Черняева И.А.	Угрозы и риски в концепции экономической безопасности	132
Ермишина М.Ф., Майорова В.П.	Теоретические аспекты регулирования территориального развития	135
Золотов О.В., Копылевич Д.Л.	Анализ факторов, оказавших влияние на конвертируемость национальной валюты	138
Саутиев М.Я.	Обеспечение экономической безопасности в сфере цифровой экономики: проблемы и перспективы	144
Гарнова Я.Ю.	Этичен ли предприниматель XXI века?	147
КРАТКИЕ РЕЦЕНЗИИ НА ОПУБЛИКОВАННЫЕ В ВЫПУСКЕ СТАТЬИ		150

**СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ
НЕФТЕДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
В КАСПИЙСКО-ПРИЧЕРНОМОРСКОМ РЕГИОНЕ РОССИИ
(историко-экономический (ретроспективный) анализ)**

Зевелева Е.А., к.ист.н., профессор

Казакова Л.К., доцент

Лепилин С.В., доцент

Третьякова Н.М., ст. преподаватель

ФГБОУ ВО «Российский государственный геологоразведочный
университет имени Серго Орджоникидзе (МГРИ-РГГРУ)»

г. Москва

Если вы хотите контролировать мир,
вы должны контролировать нефть

Саддам Хусейн

**ЧАСТЬ 2. БАКИНСКАЯ НЕФТЬ:
НАЧАЛО ПРОМЫШЛЕННОГО ОСВОЕНИЯ***

Статья продолжает цикл публикаций о становлении и развитии нефтедобывающей промышленности в каспийско-причерноморском регионе России (первую статью данной серии см. в [1]). Рассматриваются историко-экономические факторы начала промышленного освоения азербайджанского нефтяного района с учетом иностранного военно-политического влияния. Акцентируется роль отечественных предпринимателей, инженеров и ученых в освоении нефтяных богатств юга России.

The article continues the series of publications on the formation and development of the oil industry in the Caspian-black sea region of Russia. Historical and economic factors of the beginning of industrial development of the Azerbaijan oil area taking into account foreign military and political influence are considered. The role of domestic entrepreneurs, engineers and scientists in the development of oil resources of the South of Russia is emphasized.

Ключевые слова: нефть, промышленное освоение, каспийский регион, керосин, скважинный метод добычи нефти, нефтеперегонный завод, Закаспийское торговое товарищество, Бакинское нефтяное общество, условия работы нефтяников в дореволюционной России.

Keywords: oil, industrial development, the Caspian region, kerosene, borehole method of mining oil refinery, the Trans-Caspian trade partnership, the Baku oil society, the working conditions of oil workers in pre-revolutionary Russia.

* Продолжение. Начало: Зевелева Е.А., Казакова Л.К., Лепилин С.В., Третьякова Н.М. Становление и развитие нефтедобывающей промышленности в каспийско-причерноморском регионе России (историко-экономический (ретроспективный) анализ). Часть 1. Фактор нефти в древнем Азербайджане. Борьба России за бакинскую нефть // Актуальные проблемы и перспективы развития экономики: российский и зарубежный опыт. Научное обозрение. – Выпуск 19. – М., 2018. – С. 16-23.

Начало промышленного этапа развития нефтяной отрасли Азербайджана принято датировать 1821 г., когда бакинской нефтью заинтересовалось царское правительство, и было разрешено отдавать апшеронские нефтяные участки на откуп (т.е. в аренду на определенный срок). Казна сдавала нефтеносные земли на 4 года, при этом откупщики были на них полновластными хозяевами. Однако в 1825 г. бакинские промыслы на некоторое время опять перешли в прямое управление царской казны. По данным С.М. Лисичкина, в этот год там было добыто 241 920 пудов нефти, из которых 214 920 пудов было вывезено в Персию. На месте нефть практически не употреблялась. До присоединения Бакинского ханства к России, в 1806 г., нефтяные колодцы Апшерона давали около 200 тыс. пудов нефти [2].

Переход бакинских промыслов под управление российского государства имел важный политический смысл. Это позволило России получить контроль не только над Азербайджаном, но и над всем Каспийским регионом, взять под свое начало Кавказ. Однако именно на Кавказе, в Моздоке, усилиями крепостных крестьян братьев Василия, Герасима и Макара Дубининых, был построен первый нефтеперерабатывающий завод. Это произошло еще в 1823 г., за два года до начала работ с бакинскими нефтепромыслами. Из 40 ведер нефти брата Дубинины получали 16 ведер керосина. Первые же нефтеперерабатывающие заводы в Великобритании и США появились только во второй половине 40-х годов XIX в.

Переработка бакинской нефти на керосин началась еще позже, около 1860 г. Ради справедливости надо сказать, что и братья Дубинины не были первыми в переработке нефти в России. В районе заполярного города Пустоозерска, на реке Ухте ещё в середине 40-х годов XVIII в. работал нефтеперегонный завод купца Федора Прядунова, который по данным С.М. Лисичкина перерабатывал ежегодно до 40 пудов нефти. По другим данным, позднее Ухтинский нефтеперегонный завод отправлял в Москву ежегодно уже до 1000 пудов готового продукта [3, С.49].

Пионерами бакинские промыслы стали в другом – в бурении нефтяных скважин. Некоторые историки неточно называют дату начала бурения глубоких скважин. Так, например, К.А. Пажитнов и Б.И. Воздвиженский считают, что в России первые подобные работы были проведены в 1864 г. близ селения Киевск на реке Кудако в Краснодарском крае [4]. Поэтому пальма первенства в данной области отдана ими американскому штату Пенсильвания, где первую скважину пробурили в 1859 г.

Между тем, существуют достоверные сведения о промышленном способе бурения скважин в Баку, на Биби-Эйбате, которые связаны с именами члена Совета Главного управления Кавказом В.Н. Семенова и управляющего бакинскими и ширванскими нефтяными и соляными промыслами горного инженера Н.И. Воскобойникова. Документальное подтверждение окончания бурения первой в мире нефтяной скважины имеется в докладной записке на Кавказе князя М.С. Воронцова статс-секретарю М.П. Вронченко от 8-14 июля 1847 г.: «Я разрешил... произвести новые разведки на

нефть в Бакинском уезде на берегу Каспийского моря в урочище Бейбад посредством земляных буров...» [5, С. 20]. Точное месторасположение первой нефтяной скважины удалось найти благодаря карте Биби-Эйбата, составленной в 1870 году землемером Авилковым. К тому времени скважина глубиной всего 21 метр еще исправно работала и давала нефть. Следует отметить, что речь идет о скважинном методе добычи именно нефти, т.к. бурение на воду или для добычи соли было известно в России и раньше.

Росту нефтедобычи в России и в мире способствовало развитие промышленного производства, транспорта и рост потребления продуктов переработки нефти со стороны населения. Одним из важных источников такого роста явилось изобретение керосиновых ламп, быстро получивших широкое распространение. А благодаря работам Д.И. Менделеева началась переработка нефти не только на керосин, но и на смазочные масла, использование которых имело большое значение для промышленного производства и железных дорог.

Важную роль в становлении нефтеперерабатывающей промышленности России сыграл крупный предприниматель и ученый В.И. Рагозин, директор нижегородского Купеческого банка, основатель страхового общества «Волга». Он впервые опытным путем доказал, что из возникавших после переработки нефти в керосин «нефтяных остатков» – мазута и бензина – можно получить несколько типов смазочных масел. В 1877 г. под Нижним Новгородом им был построен первый в России завод по перегонке «нефтяных остатков» в смазочные масла. В 1879 г. под Ярославлем появился второй нефтеперегонный завод, который перерабатывал до 20 тысяч тонн нефтяных остатков в год, а его продукция в большом количестве вывозилась В.И. Рогозиным в Европу [6].

Однако первые крупнейшие нефтеперегонные заводы в России, извлекающие из нефти керосин и другие продукты, появились почти на 20 лет раньше, и были построены в районе Баку.

Первый такой завод для получения осветительного масла – фотогена из кира (а позднее – керосина из сырой нефти) был построен в 1859 г. «Закаспийским торговым товариществом» в Сураханах, в 15 км от Баку, рядом с древним храмом огнепоклонников. Построил его по немецкому проекту (оказавшемуся, впрочем, не вполне удачным) известный русский предприниматель, один из пионеров русской нефтяной промышленности В.А. Кокорев, основатель Московского торгового дома и соучредитель «Закаспийского торгового товарищества», происходивший из семьи купцов-староверов. В.А. Кокорев ранее европейцев и американцев понял значимость производства керосина из нефти. Завод был возведен в местах выхода природного газа, поэтому последний стал использоваться в производстве фотогена, керосина и других продуктов из нефтеносных песков, а позднее и из сырой нефти. (Здесь следует заметить, что слово «керосин» в то время только входило в употребление, поэтому слово «фотоген» нередко использовалось как синоним керосина)

Царское правительство неизменно поддерживало деятельность Закаспийского торгового товарищества, несмотря на противодействие англичан, которым традиционно не нравилась торговая и промышленная активность России на Среднем Востоке. Но Закаспийское торговое товарищество рассматривалось российским правительством как стратегический проект, направленный на освоение восточных окраин нашего государства. Именно благодаря основанию и деятельности Закаспийского торгового товарищества начался переход российской нефтяной промышленности от мануфактурной стадии к крупному машинному производству.

Уже в 1861 г. в Бакинском нефтяном районе развернулось интенсивное строительство новых нефтеперегонных заводов. В результате за непродолжительное время в два раза сократился экспорт сырой бакинской нефти, а позднее он практически вовсе прекратился. При этом годовой объем нефтедобычи на Бакинских промыслах в 1862 г. составлял 4126 тонн.

Большую роль в становлении производства в Сураханах сыграл молодой Д.И. Менделеев. Именно благодаря его идеям производство В.А. Кокорева стало приносить прибыль. По предложению Д.И. Менделеева на заводе впервые применили непрерывную круглосуточную перегонку нефти по новой технологии и нефтеналивную морскую перевозку, а в 1879 г. к берегу моря был проложен керосинопровод длиной более 30 километров. Для перевозки керосина в Европу был построен специальный танкер стоимостью 75 тыс. долларов. Со временем, по инициативе Д.И. Менделеева, завод перешел на переработку сырой нефти. Помимо керосина завод выпускал петролен, нефтагиль, нефтяную сажу, парафин и др. Продукция завода имела хороший спрос в Европе. К 1857 г. на заводе производилось до 150 тыс. пудов фотонафтиля. Так активное использование новейших научных достижений позволило российской нефтяной отрасли в то время значительно потеснить своих зарубежных конкурентов.

В 1870 г. В.А. Кокорев для кредитования российской нефтяной промышленности основал Волжско-Камского банк, а уже в 1873-1874 гг. при участии его компаньона П. Губонина и других производство в Сураханах было преобразовано в Бакинское нефтяное общество (БНО). Так возникла первая в мире акционерная вертикально интегрированная нефтяная компания, объединяющая добычу, переработку и продажу продуктов из нефти. Необходимость её образования во многом была вызвана обострением конкурентной борьбы с иностранными нефтяными компаниями, прежде всего, с американскими, которые стали активно вкладывать свои капиталы в добычу и переработку нефти в Закавказье. В результате предпринятой реорганизации в 1881 г. на заводе в Сураханах было произведено 883 тыс. пудов керосина и 599 тыс. пудов смазочных масел и бензина.

Бакинское нефтяное общество просуществовало до 1917 г., когда было национализировано. Однако при всей славе этого предприятия как «собственно первого керосинового завода в Баку», многие дореволюционные источники (впрочем, как и более поздние) называют в числе первых орга-

низаторов нефтеперегонного производства в Баку также имя талантливого бакинского инженера-самоучки Джавада Меликова. Его завод был открыт в 1863 г. Применяв холодильники для перегонки нефти, он достиг значительного увеличения производительности установки и повышения качества выпускаемого керосина. Отсутствие крупных капиталов Д. Меликов компенсировал глубокими знаниями. Общество, организованное для строительства первого завода, состояло из 3 лиц и имело уставной капитал в размере 33 руб. Однако результат превзошел все ожидания – завод при небольших размерах работал прекрасно. Несколько лет спустя Д. Меликов для промышленника и откупщика бакинских промыслов Ивана Мирзоева построил усовершенствованный завод в Грозном. Перерабатывающая мощность установки составляла до 36 тыс. пудов керосина в год.

Впоследствии крупные заводладельцы с помощью всяческих интриг отстранили Д. Меликова от керосинового производства, но вычеркнуть его имя из истории нефтепереработки не удалось никому. В. Рагозин, видный исследователь дореволюционной нефтяной промышленности в России, писал: «Джавад Меликов, этот внешне необразованный, темный человек... является истинным пионером фотогенного производства на Апшеронском полуострове. ... человек не искал наживы: отдал до последней копейки все, что имел, не думая о завтрашнем дне, лишь бы достигнуть цели. В истории развития технических производств мы часто встречаемся с подобными чудачками, которые дают толчок производствам, двигают их вперед, но сами остаются не у дел и погибают в нищете и неизвестности...» [5, С. 35].

Другой бакинский нефтепромышленник А.А. Тавризов в 1873 г. разработал аппарат для непрерывной перегонки нефти, который десять лет спустя был применен на азербайджанском заводе братьев Нобель. В это же время появились нефтеперерабатывающие производства в Одессе, Херсоне, Керчи и других местах.

Говоря о добыче и переработке нефти в России, нельзя не сказать об условиях, в которых работали нефтяники в XIX в. В первой половине XIX в. на бакинских нефтепромыслах, как и в целом, на заводах и фабриках Российской империи, применялся, в основном, крепостной труд. В Бакинском нефтяном районе крестьяне окрестных деревень приписывались к нефтяным промыслам и были обязаны на них работать. Как писал С.М. Лисичкин в [2], их труд был чрезвычайно тяжел и вреден, элементарные правила безопасности не выполнялись. При чистке нефтяных колодцев рабочие нередко теряли сознание или даже гибли, поскольку дышать приходилось густыми испарениями нефти, а вентиляция не применялась. Никакой техники безопасности и охраны труда не было. Однако отказываться от этой обязанности было запрещено. К сожалению, схожие условия труда бакинских рабочих сохранялись и после отмены крепостного права. Как писал К.А. Пажитнов, продолжительность рабочего дня в конце XIX в. в целом по стране составляла от 12 до 14 часов, причем в этом вопросе не было никакого законодательного регулирования (тогда как в Англии и Америке в то время она была

60 часов в неделю), заработную плату хозяин платил рабочим, когда хотел, не признавая за собой никаких обязательств, охраны труда практически не существовало [4]. Эти данные в полной мере описывают и труд нефтяников.

Определявшие судьбу азербайджанской нефтяной промышленности высокопоставленные царские чиновники прекрасно понимали, что арендная система на Апшероне не только тормозит развитие нефтяного дела, но также сказывается на себестоимости и цене экспортируемой сырой нефти. За 50 лет (1821-1872 гг.) в госказну от аренды нефтяных залежей Азербайджана поступило 5 743 112 руб. – весьма незначительная сумма. За 40 лет практикования арендной системы было добыто всего 17 млн. пудов нефти. С 1860 г. нефтяная промышленность США, где предпочтение было отдано свободному предпринимательству, догнала Азербайджан и, вырвавшись далеко вперед, заняла на мировом нефтяном рынке доминирующее положение. Все это вынудило царские власти принять меры общегосударственного значения и ликвидировать арендную систему с целью привлечения крупных предпринимателей и их капиталов в разработку нефтяных запасов Апшерона.

В 1872 г. Александр II утвердил новые Правила о нефтяном промысле. В этом решении была огромная заслуга В.А. Кокорева, который постоянно привлекал внимание властей к этой проблеме.

Отмена крепостного права в 1861 году и системы откупа в 1872 г. породили новый этап в развитии нефтяной промышленности России. Уже в 1873 г. в Баку насчитывалось уже более 80 керосиновых заводов суммарной мощностью свыше 16 тысяч тонн керосина в год. В связи с этим власти ввели запрет на строительство новых заводов в Баку. Нефтепереработка была перенесена в т.н. «Черный город». Спустя всего 7 лет, в 1880 г. в регионе действовали уже около 200 заводов.

В развитии нефтедобычи существенную роль играл экспорт нефтепродуктов. С началом интенсивного строительства в районе Баку нефтеперегонных заводов экспорт сырой российской нефти сократился в два раза. Позднее, в 1870-е годы, экспорт нефти падает до 1%, а в 1880-е он полностью прекращается, заместившись экспортом керосина и мазута. Как указывается в литературе, дешевизна апшеронской нефти (особенно, в сравнении с американской) явилась главной причиной завоевания ею российского и, в значительной мере, европейских рынков [8, см. 1861 г.].

Во второй половине XIX в. развитие бакинской нефтяной промышленности сопровождалось централизацией производства, для которого было характерно, прежде всего, «вытеснение» мелких предпринимателей крупными владельцами капиталов, акционерными компаниями. В 1891 г. в Бакинском районе действовали уже 10 крупных компаний, на долю которых приходилось более 63% всей выработки нефти.

Возраставший экспорт нефтепродуктов очень скоро выявил нерентабельность их транспортировки до Черного моря железной дорогой и актуализировал вопрос прокладки нефтепровода между Баку и Батуми. С тех пор в мире был сделан акцент на военно-политическом значении нефти, нефтя-

ные районы, которые по иронии истории находились в бедных капиталами странах, превратились в арену ожесточенной борьбы крупных международных финансовых интересов.

Источники:

1. Зевелева Е.А., Казакова Л.К., Лепилин С.В., Третьякова Н.М. Становление и развитие нефтедобывающей промышленности в Каспийско-Причерноморском регионе России (историко-экономический анализ). Часть 1. Фактор нефти в древнем Азербайджане. Борьба России за бакинскую нефть. // Актуальные проблемы и перспективы развития экономики: российский и зарубежный опыт. Научное обозрение. Выпуск 19. – М., 2018. – С. 16-23. (Zeveleva E.A., Kazakova L. K., Lepilin, S. V., Tretyakova N. M. The formation and development of the oil industry in the Caspian-black sea region of Russia (historical and economic analysis). Part 1. Oil factor in ancient Azerbaijan. Russia's struggle for Baku oil. // Actual problems and prospects of economic development: Russian and foreign experience. Scientific review. – Issue 19, 2018. – P. 16-23.)
2. Лисичкин С.М. Очерки по истории развития отечественной нефтяной промышленности. Дореволюционный период. Государственное научно-техническое издательство Нефтяной и горно-топливной литературы. – Москва, 1954, Ленинград. – [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://libed.ru/knigi-nauka/700094-12-smlisichkin-ocherki-istorii-razvitiya-otechestvennoy-neftyanom-promishlennosti-dorevolucionniy-period-gosudarstvennoe.php> (Lisichkin S.M. Essays on the history of the domestic oil industry. Prerevolutionary period. State scientific and technical publishing house of Oil and mining literature. – Moscow, 1954, Leningrad. – [Electronic resource]. – URL: <http://libed.ru/knigi-nauka/700094-12-smlisichkin-ocherki-istorii-razvitiya-otechestvennoy-neftyanom-promishlennosti-dorevolucionniy-period-gosudarstvennoe.php>)
3. Казакова Л.К. Экономический и культурный вклад древней столицы Заполярья в развитие Российского государства. // Актуальные проблемы и перспективы развития экономики: российский и зарубежный опыт. Научное обозрение. – Выпуск 15. – М., 2018. – С. 47-52 (Kazakova L.K. Economic and cultural contribution of the ancient capital of the Arctic in the development of the Russian state. // Actual problems and prospects of economic development: Russian and foreign experience. Scientific review. – Issue 15. – Moscow, 2018. – P. 47-52)
4. Пажитнов К.А. Очерки по истории бакинской нефтедобывающей промышленности: (От конца XVII в. до Великой Октябр. соц. революции). / К.А. Пажитнов, д-р экон. наук; Акад. наук СССР, Ин-т экономики. – Москва; Ленинград: Гостоптехиздат, 1940 (Москва). – 192 с. : ил.; 22 см. (Pazhitnov K.A. Essays on the history of the Baku oil industry: (from the end of the XVII century to the great October. soc. revolutions.) / K. A. Pajitnov, Dr. Ekon. Sciences; Acad. of Sciences of the USSR, In-t of economy. – Moscow; Leningrad: Gostoptekhizdat, 1940 (Moscow). – 192 p.: Il.; 22 cm.)
5. Мир-Бабаев М.Ф. Краткая история азербайджанской нефти. Баку-2009. – [Электрон. ресурс] – Режим доступа: http://elibrary.bsu.az/yenii%5Cebookspdf%5Ckratkaya_istoriya_azerbaycanskaya.pdf (Mir-Babayev M. F. a brief history of Azerbaijani oil. Baku-2009. – [Electronic resource]. – URL: http://elibrary.bsu.az/yenii%5Cebookspdf%5Ckratkaya_istoriya_azerbaycanskaya.pdf)
6. В.И. Рагозин основатель российской нефтяной отрасли. / Игорь Шапкин, Финансовый университет при Правительстве РФ, профессор. Источник: Вести. Экономика, 02.05.2018. – [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <https://www.vestifinance.ru/articles/100959> (V.I. Ragozin is the founder of the Russian oil industry. / Igor Shapkin, Financial University under the Government of the Russian Federation, Professor. Source: News.Economics, 02.05.2018. – [Electronic resource]. – URL: <https://www.vestifinance.ru/articles/100959>)
7. Пажитнов К.А. Положение рабочего класса в России / К.А. Пажитнов, проф. Петрогр. ун-та. – Петроград: Былое, 1923 – 1924. – 26 см. Т. 1: Период крепостного труда. – Петроград: Былое, 1923. – 246 с. Т. 2: Период свободного договора в ус-

ловиях самодержавного режима (с 1861 по 1906 гг.). – Петроград: Былое, 1924. – 296 с. (Pajitnov K.A. the position of the working class in Russia / K.A. Pajitnov, Professor of the Petrograd Soviet. UN-TA. – Petrograd: Former, 1923 – 1924. – 26 see Vol. 1: the period of serfdom. – Petrograd: Former, 1923. – 246 p. Т. 2: The period of free contract under the autocratic regime (from 1861 to 1906). – Petrograd: Former, 1924. – 296 p.)

8. История нефтяной промышленности Баку и Апшерона в датах. – [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <https://www.ourbaku.com/index.php/%D0%98%D1%81%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B8%D1%8F%D0%BD%D0%B5%D1%84%D1%82%D1%8F%D0%BD%D0%BE%D0%B9%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%BC%D1%8B%D1%88%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%91%D0%B0%D0%BA%D1%83%D0%B8%D0%90%D0%BF%D1%88%D0%B5%D1%80%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D0%B2%D0%B4%D0%B0%D1%82%D0%B0%D1%85> (The history of the oil industry in Baku and Absheron dates. – [Electronic resource]. – URL: <https://www.ourbaku.com/index.php/%D0%98%D1%81%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B8%D1%8F%D0%BD%D0%B5%D1%84%D1%82%D1%8F%D0%BD%D0%BE%D0%B9%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%BC%D1%8B%D1%88%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%91%D0%B0%D0%BA%D1%83%D0%B8%D0%90%D0%BF%D1%88%D0%B5%D1%80%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D0%B2%D0%B4%D0%B0%D1%82%D0%B0%D1%85>)

УДК 796:33

ВЛИЯНИЕ ОТРАСЛЕВЫХ ФАКТОРОВ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ ГОСУДАРСТВА

Заболотских Л.Ю., к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО «Национальный государственный университет
физической культуры, спорта и здоровья имени П.Ф. Лесгафта»
г. Санкт-Петербург

Развитию экономики страны способствуют макро-, мезо- и микроэкономические факторы. Значительный интерес в свете успешного проведения крупных международных спортивных мероприятий последних лет представляет сфера физической культуры и спорта. Эксплуатация построенных спортивных сооружений, увеличение потока туристов, развитие гостиничного бизнеса, создание рабочих мест позволяют обеспечить дополнительные налоговые доходы бюджету и прирост выручки частному предпринимательству. Организация дискуссионных площадок всероссийского и международного уровня, позволяет выявить приоритетные направления деятельности, определить круг интересов системных инвесторов.

Macro-, meso- and microeconomic factors contribute to the development of the country's economy. The sphere of physical culture and sports is of considerable interest in the light of the successful holding of major international sporting events in recent years. The operation of the sports facilities, the increase in the flow of tourists, the development of the hotel business, the creation of jobs allow to provide additional tax revenues to the budget and revenue growth to

private enterprise. The organization of discussion platforms of the all-Russian and international level, allows to identify priority areas of activity, to determine the range of interests of system investors.

Ключевые слова: физическая культура и спорт, инфраструктура, затраты, инвестиции, ГЧП в спорте.

Keywords: physical culture and sport, infrastructure, costs, investments, PPP in sports.

Влияние определенных политических решений международного сообщества последних лет в отношении России, привело к определенным потерям экономического характера и необходимости изыскания внутренних дополнительных резервов для стабилизации ситуации. Размеры потерь и резервов существенно разнятся в различных отраслях национального хозяйства, это тема объемного исследования. Предметом нашего краткого обзора является современное состояние сферы физической культуры и спорта, импульсом к развитию которой стали крупные спортивные мероприятия: подготовка и проведение XXVII Всемирной летней Универсиады в Казани 2013 г., XXII Зимних Олимпийских игр в Сочи 2014 г., Кубок Конфедераций FIFA 2017 г. Экономические итоги проведения Чемпионату мира по футболу FIFA–2018 широко освящаются в прессе. По данным международной консалтинговой компании PwC, в рамках подготовки к проведению ЧМ-2018 затраты на развитие транспортной инфраструктуры составили около 247 млрд. рублей. «Среднегодовое значение экономического эффекта от данных инвестиций в период с 2019 по 2023 годы составит, в среднем, около 18 миллиардов рублей» [1] Консалтинговая компания McKinsey приводит данные: «Официально на подготовку потрачено 1,2 трлн. руб.: спортивная и транспортная инфраструктура, благоустройство. В 2018 г. развитие туризма увеличит ВВП дополнительно на 121 млрд. руб., в следующие пять лет – на 40-70 млрд. ежегодно. Кроме того, чемпионат в течение еще пяти лет может ежегодно обеспечивать 140000–200000 рабочих мест, 60–90 млрд. руб. дополнительных доходов населению, 20-30 млрд. руб. налоговых доходов бюджету и 100-150 млрд. руб. выручки малому и среднему бизнесу». [2]

Однако ряд проблем инвестиционного характера стоит остро, о чем в докладе на российском инвестиционном форуме отметил П. Колобков: «Доля расходов государства не покрывает существующей потребности в развитии спортивной инфраструктуры. По данным минэкономразвития России уровень бюджетного финансирования инвестиционных расходов в инфраструктуру за период с 2009 по 2018 г. относительно ВВП страны уменьшится в 2,1 раза. Появятся значительные расходы на эксплуатацию и содержание вновь построенных стадионов». Для решения комплексных проблем нужны универсальные инструменты, таким инструментом является государственно-частное партнёрство. [3] Нельзя ожидать равномерных вливаний по регионам и видам спорта. В первую очередь интересы инвесторов направлены на водные, игровые виды спорта, спорт на льду. Экономическая выгода при

реализации ГЧП проявляется в снятии с региона значительных капитальных затрат на строительство и расходы по содержанию объектов. Выгода государства состоит в получении налоговых поступлений в виде: федеральных налогов – налога на прибыль и НДС, а также местных налогов – налога на землю и налога на имущество.[3]

Началась XXIX зимняя Универсиада-2019, впереди Чемпионат Европы по футболу 2020 г. «UEFA Euro – 2020», экономический эффект и эффективность этих мероприятий для российской экономики будет определен позднее.

Источники:

1. Месяц после ЧМ в России: рост экономики, туризма и другие горизонты. – [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <https://ria.ru/20180815/1526557253.html> (Month after the world Cup in Russia: economic growth, tourism and other horizons. – [Electronic resource]. – URL: <https://ria.ru/20180815/1526557253.html>)
2. Ломская Т., Иванова А. Что получит российская экономика от ЧМ-2018. – [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2018/04/25/767749-poluchit-ekonomika-chm-2018> (Lomsкая Т., Ivanova A. What will the Russian economy get from the 2018 world Cup. – [Electronic resource]. – URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2018/04/25/767749-poluchit-ekonomika-chm-2018>)
3. Колобков П. ГЧП в спорте – проблемы и перспективы // Доклад на дискуссионной сессии в рамках российского инвестиционного форума. – [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <https://www.minsport.gov.ru/press-centre/speeches/30182/> (Kolobkov P. PPP in sports – problems and prospects. – [Electronic resource]. – URL: <https://www.minsport.gov.ru/press-centre/speeches/30182/>)

УДК 330

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА «ИСЛАМСКОГО ГОСУДАРСТВА»*: РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ ВЗГЛЯД

Голубев К.А., к.ист.н., доцент
ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет»
г. Санкт-Петербург

В статье исследуются наиболее значимые аспекты социально-экономической политики самопровозглашенного «Исламского государства», которые в условиях кризиса дееспособности законной власти, создавшегося в странах региона после «арабской весны», позволили обычной террористической группировке трансформироваться в мощную прото-государственную структуру, независимую от внешних источников финансирования и пользовавшуюся массовой поддержкой значительной части населения на подконтрольной ей территории.

* Террористическая организация, запрещенная на территории России

The paper examines the most salient aspects of the socio-economic policy of the self-proclaimed Islamic State, which, under the crisis of statehood that ensued in the aftermath of the Arab Spring in some countries of the region, allowed an ordinary terrorist group to transform into a powerful proto-state structure financially independent of external sources and enjoying massive support from a significant part of the population in the territory under its control.

Ключевые слова: *Исламское государство; социально-экономическая политика*

Keywords: *Islamic State; socio-economic policy*

Сегодня, когда дым рассеялся, а страсти по «Исламскому государству» («ИГ») улеглись, необходимо более тщательно разобраться в особенностях социально-экономической политики, благодаря которой самопровозглашенному халифату удавалось сохранять лояльность суннитского населения, оказавшегося на захваченной им территории, а так же обеспечивать собственную финансовую независимость в условиях ведения войны против всех.

В отечественной научной литературе сложилась отчётливая тенденция представлять существование террористической группировки «ИГ» прежде всего за счёт террора, грабежа, вымогательства, захвата заложников, продажи музейных ценностей, контроля над наркотрафиком, нелегальных поставок нефти, а также потоков финансовой и военной помощи извне [1, С.172-173; 3, С.91; 4, С.10; 5, С.158; 8, С.40; 10, С.52; 11, С.35; 12, С.178] – факты, которые, несомненно, имели место, однако, при этом уделяется гораздо меньше внимания тому, каким образом «ИГ» удавалось не только оставаться финансово самодостаточным, но и завоёвывать симпатии и поддержку своего населения.

В июне 2014 г., после взятия города Мосул боевиками, в руках «ИГ» оказались активы (твёрдая валюта и золотые слитки) местного филиала центрального банка Ирака. По самым скромным оценкам они составили около 429 миллионов долларов США [22; 21]. Тогда об «ИГ» заговорили как о «самой богатой террористической силе» [22] – определение, которое в дальнейшем было подхвачено различными авторами [21; 19, С.5; 4, С.23; 3, С.91; 6, С.51; 12, С.178]. Тем не менее, несмотря на одиозность происхождения значительного объёма активов «ИГ», откровенно нелегальные источники наполнения бюджета составляли весьма незначительную его часть. Так, например, доходы от захвата заложников приносили ежегодно от 10 до 40 миллионов американских долларов, а доход от продажи музейных ценностей и того меньше [19, С.8]. В то же время, налоги и сборы с населения на подконтрольной территории составили 300-400 миллионов долларов в 2014 г., 400-800 в 2015 г. и 200-400 в 2016 г., а доходы от продажи нефти – 150-450, 435-550 и 200-250 миллионов соответственно [19, С.9]. Некоторые исследователи отмечают, что лидеры «ИГ» с самого начала взяли курс на «формирование собственных источников дохода и достижение независимости от «спонсоров» и «благотворителей» [9, С.41], «перейдя на самообеспечение

и самофинансирование» [4, С.10, 23]. В результате, столь серьёзная зависимость от внутренних источников оказалась одновременно как преимуществом, так и слабостью. По мере постепенной утраты территорий, уменьшилась доходная часть бюджета, а значит и способность выплачивать зарплаты боевикам и возможность проводить социальную политику, которая имела не меньшее значение для «ИГ», чем экономика.

В действительности, то, что лидеры «халифата» понимали, «что финансирование социальных программ» должно было стать «не менее эффективным средством обеспечения лояльности и поддержки, чем массовые репрессии» [9, С.38; 4, С.23], признаётся целым рядом исследователей. Так, Ильменская отмечает, что доходы от нефтегазовых месторождений давали «ИГ» возможность наладить работу школ и больниц» и тем самым осуществлять «оперативное управление общественными услугами, и постепенно получить поддержку населения» [7, С.120]. Евсеев и Зинин замечают, что руководители «ИГ» выделяли средства, помимо прочего, на «оказание медицинских услуг, ... снабжение населения водой и электричеством, а также поддержание дорожной инфраструктуры», вследствие чего им удавалось привлечь на свою сторону широкую социальную базу» [6, С.51]. В структуре высших органов управления «ИГ» был даже создан «Совет по благотворительности», в функции которого входили вопросы соцобеспечения, выплаты пенсий инвалидам и семьям погибших боевиков [9, С.35].

Тем не менее, такие действия «ИГ» как бесплатная раздача медикаментов, продуктов питания, сладостей и игрушек для детей, выплата пособий семьям погибших боевиков, принятие жестких мер по борьбе против расцветшей преступности и т.п. зачастую характеризуются как «популистские мероприятия» [4, С.10]. Для «ИГ» такие «мероприятия» на самом деле были важны с точки зрения продвижения своего имиджа в глазах целевых аудиторий. Так, уборка мусора с улиц, восстановление мостов и электроснабжения, забота о пожилых людях и больных детях становились сюжетами репортажей на страницах пропагандистского журнала «Дабик» [16, С.27-29], ориентированного как на западную, так и на свою внутреннюю аудиторию.

Однако следует признать, что социальная политика «ИГ» всё же оказывалась привлекательной для мусульман-суннитов в условиях той экономической и политической дискриминации со стороны шиитского большинства в Ираке, которая нашла отражение, например, в политике «де-баасификации», а затем и в Сирии в результате преследований и репрессий со стороны режима Асада и вспыхнувшей за этим гражданской войны. «В обмен на установление мира и порядка ..., избавленного от коррупции, социальной несправедливости и злоупотребления властью», суннитское население «недвусмысленно дало понять, что согласно принять идеи «ИГ» [9, С.38]. Как отмечается некоторыми специалистами, «победоносное шествие» «ИГ» было вызвано кризисом «дееспособности власти ... в странах региона после «арабской весны», т.е. отсутствием возможности у правительств «поддерживать существование государства как жизнеспособной политиче-

ской и экономической единицы», которая бы обеспечивала безопасность, функционирование правовой системы и соблюдение законов, поддержание «инфраструктуры экономической деятельности» и «минимального набора социальных услуг» [13, С.22-23]. В частности в Ираке, воспользовавшись недовольством суннитских племён по поводу преобладания шиитов в руководстве страны и ущемления прав суннитов со стороны правительства Нури аль-Малаки, отряды «ИГ» захватили ряд городов, включая Мосул [5, С.154]. На захваченных территориях началась практика репрессий и террора по отношению к конфессиональным меньшинствам [5, С.154], в то время как сунниты, наоборот, получили значительные преимущества. О кризисе модели государственности, которая «была построена по примеру метрополий, с элементами западной демократии, зачастую декларативной» рассуждают и авторы аналитических докладов Института международных исследований МГИМО, объясняя «неожиданный ... взлёт популярности» «ИГ» в контексте поиска «альтернативы традиционной государственности на Ближнем Востоке» [4, С.6]. «ИГ» использовало концепцию, не связанную с какой-либо реальной моделью государственности, а ту, что вырастает из трудов исламских правоведов. Эта концепция воображает некое справедливое для «истинных» верующих, практически идеальное государство, основанное на законах Аллаха и в полном соответствии с Кораном [4, С.6].

Беккин, в свою очередь, рассматривает опыт «реализации принципов исламской экономической доктрины при формировании «государственного» бюджета» «ИГ» [2, С.132]. Так, одним из ключевых налогов, взимаемых на его территории, был закят, который восходит к временам пророка Мухаммеда и представляет собой милостыню, которую обязан выплачивать каждый обеспеченный мусульманин [25]. Для богатых граждан и бизнесменов на территории «ИГ» ежегодная ставка закята составляла 2,5% от общего капитала, для остальных она варьировалась в зависимости от дохода и рода деятельности [25]. Так, например, для фермеров, обрабатывающих землю с искусственным орошением, закят составлял 5% от дохода, а с дождевым – 10% [25].

Обеспечение безопасности вдоль торговых маршрутов являлось как еще одним источником пополнения бюджета «ИГ», так и деятельностью, снижавшей одобрение суннитов. В пустынях восточной Сирии администрация «ИГ» следовала многовековому правилу невмешательства в торговые пути, традиционно контролируемые местными суннитскими племенами. В частности, дальнбойщики-сунниты могли не только рассчитывать на защиту от грабителей с большой дороги, но и получать от налоговых органов «ИГ» поддельную таможенную документацию правительства Ирака, так чтобы проходить через пункты пропуска иракской армии без выплаты каких-либо дополнительных пошлин [24]. Таким образом, на пути из Иордании в Багдад «ИГ» разработало систему налоговых платежей, которые оказывались ниже таможенных пошлин, взимаемых правительством Ирака за транспортировку грузов в столицу, тем самым оно не только обеспечивало стабиль-

ное поступление дополнительных платежей в свою казну, но и позволяло суннитским племенам увеличивать свой заработок [20]. До этого, на протяжении пяти лет гражданской войны, водители были вынуждены каждый раз давать взятки на пропускных пунктах, которые контролировали лояльные режиму Асада ополченцы, а с приходом «ИГ» достаточно было предъявить документ об уплате ежегодного закята, чтобы быть пропущенным [25].

Другим налогом под названием джизья, который обычно, в соответствии с Кораном, взимается с иноверцев и язычников в обмен на предоставление им защиты, на территории «ИГ» могли воспользоваться только «Люди Писания» [2, С.136], т.е. иудеи и христиане. Цитируя таких богословов как Ибн Таймийя и Абу Ханифа, идеологи «ИГ» утверждали, что йезиды, шииты, алавиты и друзы вообще не могут рассчитывать на какое-либо снисхождение, а их женщины и дети подлежат захвату в рабство, поскольку так делали сподвижники пророка во время войн с «супостатами» [16, С.15]. Для христиан же размер взимаемого ежегодного налога составлял четыре золотых динара (или приблизительно 550 долларов США, при том, что один золотой динар был равен примерно 139 долларам США [27]) с каждого обеспеченного взрослого человека, с представителей среднего класса – половину этой суммы, а с бедняков – четверть [26]. Таким образом, реализация данного курса на подконтрольной территории «ИГ» была направлена на «ликвидацию «нелояльного элемента», под которым подразумеваются все не-сунниты» [9, С.40], тем самым сокращая число «неудобных» граждан, которые не вписывались в его идеологические рамки. В то же самое время, призыв к мусульманам-суннитам по всему миру, особенно к тем, кто владел специальностями врача, инженера, учёного и т.п. [14, С.10], совершать хиджру, т.е. иммигрировать в земли самопровозглашенного халифата, звучал наиболее часто в материалах его пропаганды. Работа на кяфирах или «неверных» позиционировалась архитекторами «ИГ» как форма рабства для мусульман и как источник их неудач и унижения [15, С.29].

Политика «ИГ» в части регулирования цен на основные товары также была весьма продуктивна. Так, например, взяв контроль над месторождением «Омар» и заводом «Коноко» по сжижению природного газа, которые приносили солидный доход, «ИГ» снизило цену на газ с 200 до 45 сирийских фунтов за литр [18].

Весьма неоднозначной видится монетарная политика «ИГ» в части, касающейся объявленного, но так и не осуществленного проекта чеканки собственной валюты в виде монет, «основанной на действительной стоимости золота, серебра и меди» с целью «отвязать умму от коррумпированной мировой финансовой системы» [17, С.18]. С одной стороны, она полностью укладывалась в логику «возрождения аутентичного прошлого, в соответствии с идеологическими мифологемами» «ИГ» [23, С.125]. Однако с практической точки зрения, золотые динары и серебряные дирхамы не прибавили бы гибкости монетарной политике, особенно в условиях ведения боевых действий и необходимости наращивать денежную ликвидность, чтобы покрывать ра-

ствующие расходы, но, с точки зрения террористической деятельности, золото и серебро позволили бы с лёгкостью конвертировать стоимость металла в наличные денежные средства за пределами своей территории [23, С.139].

Исходя из всего вышесказанного, можно с твёрдой уверенностью констатировать, что лидерам «ИГ» удалось имплементировать достаточно эффективную модель экономической и социальной политики, которая не только позволяла самопровозглашенному халифату оставаться независимым от внешних источников финансирования, но и весьма привлекательным в глазах своей целевой аудитории. По оценке Ильменской, «ИГ» действовало как полноценное государство: добывало, перерабатывало и экспортировало нефть, импортировало стратегические товары, выстраивало собственную моральную и ценностную систему со своими правилами и регулированием внутреннего управления трудовыми отношениями, применяя при этом те методы воздействия, которые считало нужными [7, С.121]. Однако следует признать и то, что столь «благоприятствующая» среда, в которой условная террористическая группировка могла бы трансформироваться в некое подобие государства, может возникать далеко не повсеместно. С наибольшей вероятностью такое возможно там, где, во-первых, имеются богатые месторождения природных ископаемых, таких как нефть или газ, а так же развитые добывающие мощности и возможности транспортировки добытых ресурсов до рынков сбыта. И, во-вторых, возникает кризис дееспособности власти в части обеспечения безопасности населения, функционирования правовой системы, инфраструктуры экономической деятельности и минимального набора социальных услуг. Как продемонстрировал недавний опыт Сирии и Ирака, справиться с вызовами подобными «ИГ» под силу разве лишь мощной международной коалиции вооруженных сил и ценой огромных материальных и людских потерь.

Источники:

1. Баранов Д.А., Фарберова О.Е., Шакиров Р.Р. «Исламское государство»: история становления, истоки идеологии и политическая практика // Актуальные проблемы мировой и европейской политики, по материалам международной научно-практической конференции. – 2017. – С.167-174. (Baranov D.A., Farberova O.E., Shakirov R.R. The Islamic State: History of making, origins of ideology, and political practice // In collection of proceedings of the international scientific and practical conference “Current Issues of World and European Politics. – 2017. – P.167-174)
2. Беккин Р.И. Исламская экономика в «Исламском государстве» // Вестник МГИМО-Университета. – 2017, 6(57). – С.132-142. (Bekkin R.I. Islamic economy in the Islamic State // MGIMO-University Journal., – 2017, 6(57). – P.132-142)
3. Вавилов А.И. «Исламское государство»: идеология, структура, военно-политическая деятельность // Международная аналитика. – 2016, No.3(17). – С.85-96. (Vavilov A.I. The Islamic State: Ideology, composition, politico-military practice // International Analytics. – 2016, No.3(17). – P.85-96)
4. Вавилов А.И., Зинин Ю.Н., Казанцев А.А., Крылов А.В., Орлов А.А., Федорченко А.В., Чечевишников А.Л., Ярлыкапов А.А. «Исламское государство»: феномен, эволюция, перспективы / Аналитические доклады Института международ-

- ных исследований МГИМО. – 2016, январь, выпуск 1(45). –45 с. (Vavilov A.I., Zinin Y.N., et all. The Islamic State: Phenomenon, evolution, prospects / Analytical reports of the MGIMO Institute of International Studies. – 2016, Jan, Issue 1(45). –45 p.)
5. Добаев И.П., Добаев А.И. «Исламское государство»: идеология, структура, политическая практика, каналы финансирования // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. – 2017, No.1. – С.154-159. (Dobayev I.P., Dobayev A.I. The Islamic State: Ideology, composition, political practice, and financing channels // State and Municipal Administration. Scholarly papers SKAGS. – 2017, No.1. – P.154-159)
 6. Евсеев В.В., Зинин Ю.Н. Перспективы «Исламского государства» // Обозреватель - Observer, научно-аналитический журнал. – 2015, No.2(301). – С.43-56. (Yevseyev V.V., Zinin Y.N. Prospects of the Islamic State // Observer, Journal of Scholarship and Analysis. – 2015, No.2(301). – P.43-56)
 7. Ильменская М.Ф. Феномен «Исламского государства»: идеология, политическая цель, причины успеха // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Политология. – 2014, No.4. – С.118-129. (Ilmenskaya, M.F. The Islamic State phenomenon: Ideology, political aim, keys to success // People's Friendship University of Russia Journal. Political Science Series. – 2014, No.4. – P.118-129)
 8. Конончук Ю.Л., Тагильцева Ю.Р. «Исламское государство»: кому это выгодно? // Вестник социально-гуманитарного образования и науки. Екатеринбург. – 2017, No.2. – С.39-43. (Kononchuk Y.L., Tagiltseva Y.R. The Islamic State: Who benefits? // Journal of Socio-Humanitarian Education and Science. Ekaterinburg. – 2017, No.2. – P.39-43)
 9. Панкратенко И. «ИГ» на пути к полноценному государству // Аналитический доклад «Исламское государство»: сущность и противостояние» / Под общей редакцией Я.А. Амелиной и А.Г. Арешева. – Владикавказ: Кавказский геополитический клуб, 2015. – С.31-43. (Pankratenko I. IS on its way to a full-fledged state. // In analytical report «The Islamic State: Essence and standoff» / Edited by Y.A. Amelina and A.G. Aresheva. – Vladikavkaz: The Caucasian Geopolitical Club, 2015. – P.31-43)
 10. Пересыпкин О.Г. Исламское государство Ирака и Леванта (ИГИЛ): идеология, структура, политика // Вестник Дипломатической академии МИД России. Россия и мир. – 2015, No.1(3). – С.49-54. (Peresyppkin O.G. The Islamic State of Iraq and the Levant (ISIL): Ideology, composition, politics // Journal of the Diplomatic Academy of the Russian Foreign Ministry. Russia and the World. – 2015, No.1(3). – P.49-54)
 11. Тесленко Е.С., Пеструилова Н.Н. Феномен «ИГИЛ» // Виктимология. – 2015, No.1(3). – С.34-39. (Teslenko E.S., Pestruirova N.N. The phenomenon of ISIL // Victimology. – 2015, No.1(3). – P.34-39)
 12. Федорченко А.В., Крылов А.В. Феномен «Исламского государства» // Вестник МГИМО-Университета. – 2015, No.2(41). – С.174-183. (Fedorchenko A.V., Krylov A.V. The Islamic State phenomenon // MGIMO-University Journal. – 2015, No.2(41). – P.174-183)
 13. Шлыков П.В. «Исламское государство» как вызов нормативности западной модели общественного и государственного устройства // Актуальные проблемы Европы. – 2016, No.3. – С.15-48. (Shlykov P.V. The Islamic State as a challenge to the norm of the Western model of societal and public establishment // Current Issues of Europe. – 2016, No.3. – P.15-48)
 14. Dabiq Magazine, No.1. The Return of Khilafah, 2014, July 5.
 15. Dabiq Magazine, No.3. A Call to Hijrah, 2014, Sep 10.
 16. Dabiq Magazine, No.4. The Failed Crusade, 2014, Oct 11.

17. Dabiq Magazine, No.5. Remaining and Expanding, 2014, Nov 21.
18. Hassan H. Islamic State in Syria, Back with a Vengeance // Carnegie Endowment for International Peace, 2014, Jul 14.
19. Heißner S., Neumann P.R., Holland-McCowan J., Basra R. Caliphate in Decline: An Estimate of Islamic State's Financial Fortunes // London: ICSR, 2017. –16 p.
20. Lister Charles. Cutting Off ISIS' Cash Flow // Washington, DC: Brookings Institution, 2014, Oct 24.
21. McCoy T. ISIS just stole \$425m, Iraqi governor says, and became the 'world's richest terrorist group // Washington Post, 2014, Jun 12.
22. Moore J. Mosul Seized: Jihadists Loot \$429m from City's Central Bank to Make ISIS the World's Richest Terror Force // International Business Times, 2014, Jun 11.
23. Oxnevad I. The caliphate's gold: The Islamic State's monetary policy and its implications // The Journal of the Middle East and Africa, 2016, Vol.7, No.2, pp.125-140.
24. Prothero Mitchell. Islamic State Issues Fake Tax Receipts to Keep Trade Flowing // McClatchy, Sep 03, 2014.
25. Solomon E., Jones S. ISIS Inc: Loot and taxes keep jihadi economy churning // Financial Times, Dec 14, 2015.
26. Spencer R. Militant Islamist group in Syria orders Christians to pay protection tax // The Telegraph, Feb 27, 2014.
27. Staufenberg J. SIS shows off currency with gold dinar coins worth £91 each – in quest for 'world domination // Independent, Aug 31, 2015.

УДК 334.024

РОЛЬ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННЫХ КОМПАНИЙ

Карасев В.А., к.воен.н., доцент
ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
г. Москва

Интернет-маркетинг один из видов маркетинга, появился одновременно с массовым распространением интернет паутины. Современный маркетинг в сети – это деятельность, направленная на привлечение и удержание клиентов, а также удовлетворение нужд потребителя с целью взаимного извлечения максимального дохода через сеть. Крупные поисковые системы представляют бизнесу возможность продвижения современных рыночных инструментов интернет-маркетинга.

Internet marketing is one of the types of marketing that appeared simultaneously with the mass distribution of the Internet web. Modern marketing in the network is an activity aimed at attracting and retaining customers, as well as meeting the needs of the consumer in order to maximize mutual income through the network. Large search engines provide businesses with the opportunity to promote modern market tools of Internet marketing.

Ключевые слова: маркетинг, коммуникации, таргетинг, брендинг, интернет-сервис, информационные технологии.

Keywords: *marketing, communications, targeting, branding, Internet service, information technologies.*

Еще совсем недавно, всего лет 10-15 тому назад для того, чтобы о существовании компании и предлагаемых ей товарах или услугах узнали потребители, нужно было содержать большой штат сотрудников в качестве торговых представителей, тратить крупные суммы средств на рекламные компании, для продвижения и распространения товаров и услуг. Для установления эффективных коммуникаций с потребителями и потенциальными партнерами необходимо было задуматься о качестве проводимых маркетинговых мероприятий.

Вместе тем, необходимость в работнике, как организационной единицы, снижается. Современные информационные технологии успешно используются в различных отраслях экономики, например, заменяя собой работу большой группы банковских специалистов, новые приложения и программы порой сменяют звукозаписывающие студии, а видеоконтент успешно перешел с экранов телевизоров и получил широкое распространение широко в сети интернет.

Не так давно, для того чтобы открыть бизнес необходимо было приложить немало усилий, потратить много времени на организацию, запуск и на его развитие. Сбор и анализ информации – один из важнейших этапов в работе менеджера. Ему необходимо собрать данные о конкурентах, провести анализ спроса, оценку целевой аудитории и влияния многих других внешних и внутренних факторов. С помощью таких ресурсов, как «Google Analytics» «Яндекс. Метрика» есть возможность проанализировать необходимую информацию, не выходя из дома. Интернет-сервисы позволяют получать финансовую, бухгалтерскую отчетность, оценивать эффективность онлайн- и офлайн-рекламы, отслеживать трафик. Используя данные средства можно предоставлять обучающие программы и образовательные контентные как для новичков, так и для более опытных специалистов в определенной сфере. Процесс поиска необходимой информации во много раз упрощается, в разы сокращается время для ее обработки благодаря таким средствам, как поисковые системы, видеоканалы, новостные сервисы, и социальные сети.

Маркетинг как вид деятельности в компании, направлен на продвижение товара или услуги на рынке за счет выстраивания рыночных взаимоотношений между потребителем и производителем или продавцом. При этом структура маркетинга направлена на удовлетворение потребностей потребителя. В свою очередь, интернет-ресурсы становятся лидером в продвижении компаний и их бренда и рассматриваются как инструмент маркетинга.

Современные способы продвижения товаров и услуг на рынке способствует повышению эффективности работы в интернете. Уже многим понятно, что поступающая к нам информация появляется не случайно, а через сформированные и отлаженные маркетинговые коммуникации, которые специально ориентированы на определенных людей. Такую систему по-

звolyет выстроить таргетинг – механизм, который зародился с появлением интернета, и который позволяет настроить рекламу на конкретную целевую аудиторию в зависимости от его вида.

Различают несколько видов таргетинга. Это, прежде всего, тематический, который связан с использованием рекламы на веб-сайтах, соответствующей выбранной тематике. Также может использоваться локальный и географический таргетинг, который связан с показом рекламы целевой аудитории в зависимости от ее геолокации. Социально-демографический, а также геоповеденческий таргетинг позволяет отслеживать точное местоположение потребителя с привязкой его моделей поведения и шаблонов привычек к определенному моменту времени. На данном этапе развития информационных технологий в маркетинге таргетинг стоит вне конкуренции среди всех остальных способов подбора целевой аудитории.

Если процесс создания фирмы и вывода ее на рынок происходит в так называемом офлайн режиме, то для этого понадобится некая недвижимость, маркетолог, дизайнер, менеджер-консультант, директор, который будет отвечать за конечные результаты, регулировать и координировать действия сотрудников между собой и с клиентами. При создании фирмы в режиме онлайн таким человеком может стать одна личность, и как дизайнер, и как smm-специалист, и как директор в одном лице, а недвижимостью становятся разнообразные онлайн-площадки. [1. С. 324]

Для любого успешного бизнеса необходим качественный и лояльный сервис, который позволяет выстраивать и поддерживать доверительные отношения с потребителем на основе регулярного тесного взаимодействия. Выстраивание взаимодействия в интернете по вышеизложенным основаниям осуществляется гораздо проще и является более рентабельным. Чтобы наладить контакт с потенциальным покупателем на онлайн-площадке, достаточно иметь необходимый состав коммуникационных навыков. В последнее время активно развиваются в сфере маркетинга новые области знаний, такие как эмоциональный брендинг и нейромаркетинг.

Эмоциональный брендинг это вид маркетинговых коммуникаций, который обращается непосредственно к эмоциональному состоянию человека, интересам, стремлениям и другим его нематериальным потребностям потребителей. Данный вид коммуникации вызывает эмоциональный отклик у потребителя, пробуждает желание обладать предлагаемым брендом. [2. С. 248]

Нейромаркетинг строится на положениях таких научных дисциплин, как экономическая теория, маркетинг, нейропсихология и др. Это новое направление позволяет анализировать и управлять эмоционально-психологическим состоянием потребителя, поскольку решение о покупках человек принимает на эмоционально-бессознательном уровне. Например, в то время, когда потенциальный покупатель листает в социальной сети ленту Instagram, можно посчитать количество всплывающей рекламы за одно посещение. Рекламного контента на ленте может оказаться гораздо больше,

чем действительно человеку нужно информации, но этот человек наверняка продолжит регулярно просматривать эту социальную сеть и будет попадать под влияние маркетинговых средств.

Таким образом, маркетинговые технологии и современные способы связи с потребителями предоставляют дополнительные возможности для регулирования рекламных бюджетов компании и увеличения лояльности потребителя к бренду.

Источники:

1. Маршалл П. Контекстная реклама, которая работает. Библия Google AdWords. / П. Маршалл, Б. Тодд; пер. с англ. Ольги Лобачевой. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 464 с. (Marshall P. Contextual advertising that works. The Google AdWords Bible. / P. Marshall, B. Todd; trans. from English. Olga Lobacheva. – Moscow: Mann, Ivanov and Ferber, 2014. – 464 p.)
2. Карасев В.А. Влияние качества коммуникационных процессов на эффективность управленческой деятельности // Роль науки в развитии социума: теоретические и практические аспекты. Сборник научных статей по итогам международной научно-практической конференции. – СПб., 2018. – С. 248-249. (Karasev V.A. Influence of the quality of communication processes on the effectiveness of management // The Role of science in the development of society: theoretical and practical aspects of the Collection of scientific articles on the results of the international scientific-practical conference. SPb, 2018. – P. 248-249.)

УДК.621.643.622

О РАСЧЕТЕ ЭКСПЛУАТАЦИОННЫХ КОЛОНН ИЗ ПОЛИМЕРНЫХ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ УСЛОВИЙ МНОГОЛЕТНЕМЕРЗЛЫХ ПОРОД

Арсентьев Ю.А., к.т.н., доцент

Назаров А.П., к.т.н., доцент

Забайкин Ю.В., к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Российский государственный геологоразведочный университет имени Серго Орджоникидзе (МГРИ)»

Иванов А.Г., к.т.н., гл. технолог

АО «Атомредметзолото»

г. Москва

Представлены оценочные расчеты по определению величины контактного давления действующего на поверхность эксплуатационной колонны полимерных труб, используемых при сооружении технологических скважин в криолитозоне, с целью выявления рациональной конструкции скважин, обеспечивающих выполнение условия поперечной устойчивости труб.

Estimation calculations are presented to determine the contact pressure acting on the surface of the production column of polymer pipes used in the construction of technological wells in the cryolithozone, in order to identify a rational design of

wells that ensure the fulfillment of the conditions of transverse stability of the pipes.

Ключевые слова: эксплуатационная колонна, полимерные трубы, контактное давление, многолетнемерзлые породы, устойчивость.

Keywords: operational column, polymer pipes, contact pressure, permafrost, stability.

Опыт применения скважинного подземного выщелачивания (СПВ) в условиях многолетнемерзлых пород на месторождениях Хиагдинского рудного тела указывает на необходимость внесения изменений в конструкцию технологических скважин, обеспечивающих их эффективную и безаварийную эксплуатацию [2].

К особенностям месторождений Хиагдинского рудного тела, которые следует учитывать при выборе конструкций скважин, можно отнести: деятельный слой мощностью до 6 м; криолитозона мощностью 65-95 м; базальтовый напорный водоносный горизонт на глубинах 90-115 м (напор составляет 15-20 м), характеризующийся катастрофическими потерями буровых растворов при сооружении скважин.

Причем последняя из указанных особенностей исключает выполнение работ по гидроизоляции заколонного пространства сооружаемых скважин в интервале многолетнемерзлых пород (ММП), поскольку любой материал гидроизоляции не поднимается в эту зону. В результате участок эксплуатационной колонны остается незафиксированным, т.е. с наличием кольцевого зазора между колонной и стенками скважины. А попадание в образовавшийся зазор воды любого типа (или рабочих растворов) в интервале многолетнемерзлых пород приводит к ее замерзанию и возникновению сминающих нагрузок с последующей потерей поперечной устойчивости колонны. При этом попадание воды может происходить различными путями: поверхностные воды по межтрубному пространству, между эксплуатационной колонной и кондуктором, талые и воды деятельного слоя из-под башмака кондуктора и пр.

В связи с этим при выборе конструкции скважины важно знать допустимую максимальную величину кольцевого зазора, при котором величина давления смятия от замерзающей воды не превысит критического значения давления смятия для конкретного типа труб эксплуатационной колонны [1]. Эта расчетная величина является определяющей при проектировании конструкции скважины и, прежде всего, для выбора диаметра скважины в исследуемом интервале многолетнемерзлых пород.

Наиболее опасной ситуацией в практике эксплуатации скважин является замерзание воды в затрубном пространстве при отсутствии ее внутри колонны. Для определения фактического значения давления смятия или контактного давления p_n рассмотрим схему взаимодействия выделенного элемента трубы с ледяным стаканом, показанную на рисунке 1.

Предположим, что после превращения воды в затрубном пространстве в ледяной стакан, наружный радиус трубы и внутренний радиус ледяного

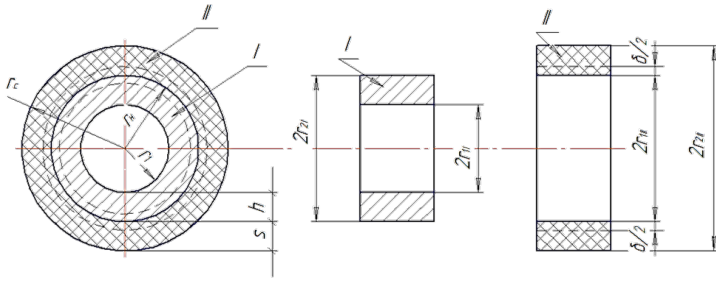


Рис. 1. Схема взаимодействия трубы НПВХ с ледяным стаканом:
1 – труба НПВХ; 2 – ледяной стакан.

стакана становятся одинаковыми, то очевидно, что сумма абсолютных величин радиальных перемещений обоих цилиндров на радиусе поверхности контакта, вызванных контактным давлением, должна быть равна половине деформации стенки ледяного стакана, которая будет определяться как $\delta = 0,09s$, т.е.

$$|U_{I}| + |U_{II}| = \frac{\delta}{2} \quad (1)$$

Так как величина δ весьма мала по сравнению с размером радиуса поверхности контакта, то при вычислении перемещений будем считать, что $r_{2I} = r_{1II} = r_{н}$.

Обозначим через $k_1 = \frac{r_1}{r_{н}}$ отношение внутреннего радиуса трубы к радиусу поверхности контакта, а через $k_2 = \frac{r_{н}}{r_c}$ отношение радиуса поверхности контакта к радиусу скважины. Причем радиус поверхности контакта равен наружному радиусу трубы.

Искомое контактное давление $p_{н}$ будет наружным для трубы и внутренним для ледяного стакана. Абсолютную величину радиального перемещения трубы на контактной поверхности найдем по формуле:

$$|U_{I}| = \frac{r_{н}}{E_{тр}} \left(\frac{1 + k_1^2}{1 - k_1^2} - \nu_{тр} \right) p_{н} \quad (2)$$

а для ледяного стакана по формуле:

$$|U_{II}| = \frac{r_{н}}{E_{л}} \left(\frac{1 + k_2^2}{1 - k_2^2} + \nu_{л} \right) p_{н} \quad (3)$$

где: $E_{тр}, E_{л}$ – модуль Юнга соответственно материала трубы и льда; $\nu_{тр}, \nu_{л}$ – коэффициенты Пуассона соответственно материала трубы и льда. Подставляя значения перемещений (2) и (3) в уравнение (1), получим:

$$\frac{r_{н}}{E_{тр}} \left(\frac{1 + k_1^2}{1 - k_1^2} - \nu_{тр} \right) p_{н} + \frac{r_{н}}{E_{л}} \left(\frac{1 + k_2^2}{1 - k_2^2} + \nu_{л} \right) p_{н} = \frac{\delta}{2} \quad (4)$$

Решая уравнение (4) относительно контактного давления $p_{н}$, имеем:

$$p_{н} = \frac{0,045(r_{скв} - r_{н})E_{тр}}{r_{н} \left(\frac{r_{н}^2 + r_1^2}{r_{н}^2 + r_1^2} - \nu_{тр} \right) + \frac{E_{л}}{E_{тр}} \left(\frac{r_c^2 + r_{н}^2}{r_c^2 - r_{н}^2} + \nu_{л} \right)} \quad (5)$$

Тогда после простейших преобразований выражение (5) принимает

окончательный вид:

$$p_n = \frac{0,045(r_{\text{СКВ}} - r_n)E_{\text{ТР}}}{r_n \left[\left(\frac{r_n^2 + r_1^2}{r_n^2 + r_1^2} - \nu_{\text{ТР}} \right) + \frac{E_{\text{ТР}}}{E_{\text{Л}}} \left(\frac{r_c^2 + r_n^2}{r_c^2 - r_n^2} + \nu_{\text{Л}} \right) \right]} \quad (6)$$

Для практических целей целесообразно выполнить расчеты для следующих сценарных условий: тип обсадных труб НПВХ 140x10 с добавками модификатора морозостойкости и ударной прочности, диаметры ствола скважины 254; 197; 190,5; 171,4 мм (расчет должен быть выполнен для диаметров долот пневмоударного бурения, применяемых при проходке стволов скважин в интервалах многолетнемерзлых пород). Для расчета можно принять модуль Юнга равным 2000 МПа (для труб без модификатора) и 2500 МПа (для труб с модификатором).

Воспользуемся выражением (6) для определения фактического значения контактного давления для различных конструкций скважин, а результаты расчета приведем в таблице 1.

Таблица 1. Контактное давление p_n , МПа для труб НПВХ 140x10

Номер конструкции скважины	$D_{\text{СКВ}}$, мм	$\nu = 0,36$	
		$E_{\text{ТР}} = 2500$ МПа	$E_{\text{ТР}} = 2000$ МПа
1	254	7,39	6,58
2	197	2,93	2,67
3	190,5	2,46	2,25
4	171,4	1,20	1,12
Критическое контактное давление $p_{\text{кр}}$		2,86	2,28

* $E_{\text{Л}} = 900$ МПа

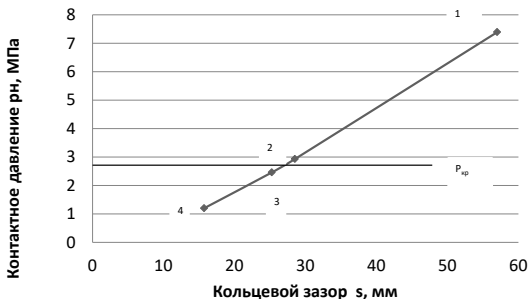
При этом величина критического давления $p_{\text{кр}}$ определяется по формуле вида [3]

$$p_{\text{кр}} = \frac{E_{\text{ТР}} h^3}{4(1 - \nu^2) R^3} \quad (7)$$

где h – толщина стенки трубы, мм; R – средний радиус трубы, мм.

По результатам расчета построим графики зависимости величины контактного давления p_n от величины кольцевого зазора s , показанные на рисунке 2.

а)



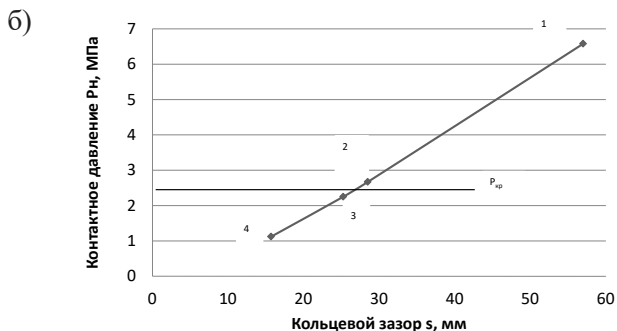


Рис. 2. Графики зависимости величины контактного давления p_n от величины кольцевого зазора s : а) при $E_{тр} = 2500$ МПа; б) при $E_{тр} = 2000$ МПа.

Анализ графиков, приведенных на рисунке 2, позволяет сделать следующие выводы:

1. Величина контактного давления p_n с увеличением кольцевого зазора s возрастает.

2. Характер изменения величины контактного давления в зависимости от кольцевого зазора подчиняется закону прямой линии.

3. Точка пересечения графика $p_n = f(s)$ и прямой, соответствующей величине критического контактного давления $p_{кр}$, определяет максимально допустимую величину кольцевого зазора между стенками ствола скважины и эксплуатационной колонной.

4. Конструкции скважин под номерами 2, 3 и 4, предусматривающие использование модифицированных труб НПВХ или под номерами 3 и 4, в случае применения немодифицированных труб НПВХ, могут быть рекомендованы в производство.

5. Спектр применения модифицированных труб НПВХ, обеспечивающих выполнение условия поперечной устойчивости эксплуатационной колонны, более широкий.

Таким образом, результаты расчета убедительно свидетельствуют о необходимости перехода на конструкции технологических скважин, имеющих меньшие диаметры, что позволит исключить аварийные ситуации, связанные с потерей поперечной устойчивости эксплуатационных колонн на исследуемом интервале ММП, и получить положительный экономический эффект.

Источники:

1. Солодов И.Н., Гладышев А.В., Иванов А.Г. Опыт добычи урана методом СПВ в криолитозоне. М., ВИМС, 2017, с. 105 – 107 (Solodov I.N., Gladyshev A.V., Ivanov A.G. The Experience of uranium mining using the ISL method in the permafrost zone. – Moscow, Weems, 2017 – P. 105-107)
2. Железняк И.И., Стетюха В.А. Расчет трубы из полимерного материала под действием внешней нагрузки в скважине в массиве многолетнемерзлых пород // Известия УГГУ. – 2018. – Вып.3(51). – С. 121-125 (Zheleznyak, I. I., V. Stetjuha A.

Calculation of pipe made of polymer material under the action of external loads in the well in the array of permafrost. News of ugsu, 2018. Issue.3 (51), pp. 121-125)

3. Тимошенко С.П. Сопротивление материалов. – М., Наука, 1965. – 480 с. (Timoshenko S. P. mechanics of materials. – Moscow, Science, 1965. – 480 p.)

UDC 338.46

ECONOMIC-INNOVATIVE DEVELOPMENT OF INTERNAL TOURISM IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

ЭКОНОМИКО-ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Sabatayeva B.O., Candidate of Economic Sciences
Abdramanova G.K., Candidate of Economic Sciences
Omarova A.S., master, teacher,
Sovetkanova G., undergraduate
L.N. Gumilyov Eurasian National University
Nur-Sultan, Kazakhstan

Сабатаева Б.О., к.э.н.
Абдраманова Г.К., к.э.н.
Омарова А.С., преподаватель
Советқанова Г., магистрант
РГП «Евразийский национальный
университет им. Л.Н. Гумилева»
г. Нур-Султан, Казахстан

In modern conditions, tourism is one of the highly profitable and dynamically developing sectors of the world economy. In the modern world, tourism is a highly profitable and dynamically developing industry. According to the latest UNWTO data (the report of 2016), in the world export of goods and services tourism takes the third place (7%) after the export of fuel and chemical products, and every 11th new workplace is created in the tourism sector. For individual countries, the contribution of tourism to the national economy is even greater. The dynamics of the industry development is characterized by the fact that from 2000 to 2016 the world tourist flow increased 2 times (from 674 million to 1,2 billion people), and by the year 2030 it is expected to reach 1,8 billion people. The Republic of Kazakhstan is one of the most politically stable countries with unique tourist opportunities. This factor makes Kazakhstan an attractive tourist destination.

В современных условиях туризм является одной из высокодоходных и динамично развивающихся отраслей мировой экономики. В современном мире туризм представляет собой высокодоходную и динамично-развивающуюся индустрию. По последним данным UNWTO (отчет 2016 г.), в мировом экспорте товаров и услуг туризм занимает 3-е место (7%) после экспорта топлива и химических продуктов, а также каждое 11-е новое рабочее место создается в туристической сфере. Для отдельных стран вклад туриз-

ма в национальную экономику еще более значителен. Динамику развития отрасли характеризует тот факт, что с 2000 по 2016 г. мировой поток туристов увеличился в 2 раза (с 674 млн. до 1,2 млрд. человек), а к 2030 г. ожидается 1,8 млрд. человек. Республика Казахстан является одной из наиболее политически стабильных стран с уникальными туристскими возможностями. Этот фактор делает Казахстан привлекательной туристской дестинацией.

Keywords: *development, internal tourism, infrastructure, ecological tourism, tourism industry, market, cultural potential, tourism services, technological progress, tourism.*

Ключевые слова: *развитие, внутренний туризм, инфраструктура, экологический туризм, индустрия туризма, рынок, культурный потенциал, туристические услуги, технологический прогресс, туризм.*

The best situation with the occupancy of rooms is in expensive hotels and 5* hotels. According to operative data, this year in five-star accommodation was filled about 50,5% of the rooms against 40,5% years earlier. For comparison, in 4* hotels, the occupancy rate was 33,9%, in 3* – 31,9%, 2* – 18,4%, 1* – 21% in hotels without categories – 22,6% for January-September 2017 [1].

The analysis of tourist activity showed that tourists arriving from abroad prefer to stay in hotels that provide high-quality services and a full range of services. It is from business tourism that the further development of the hotel chain of international level will depend in large cities - business centers of the country.

Attractiveness of individual regions of the Republic shows a low level. The planned solution of the problems of increasing the attractiveness of the regions of the republic for tourists, the development and implementation of additional tourism development programs in the regions, their timely financing and modernization of the existing infrastructure will in the future significantly increase the attractiveness of all tourist regions of Kazakhstan [2]. The main reasons hampering the accelerated development of tourism in the republic include:

- Inadequate development of engineering, transport and social infrastructure in tourism places, inaccessibility of tourist facilities, low level of service in tourist recreation areas, insufficient quantity and quality of service of roadside infrastructure facilities;

- lack of qualified personnel in the field of tourism – including the academic nature of education, some severance of educational programs from the demands of the labor market, the needs of production, the expectations of employers, etc.;

- the inadequate level of regulation of the tourism industry and the hotel industry in the absence of identifying placements, as well as standards applied to certain types of accommodation, the lack of regulation in the legislation of social tourism applied to employees and employers (lack of a system of tourist certificates), lack of measures of tax incentives for the tourism industry.

During the current global crisis, which affected the economy of all countries, and the reasons for its occurrence are many, the issue of innovative approach

to tourism activity becomes acute. Speaking about the concept of «Innovation», today we will focus on the importance of applying existing innovations in the world for tourism in Kazakhstan. According to experts, for the development of tourism in Kazakhstan at the proper level, an investment of 1\$ billion is needed. In our opinion, most of these investments should be used to implement existing and proven innovations [3]. Innovations in tourism can be divided into the following areas:

1. Innovations by type of tourism: green, ecological, congress, underwater, ornithological. Kazakhstan can offer the world its special kind of tourism: jailau tourism with its exotic, untouched nature; pilgrimage tourism – especially in the south of Kazakhstan; there are all prerequisites for the development of space tourism (Baikonur), extreme tourism (excursions to the Aral Sea as the only drying sea), excursions to Karlag and Algeria.

2. Technological innovation: the introduction of information technology in the system of booking and reserving hotels, air tickets, the introduction in the future in the work of reception services in hotels of cyber-confierges. Kazakhstan promotes virtual tours throughout the country, at the most attractive tourist sites, in 3D format. For example, internet sites like 3dtour.kz, virtualtour.kz.

The development of the tourism industry is facilitated by such factors as a favorable natural climate, an increase in the level of the population of the country, the forthcoming accession to the World Trade Organization and chairmanship in the OSCE [4]. Growth of business activity of the republic in the international arena, holding and participating in various tourist fairs, both inside the country and abroad. One of such events is the annual International Tourism Fair «Tourism and Travel» – KITF. The latest initiatives and developments in the tourism industry confirm that our state is intentionally actively participating in the long-term promotion of the Kazakhstan tourist product. It is important to understand today that the Kazakhstan tourist complex is able to become a powerful lever for general acceleration of the growth and modernization of the economy of the republic.

The forecast of the South East NNSTO shows that in 2020 the number of international tourist arrivals will amount to 1,56 billion people, of which 1,18 billion people will travel within their regions, 377 million people will travel long distances to other regions of the world. The ratio between intraregional and interregional travel will change from 82:18 in 1995 up to 76:24 in 2020. The following distribution of tourists by regions is expected: for Europe – 717 million tourists, East Asia / Pacific region – 397 million tourists, America – 282 million tourists, then in descending order Africa, Middle East and South Asia [5].

To increase international tourist arrivals, UNWTO formulated the following tasks facing countries for the near future:

1. Increasing overall responsibility and the role of coordination by governments of countries that rely on tourism development;

2. Providing security measures and modern tourist provision with necessary information;

3. Increasing the role of state policy in the sphere of tourism;
4. Strengthening the role of public-private partnerships;
5. Necessity of state investments in development of tourism, for promotion of tourist product and development of tourist infrastructure.

For the formation of a competitive tourism services market, within the framework of the State Program for the Development of Tourism, it is necessary to create domestic tours focused on key areas of tourist markets. In modern conditions, only an innovative economy based on borrowing, adaptation to local conditions and the development of new technologies, can raise the country's competitiveness, and hence the living standards of this country's population to a high enough level. the country as a whole, which will lead to an improvement in the living standards of the people of Kazakhstan. Innovations in the tourism industry, as, indeed, in others, are based on the implementation of scientific and technological progress.

Sources:

1. World Tourism Organization (UNWTO). Official website. – [Electron. resource.] – URL: <http://www2.unwto.org/en/home> (Всемирная туристская организация. Официальный сайт организации. – [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www2.unwto.org/en/home>)
2. Официальный сайт Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан. – [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://stat.gov.kz> (Official website of the Committee on statistics of the Ministry of national economy of the Republic of Kazakhstan. – [Electron. resource.] – URL: <http://stat.gov.kz>)
3. Елюбаева Айнагуль. Бюджет компании Казахтуризм составит 635 млн. тенге. 18.10.2017. – [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <https://kapital.kz/economic/63885/byudzhet-kompanii-kazahturizm-sostavit-635-mln-tenge.html> (Elyubaeva Ainagul. The budget of the company Kazakhtourism will be 635 million tenge. 18.10.2017. – [Electron. resource.] – URL: <https://kapital.kz/economic/63885/byudzhet-kompanii-kazahturizm-sostavit-635-mln-tenge.html>)
4. Постановление Правительства Республики Казахстан от 19 мая 2014 года № 508 «Об утверждении Концепции развития туристской отрасли Республики Казахстан до 2020 года». – [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1400000508/links> (Resolution of the Government of the Republic of Kazakhstan dated may 19, 2014 № 508 «On approval of the Concept of development of the tourism industry of the Republic of Kazakhstan until 2020».– [Electron. resource.] – URL: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1400000508/links>)
5. Ушедший год стал самым успешным для мировой туристической индустрии. Всемирная туристская организация ООН посчитала данные за последние семь лет. 16.01.2018. – [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <https://kapital.kz/world/66078/ushedshij-god-stal-samym-uspeshnym-dlya-mirovoj-turindustrii.html> (The past year was the most successful for the world tourism industry. The UN world tourism organization has calculated data for the last seven years. 16.01.2018. – [Electron. resource.] – URL: <https://kapital.kz/world/66078/ushedshij-god-stal-samym-uspeshnym-dlya-mirovoj-turindustrii.html>)

ОСОБЕННОСТИ ТОРГОВЛИ ВООРУЖЕНИЯМИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ С РЕСПУБЛИКОЙ ИНДИЕЙ

Лихачев К.А., к.ист.н., доцент
ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет»
г. Санкт-Петербург

В статье рассматриваются ключевые особенности существующего характера торговли вооружениями и военно-технического сотрудничества между Россией и Индией. Дается анализ существующих проблем и степени их влияния на экспорт российских вооружений в Индию в период 2000-2017 годов. Статья фокусируется на причинах сохранения конкурентоспособности российских вооружений в рамках проводимой правительством Н. Моди политики и усиливающейся международной конкуренции за обширный индийский рынок.

This article refers to the key features of the arms trade and military-technical cooperation between Russia and India. The author gives an analysis of existing problems in this field of cooperation and their implications for the Russia's arms export to India during 2000-2017. The article focuses on the main reasons which preserve competitive advantages of the Russia's arms against the background of the N. Modi's national policy and strengthening of the international competition in the vast Indian market.

Ключевые слова: Россия, Индия, торговля вооружениями, военно-техническое сотрудничество, военно-промышленный комплекс

Keywords: Russia, India, arms trade, military-technical cooperation, military-industrial complex

Торговля вооружениями и военными технологиями является одним из наиболее коммерчески успешных направлений экспорта Российской Федерации. Согласно докладу Стокгольмского института исследования проблем мира по итогам периода 2012-2016 гг. Россия занимает второе место в списке мировых экспортеров после США с долей в 23% от общего объема продаж. При этом совокупно обе страны поставляют более половины всех вооружений в мире. Большая часть российского экспорта приходится на Индию, Китай, Вьетнам и Алжир. Индия является главным мировым импортером вооружений с долей в 13%, при этом доля индийских закупок в предшествующие пять лет увеличилась на 43% [1]. В период 2012-2016 гг. объем российского экспорта от общего объема закупок вооружений в Индии составил 68%, доля входящих на втором месте США составила 14%. В структуре экспорта вооружений из России Индия занимает лидирующее положение с долей 38% [2]. Таким образом, важность индийского направления для отечественного военно-промышленного комплекса (ВПК) трудно переоценить. Торговля вооружениями и военно-техническое сотрудничество между Рос-

сией и Индией традиционно находится на стыке политики, дипломатии и коммерции. В этой связи выявление особенностей торговли вооружениями между двумя странами является весьма актуальным вопросом и представляет большой интерес для определения будущего характера российско-индийских отношений и экспортной статьи доходов Российской Федерации.

После распада СССР Индия вышла на международный рынок вооружений и одной из первых перешла к практике заказа не серийных систем, а адаптированных к особым индийским условиям. Россия могла предложить наиболее совершенные технологии по приемлемым ценам. В результате вторая половина 1990-х годов ознаменовалась рядом крупных контрактов между странами. Сближение России и Индии в 2000 г. после подписания Декларации о стратегическом партнерстве привело к дальнейшему расширению военно-технического сотрудничества. Помимо закупок крупных партий модернизированных типов вооружений (истребителей палубной авиации, вертолетов, танков и пр.), были инициированы многочисленные проекты по совместной разработке вооружений. При этом Россия в рамках ВТС начала не только переносить часть производства на территорию Индии, но и была готова снабжать Индию наиболее совершенными и стратегическими типами вооружений, чего не могла предложить ни одна другая мировая держава. Уже в 2007 г. Индия вышла на первое место в российском оружейном экспорте, потеснив Китай. С другой стороны требования индийских заказчиков повышались и во второй половине прошлого десятилетия в российско-индийском ВТС стали заметны деструктивные тенденции.

Во-первых, индийская сторона зачастую была недовольная тем, что сроки сдачи оттягивались, а итоговая цена ключевых контрактов значительно увеличивалась. В частности, начальная цена реконструкции авианосца «Адмирал Горшков» (INS Vikramaditya) согласно индийским техническим требованиям выросла с 974 млн. долл. в 2000 г. до 2,9 млрд. к середине 2000-х. Долгие переговоры снизили финальную цену до 2,3 млрд. долл. в 2010 г. [3]. При этом спуск на воду изначально планировался в 2007-2008 гг., но впоследствии был перенесен на 2012 г. Итоговые испытания выявили серьезные недостатки ходовой силовой установки корабля, и передача авианосца индийской стороне произошла только осенью 2013 г.

Во-вторых, послепродажное обслуживание российскими производителями экспортируемой техники вызывало нарекания в индийской армии. В основном претензии были связаны с задержками поставок необходимых деталей и завышенной ценой на них, а также затягиванием ремонтных работ. В частности, в индийской прессе встречается информация о том, что к весне 2014 г. до половины из более чем двухсот Су-30 МКИ ВВС Индии не могли летать вследствие неразрешенных разногласий с российскими поставщиками [4]. Это одна из наиболее сложных проблем ВТС между странами, которая оказывает очевидное негативное влияние на принятие военно-политическими кругами Индии решений о закупках российских вооружений.

В-третьих, сложные правила проведения государственных тендеров в Индии сделали эту сферу чрезвычайно удобной площадкой для политических игр. Оппозиционные партии в Индии зачастую обвиняли власти страны в том, что тот или иной тендер на поставку вооружений был проведен с нарушениями и имел коррупционную составляющую. В итоге уже результаты проведенного тендера аннулировались. Например, подобным образом в 2014 г. был отменен большой тендер на поставку 197 легких вертолетов на сумму 1,5 млрд. долл. [5]. Кроме того, развилась практика крупных поставщиков вооружений, которые предлагали в своей заявке заведомо заниженную стоимость, чтобы выиграть большой тендер в Индии. В результате, когда в итоговом контракте сумма значительно возрастала, индийской стороне приходилось пересматривать сделку. Кроме того следует подчеркнуть, что жесткие правила проведения тендеров, многочисленные обвинения во взяточничестве и акцент на поддержку местного производства вынудили администрацию Нарендры Моди отменить тендеры на сумму в 25 млрд. долл. в период 2014-2017 гг. [6].

Следует подчеркнуть, что с начала 2000-х в индийских политических и военных элитах промышленно-технологическая мотивация стала постепенно превалировать над исключительно военно-техническими характеристиками. Но особенно эта тенденция стала заметна с приходом к власти в Индии Н. Моди в 2014 г. В рамках новой стратегии развития индийского ВПК преимущество получают те предложения, которые вписываются в программу «Делай в Индии» и предусматривают совместное производство на территории Индии с предоставлением индийским производителям всех технологий производства. И хотя подобная диверсификация помогает Индии снизить риски для своих вооруженных сил при возможных осложнениях в отношениях со странами-поставщиками, данная стратегия не решает саму проблему существующей зависимости от иностранных поставок. Собственные индийские военно-технические разработки не могут продемонстрировать необходимые Нью-Дели успехи.

Россия готова продавать вооружения и «критические» технологии, не имеющих аналогов в мире, которые интересуют Индию в большой степени. Примером можно назвать заключенный в 2018 г. контракт на поставку ракетных комплексов С-400 на сумму 5,43 млрд. долл. [7] и переговоры о сдаче в лизинг новой АПЛ на сумму более 3 млрд. долл. [8]. Возможность получения подобных «критических» технологий перекрывает для Нью-Дели опасность попасть под действие американских санкций из-за сотрудничества с Россией. Такие контракты имеют большое стратегическое значение в политической и дипломатической плоскости. Другим наиболее конкурентным преимуществом становится то, что в сфере традиционных военных технологий Россия соглашается сотрудничать на индийских условиях в рамках программы «Делай в Индии». В частности, следует упомянуть подписанный в 2016 г. контракт на передачу технологий и строительство 200 вертолетов Ка-226Т на территории Индии [9].

Совместные российско-индийские разработки также играют весьма важную роль. Самым успешным примером такого сотрудничества стало создание сверхзвуковой противокорабельной ракеты «БраМос». В то же время, стороны пытаются не выйти за предел, после которого передача технологий не может осуществиться без ущерба национальным интересам. В некоторых случаях Индия не соглашается с проектными характеристиками разрабатываемых вооружений или стоимостью их разработки. Например, весной 2017 г. был окончательно свернут совместный проект военно-транспортного самолета (Multi-Role Transport Aircraft). Затянулись переговоры о подписании контракта на разработку экспортной модели истребителя пятого поколения ПАК ФА (FGFA), хотя страны договорились снизить общие расходы на 40% еще в 2016 г.

На сегодняшний день продажа уникальных типов вооружений и передача лицензий на производство традиционных вооружений поддерживает высокую конкурентоспособность России на индийском рынке вооружений. Многочисленные недочеты в работе российских поставщиков с одной стороны и бюрократические сложности вкупе с антикоррупционным эффектом в тендерных закупках Индии с другой стороны не стали решающими для развития сотрудничества в данной сфере. Согласно пресс-службе Рособоронэкспорта портфель индийских заказов на 2019 г. составляет 10 млрд. долл. [10].

Происходящие изменения баланса сил в Азиатско-тихоокеанском регионе в пользу КНР обуславливают для Индии необходимость наращивать собственные вооружения. С 2009 по 2014 гг. Пекин увеличил финансирование вооруженных сил на 77 млрд. долл., а Индия только на 3 млрд. долл. Примечательно, что в 2017 г. военный бюджет Китая составил 151 млрд. долл., что в три раза превышает оборонный бюджет Индии [11]. Такое положение дел ведет к военно-техническому отставанию от Китая, что неизбежно ослабит обороноспособность Индии в среднесрочной перспективе. Тем не менее, правительство Н. Моди придает исключительное значение повышению обороноспособности страны и планирует потратить 250 млрд. долл. в течение следующих 10 лет на модернизацию индийских вооруженных сил [12]. Пока что Индия не может сократить свою зависимость от поставки российских вооружений, хотя стремится избегать излишней зависимости во всех стратегически важных для страны сферах. Именно поэтому совместная разработка технологий и проектов, а также перенос производств российских вооружений на территорию Индии являются принципиальными для Нью-Дели. Индийское правительство стремится таким образом достичь в долгосрочной перспективе стратегической независимости в производстве вооружений. И кроме России пока что ни одна из стран не готова сотрудничать с Индией на таких условиях. В этой связи представляется, что сотрудничество двух стран в сфере торговли вооружениями и ВТС в среднесрочной перспективе не претерпит серьезных изменений и не будет зависима от политической конъюнктуры.

Источники:

1. СИПРИ: Рост объема поставок вооружений обусловлен высоким спросом на Ближнем Востоке и в Азии. – [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <https://www.sipri.org/sites/default/files/AT-Press-Release-RUS.pdf> (SIPRI: The growth of the arms trade volume is determined by high demands from the Middle East and Asia – [Electronic resource]. – URL: <https://www.sipri.org/sites/default/files/AT-Press-Release-RUS.pdf>)
2. Ежегодник СИПРИ 2017. Вооружения, разоружения и международная безопасность. – Лондон, 2017. – С. 373. (SIPRI Yearbook 2017, Armaments, Disarmaments and International Security. – London, 2017. – P. 373)
3. Контракт по «Горшкову» подписан, сумма в 2,3 млрд. долл. – [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <https://www.thehindu.com/news/national/Gorshkov-deal-finalised-at-USD-2.3-billion/article16554605.ece> (Gorshkov deal finalized at USD 2.3 billion. – [Electronic resource]. – URL: <https://www.thehindu.com/news/national/Gorshkov-deal-finalised-at-USD-2.3-billion/article16554605.ece>)
4. Русские замедляются, проблемы авиапарка самолетов «Сухой». – [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://www.sunday-guardian.com/news/russians-go-slow-sukhoi-fleet-in-trouble> (Russians go slow, Sukhoi fleet in trouble. – [Electronic resource]. – URL: <http://www.sunday-guardian.com/news/russians-go-slow-sukhoi-fleet-in-trouble>)
5. Индия отказалась от тендера на поставку 197 вертолетов. – [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <https://lenta.ru/news/2014/08/29/scrap/> (India rejects a military tender for supplying of 197 helicopters. – [Electronic resource]. – URL: <https://lenta.ru/news/2014/08/29/scrap/>)
6. Строгие правила замедляют реализацию плана Моди по инвестированию 250 млрд. долл. в модернизацию оборонного сектора. – [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <https://economictimes.indiatimes.com/news/defence/rigid-rules-trip-modis-250-billion-plan-to-modernise-indias-defence/articleshow/60370605.cms> (Rigid rules trip Modi's \$250 billion plan to modernise India's defence. – [Electronic resource]. – URL: <https://economictimes.indiatimes.com/news/defence/rigid-rules-trip-modis-250-billion-plan-to-modernise-indias-defence/articleshow/60370605.cms>)
7. Россия и Индия заключили контракт на поставку С-400. – [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <https://ria.ru/20181005/1530051352.html> (Russia and India finalized a deal for supplying S-400. – [Electronic resource]. – URL: <https://ria.ru/20181005/1530051352.html>)
8. Индия подписывает соглашение на поставку российской атомной субмарины несмотря на угрозу санкций со стороны США. – [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <https://timesofindia.indiatimes.com/india/india-inks-over-3-billion-deal-with-russia-for-nuclear-submarine-despite-the-threat-of-us-sanctions/articleshow/68308925.cms> (India inks over \$3 billion deal with Russia for nuclear submarine despite the threat of US sanctions. – [Electronic resource]. – URL: <https://timesofindia.indiatimes.com/india/india-inks-over-3-billion-deal-with-russia-for-nuclear-submarine-despite-the-threat-of-us-sanctions/articleshow/68308925.cms>)
9. Индийско-российские оборонные соглашения: шесть контрактов, которые Индия получила от старого друга России. – [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <https://economictimes.indiatimes.com/articleshow/54866551.cms> (India-Russia defence deals: Six things India got from old friend Russia. – [Electronic resource]. – URL: <https://economictimes.indiatimes.com/articleshow/54866551.cms>)
10. Портфель заказов Рособоронэкспорта в Индии достиг 10 миллиардов долларов. – [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <https://ria.ru/20190219/1551055279.html> (Rosoboronexport's order portfolio reached 10 bln USD. – [Electronic resource]. – URL: <https://ria.ru/20190219/1551055279.html>)

11. Оборонный бюджет Китая превысил 150 млрд. Долл., что в три раза индийского бюджета. – [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://www.hindustantimes.com/world-news/china-s-defence-budget-to-cross-150-billion-mark/story-64neQlmk6mV6QcsaQngmhP.html> (China's defence budget set to cross \$150 billion, three times that of India. – [Electronic resource]. – URL: <http://www.hindustantimes.com/world-news/china-s-defence-budget-to-cross-150-billion-mark/story-64neQlmk6mV6QcsaQngmhP.html>)
12. Решается судьба оборонного бюджета Индии. Оборона может отойти на второй план. – [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-01-30/in-india-s-make-or-break-budget-defense-may-take-a-back-seat> (In India's 'Make Or Break' Budget. Defense May Take a Back Seat. – [Electronic resource]. – URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-01-30/in-india-s-make-or-break-budget-defense-may-take-a-back-seat>)

УДК 658

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Загеева Л.А., к.э.н., доцент

Ирицян А.А., студент

ФГБОУ ВО «Липецкий государственный
технический университет»

г. Липецк

Статья посвящена вопросам использования информационных технологий в процессе управления предприятием. В работе представлены и раскрыты ключевые понятия из области информационных технологий, а также описано значение информационных систем для управляющих органов организации. В статье проанализировано использование систем автоматизации учёта и управления на уровне отраслей хозяйственной деятельности и определена отдача от внедрения подобных систем для предприятия и его руководства.

The article is devoted to the use of information technologies in the process of enterprise management. The paper presents and discloses key concepts in the field of information technology, as well as describes the importance of information systems for the governing bodies of the organization. The article analyzes the use of automation systems of accounting and management at the level of economic activities and determined the impact of the introduction of such systems for the enterprise and management.

Ключевые слова: управление, информационные технологии, автоматизированные информационные системы, информационные системы управления, ERP-системы.

Keywords: management, information technologies, automated information systems, management information systems, ERP-systems.

Эффективное управление предприятием всегда было залогом успешного его функционирования. Это своего рода ценные ресурс организации и на качество и отдачу этого ресурса оказывает огромное влияние использование программных и технологических средств.

Эффективность деятельности любого предприятия со времен появления первых средств автоматизации требовала внедрения каких-либо передовых технологий с целью совершенствования процессов передачи информации и принятия управленческих решений. Даже первые калькуляторы значительно повлияли на скорость обработки информации. В наше время, когда информационные системы и технологии занимают значительное место в жизни общества, внедрение автоматизированных систем управления предприятием является условием, обеспечивающим жизнеспособность и конкуренцию на рынке. Ведь использование передовой аппаратно-технологической базы, программной базы позволяет управляющим всех отделов и организации в целом в кратчайшие сроки принимать и корректировать свои решения и быстро подстраиваться под изменяющиеся условия в отрасли и на рынке.

Сегодня управляющим компаний для принятия эффективных решений в условиях динамичного развития рыночной экономики требуется наличие целесообразной системы информационного обеспечения, объективно отражающей сложившуюся экономическую ситуацию.

Вообще информационное обеспечение управления – это связь информации с системами управления предприятием и управленческим процессом в целом. При этом оно может рассматриваться не только в общем виде, охватывая все функции управления, но и по отдельным функциональным управленческим работам (прогнозированию и планированию, учету и анализу). Это дает возможность оттенить специфические моменты, присущие информационному обеспечению функционального управления, раскрыв в то же самое время его общие свойства, что позволяет направить исследования вглубь [1, С.17].

Чтобы обеспечить связь между информацией и ее доступом с управляющим органом, руководителем, менеджерами подразделений компании используются различного рода информационные технологии (ИТ). Информационные технологии – непосредственно процессы, методы поиска, сбора, хранения, переработки и передачи информации. Другими словами – это своего рода инструмент управления, с помощью которого можно осуществлять контроль и координацию хода бизнес-процессов [2, С.20]. То есть информационная технология в управлении предполагает методы переработки разрозненных данных с целью представления и сведения их в единую оперативную информационную среду с помощью программных и аппаратных средств для принятия управленческих решений.

В управлении персоналом менеджеру может помочь информация кадровой базы данных. В планировании ИТ могут предоставить данные и

возможные модели планирования, сообщить о потребностях во внутренних ресурсах. При осуществлении контрольной функции объем данных настолько велик, что без ИТ просто невозможно [3, С.15-16].

Выделяют ряд информационных технологий в управлении, которые представлены на рисунке 1.



Рис. 1. Виды информационных технологий применяемых в управлении организацией [2]

Информационные технологии являются важной составляющей процесса использования информационных ресурсов в управлении. При этом основной средой для ИТ, которая непосредственно предлагает средства и способы преобразования данных, является автоматизированная информационная система (АИС) [2, С.20].

Благодаря данной системе руководящие органы предприятия обеспечивают получение достоверной информации о финансовом состоянии компании на текущий момент и на будущее, формирование себестоимости продукции, предоставление своевременной информации о негативных тенденциях и их устранение и в целом контроль за работой компании.

ИС управления (ИСУ) – это особый класс аналитических систем, представляющих собой конечные решения для управленцев и аналитиков. Основное преимущество таких систем состоит в способности удовлетворить информационные потребности работников различных подразделений компании, уровней управления и в целом высшее руководство. Поставляемая ими информация содержит сведения о прошлом, настоящем и вероятном будущем. Эта информация имеет вид регулярных или специальных управленческих отчетов.

При этом единство информационной системы управления состоит в том, что данные, введенные на любом уровне, должны быть доступны всем ее компонентам и всем пользователям, кто испытывает в них потребность.

Сегодня на рынке одним из важных составляющих информационной системы предприятия, его «становым хребтом» являются системы класса ERP. ERP – это системы предназначенные для автоматизации учёта и управления. Системы данного класса позволяют формировать план про-

даж и производства, планировать потребности в материалах и сроках их поставки, управлять запасами, планировать производственные мощности, оперативно управлять финансами, управлять проектами и многое другое.

Рассматривая рынок использования ERP, можно отметить, что основная доля заказчиков подобных систем приходится на промышленные предприятия (43%), далее идут финансовые организации (11%) и ритейл и дистрибуция (11%). Результаты исследования, проведенные организацией «Panorama Consulting Solutions», представлены на рисунке 2 [4].

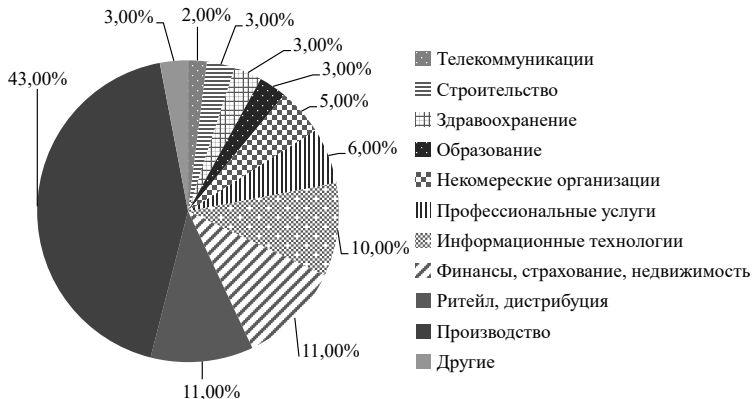


Рис. 2. Отраслевое распределение проектов ERP [4]

Такую ситуацию распределения отраслей по использованию подобных систем можно объяснить тем, что промышленные предприятия в силу сложности производственных процессов и в силу того, что, как правило, являются крупными, требуют автоматизации всех процессов. В то время как предприятия из другой области могут использовать более упрощенные системы.

Рассматривая отзывы пользователей о результатах от внедрения систем класс ERP, можно отметить, что подобные средства решают достаточно широкий спектр задач. Как уже говорилось, ERP-системы позволяют автоматизировать процессы планирования и производства, улучшить качество получения и обработки информации. Так, согласно отчету, представленному организацией «Panorama Consulting Solutions» на рисунке 3, можно увидеть что внедрение систем подобного класса позволило компаниям повысить доступность информации на 80%, оптимизация планирования и производства составила порядка 44%, улучшение управленческой информации – 11% [4]. Как видно, подобные системы существенно влияют на работу управляющих органов. Они позволяют упростить и ускорить процесс принятия оперативных управленческих решений, позволяют получать точную информацию в короткие сроки, снизить рутину и дублирование информации, что также влияет на процесс обработки данных управляющими органами.



Рис. 3. Бизнес-эффекты от внедрения ERP-систем [4]

В общем можно сказать, что современному предприятию, развивающемуся в информационном обществе, просто необходимо использовать различные информационные технологии и системы. Благодаря применению аппаратных и программных средств ускоряется процесс обработки данных, получение качественной информации, взаимодействие с поставщиками и клиентами. А в совокупности подобное внедрение технологий и средств ускоряет процесс и качество принимаемых решений управленцами и руководящими органами.

Источники:

1. Венделева М.А. Информационные технологии в управлении: учебное пособие для бакалавров / М.А. Венделева, Ю.В. Вертакова. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 462 с. (Vendeleva M.A. Information technologies in management: tutorial for bachelors / M.A. Vendeleva, Yu.V. Vertakova. – Moscow: Yurait Publishing House, 2017. – P.462)
2. Евтеева Е.В. Использование информационных технологий в системе управления предприятия / Е.В. Евтеева // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. – 2015. – № 2 – с. 19-25. (Evteeva E.V. The use of information technology in the enterprise management system / E.V. Evteev // Bulletin of the Volga University. V.N. Tatishcheva. – 2015. – № 2 – P.19-25)
3. Круглова О.В. Информационные технологии в управлении: учебное пособие / О.В. Круглова – Дзержинск: изд-во «Конкорд», 2016. – 134 с. (Kruglova O.V. Information technology in management: a tutorial / O.V. Kruglova – Dzerzhinsk: publishing house «Concord», 2016. – P.134)
4. 2018 ERP report. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cdn2.hubspot.net/hubfs/2184246/2018%20ERP%20Report.pdf>. (2018 ERP report. – [Electronic Resource] – URL: <https://cdn2.hubspot.net/hubfs/2184246/2018%20ERP%20Report.pdf>)

НАЛОГ НА ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ДОХОД ДЛЯ САМОЗАНЯТЫХ ГРАЖДАН В РОССИИ

Пятшева Е.Н., ст. преподаватель
ФГБОУ ВО «Российский Государственный
гуманитарный университет»
г. Москва

Налог на профессиональный доход, начиная с 2019 г., должны уплачивать самозанятые граждане – физические лица, которые получают профессиональный доход от деятельности без привлечения наемных работников или от использования имущества. Легализация самозанятых граждан сегодня является особо актуальным вопросом для правительства, так как за официально неработающее население, но получающее бесплатное медицинское обслуживание, средства перечисляются из региональных бюджетов в ФОМС. Целью введения данного налога на профессиональный доход является выведение из теневого бизнеса порядка 15-20 млн. трудоспособного населения по всей России, работающих сам на себя, но при этом не уплачивая налоги.

The Tax on professional income must be paid by self-employed citizens – individuals who receive professional income from activities without the involvement of employees or the use of property from 2019. Legalization of self-employed citizens is a particularly important issue for the government today, as for the officially unemployed population, but receiving free medical care, the funds are transferred from the regional budgets to the FOMS. The purpose of the introduction of this Tax on professional income is to remove from the shadow business about 15-20 million working-age population across Russia, working for themselves, but without paying taxes.

Ключевые слова: самозанятые, налог на профессиональный доход, налогообложение, физические лица, трудоспособное население.

Keywords: self-employed, Tax on professional income, taxation, individuals, able-bodied population.

В 2013 г. Правительство России начало заниматься вопросом о самозанятых. Так в России к трудоспособному населению можно отнести 86 млн. человек, из них только 48 млн. человек официально оформлены и трудоустроены. При учете женщин в декрете и ещё некоторых категорий граждан остается 20 млн. человек, которые являются трудоспособными, но официально не трудоустроены, а значит из каких источников получают доход эти россияне, остается неясным, но при этом они пользуются всеми благами, как и работающие граждане – бесплатное медицинское обслуживание, социальные льготы, пенсия при достижении пенсионного возраста.

К категории самозанятых можно отнести физических лиц, самостоятель-

но осуществляющих на свой риск предпринимательскую деятельность без регистрации какого бы то ни было статуса и привлечения наёмных работников. При этом они не платят налогов и страховых взносов и не отслеживаются государством в качестве участников трудового сектора.

В соответствии с Федеральным законом от 27.11.2018 N 422-ФЗ «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход» в городе федерального значения Москве, в Московской и Калужской областях, а также в Республике Татарстан (Татарстан)» с 1 января 2019 г. для самозанятых лиц введен налог на профессиональный доход и определены следующие виды деятельности на всей территории России:

- репетиторы;
- услуги по уборке и ведению домашнего хозяйства;
- услуги по уходу за детьми, пожилыми, больными и инвалидами [1].

Кроме того, регионы вправе дополнить этот перечень другими видами услуг. По информации Федеральной налоговой службы, разные субъекты Российской Федерации внесли в этот список следующие виды:

- выпас скота;
- ремонт одежды;
- ремонт помещений;
- парикмахерские услуги;
- деятельность в области фотографии;
- ремонт электронной бытовой техники;
- ремонт домашнего и садового инвентаря и др.

Предполагается, что этот список дополнит такая категория самозанятых, как блогеры. С каждым днём всё больше количество людей, достигших трудоспособного возраста, начинают зарабатывать средства через свои странички в социальных сетях. Такая тенденция в будущем может привести к увеличению количества людей, не платящих налоги, следовательно, бюджет страны не получит необходимые средства. Предполагается, что данный список будет включать около 63 видов деятельности.

На данный момент дорабатываются базы региональных нормативно-правовых актов, где будут отражены виды деятельности для самозанятых, установленные в конкретном регионе. Данной информацией будут обладать территориальные налоговые органы и получить сможет каждый желающий по месту жительства.

По статистике Федеральной налоговой службы с середины 2017 г. и до 1 марта 2018 г. по всей России зарегистрировались в качестве самозанятых всего 1171 чел. В октябре 2018 г. зарегистрированных было 2587 чел.

До вступления в силу закона понятие «самозанятый гражданин» содержал лишь ГОСТ 12.0.004-2015 (Межгосударственный стандарт. Система стандартов безопасности труда. Организация обучения безопасности труда). Общие положения, согласно которому (п. 3.18) самозанятое лицо – это

человек, самостоятельно занятый трудом по оказанию услуг в рамках договоров гражданско-правового характера, в том числе в форме индивидуального предпринимательства [3].

Это определение существенно отличалось от критериев, установленных п. 70 ст. 217 НК РФ с 01.01.2017 г. по 31.12.2018 г., согласно которому самозанятым гражданином является физическое лицо, которое одновременно отвечает следующим критериям:

- не имеют статуса ИП;
- не имеют наемных работников (т.е. оказывают перечисленные услуги своим трудом);
- уведомили налоговый орган об осуществлении (прекращении) деятельности по оказанию услуг физическому лицу для личных, домашних и (или) иных подобных нужд [2].

В международных источниках термин «самозанятый» и «частный предприниматель» смешаны и объединены, под самозанятыми понимается предприниматель, получающий доход с бизнеса, самостоятельно работающий, не планирующий нанимать работников и не заключающий контракты с работодателем.

Критерии и особенности налогообложения самозанятых отражены в таблице 1 (сост. автором на основании [1])

Таблица 1. Особенности налогообложения самозанятых в России 2019 г.

№ п/п	Наименование критерия	Отличительная особенность	Примечание
1.	Тестовые регионы	Москва, Московская область, Калужская область и Татарстан	Можно зарегистрироваться и в других регионах по желанию
2.	Процентные ставки	- 4% на Доходы, полученные налогоплательщиками от реализации товаров (услуг) физическим лицам; - 6% на доходы, полученные налогоплательщиками от реализации товаров (услуг) индивидуальным предпринимателям и юридическим лицам	
3.	Распределение в ГВБФ	1,5% в ФОМС. В ПФ РФ нет перечислений, предполагается самостоятельное формирование пенсионных накоплений	Если отчисления в ПФ РФ не делается, государство гарантирует выплату социальной пенсии по старости
4.	Льготный период	2019 г. налоговые каникулы	

5.	Льготы	Зарегистрировавшиеся граждане получают право на налоговый вычет в пределах 10 тыс. руб.	Участников пилотного проекта освободят от уплаты НДФЛ и НДС
6.	Максимальный доход	До 200 000 руб. в месяц, 2,4 млн. руб. в год	
7.	Регистрация	Мобильное приложение «Мой налог».	Скачать приложение
8.	Штрафные санкции	За нарушение порядка или сроков передачи в налоговую инспекцию сведений о произведенном расчете полагается штраф 20% от суммы расчета, а при повторном нарушении - 100%; минимальные значения штрафов в рублях не устанавливаются.	В 2019 г. штрафы не взимаются, далее при нарушении порядка или срока передачи сведений о расчетах в инспекцию в первый раз – 20% от суммы расчета. Второй раз в течение 6 месяцев - штраф будет равен сумме расчета.
9.	Регулируется законодательством	1. Федеральный закон от 27.11.2018 № 422-ФЗ, который вступил в силу с 01 января 2019 г. 2. ст. 217 НК РФ	Закон гарантирует не ухудшение условий на 10 лет (до 31.12.2028 г.)

В 2018 г. все зарегистрированные самозанятые также со своих доходов налоги и страховые взносы не платили, в связи с чем и был период действия налоговых каникул продлен до конца 2019 г.

В мобильном приложении «Мой налог» государственные органы поставили учесть все возможные вопросы, возникающие у самозанятых - сдача отчетности, расчет налога и общение с фискальными органами. Мобильное приложение было запущено в январе 2019 г. и может быть установлено на любое мобильное устройство – смартфон, планшет, ноутбук, компьютер и т.д.

За счет поступлений самозанятых государство предполагает получить поступления в размере 600 млрд. руб., будет выведена из «тени» большая часть трудоспособного населения страны, что позволит снизить уровень безработицы и увеличит количество налогоплательщиков.

Все граждане официально не работающие, если не зарегистрированы как ИП и не стоят на службе занятости как безработные, государство считает самозанятыми. Планируется для поиска незарегистрированных самозанятых использовать различные площадки-агрегаторы – как hh.ru, SuperJob, Rabota.ru, YouDo, Profi.ru и доски бесплатных объявлений, такие как – «Авито», «Из рук в руки» и др.

Сегодня по официальным данным Федеральной налоговой службы Рос-

сийской Федерации зарегистрировалось уже более 34 тыс. человек, доход составил 1 млрд. руб., средний возраст зарегистрированных самозанятых – 36 лет, большая часть не имела ранее статуса ИП. Структура самозанятых, зарегистрировавшихся в приложении «Мой налог» выглядит так:

1. Таксисты – 20,7%;
2. Сдают квартиры – 7,1%;
3. Консультанты – 5,3%;
4. Репетиторы – 4,5%;
5. Программисты – 2,2%;
6. Маркетологи и рекламщики – 2,2%;
7. Прочие самозанятые – 58%.

Партнерами мобильного приложения «Мой налог» в 2019 г. стали банки в рамках 115-ФЗ «О противодействии легализации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма». Пока только АО «Альфа-Банк», в дальнейшем присоединятся 30 крупнейших кредитных организаций [4].

Правительством России уже готовятся изменения в законе о самозанятых гражданах, в первую очередь для водителей такси, где будет предусмотрена возможность использования данного режима налогообложения гражданами СНГ.

В завершении стоит отметить, что в случае отсутствия регистрации как самозанятых, деятельность может заинтересовать налоговые органы и по ней будет проведена проверка, по итогам которой могут вменить неуплату НДФЛ (придется давать пояснения, выплачивать налог и штраф в размере 20% от его суммы), либо незаконное ведение предпринимательской деятельности (карается штрафом в размере до 300 тыс. рублей).

Источники:

1. ФЗ от 27.11.2018 № 422-ФЗ «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход» в городе федерального значения Москве, в Московской и Калужской областях, а также в Республике Татарстан (Татарстан)» // Собрание законодательства РФ. – 03.12.2018, N 49 (часть I), ст. 7494 (Federal law No. 422-FZ of 27.11.2018 «On conducting an experiment to establish a special tax regime «Tax on professional income» in the city of Federal significance in Moscow, Moscow and Kaluga regions, as well as in the Republic of Tatarstan (Tatarstan)» // Collection of the Russian Federation. – 03.12.2018, N 49 (part I), Art. 7494)
2. Налоговый кодекс РФ (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – N 31, 03.08.1998, ст. 3824 (The tax code of the Russian Federation (part one) of 31.07.1998 N 146-FZ // Collection of the legislation of the Russian Federation. – N 31, 03.08.1998, Art. 3824)
3. ГОСТ 12.0.004-2015. Межгосударственный стандарт. Система стандартов безопасности труда. Организация обучения безопасности труда. Общие положения (введен в действие Приказом Росстандарта от 09.06.2016 N 600-ст). – М.: Стандартинформ, 2016. – 40 с. (GOST 12.0.004-2015. Interstate standard. The system of occupational safety standards. Organization of safety training. General provisions (entered into force by the Order of Rosstandart of 09.06.2016 N 600-St). – М.:

STANDARTINFORM, 2016. – 40 p.)

4. ФЗ от 7 августа 2001 г. N 115-ФЗ (ред. от 18.03.2019) «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем» (ред. от 18.03.2019). Российская газета – Федеральный выпуск № 2764 (Federal law of August 7, 2001 N 115-FZ (ed. of 18.03.2009) «On countering the legalization (laundering) of incomes obtained in a pre-stupnik by» (ed. by 18.03.2019). Rossiyskaya Gazeta – Federal issue No. 2764)

УДК 811.111 (045)

АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ПОДХОД В ОБУЧЕНИИ АНГЛИЙСКОМУ ЯЗЫКУ В ЭПОХУ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Есина Л.С., ст. преподаватель
ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
г. Москва

В статье рассматриваются альтернативные методы в обучении английскому языку с использованием цифровых ресурсов. Автор делает акцент на усиление привлечения в процесс обучения иностранному языку творческих конкурсов с целью достижения мотивации к обучению и повышения качества образования. Делается акцент на некоторых прогрессивных способах организации творческих конкурсов.

The article discusses the alternative methods in ELT using digital resources. The author focuses on enhancing the attraction of creative contests in the process of learning a foreign language in order to achieve learning motivation and improve the quality of education. Emphasis is placed on some progressive ways of organizing creative competitions.

Ключевые слова: цифровая экономика, цифровые образовательные ресурсы, цифровое поколение, творческие конкурсы, повышение качества образования.

Keywords: digital economy, digital educational resources, digital generation, creative competitions, improvement of the quality of education.

Мы живем в эпоху повсеместной цифровизации общества. В конце июля 2017 года в экономической сфере России в качестве нового официального курса страны появился термин «цифровая экономика»[2]. Цифровизация охватила производство, науку, бизнес, социальную и бытовую сферы общества. Образование также стало цифровым. «В подготовке специалистов, соответствующих стандартам XXI в. – образование должно стать одним из важнейших факторов инновационного потенциала экономики страны» [8, С.167].

В Указе Президента РФ №203 от 09.05.2017 «О стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017-2030 годы» определены «задачи и меры по реализации внутренней и внешней политики Российской Федерации в сфере применения информационных и коммуникационных технологий, направленные на развитие информационного общества, формирование национальной цифровой экономики, обеспечение национальных интересов и реализацию стратегических национальных приоритетов» [1]. Становление цифрового образовательного пространства может быть осуществлено посредством мощного развития науки, воплощения в жизнь альтернативных образовательных проектов, а также активного усовершенствования и внедрения в процесс обучения информационно-коммуникационных технологий. Термин «цифровое поколение», прочно закрепился в русском языке. Цифровое поколение – это поколение молодых людей, которые родились в эпоху, когда цифровизация пришла на смену информатизации и компьютеризации.

Знаменитый психолог Л.С. Выготский писал в свое время о том, что «включение нового инструмента» (имеются в виду, компьютеры, информационные технологии и т.д.) «во-первых, вызывает к жизни новые функции; во-вторых, делает ненужным целый ряд естественных ранее процессов, в третьих, видоизменяет протекание психических процессов, их интенсивность, длительность, последовательность». Ученый также утверждает, что «включение нового инструмента замещает выполнение одних функций другими, перестраивает всю структуру поведения». [3, С.181-182]. И, действительно, у молодежи «цифрового поколения» особенные, отличные от людей других поколений, умственные способности к восприятию и переработке информации. Информационные и коммуникационные технологии (ИКТ) – это «широкий спектр технологий, используемых для создания, передачи и распространения информации и оказания услуг (компьютерное оборудование, программное обеспечение, телефонные линии, сотовая связь, электронная почта, сотовые и спутниковые технологии, сети беспроводной и кабельной связи, мультимедийные средства, Интернет» [7, С.22]. Практически все студенты цифрового поколения имеют хорошо сформированную ИКТ-компетенцию. так как это диктуется веянием времени.

В результате цифровизации всех сторон жизни профессиональное образование в вузе нацелено на создание наиболее эффективных условий для усвоения учебного материала, что в итоге призвано повышать качество образования. Поэтому всегда является актуальным вопрос об использовании альтернативных инновационных методов и технологий в образовательном пространстве. ИКТ-технологии позволяют оперировать большим объемом учебного материала, увеличивать долю самостоятельной работы студента, индивидуализировать и дифференцировать обучение, а, следовательно, и повышать эффективность обучения. «Только в эффективной образовательной, среде полностью актуализируются механизмы развития личности и формирования профессиональных компетенций» [8, С.167].

Использование электронных образовательных технологий порождает новые альтернативные методы обучения. Цифровое обучение сегодня – это альтернативный учебный процесс, отличный от традиционного, в котором имеется электронный конгломерат, включающий в себя разнообразные электронные учебные ресурсы: электронные учебники и пособия, электронные библиотечные системы, электронные зачетные книжки и ведомости, видео-лекции, онлайн тесты, онлайн курсы и олимпиады и т.д. Практически все вышеперечисленное вмещает в себя электронный образовательный портал, обычно располагающийся на сайте вуза. В изменении, развитии и совершенствовании образовательной деятельности «основной акцент ставится именно на использовании информационно-коммуникационных технологий и электронного обучения» [5, С.119]. Возникла насущная потребность организации учебного процесса в вузах в условиях цифровой экономики на основе передовых информационных технологий, где в качестве источников информации используются цифровые ресурсы. Термин «цифровая экономика» определяется Европейским сообществом как результат «трансформационных эффектов новых технологий общего назначения в области информации и коммуникации. Если в первые десять лет (с 1994 г.) основу развития цифровой экономики представляли бизнесы электронной торговли и сервисов, то сейчас она охватывает практически все сферы жизни: образование, здравоохранение, онлайн-банкинг» [4, С.4-5]. В результате создаются совершенно новые подходы к организации и осуществлению учебного процесса.

Качественно новый скачок информатизации общества помог реализовать и воплотить в жизнь многие новаторские дидактические и методические замыслы. Изменения претерпели традиционные учебные процессы в вузах: появились новые альтернативные педагогические практики, новые учебные темы, новые учебные дисциплины и специальности. Студенты, посещая аудиторные занятия и занимаясь иностранным языком в аудитории и самостоятельно дома, широко используют современные информационно-коммуникационные технологии: компьютеры, онлайн режимы, мобильные приборы, а также различные обучающие программы и ресурсы. Самостоятельное обучение предполагает самостоятельную работу обучающихся дома – поиск материалов с помощью Интернет-браузеров в сети и т.д.; онлайн обучение – работа студентов и преподавателей в режиме онлайн, например, с помощью Интернет-конференций, скайпа или вики и т.д. Цифровая образовательная среда – это цифровые образовательные ресурсы, хранимые и передаваемые в цифровой форме: профессионально-ориентированные тексты, аудио-, видео- материалы, мультимедийные программы образовательного назначения, электронные интерактивные тесты, банки тестовых заданий и т.д. Электронные словари, онлайн курсы обучения иностранным языкам, онлайн тренажеры для сдачи экзаменов по иностранным языкам, онлайн лекции и консультации в вузах, учебники отечественных и иностранных издательств с Интернет – компонентами и т.д. – вот неполный перечень образовательных услуг, которые предоставляет цифровая образовательная среда.

В связи с использованием цифровых технологий возникают новые альтернативные методы обучения студентов иностранному языку, сфокусированные на творческой работе студентов, повышается количество и становятся более разнообразными творческие виды деятельности. К творческим видам учебной деятельности студентов относятся подготовка и проведение различных творческих конкурсов, к которым относятся: конкурс на проведение лучшей презентации, конкурс на лучший перевод текста с иностранного языка на русский, конкурс эссе на профессиональные темы на иностранном языке, конкурс кроссвордов на профессионально-ориентированной лексике, страноведческие олимпиады по иностранному языку и т.д.

Проведение мультимедийных презентаций на иностранном языке на профессиональные темы – это качественно новый подход в изучении иностранного языка, который обладает мощным педагогическим потенциалом. Для подготовки презентации на иностранном языке по выбранной профессиональной теме студент должен провести небольшую научно-исследовательскую работу, используя большое количество источников информации на иностранном языке. Тему обучающийся выбирает самостоятельно (она определяется специальностью). Предпочтение отдается современным финансово-экономическим проблемам. Каждая такая работа над презентацией – результат личного творческого поиска, исследования и является в этом плане уникальной. Затем обучающийся должен четко, лаконично, понятно и интересно изложить результаты своей творческой деятельности, используя программу Power Point. При этом практика монологического выступления студента на профессиональную тему на иностранном языке реализует повышение коммуникативной компетенции обучающегося. Кроме того, презентация предоставляет обширный материал для профессионального общения на иностранном языке. Некоторые вопросы, которые студенты задают выступающему после проведения презентации, являются основой для проведения дискуссий. Дискуссии проводятся, исходя из сформированных научных и жизненных принципов. «Принципы – это те направляющие человеческого поведения, которые, бесспорно, обладают устойчивой и постоянной ценностью. Они фундаментальны. Они практически неоспоримы, потому что очевидны. Самый легкий способ понять очевидность принципов – это просто-напросто представить себе всю абсурдность попытки жить эффективно, руководствуясь тем, что противоречит принципам» [6, С.39]. Мультимедийность предоставила возможность предъявлять учебные профессионально-ориентированные тексты и другие аутентичные материалы в разнообразных форматах. Проведение онлайн олимпиад также является мощным инструментом, повышающим мотивацию к изучению иностранного языка. В настоящее время студенты очного и заочного отделений Финансового университета принимают участие во Всероссийской олимпиаде по английскому языку «DUMBLEDORE'S QUIZ «FOLLOWING HARRY POTTER» (Викторина от Дамблдора «По следам Гарри Поттера»), посвященной Дню английского языка в Организации Объединённых Наций. Олимпиада про-

веряет основные аспекты владения иностранным языком: лексический и грамматический уровень, понимание высказываний на уровне предложения и текста, также совершенствуются знания страноведческого характера, повышается словарный запас, развивается устойчивый интерес к чтению литературы на иностранном языке и, в результате, повышается уровень владения иностранным языком.

Настоящая система профессионального образования в вузе нацелена на создание наиболее эффективных условий для усвоения учебного материала, что в итоге призвано повышать качество образования. Поэтому всегда является актуальным вопрос об использовании инновационных методов и технологий в образовательном пространстве. Цифровое общество ставит перед ВУЗами новые задачи: выпускать специалистов, обладающих творческим потенциалом, критическим мышлением, владеющих последними инновационными технологиями и способных к дальнейшему развитию и самообучению. Для этого студентов надо учить умениям находить и отбирать полезную информацию, работать в интерактивном электронном образовательном пространстве, осуществлять коммуникацию в соцсетях и т.д. Цифровые студенты должны иметь хорошо сформированную ИКТ-компетенцию, а также высокую мотивацию использования цифровых устройств в процессе обучения и в повседневной жизни. Технической базой для реализации цифрового образования является весь арсенал электронных устройств и программных обеспечений, принадлежащих как обучающимся, так и высшим учебным заведениям. ИКТ-индустрия создает инфраструктуру для формирования цифрового общества. В сфере образования цифровые технологии формируют интегрированную интеллектуальную виртуальную среду обучения с использованием цифровых устройств.

Подводя итоги, можно сказать, что цифровые образовательные ресурсы открыли перспективы для новых альтернативных способов совершенствования процесса образования и повышения качества знаний студентов. Введение их в учебный процесс способствует формированию у студентов позитивной мотивации к изучению иностранного языка, развитию творческого потенциала и интеллекта. Используя цифровые образовательные технологии, студенты могут интенсифицировать самостоятельную деятельность, персонифицировать обучение, повысить познавательную деятельность по изучению иностранного языка, использовать возможность получения новейшей информации по той или иной профессиональной проблеме на иностранном языке, а также значительно повысить свой уровень владения иностранным языком.

Источники:

1. Указ Президента РФ от 09.05.2017 №203 «О стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017-2030 годы». – [Электрон. ресурс] – Режим доступа: URL:<http://www.kremlin.ru/acts/bank/41919> (The decree of the President of the Russian Federation from 09.05.2017 No. 203 «On the strategy of

- information society development in the Russian Federation for the years 2017-2030». – [Electron. resource] – URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/41919>)
2. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации». Утверждена Председателем Правительства РФ Д.А. Медведевым распоряжением от 28 июля 2017 г. № 1632-р. – [Электрон. ресурс] – Режим доступа: URL: <http://static.government.ru/media/files/9gFM4FHj4PsB79I5v7yLVuPgu4bvR7M0.pdf> (Program «Digital economy of the Russian Federation». Approved by Russian Prime Minister Dmitry Medvedev by order No. 1632-R of 28 July 2017 – [Electron. resource] – URL: <http://static.government.ru/media/files/9gFM4FHj4PsB79I5v7yLVuPgu4bvR7M0.pdf>)
 3. Выготский Л.С. Педагогическая психология. – М.: Педагогика пресс, 1999. – 536 с. (Vygotsky L.S. Pedagogical psychology. – Moscow: Pedagogy press, 1999. – 536 p.)
 4. Добрынин А.П., Черных К.Ю., Куприяновский В.П., Куприяновский П.В., Сиягов С.А. Цифровая экономика – различные пути к эффективному применению технологий (BIM, PLM, CAD, IOT, Smart City, BIG DATA и другие) // ArcReview №2 (73) – 2015 (Dobrynin A.P., Black K.Y., Chuprynousky V.P., Chuprynousky P.V., Sinyakov S.A. Digital economy – the different ways to the effective use of technology (BIM, PLM, CAD, IOT, Smart City, BIG DATA, and others) // No. 2 (73) – 2015)
 5. Климова И.И. Современные вызовы в обучении иностранному языку в университете новой формации // Теория и практика обучения иностранным языкам в неязыковом вузе: традиции, инновации, перспективы: Сборник научных трудов, выпуск 3 / под ред. профессора М.В. Мельничук. – М.: Научные технологии, 2017. – С. 115-121 (Klimova I.I. Modern challenges in teaching a foreign language at the University of the new formation. // Theory and practice of teaching foreign languages in non-linguistic higher school: traditions, innovations and prospects: Collection of scientific works, issue 3 / under the editorship of Professor M.V. Melnichuk. – Moscow: Scientific technologies, 2017. – P. 115-121)
 6. Кови Стивен Р. Семь навыков высокоэффективных людей: мощные инструменты развития личности. – Альпина Паблишер, 2019. – 390с. (Covey Stephen R. Seven skills of highly effective people: powerful tools for personal development. – Alpina Publisher, 2019. – 390s.)
 7. Красильникова В.А. Информатизация образования: понятийный аппарат // Информатика и образование. – 2003. №4. С.21-27 (Krasilnikova V.A. Informatization of education: conceptual apparatus // Informatics and education. – 2003. – No. 4. – P. 21-27)
 8. Мельничук М.В. Методические и психолого-педагогические аспекты обучения студентов дистанционной формы // Теория и практика обучения иностранным языкам в неязыковом вузе: традиции, инновации, перспективы: Сборник научных трудов, выпуск 3 / под ред. профессора М.В. Мельничук. – М.: Научные технологии, 2017. – С. 166-171 (Melnichuk M.V. Methodological and psychological-pedagogical aspects of distance learning students // Theory and practice of teaching foreign languages in non-linguistic higher school: traditions, innovations and prospects: Collection of scientific works, issue 3 / under the editorship of Professor M.V. Melnichuk. – Moscow: Scientific technologies, 2017. – P. 166-171)

К ВОПРОСУ О ТРАНСФОРМАЦИИ ПРОФЕССИИ БУХГАЛТЕР

Селезнева Ю.А., ст. преподаватель
Демина А.Ю., студент
ФГБОУ ВО «Елецкий государственный
университет им. И.А. Бунина»
г. Елец

В статье рассматриваются исторические аспекты формирования профессии бухгалтера и требования к ней. Должность бухгалтера анализируется в соответствии с профессиональными знаниями и личностными характеристиками. Авторы выделяют основополагающие профессиональные умения и качества, которые позволят добиться профессионального успеха.

The article deals with the historical aspects of the formation of the profession of accountant and the requirements for it. The position of accountant is analyzed in accordance with professional knowledge and personal characteristics. The authors highlight the fundamental professional skills and qualities that will achieve professional success.

Ключевые слова: бухгалтер, бухгалтерский учет, профессия, требования к профессии, профессиональные знания.

Keywords: accountant, accounting, profession, requirements for the profession, professional knowledge.

Переход к рыночной экономике обусловил необходимость усиления задач и функций бухгалтерского учета как первостепенного инструмента управления и принятия управленческих решений. Основной целью бухгалтерского учета в условиях конкурентной борьбы на рынке является формирование качественной информационной базы, отвечающей требованиям полноты, своевременности и достоверности, позволяющей принимать обоснованные управленческие решения на различных уровнях с целью формирования стратегии и тактики поведения на рынке.

Бухгалтер – профессионал, ведущий бухгалтерский учёт в организации в соответствии с действующим законодательством, значимый сотрудник, в руках которого находятся все финансовые операции предприятия.

По утверждению известного историка бухгалтерского учета Я.В. Соколова: «...бухгалтер, действующий по поручению работодателей, выступает как соавтор управляющих хозяйственным процессом, помогающий увеличить ценность формируемой им информации» [1]. Его профессия состоит из набора ответственных и сложных функций, таких как составление первичной документации, контроль за ее достоверностью, выявление внутрихозяйственных резервов, содействие конкуренции на рынке с целью получения прибыли.

В течение долгого времени профессия бухгалтера остается достаточно востребованной на рынке труда. При этом личность человека, работающего в данной сфере, и его обязанности меняются на протяжении различных периодов. Развитие общества и экономики диктует необходимость совершенствование бухгалтерской науки: учет переходит от конкретного к более абстрактному пониманию хозяйства, появляются новые направления в научном познании, которые трансформируются из уже известных концепций.

На первых этапах развития бухгалтерского учета профессия бухгалтера была достаточно престижна, но при этом мысль специалиста в этой области примитивна. Он отражал в учете лишь то, что видел и с чем работал: проводилась инвентаризация имущества, составлялись ведомости расходов, группировались приходные и расходные документы. На должность бухгалтера назначались только состоятельные мужчины, ведь они несли материальную ответственность и покрывали недостачи из своих собственных средств. Главными чертами характера бухгалтера данного периода являются честность, трудолюбие.

Изобретение двойной записи дало толчок развитию бухгалтерского учета, но личность бухгалтера практически не изменилась. Бухгалтерами в основном были собственники земли, торговцы. В целом, в обществе было почтительное отношение к данной работе. Испанский ученый Бартоломео де Солозано говорил: «...бухгалтерский учет стоит выше всех наук и искусств, потому что все нуждаются в нем, а он ни в ком не нуждается»[2].

В период плановой экономики бухгалтерские работники занимались систематическим ведением отчетности, представляющий детальный анализ деятельности предприятия. В советское время, по утверждению Сиддикова А.М.: «...бухгалтер считался хорошим работником тогда, когда он своевременно и аккуратно обрабатывал первичные документы, заполнял накопительные и группировочные ведомости, журналы-ордера и другие учетные регистры, вовремя составлял и сдавал необходимые отчеты» [3]. Бухгалтерский учет не был автоматизирован, что не позволяло бухгалтеру в условиях ручного рутинного труда обратиться к всестороннему и глубокому экономическому анализу бухгалтерских данных. Элементарный анализ сводился к сопоставлению полученных фактических данных с плановыми.

Для этого времени было характерно наличие значительного числа отчетных показателей (общий объем отчетности в несколько раз превышал современные показатели). Бухгалтерией стали заниматься в основном женщины. Возможно, это было связано с тем, что сама суть бухгалтерского учета в это время сводилась к педантичному сбору и сортировке большого количества бумаг. Более терпеливые женщины лучше справляются с данными обязанностями. Ведь именно они более усидчивы, склонны к работе с документацией и большими объемами информации, большинство из них обладают осознанным положительным отношением к монотонной работе. Также бухгалтеру были необходимы такие качества, как добросовестность

и организованность.

С переходом к рыночной экономике, профессия бухгалтера приобрела должный престиж и стала сравнительно высокооплачиваемой. Например, в Москве в 2018 г. зарплата главного бухгалтера со стажем работы свыше 6 лет от 70 до 100 тыс. рублей. В других регионах ее размер несколько ниже, но сопоставим со средним размером оплаты труда по региону [4]. При этом, более 85% бухгалтеров остались женщинами. Для мужской части населения данная профессия также интересна, но часто она оказывается для них слишком сложной. Обладание большими объемами конфиденциальной информации и непосредственное участие в формировании и регулировании денежных потоков обусловили возникновение особых требований к этике бухгалтера. Наиболее востребованным стало умение использовать передовые информационные технологии.

В настоящее время для достижения успеха в своей профессии бухгалтеру нужны различные деловые и профессиональные качества, умение пользоваться компьютерными программами, знание различных методов и приёмов управленческой деятельности, постоянное поддержание квалификации. Бухгалтер должен принимать рискованные решения. Именно поэтому, у людей данной профессии, должна быть устойчива нервная система, четкая и аргументированная точка зрения в вопросах принятия управленческих решений, способность самостоятельно анализировать формируемую отчетность. Амар Бхиде утверждал, что «без независимого, самостоятельного мнения, учитывающего особенности каждого конкретного случая, не может быть...экономики» [5]. Из этого следует, что в бухгалтерском учете большое значение имеет человеческий фактор.

К наиболее значимым личностным характеристикам бухгалтера в настоящее время можно отнести компетентность, аналитическое и логическое мышление, стрессоустойчивость, умение хранить коммерческую тайну и обоснованно отстаивать свою точку зрения. Если бухгалтер будет некомпетентен в тех или иных вопросах, то это может привести к банкротству организации. Поэтому специалисту в данной области необходимо уметь адекватно оценивать свои индивидуальные возможности, а также контролировать поведение в стрессовой ситуации.

В современных условиях хозяйствования бухгалтерский учет, опираясь на результаты, достигнутые в смежных науках и достижения научно-технического прогресса, самостоятельно переходит к новому этапу своего развития, коррелируя с другими видами учета. Бухгалтерский учет является достижением самого человека и формируется под воздействием его знаний, умений, навыков и суждений в области теории и практики учета. Личностные характеристики бухгалтера играют существенную роль при выполнении его должностных обязанностей. Они являются залогом достижения успеха в профессиональной деятельности. В зависимости от изменения бухгалтерского учета, появления новых методов и средств его ведения, должна

преображаться и сама личность бухгалтера, которая характеризуется комплексом профессиональных и психологических качеств, способствующих нивелированию экономических рисков и прогрессу бухгалтерской науки.

Источники:

1. Ковалев В.В., Пятов М.Л. Я.В. Соколов и его роль в развитии теории и практики бухгалтерского учета в России // Вестник СПбГУ. Серия 5: Экономика. – 2013. – №1. – С.108-120. (Kovalev V.V., Pyatov M. L. Y.V. Sokolov and his role in the development of the theory and practice of accounting in Russia // Vestnik SPbGU. Series 5: Economics. – 2013. – №1. – P.108-120).
2. Экаунтология. Официальный сайт. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://accountology.ucoz.ru/index/b_nauka_ili_iskusstvo/0-38 (Accountlogin. Official site – [Electron. resource] – URL: http://accountology.ucoz.ru/index/b_nauka_ili_iskusstvo/0-38)
3. Сиддигов А.М., Зайлиев А.А. Профессия бухгалтера в условиях рынка // Молодой ученый. – 2017. – №23. – С. 64-66. (Siddiqui A.M., Saliev A.A. The Profession of accountant in terms of the market // Young scientist. – 2017. – №23. – P.64-66.)
4. Сколько заработали бухгалтеры в 2018 году. Журнал «главбух», №24 декабрь 2018. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.1gl.ru/#/document/189/690619/> (How much accountants earned in 2018. Journal «the accountant», №24 Dec 2018 . – [Electron. resource] – URL: <https://www.1gl.ru/#/document/189/690619/>)
5. Гульпенко К.В., Смирнова Е.А. Взаимосвязь развития учета и личности бухгалтера // ПСЭ. 2011. – №2. – С. 128-132. (Golenko K.V., Smirnova E.A. The Relationship development of the account and the identity of the accountant // PSE. – 2011. – No. 2. – P.128-132).

УДК 331.101

УНИВЕРСАЛЬНЫЙ БАЗОВЫЙ ДОХОД: КОНЦЕПЦИЯ И ПРАКТИКА

Мазавин О.С., соискатель

Научный руководитель: **Каз М.С.**, д.э.н., профессор
ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский
Томский государственный университет (ТГУ)»
г. Томск

Во многих странах мира проходят эксперименты, направленные на совершенствование системы социального обеспечения. Побуждает к этому необходимость борьбы с бедностью и неравенством, а также возрастающие издержки администрирования существующих систем поддержки населения. В последнее время один из них, связанный с внедрением универсального базового дохода, привлекает особенное внимание исследователей.

В статье рассмотрена сущность и история возникновения концепции универсального базового дохода, а также проанализированы первые результаты ее практического использования в Финляндии.

Experiments aimed at improving the social security system are underway in many countries around the world. This is prompted by the need to combat poverty and inequality, as well as the increasing costs of administering existing support systems for the population. Recently, one of them, associated with the introduction of universal basic income, has attracted the special attention of researchers.

The article describes the nature and history of the concept of universal basic income, and also analyzed the first results of its practical use in Finland.

Ключевые слова: *универсальный базовый доход, отрицательный подоходный налог, субсидии, пособие по безработице, трудовой доход, бедность, неравенство*

Keywords: *universal basic income, negative income tax, subsidies, unemployment benefits, labor income, poverty, inequality*

Теорию универсального базового дохода впервые предложил Томас Пейн. В работе «Аграрная справедливость», опубликованной в 1797 г., он указывал на необходимость создать в США национальный фонд, который бы выплачивал по 15 фунтов стерлингов всем гражданам страны старше 21 года. В обосновании выплаты указанной суммы он указывал, что каждый человек имеет право на владение землей. Однако в результате исторических процессов большая часть населения такого права лишена. Поэтому выплата некоторой суммы персонально каждому гражданину за счет землевладельцев является своего рода компенсацией [1].

Впоследствии указанный феномен был закреплен в понятии «универсальный базовый доход». Филипп Ван Парийс дает следующее определение универсального базового дохода – это «доход, выплачиваемый политическим сообществом всем его членам на индивидуальной основе, без проверки нуждаемости и требований к занятости» [2]. Пятнадцать фунтов стерлингов, о которых писал Т. Пейн, безусловно, подпадают под указанное определение универсального базового дохода. Однако современные его сторонники объясняют необходимость выплаты данного дохода тем, что это упростит громоздкую государственную систему социального обеспечения в части ее функций, связанных с контролем над нуждаемостью [3], а также снизит уровень бедности и неравенства.

Отрицательный подоходный налог является еще одним инструментом, тесно связанным с универсальным базовым доходом [4]. Однако между ними существует важное различие: идея отрицательного подоходного налога предполагает выплаты субсидий, если доход падает ниже определенного порогового значения. Один из вариантов отрицательного подоходного налога был предложен М. Фридманом [5]. Он предусматривал выплату субсидий, когда доход составляет менее определенного порогового значения (в этом случае полученный гражданином, помимо субсидии, доход, так же не облагается налогом), однако, размер субсидии уменьшаются пропорционально росту дохода.

Исследование универсального базового дохода проводилось с января 2017 г. по декабрь 2018 г. в Финляндии. В нем принимали участие 2000 случайно выбранных безработных в возрасте 25-58 лет. Суть эксперимента заключалась в замене пособия по безработице на базовый доход. Размер этих выплат составлял 560 евро на человека в месяц и не зависел от любых других источников дохода, которые могли появиться в ходе исследования. Остальные социальные пособия (например, пособие по оплате жилья, пособие по болезни) сохранялись в полном объеме. От участия в эксперименте отказаться было нельзя, но оно прекращалось, если человек переезжал за границу, вступал в ряды вооруженных сил Финляндии или начал получать пособие по уходу за ребенком.

Официальная цель эксперимента состояла в том, чтобы выяснить, может ли универсальный базовый доход помочь в повышении уровня занятости и упрощении системы социального обеспечения. Однако прежде всего этот эксперимент был нацелен на побуждение к трудоустройству того сегмента официально безработных, причем немалого, которые не стремятся получить работу из-за боязни потерять пособие по безработице, составляющее, в среднем, как раз 560 евро.

При подготовке исследования рассматривались несколько вариантов его проведения, модель отрицательного подоходного налога была отклонена из-за отсутствия реестра доходов населения. В итоге в основу эксперимента была положена модель частичного универсального базового дохода [6].

Окончательные результаты исследования будут опубликованы в 2020 г., однако, уже получены первые предварительные итоги эксперимента по использованию универсального базового дохода в Финляндии (таблица 1) [7].

Таблица 1. Предварительные результаты исследования универсального базового дохода в Финляндии за 2017 г.

Оцениваемый параметр	Участники эксперимента	Контрольная группа
Среднее время, затраченное на работу в течение года, дней	49,64	49,25
Доля трудящихся (от общего количества), %	43,7	42,85
Трудовой доход на одного человека в год, евро	4230	4251
Доля людей (от общего количества), оценивающая собственное здоровье как хорошее, %	55	46

Они свидетельствуют, что значительных изменений не произошло: занятость и доходы участников эксперимента и членов контрольной группы отличаются слабо. Однако, исследователи, на основании опроса участников эксперимента, зафиксировали снижение симптомов стресса, проблем с концентрацией внимания и здоровья, уменьшение затрат времени на бюрократ-

тическую волокиту [7]. Люди, которые получали базовый доход, считали себя более благополучными.

По нашему мнению, результаты эксперимента по внедрению универсального базового дохода выглядят противоречивыми лишь на первый взгляд, но они получают логичное объяснение в рамках когнитивно-ценностного подхода [8].

Источники:

1. Paine T. Agrarian Justice (1797) / T. Paine // The Origins of Universal Grants / eds. J. Cunliffe, G. Erreygers. – London: Palgrave Macmillan UK, 2004. – P. 3-16.
2. Van Parijs P. Basic Income: A Simple and Powerful Idea for the Twenty-First Century / P. Van Parijs // Politics & Society. – 2004. – Vol.32. – Basic Income. – №1. – P.7-39.
3. Гага В.А. Экономика и социология труда (социально-трудовые отношения) / В.А. Гага, М.С. Каз, Е.В. Миллер. – Томск: Томский государственный университет, 2009 (Gaga V.A. Economy and sociology of labor (social and labor relations) / V.A. Gaga, M.S. Kaz, E.V. Miller. - Tomsk: Tomsk State University, 2009).
4. Toward a New Social Contract / М. Bussolo [et all]. – Washington, DC: World Bank, 2018.
5. Friedman M. Capitalism and freedom / М. Friedman. – Nachdr. – Chicago: Univ. of Chicago Press, 1994. – 202p.
6. From idea to experiments – Final report on alternatives for implementing a basic income experiment : Publications of the Government’s analysis, assessment and research activities / О. Kangas [et all]. – Prime Minister’s Office, 2016.
7. The basic income experiment 2017–2018 in Finland. Preliminary results: Reports and Memorandums of the Ministry of Social Affairs and Health / О. Kangas [et all]. – Helsinki: Ministry of Social Affairs and Health, 2019.
8. Каз М.С. Знак и значение в моделях трудовой деятельности: от истории вещей к истории идей / М.С. Каз // Вопросы философии. – 2011. – №4. – С.41–52 (Kaz M.S. Sign and Value in Models of Labor Activity: from History of Things to History of Ideas / M.S. Kaz // Russian Studies in Philosophy. – 2011. – № 4. – P. 41–52)

УДК 719

**ПРОБЛЕМЫ СОХРАНЕНИЯ ИСТОРИКО-КУЛЬТУРНОГО
НАСЛЕДИЯ ГОРОДОВ: СОЦИАЛЬНЫЙ И
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТЫ**

Строкова А.А., магистрант
Научный руководитель: **Стьцюк Р.Ю.**, д.э.н., профессор
ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
г. Москва

В статье рассмотрены важность сохранения историко-культурного наследия и актуальные проблемы, связанные с защитой и утратой культурных памятников. Представлены современные методы управления и инструменты, направленные на популяризацию знаний граждан об уникаль-

ных исторических объектах. Выявлено, что активное местное население играет ведущую роль по сохранению памятников архитектуры города, а также содействуют его продвижению в других регионах. Затронута тема сохранения культурного наследия в Москве, Коломне и Боровске.

The article deals with the importance of preservation of historical and cultural heritage and topical issues related to the protection and loss of cultural monuments. Modern management methods and tools aimed at popularization of citizens' knowledge about unique historical objects are presented. It is revealed that the active local population plays a leading role in the preservation of monuments of architecture of the city, as well as contribute to its promotion in other regions. The topic of preservation of cultural heritage in Moscow, Kolomna and Borovsk was touched upon.

Ключевые слова: историко-культурный потенциал, познавательный туризм, культурный туризм, популяризация наследия, исторический город

Keywords: historical and cultural potential, educational tourism, cultural tourism, heritage promotion, historical city

Туризм является ключевым направлением развития регионов обладающих богатейшим историко-культурным потенциалом. Официальный реестр исторических поселений страны составляет 44, при этом 38 из них относятся к малым городам. Однако список является далеко не исчерпывающим, и существуют еще сотни исторических поселений регионального значения, которые не менее федеральных заслуживают сохранения исторической идентичности, предпочтений и контроля со стороны федеральных властей [4].

За последние несколько лет в России заметно увеличился спрос на внутренний туризм. Существенными факторами, повлекшими за собой переоценку рекреационного богатства России, стали возникшие в 2015 г. политические разногласия с наиболее востребованными у туристов странами – Турцией и Египтом, а также девальвация рубля. Риторика импортозамещения заставила по-новому взглянуть на потенциал отдыха в пределах российских границ, остро обозначив проблемы неосвоенности внутренних туристических направлений, предопределив при этом однозначную необходимость реализации туристического потенциала как отдельно взятых субъектов РФ, так и страны в целом [2]. Для поступательного развития туризма и оказанию поддержки регионов, государство продлила стратегический документ - ФЦП «Развитие внутреннего и въездного туризма в РФ на 2019-2025 годы».

Проблема сохранения историко-культурного наследия в последнее время является одной из важнейших проблем, стоящих перед мировым сообществом. Быстрое преобразование окружающей среды человека, проявившееся в урбанизации, изменении сельского и городского ландшафта, привело к формированию нового взгляда на памятники архитектуры [3].

Следствием этого становятся многочисленные безвозвратные утраты национального достояния, искажение облика исторических городов и ландшафтов, безнаказанность лиц, осуществляющих акты вандализма и нарушения законодательства. Так, томские памятники деревянного зодчества конца XIX – начала XX в. разрушаются, а те, что проходят реконструкцию – предстают в неузнаваемом виде «новоделов».

Чтобы историко-культурное наследие могло стать фактором социально-экономического развития, оно должно быть познано местным сообществом, которое должно быть в курсе его значений, а также идентифицироваться с ним. Только наследие, включенное в коллективную память местного сообщества, принятие его как чего-то ценного и важного для его членов, может формировать локальную идентичность, чувство единства и гордости своей местностью, вдохновлять людей на совместные действия – одним словом, создавать социальный капитал [1].

Громкая история о том, как общественность остановила снос исторических построек в центре Боровска, одного из центров старообрядчества, показала, что за историческое наследие можно и нужно бороться. Силами активистов и неравнодушных людей в сохранении исторического облика города удалось законсервировать несколько зданий и добиться возвращения городу статуса исторического поселения федерального значения. Однако, это только начало полномасштабной работы, по мнению гендиректора «Яузaproекта» Ильи Заливухина необходимо «найти способ использования исторической постройки, на которую приезжают посмотреть те же туристы, придумать новые механизмы привлечения инвестиций в город» [5]. У города большой потенциал развития, близость к столице способно привлечь внимание инвесторов на развитие инфраструктуры.

Однако проблемы с сохранением историко-культурного наследия имеет и образцово-показательный город Коломна. Здание Бобровского театра (позже кинотеатра им. Зайцева) построенного в конце XIX в. дошло до наших дней в виде новодела. Бывший центр культурной и общественной жизни города был закрыт в начале 90-х годов, а само помещение на долгие 10 лет оставалось бесхозным. Выкупленное здание предпринимателями превратили в развлекательный комплекс с дискотекой и казино. Проведённый техосмотр здания установил, что дальнейшая эксплуатация помещения была невозможна из-за аварийного состояния объекта. Демонтаж постройки, вызвал в местных СМИ бурю протеста людей, возмущенных уничтожением памятника старины. Здание спасти не удалось. На данный момент там построено здание детского сада, которое визуальнo воспроизводит старый кинотеатр имени Зайцева [6].

Благодаря программе «1 рубль за 1 квадратный метр» в Москве ежегодно реставрируются исторические памятники, которые инвесторы затем используют для реализации своего бизнеса. Инвесторы, заключившие договор аренды на 49 лет должны полностью отреставрировать историче-

ское здание в первые пять лет под надзором Департамента культурного наследия, для перехода на льготную ставку аренды. С 2011 г. в столице привели в порядок 1247 объектов культурного наследия. В столице также есть примеры противостояния застройщиков и активистов по сохранению исторического наследия например дом Булошников, непригодная реставрация доходного дома Константинова в Сверчковом переулке, которая до неузнаваемости изменила горельефы на фасаде здания.

На основе изученного опыта по сохранению архитектурного наследия выявлено, что активное местное население, которое озабочено развитием своего региона, играет важную роль по сохранению исторических памятников. Ганский В.А. в своей работе выделяет следующие инструменты и методы использования историко-культурного наследия в развитии туризма, образовании и продвижения местности [1]: музейные уроки, квестинг, экомузей, дидактические тропы, современные технологии (веб-сайт, мобильные приложения), создание и развитие бренда территории, центров интерпретации наследия, маршрутов наследия, проведение исторических реконструкций.

Таким образом, ресурсы, которыми обладает территория, представляют огромный потенциал для создания привлекательного туристского предложения. При этом необходимо знание современных тенденций в сфере туризма, методов, инструментов и технологий.

Грамотная реставрация, восстановление имеющихся памятников истории и архитектуры оказывает благосклонное влияние на величину туристского потока. Необходима защита культурно-исторического наследия городов и приведение в надлежащий порядок объектов представляющих историческую, архитектурную ценность. Сохранение этих «крупинки», пускай и потерявших былую праздность и лоск, но которые еще можно спасти от бетонных муравейников является крайне необходимым. Так как бетонные застройки лишают точек притяжения туристов, которые можно было бы восстановить. Многоэтажные дома и комплексы делают города с одной стороны комфортабельными для проживания, а с другой стороны безликими.

Для решения многочисленных проблем исторических поселений необходимо в самое ближайшее время разработать особую государственную политику, направленную на их сохранение, поддержание и возрождение исторической среды.

Источники:

1. Ганский В.А. Современные методы и технологии управления знаниями о историко-культурном наследии // Гуманитарный научный вестник. – 2018. – №4. – С.30-41. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://naukavestnik.ru/doc/gv1804Ganski.pdf> (Gansky V.A. Modern methods and technologies for knowledge management of historical and cultural heritage // Humanitarian Scientific Bulletin. – 2018. – №4. – p.30-41. – [Electron. resource] – URL: <http://naukavestnik.ru/doc/gv1804Ganski.pdf>)

2. Красностанова М.В., Илтыбаева М.С. Особенности продвижения территориальных брендов региональных городов российской федерации «Бренд-менеджмент», №3, – 2018 г. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://grebennikon.ru/article-5es4.html> (Krastostanova M.V., Iltubaeva M.S. Features of the promotion of territorial brands of regional cities of the Russian Federation «Brand Management», № 3. –2018. – [Electron. resource] – URL: <https://grebennikon.ru/article-5es4.html>)
3. Шамарина А.А., Мезенина К.О. Реставрация объекта историко-культурного наследия «Доходного дома М.М. Барановой» с применением наземного лазерного сканирования // Культурное наследие в XXI веке: сохранение, использование, популяризация: материалы IV междунар. науч.-практ. конф. / Казан. гос. арх.-стр. ун-т. – Казань, 2016. – С. 263-267 (Shamarina A.A., Mezenina K.O. Restoration of the object of historical and cultural heritage «The Profitable House of M.M. Baranova» with the use of ground-based laser scanning // Cultural heritage in the XXI century: preservation, use, popularization: materials IV Intern. scientific-practical conf. / Kazan. state arch.-p. un-t. – Kazan, 2016. – p. 263–267)
4. Хранители наследия. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://hraniteli-nasledia.com/articles/nasledie-rossii/vladimir-putin-reshit-zadachu-sokhraneniya-istoricheskoy-identichnosti/> (Дата обращения: 15.03.2019) (Heritage custodians– [Electron. resource] – URL: <http://hraniteli-nasledia.com/articles/nasledie-rossii/vladimir-putin-reshit-zadachu-sokhraneniya-istoricheskoy-identichnosti/>)
5. Кориненко Е. Несносная прелесть: Боровск спасли от сноса исторических домов // Известия. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://iz.ru/802968/ekaterina-korinenko/nesnosnaia-prelest-borovsk-spasli-ot-snosa-istoricheskikh-domov> (Дата обращения: 29.03.2019) (Korinenko E. Unbearable charm: Borovsk saved from demolition of historic houses // Izvestia– [Electron. resource] – URL: <https://iz.ru/802968/ekaterina-korinenko/nesnosnaia-prelest-borovsk-spasli-ot-snosa-istoricheskikh-domov>)
6. Новости Коломны. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://kolomna-spravka.ru/mobile/news/28731/> (Дата обращения: 20.03.2019) (News of Kolomna – [Electron. resource] – URL: <http://kolomna-spravka.ru/mobile/news/28731/>)

УДК 657.01

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА И ОТРАЖЕНИЯ В ОТЧЕТНОСТИ ВЫРУЧКИ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО И РСБУ

Толоконникова А.В., магистрант
Научный руководитель: **Гришкина С.Н.**, д.э.н., профессор
ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
г. Москва

Учет и отражение выручки в финансовой отчетности - область, в которой российские требования отличаются от международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). В связи с продолжающимся процессом сближения российской системы бухгалтерского учета с МСФО, а также введением в действие с 1 января 2018 г. нового МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями», в статье уделяется внимание

расхождениям в учете выручки, отражению ее в финансовой отчетности в соответствии с отечественными и международными стандартами.

Revenue recognition is an area in which the current Russian accounting standards differ from the rules stipulated by the IFRS. Therefore, due to convergence the Russian accounting system to IFRS, as well as the introduction of the new IFRS 15 “Revenue from contracts with customers”, attention should be granted to the differences in the definition and the revenue recognition accounting rules in domestic and international financial reporting standards.

Ключевые слова: *выручка, доходы организации, признание доходов, выручка по договорам с покупателями, МСФО 15.*

Keywords: *revenue, corporate income, revenue recognition, revenue from contracts with customers, IFRS 15.*

В России учет доходов организации, в том числе выручки, осуществляется в соответствии с ПБУ «Доходы организации» 9/99, доходы организации подлежат классификации на доходы от обычных видов деятельности, то есть от реализации продукции, товаров (услуг) и прочие доходы. Данная классификация существует как в российской практике, так и в международной, и доход, возникающий в ходе обычной деятельности организации, называется выручкой.

В международной практике с 2018 г. действует МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями», ключевое понятие указанного стандарта – «договор», выступающий в качестве соглашения между двумя или более сторонами, в результате которого возникают права и обязательства, подлежащие исполнению. Основопологающее отличие требований МСФО от РСБУ состоит в различных подходах к процессу признания выручки. Так МСФО (IFRS) 15 предполагает использование пятиступенчатого механизма признания выручки и концентрирует внимание составителей на договоре с покупателем, в то время как ПБУ 9/99 содержит пять конкретных пунктов, при одновременном наличии которых выручка может быть признана в учете. Пункт 4 ПБУ 9/99 гласит, что выручка может быть отражена в отчетности только после перехода права собственности (владения, пользования и распоряжения) на продукт от организации к покупателю [1]. В этом состоит одно из основных отличий не только требований по признанию доходов, но и в целом учета в соответствии с МСФО и РСБУ. В международном стандарте акцент делается на экономическое содержание сделки. МСФО (IFRS) 15 предписывает признавать выручку в момент или по мере получения контроля покупателем над активом. Если покупатель контролирует актив, значит он может определять каким образом используется актив и получать практически все оставшиеся от актива выгоды.

Первым шагом в соответствии с МСФО (IFRS) 15 является идентификация договора с покупателем, при этом важным понятием является «покупатель». Покупатель является стороной, заключившей договор с компанией на

получение товаров (услуг), результатов обычной деятельности компании, в обмен на возмещение. К слову в ПБУ 9/99 нет определения покупателя или каких-либо требований относительно того, кто по договору и при каких условиях будет являться покупателем.

Рассмотрим второй шаг, предусмотренный МСФО (IFRS) 15, – идентификация обязанностей к исполнению. Российские положения в отличие от международных не оперируют термином «обязанность к исполнению» и не содержат определения данной категории. В соответствии с МСФО для каждой идентифицированной договорной обязанности, при заключении договора организация определяет, выполняет ли она обязанность к исполнению в течение периода, либо в определенный момент. В РСБУ организация имеет возможность при выполнении работ, оказании услуг с длительным циклом изготовления использовать два способа признания выручки: по мере готовности или по завершении производства товара или оказания услуги в целом. Для каждой обязанности к исполнению в МСФО (IFRS) 15, организация оценивает степень полноты выполнения обязанности, используя методы результатов и методы ресурсов, которые к слову в отечественных нормативных документах не используются при оценке степени завершенности. Однако некоторым аналогом международных требований в отношении их использования является требование ПБУ 2/2008, согласно которому для признания выручки по договору строительного подряда «по мере готовности» организация применяет следующие способы для определения степени завершенности работ с учетом: 1) доли выполненной на отчетную дату работы в общем объеме работ по договору (путем экспертной оценки объема выполненных); 2) доли понесенных на отчетную дату расходов в расчетной величине общих расходов по договору. Однако, отличие требований ПБУ 2/2008 от МСФО (IFRS) 15 состоит в том, что МСФО 15 относятся к признанию любой выручки.

Также важным моментом на данном шаге, идентификации обязанностей к исполнению, является возможность договора содержать ряд отличимых товаров или услуг, обещанных по договору. В РСБУ нет понятия «отличимые товары и услуги», требований к учету таких категорий, также как и указания на понятие «обещанные товары и услуги», так как обязанности к исполнению по договору с покупателем, могут не ограничиваться обязательствами, явно указанными в договоре. Договор с покупателем может включать в себя обещания, которые подразумеваемые обычной деловой практикой организации, опубликованной политикой, например, осуществлять последующее обслуживание, техническую поддержку. В соответствии с МСФО выручка от реализации отличимых обещанных товаров (услуг) должна признаваться по каждому из них в отдельности.

Третьим шагом по МСФО (IFRS) 15 является определение цены сделки. В отличие от МСФО РСБУ не оперирует термином «цена сделки». В отечественных требованиях не определяются факторы, которые необходимо учи-

тывать при определении «цены сделки» таких, как переменное возмещение, ограничение оценок указанного возмещения, существование значительного компонента финансирования и т.п. [2]. Однако некоторым аналогом требований МСФО (IFRS) 15 можно считать указание ПБУ 9/99 на то, что величина выручки должна быть определена с учетом всех предоставленных организации согласно договору скидок. Однако все же существует значительное отличие, которое состоит в отсутствии каких-либо требований по учету компонента финансирования в соответствии с российскими правилами. В МСФО же компонент значительного финансирования выделяется не независимо от того, содержится ли обещание финансирования в договоре явно или подразумевается условиями оплаты. Целью такой корректировки является признание выручки по цене, которую покупатель мог заплатить за товары (услуги), если бы оплачивал их денежными средствами в момент или по мере перехода их к покупателю.

Переходя к четвертому шагу, предусмотренному МСФО (IFRS) 15, распределению цены сделки между обязанностями к исполнению, отметим, что основные требования МСФО на данном этапе учета выручки не имеют каких-либо аналогов в российском положении по бухгалтерскому учету.

Обратимся к последнему пятому шагу – признанию выручки. В следствии отличных подходов к признанию выручки в РСБУ, понятие «контроля» не применяется при признании выручки по договорам с покупателями, как отмечалось ранее. РСБУ напрямую не устанавливают требования по определению для каждой идентифицированной договорной обязанности, выполняется ли она в течение периода или в определенный момент времени, однако, есть возможность признания выручки по мере готовности или по завершении производства товара или оказания услуги в целом, если указанные продукт или услуга относятся к производству (оказанию услуг) длительного цикла. Если же это сделки, не попадающие под определение длительных сделок, то признание выручки от реализации товаров напрямую связано с переходом права собственности, по работам, услугам достаточно того, чтобы работы были приняты заказчиком, а услуги были полностью оказаны.

Подводя итоги, отметим, что нами были выявлены особенности, схожие регламентации, а также отличия в учете выручки в соответствии с МСФО и РСБУ. Безусловно, МСФО 15 еще в полной степени не апробирован на практике, и возможно в дальнейшем будет внесен ряд изменения Советом по МСФО, однако с полной уверенностью можно говорить о том, что действующее российское положение по учету доходов требует совершенствования и обновления ввиду современных требований бизнеса.

Источники:

1. Приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. №32н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99». – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12115839/#ixzz5jggrfy5G> (Order of

the Ministry of Finance of Russia dated May 6, 1999 No. 32n «On approval of the Accounting Regulation «Income of an organization» – [Electron. resource] – URL: <http://base.garant.ru/12115839/#ixzz5jggrfy5G>;

- Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями». – [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=117320 (IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers. – [Electron. resource] – URL: https://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=117320).

УДК: 332.1

ПРОДВИЖЕНИЕ ТУРИСТСКОЙ ДЕСТИНАЦИИ В ИНТЕРНЕТ-ПРОСТРАНСТВЕ

Строкова А.А., магистрант

Научный руководитель: **Стыцок Р.Ю.**, д.э.н., профессор
ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
г. Москва

В статье рассмотрены вопросы современного состояния внутреннего туризма на территории РФ. Так как новые геополитические и экономические реалии оказывают существенное влияние на индустрию туризма. Предложены современные методы по продвижению туристских дестинаций. Сделан вывод, что повышение инвестиционной привлекательности малых городов – ключ к социально-экономическому развитию регионов и страны в целом. Для этого необходима слаженность работы государства предприятий туристской сферы и общественных объединений.

The article deals with the current state of domestic tourism in the Russian Federation. Since the new geopolitical and economic realities have a significant impact on the tourism industry. Proposed modern methods for the promotion of tourist destinations. It is concluded that increasing the investment attractiveness of small cities is the key to the socio-economic development of the regions and the country as a whole. This requires the coherence of the state of tourism enterprises and public associations.

Ключевые слова: *внутренний туризм, маркетинг территорий, инвестиционная привлекательность региона, туристский поток, регион, туристский продукт.*

Keywords: *domestic tourism, territory marketing, investment attractiveness of the region, tourist flow, region, tourist product.*

Повышение туристской привлекательности регионов РФ является одной из актуальных задач, стоящих перед государством. В России внутренний туризм – направление быстро и активно развивающееся. По словам главы государства, в ближайшие шесть лет в России будут реконструированы десятки аэропортов, построены и модернизированы автомобильные дороги, а также морские и речные порты [6].

На современном этапе ярко проявляется гонка среди регионов по развитию туризма. Выстоять в конкурентной борьбе за бюджетные средства сложно, особенно малым городам. Малые города, в основном не интересны для инвесторов и их инвестиционная привлекательность зависит от близкого расположения к крупным городам субъекта РФ. Для повышения инвестиционной привлекательности данных городов необходимо разрабатывать федеральные и региональные программы. Меры, принимаемые для этого, должны быть систематизированы, иметь комплексный характер и объединять усилия всех уровней государственной власти, а также руководителей предприятий малых городов РФ [5].

В практике управления туризмом пришло понимание того, что дестинации должны заниматься маркетингом с такими же усилиями, как предприятия занимаются маркетингом своих товаров и услуг [2]. Маркетинг территории – это продвижение ее интересов через планомерное конструирование хорошей репутации территории и ее рекламу среди целевых аудиторий – инвесторов, потенциальных жителей, туристов и других «потребителей» места [3].

Технологии маркетинга стремительно меняются под влиянием информационных технологий. Информационно-коммуникативные технологии прочно интегрировались в современный туризм, поэтому крайне важно присутствовать там, где находится целевая аудитория, знать её потребности.

Для многих туристов социальные сети являются частью их повседневной жизни. Приведем наглядную статистику: общее число пользователей Интернета в России достигло 90 млн. человек, или 75,4% от всего взрослого населения страны [7]. В России YouTube и ВКонтакте являются лидерами по числу пользователей, Instagram стал третьей по популярности платформой с постоянно растущей аудиторией. Это не сильно отличается от общемировых тенденций. Ежемесячно YouTube привлекает 9 миллиардов активных пользователей, а ежедневно заходят более 30 миллионов человек. 1 миллиард человек использует Instagram ежемесячно. Россия занимает 6 место в мире и 1 место в Европе по числу активных пользователей Instagram [8]. Поэтому присутствие на данных платформах наиболее целесообразно для продвижения туристской дестинации и регионального турпродукта, так как вышеперечисленные платформы имеют большую аудиторию активных пользователей. Ещё одним преимуществом популяризации своего турпродукта в Интернет-пространстве, является выход на международный рынок, при этом для привлечения иностранных туристов, необходимо размещение контента и для англоязычных и азиатских пользователей.

Стыцок Р.Ю. и Артемьева О.А. в своём исследовании выделяют три основных направления взаимодействия Интернет-рекламы и пользователя: когнитивное, эмоциональное и физическое. Заставить пользователя делиться и распространять информацию помогает творческий подход к созданию контента, ментальное вовлечение основано на всех элементах воронки про-

даж, а эмоциональное восприятие отражает влияние цифровой рекламы на поведение аудитории.

Д.В. Визгалов считает, что город, привлекательный для туристов, – это город, в котором соблюдены все три условия [3]:

- 1) имеется уникальное предложение;
- 2) имеется сервисная инфраструктура высокого качества;
- 3) проводится туристический маркетинг.

При этом необходимо учитывать, что результат продвижения предприятия в социальных медиа, зависит исключительно от грамотной маркетинговой стратегии. Подобная тенденция также указывает на факт того, что потребители выполняют все более активную роль как участники рынка [1]. Поэтому постоянный диалог и выстраивание партнёрских и доверительных отношений власти с аудиторией являются необходимым условием для создания благоприятного климата на территории и эффективного продвижения турпродукта за пределы региона.

Источники:

1. Жильцова О. Н. Создание уникального предложения для курортных малых и моногородов Крыма в Интернет-пространстве // Мир современной науки. – 2017. – №3. – С.42-47 (Zhiltsova O.N. Creating a unique offer for resort small and single-industry towns of Crimea in the Internet space // World of modern science. – 2017. – No.3. – P.42-47)
2. Кирьянова Л.Г. Маркетинг и брендинг туристских дестинаций: учеб. пособие для магистратуры / Л. Г. Кирьянова. – М.: Издательство Юрайт, 2019. – 264 с. (Kiryanova L.G. Marketing and branding of tourist destinations: studies. manual for magistracy / L.G. Kiryanova. – М.: Publishing house Yurayt, 2019. – 264 p.)
3. Маркетинг города / Д.В. Визгалов. – М.: Фонд «Институт экономики города», 2008. – 110 с. (Marketing of the city / DV Sighs – М.: Foundation «Institute of Urban Economics», 2008. – 110 p.)
4. Стыцук Р.Ю., Артемьева О.А. Методы и критерии оценки эффективности цифровой рекламы с учетом поведенческих характеристик // Тенденции и перспективы развития социотехнической среды. – 2018. – С.357-364 (Stytsyuk R.Yu., Artemeva O.A. Methods and criteria for evaluating the effectiveness of digital advertising, taking into account behavioral characteristics // Trends and prospects for the development of socio-technical environment. – 2018. – P.357-364)
5. Юмаева О.В. Повышение инвестиционной привлекательности малых городов РФ – эффективный путь улучшения социально-экономического положения регионов РФ и России в целом. // Регионы России: проблемы и перспективы экономического развития. – 2010. – М.: Креативная экономика, 2010. (Yumaeva O.V. Increasing the investment attractiveness of small cities of the Russian Federation is an effective way to improve the socio-economic situation of the regions of the Russian Federation and Russia as a whole // Regions of Russia: Problems and Prospects for Economic Development. – 2010. – Moscow: Creative Economy, 2010)
6. Захаренко А. Владимир Путин рассказал, что поможет развитию туризма в России РИА Новости. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://ria.ru/20190220/1551148572.html> (Дата обращения: 10.03.2019) (Zakharenko A. Vladimir Putin told what will help the development of tourism in Russia RIA Novosti – [Electron. resource] – URL: <https://ria.ru/20190220/1551148572.html>)
7. Шестоперов Д. Интернет-пользователи выходят из-за стола Газета «Коммер-

санть» – №6, 10 с. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/3854727> (Дата обращения: 15.03.2019) (Shestoperov D. Internet users leaving the table. Newspaper Kommersant. – No. 6, 10 p. – [Electron. resource] – URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3854727>)

8. Студия Ptarh. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ptarh.com/smm/2019-tendentsii-i-statistika-v-sotsialnyh-setyah/> (Дата обращения: 10.03.2019) (Studio Ptarh. – [Electron. resource] – URL: <http://ptarh.com/smm/2019-tendentsii-i-statistika-v-sotsialnyh-setyah/>)

УДК 338.242.2

ПРОБЛЕМЫ КОНКУРЕНЦИИ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Надегин Д.Н., магистрант

Научный руководитель: Алферов В.Н., к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
г. Москва

Развитие современных информационных технологий не стоит на месте, что отражается на всех сферах жизни, в том числе и на экономике – мировые лидеры постепенно переходят на модель цифровой экономики. В период таких существенных изменений встает вопрос конкуренции между крупным, средним и малым бизнесом: внедрение инноваций в большинстве своем доступно крупным игрокам, что дает им преимущества на рынке. Сочетание все более концентрированных рынков, растущая рыночная власть крупных фирм, и замедление деловой активности предполагают, что конкурентоспособность мелких фирм будет ослабевать.

The development of modern information technologies is taking place, which affects all spheres of life, including the economy – world leaders are gradually moving to the model of the digital economy. In the period of such significant changes, the issue of competition between large, medium and small businesses arises: the introduction of innovations is mostly available to large players, which gives them advantages in the market. The combination of increasingly concentrated markets, the growing market power of large firms, and a slowdown in business activity suggest that the competitiveness of small firms will weaken.

Ключевые слова: цифровая экономика, конкуренция, технологии, бизнес, предпринимательские структуры.

Keywords: digital economy, competition, technology, business, entrepreneurial structures.

Увеличение доступности сети Интернет, широкое применение мобильных устройств, разработка искусственного интеллекта, обучение нейросетей, совершенствование и оптимизация процессов – только часть того

технологического прогресса, который стал характерно чертой двух десятилетий XXI века. Кроме бытовой повседневной сферы жизни человека, развитие технологий затронули и экономическое направление деятельности государств по всему миру. Благодаря созданию и внедрению финансовых технологий в жизнь человека стало возможным осуществление перехода на новую модель экономической системы, а именно «цифровую экономику».

Данный этап развития экономической сферы жизни общества преобразует все устои и процессы прежней формы экономики в абсолютно новую, цифровую систему осуществления экономических отношений, которая затрагивает изменение в рыночных механизмах и может привести к перераспределению капитала между элементами бизнеса.

Существуют две ключевые особенности цифровой экономики – потенциал масштабирования с помощью цифровых платформ и растущее значение нематериального капитала, – которые по своей природе поддаются крупным и доминирующим фирмам. Переход на использование и внедрение цифровых решений может сопровождаться высокими капитальными затратами, такими как установка центров обработки данных и другой цифровой инфраструктуры. Но с другой стороны, это также дает возможность мгновенно воспроизводить цифровые предложения при низких или нулевых затратах, что подразумевает большую отдачу от масштаба производства и как следствие предоставление более низких цен для потребителей. Аргументом перехода на цифровую экономику для более крупных фирм на этих рынках является наличие возможности совершать крупные инвестиции. Бесплатные цифровые услуги и множество пользовательских данных, используемых для настройки и перекрестной продажи продуктов, помогают повысить уровень благосостояния потребителей и предлагают больший выбор. В некоторых случаях фирмы, контролирующие «большие данные», могут извлекать больше прибыли посредством сложных алгоритмических цен и индивидуальной настройки предложений для потребителя.

В то же время малый бизнес и предприниматели также выигрывают от перехода на цифровую экономику. Мировые гиганты, такие как Amazon, Google и Microsoft предоставляют возможность сокращать затраты на запуск различных сервисов небольшим компаниям, предлагая облачные сервисы и программное обеспечение с открытым исходным кодом через свои платформы и предлагают венчурное финансирование.

С другой стороны, при переходе на цифровую экономику возможность быстрого развития предусматривает ужесточение уровня конкуренции между крупными фирмами, а также более мелкими фирмами. Сочетание все более концентрированных рынков, растущая рыночная власть крупных фирм, и замедление деловой активности предполагают, что конкурентоспособность мелких фирм будет ослабевать. Кроме того, отраслевые черты становятся все более размытыми, поскольку крупные фирмы используют

данные своих пользователей, чтобы предлагать более широкий ассортимент товаров и услуг, предоставляя более ценные данные о привычках и статей расходов и, в конечном итоге, усиливая конкурентные преимущества крупных фирм в различных отраслях.

Второй особенностью цифровой экономики, которая дает преимущество крупным фирмам, является растущее значение нематериального капитала. Он состоит из идей, брендинга, бизнес-процессов, программного обеспечения, отношений с поставщиками, лицензионных соглашений и других нематериальных активов, которые создают ценность для фирмы. В США, Великобритании и некоторых европейских странах величина инвестиций в нематериальные активы уже превышает инвестиции в материальные [1]. Джонатан Хаскель и Стиан Вестлейк описывают в своей книге «Капитализм без капитала» [2], что есть четыре ключевых экономических свойства нематериальных активов, которые отличают их от материальных. Такими свойствами являются «масштабируемость» (несколько человек могут использовать их одновременно), «неликвидность» (затраты на их производство, в основном, нельзя вернуть), «вторичные эффекты» (их легко использовать другим) и «синергизм» (их можно эффективно комбинировать). С этими свойствами крупные компании имеют возможность приобретать другие фирмы с нематериальными активами, что позволяет им как влиять на уровень конкуренции, так и обладать уникальными патентами, технологиями, процессами т.д. Хаскель и Вестлейк утверждают, что эти свойства помогают объяснить рост фирм-гигантов, увеличение количества слияний и поглощений и более высокую концентрацию рынка в отраслях с большей долей нематериальных инвестиций.

В свою очередь, в отраслях с большими нематериальными инвестициями мелким фирмам может быть труднее найти финансирование для инвестиций и повышения производительности. Небольшие фирмы обычно полагаются на банковское кредитование, которое часто требует залогового обеспечения от заемщиков. Но нематериальные активы не могут предложить физическое обеспечение, их трудно измерить, и, в случае инвестиций в знания, исследования и разработки, они могут легко быть присвоены другими. Эти характеристики нематериальных активов предопределяют целесообразность вложений малого бизнеса именно в материальные активы с целью защитить свою собственность.

Кроме того, частное акционерное финансирование и венчурный капитал для небольших фирм могут быть трудно масштабируемыми. Эти трудности частично связаны с важностью социальных отношений и большой ролью государственных субсидий в поддержке динамичной индустрии венчурного капитала, развитие которой занимает много времени. Крупные фирмы, с другой стороны, могут использовать эффект масштаба и покупательную способность для приобретения фирм, чтобы уловить вторичные эффекты и использовать синергию. Они также легче привлекают капитал.

Эти характеристики цифровой экономики создают проблемы в отношении того, как правительство реализует политику в области конкуренции. Поэтому политика, нацеленная на обеспечение равных условий игры и развитие динамичной и инклюзивной экономики, должна быть скорректирована, чтобы лучше отражать реальность. Дайан Койл из Манчестерского университета указывает на то что, хотя сетевые эффекты цифровых платформ приносят реальную экономическую выгоду, неясно, насколько велики эти выгоды и кто их получает [3]. Луиджи Зингалес и Гай Ролник из Чикагского университета считают, что необходимо разработать инструмент качественного и количественного анализа потребительской выгоды на таких рынках, где традиционное ценообразование не дает такого же сигнала о рыночной власти, как в других отраслях. Такие оценки будут лучше помогать политикам и регулирующим органам обеспечивать равные условия игры и управлять рисками монополизации.

Подводя итог, можно сделать вывод, что сегодня при переходе на цифровую экономику остро стоит проблема снижения конкурентоспособности малого бизнеса против противоположного ему увеличения мощностей крупного бизнеса. Отсутствие решения данной проблемы может привести к перераспределению власти на рынке, что может существенно негативно отразиться на качестве предоставляемых услуг или товаров, а также привести к еще более несовершенной конкуренции.

Источники:

1. Джонатхан Хаскел & Стиан Вестлаке. Капитализм без капитала. Принстон-Оксфорд, 2018. – 299 с. (Jonathan Haskel & Stian Westlake. Capitalism without Capital. Princeton University Press, Princeton – Oxford, 2018. – 299 p.)
2. Грингард С. Интернет вещей: будущее уже здесь. – М.: Альпина Паблишер, 2016. – 188 с. (Gringard S. Internet of things: the future is here. – Moscow, Al'pina Pablisher, 2016. – 188 p.)
3. Цифровая Россия: новая реальность. McKinsey – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mckinsey.com> (дата обращения 12.01.2019) (Digital Russia: a new reality. McKinsey. – [Electronic resource.] – URL: <http://www.mckinsey.com>)

УДК 658.89

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КЛИЕНТАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО НЕЗАВИСИМОЙ ОЦЕНКЕ ОБЪЕКТОВ

Черемыкина Е.Д., магистрант

Научный руководитель: **Данилова С.В.**, к.э.н.
ФГБОУ ВО «Ивановский государственный университет»
г. Иваново

Услугами оценщика в России пользуются физически лица, большинство из которых на данный момент являются мобильными. Организация оце-

ночной деятельности достаточно плохо автоматизирована, зачастую даже при взаимодействии с клиентами используется только электронная почта и редко где специальные мессенджеры для связи с клиентом через интернет, а внутри организации процессы могут быть и вовсе не автоматизированы.

The services of an appraiser in Russia are physically used by individuals, most of whom are currently mobile. The organization of valuation activity is rather poorly automated, often even when interacting with clients only e-mail is used and rarely where special messengers are used to communicate with the client via the Internet, and within an organization the processes may not be automated at all.

Ключевые слова: оценка, ИТ-сервисы, отчет, оценщик, клиент, рынок.

Keywords: evaluation, IT services, report, appraiser, client, market.

Оценочная деятельность – это профессиональная деятельность субъектов оценочной деятельности, направленная на установление в отношении объектов оценки рыночной, кадастровой, ликвидационной, инвестиционной или иной предусмотренной федеральными стандартами оценки стоимости. [1, ст.3]

Взаимоотношение с клиентами по проведению оценки включает в себя три составляющие это продукт-отчет об оценке объекта какого-либо вида стоимости, потребитель-заказчик отчета об оценке и коммуникации между ними. При выполнении оценочных действий происходит взаимоотношение клиента с оценщиком, которое выражается в предоставлении правоустанавливающих, подтверждающих личность документах и подписании документов. Совершенствование производства в данной сфере может быть только за счёт быстрого выполнения отчета об оценке, то есть сокращения сроков выполнения заявки. «Продукт», который получается на выходе в организациях, занимающихся оценочной деятельностью является очень специфическим. Поэтому его совершенствование является достаточно проблематичным и не всегда актуальным, поскольку он имеет положения, по которым он создается.

Основная проблема при проведении независимой оценки объектов – это взаимодействие потребителя с исполнителем. Одним из последних трендов развития сферы управления является автоматизация основных бизнес-процессов. [2, С.153]

При внедрении электронного взаимодействия у оценщика повышается конкурентоспособность, увеличивается количество клиентов в связи с внедрением информационных технологий в организацию своей работы. В век интернета, когда очень распространено пользование мобильными устройствами и интернет-решениями, уменьшаются затраты, связанные с выполнением отчета об оценке, сокращается время на выполнение отчета об оценке. Таким образом, такое взаимодействие наиболее эффективно с точки зрения менеджмента.

Источники:

1. Федеральный закон от 29.07.1998 N 135-ФЗ (ред. от 29.07.2017) «Об оценочной деятельности в Российской Федерации», Статья 3. Понятие оценочной деятельности – [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (Federal Law of 29.07.1998 N 135-ФЗ (as amended on 07.29.2017) «On appraisal activity in the Russian Federation», Article 3. The concept of appraisal activity. – [Electron. resource] – URL: <http://www.consultant.ru>)
2. Трофимов В.В. Информационные системы и технологии в экономике и управлении. – М.: ЮРАЙТ-ИЗДАТ, 2014. – С.375 (Trofimov V.V. Information systems and technologies in economics and management. – Moscow: Yurayt-Izdat, 2014. – P.375)

УДК 339.54

РОССИЯ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ВООРУЖЕНИЙ И ВОЕННОЙ ТЕХНИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Суханова Ю.Н., магистрант

Научный руководитель: Шпилина Т.М., к.э.н.

ФГБОУ ВО «Российский государственный социальный университет»
г. Москва

В статье представлена ситуация на мировом рынке вооружения и военной техники (ВуВТ). Исследуется ВуВТ в экономике Российской Федерации на современном этапе. Проанализированы экспортные возможности Российских производителей ВуВТ. Проработаны основные проблемы характерные для предприятий-экспортеров вооружения и военной техники.

The article presents the situation on the world market for weapons and military equipment. There is an investigation of military hardware in the economy of the Russian Federation at the present stage, analysis of export opportunities for Russian manufacturers of military equipment. The main problems specific to the enterprises-exporters of weapons and military equipment were worked out.

Ключевые слова: оборонно-промышленный комплекс, продукция военного назначения, рынок вооружений, экспорт вооружений.

Keywords: defense industry complex, military products, arms market, arms export.

На сегодняшний день, говоря об успешном развитии экономики государства, мы подразумеваем импорт и экспорт, конкретнее их объем и структуру. От того насколько грамотно ведется этот вектор в политике государства, зависит участие в мировом рынке экспорта разных товаров и услуг. Все государства, занимающие авторитетные позиции в мировой экономике, тратят немало сил в вопросах военной экономики государства. Ведь оборонную промышленность, можно смело отнести к наиболее емким и сложным технологически спец секторов экономики страны. Говоря о торговле вооружениями и военной техникой (ВВТ), следует учитывать,

что это в первую очередь инструментарий в борьбе за политически значимые позиции, а уже после коммерческие проекты.

Международная торговля оружием имеет свои исключительные черты. Одной их таких черт, является зависимость заказчиков и поставщиков. Зачастую, страны заключают контракты на длительный период времени, так как, возникает потребность в сервисном обслуживании поставленного вооружения, оснащением запасными частями и комплектующими, а так же усовершенствование приобретенных ранее единиц. Учитывая, что мировой рынок вооружений это сложная цепочка политических и экономических взаимосвязей, следует осознавать значимость данных показателей, при расстановке сил на «мировой арене».

В современном рынке вооружений Россия начала свою деятельность в качестве экспортера в 1992 г. Начиная с этого момента и по настоящее время количество стран, с которыми Россия достигла сотрудничества, приблизилось к 70. Следует отметить, что главными потребителями нашего оружия (порядка 70%) можно отметить такие страны как: Алжир, Вьетнам, Индия, Китай.



Рис.1. Экспорт ВиВТ Российской Федерации по странам-импортерам (по итогам 2016 года) [сост. автором]

Россия играет достаточно значимые позиции на мировой военной арене. После активного подъема в двухтысячные года, экспортные показатели зафиксировались на цифре в 14-15 млрд. долл. США. Несмотря на столь внушительные цифры, этот показатель составляет небольшую часть от общего объема экспорта товаров и услуг.

По оценкам ЦАМТО наша страна, в промежуток с 2011 по 2016 гг. надежно заполняет вторую строку в рейтинге мировых лидеров в торговле ВиВТ. Интересен такой нюанс, Россия является одной из держав, экспорт вооружения которой в реалии превышает зарегистрированные показатели вырученные от продажи продукции военного назначения. Объясняется это факт тем, что Россия подписывает контракт на основную продукцию, контракты на гарантийное и постгарантийное обслуживание, а так же ремонт комплектующих в виде дополнений к основным. Посчитать реальное количество, крайне сложно, в связи с отсутствием реальных данных[2].

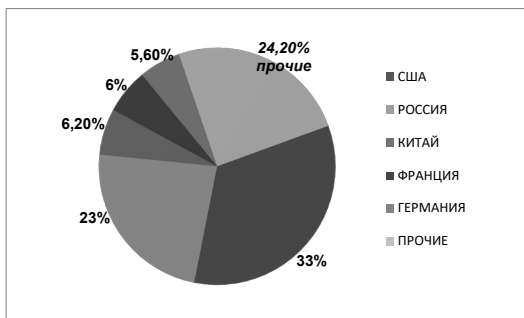


Рис 2. Экспорт ВиТТ России в млрд. долларах США (по данным ЦАСТ)
[сост. автором при помощи аналитического инструментария платформы ЦАСТ]

По информации Стокгольмского международного института исследования проблем мира (SIPRI) Россия занимает второе место с 25% в мировом экспорте оружия, первое место ожидаемо у США с 33%, замыкает тройку Китай с 6,2%, далее Франция-6%, а Германия с 5,6% на пятом месте. А вот Великобритания миновала пятерки-лидеров 4,6%[1]. Тем не менее, в Соединенном Королевстве Великобритании и Северной Ирландии, имеется свое особое мнение о данной ситуации. Так, в частности, Британский департамент содействия торговле и инвестициям сообщил, что экспорт вооружений Российской Федерации даже не превысил 80 млрд. долларов, в то время как экспорт самой Великобритании достиг 120 млрд. долларов. Первенство США же, британское ведомство признает. Вероятно, такой контраст с мировыми показателями, объясним тем, что Соединенное Королевство высокомерно определяет стоимость своей техники, по сравнению с другими странами, а может от того, что основной объем приходился на высоко затратную продукцию аэрокосмического вооружения (в Британии ее доля составила 85% всего экспорта вооружений)[4].

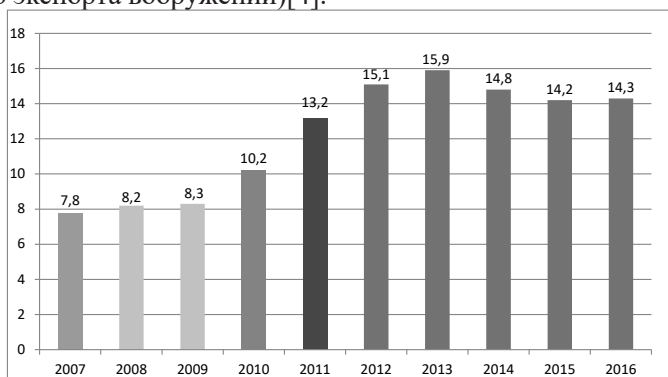


Рис. 3. Размер поставок военной техники стран – лидеров экспортеров в 2016 г.
[сост. автором на основе данных[1], [2]]

В тоже время, согласно сведениям некоторых военных экспертов, существуют определенные опасения в сторону ухудшения объемов поставок

ВивТ Российской Федерации. Это связано с тем что, основные страны-импортеры нашего вооружения стремятся развивать свою военную промышленность. В настоящее время можно говорить, что пытаются реализовать проекты национальных масштабов такие страны как Китай и Северная Корея. Указанные страны будут до тех пор сотрудничать с Россией, пока сами будут не в состоянии выпускать аналогичные изделия. По сведениям официальных источников, Китай потратил на военные изделия порядка 248 млрд. юаней (около 30 млрд. долларов). Но, некоторые источники считают, что фактические расходы на военку ощутительно выше, так в 2015 г. расходы превысили 36 млрд. долларов. Хотя о полноценной конкуренции говорить еще рано.

Далее хотелось бы отметить, что Российские предприятия оборонного комплекса прочно заняли свою нишу среди мировых лидеров.

Таблица 1. Предприятия оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации по выручке от реализации в 2016 г.

№ п/п	Компания	Выручка от реализации в млн. руб.
1	АО «Концерн ВКО «Алмаз-Антей»	6 965,77
2	АО «Объединенная авиастроительная корпорация»	4 643,76
3	АО «Вертолеты России»	3 193,99
4	АО «Корпорация Тактическое ракетное вооружение»	2 387,78
5	АО «Концерн «Радиоэлектронные технологии»	1 678,41
6	АО «Научно-производственная корпорация «Уралвагонзавод»	1 014,39

Выше всех из Российских компаний поднялся в мировом рейтинге АО «Концерн ВКО «Алмаз-Антей», он уверенно занял 11-ю позицию, далее АО «Объединенная авиастроительная корпорация» с 16 позицией (для сравнения в 2015 г. занимала 14 позицию), следом идет АО «Вертолеты России» на 25 позиции мирового топ-100, далее АО «Корпорация «Тактическое ракетное Вооружение»-37 позиция, дебютировал в топе АО «Концерн «Радиоэлектронные технологии» на 48 позиции и АО «Научно-производственная корпорация «Уралвагонзавод» на 60-й позиции[3].

И все же, невзирая на явный растущий объем экспортных поставок ВивТ, высказываются предположения о достижении российским ОПК пика своего развития. В пользу этих предположений говорит то, что рынки дававшие нашей стране доходы в большей степени исчерпали свои возможности. Потому как, основные покупатели уже купили то, что хотели, либо приобретают небольшие партии для развития своей оборонной промышленности.

В заключении хочется отметить, что Военно-промышленный комплекс Российской Федерации играет одну из ведущих ролей в экономике нашей

страны, определяя направления развития для наукоемких секторов нашей промышленности, а также, научно-технологический уровень страны. Следует отметить видимые улучшения в некоторых направлениях, таких как инвестиционно-инновационная деятельность в результате точечного финансирования; эффективная государственная поддержка НИОКР; контрактно-правового обеспечения военно-технического сотрудничества.

Источники:

1. Тенденции в международных поставках оружия, 2016 г. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.sipri.org> (Trends in international arms transfers, 2016 <http://www.sipri.org>)
2. Структура мировых поставок по видам ВиВТ в 2009-2016гг. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.armstrade.org/pages/main/magazines/monthly/worldmarket/43465/index.shtml> (Structure of world supplies by types of military hardware in 2009-2016. – [Electron. resource] – URL: <http://www.armstrade.org/pages/main/magazines/monthly/worldmarket/43465/index.shtml>)
3. Военное обозрение. События в области обороны и безопасности в зеркале СМИ. Military review. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://csef.ru/ru/oborona-i-bezopasnost/340/voennoe-obozrenie-sobytiya-v-oblasti-oborony-i-bezopasnosti-v-zerkale-smi-monitoring-smi-za-nedelyu-s-12-po-18-sentyabrya-2016-goda-7052> (Events in the field of defense and security in the mirror of the media. – [Electron. resource] – URL: <http://csef.ru/ru/oborona-i-bezopasnost/340/voennoe-obozrenie-sobytiya-v-oblasti-oborony-i-bezopasnosti-v-zerkale-smi-monitoring-smi-za-nedelyu-s-12-po-18-sentyabrya-2016-goda-7052>)
4. Англичане пересчитали российский экспорт оружия. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.ng.ru/economics/2016-09-07/4_weapon.html (The British recounted Russian arms export. – [Electron. resource] – URL: http://www.ng.ru/economics/2016-09-07/4_weapon.html)
5. Суханова Ю.Н. Государственный оборонный заказ. Основные проблемы и возможные пути разрешения. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=36960626> (Sukhanova J.N. State defense order. Major problems and possible ways of solution. – [Electron. resource] – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=36960626>)

УДК 339.5

ВЛИЯНИЕ ВТО НА ПРОМЫШЛЕННУЮ ПОЛИТИКУ ЕЕ СТРАН-ЧЛЕНОВ

Сангаджиева А.Д., магистрант

Научный руководитель: **Сумароков Е.В.**, к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
г. Москва

В данной статье рассматривается проблема применения инструментов промышленной политики странами-членами ВТО. Автор раскрывает правовые положения ВТО, которые влияют на свободу действий

стран-членов ВТО в реализации промышленной политики, приводит примеры исключений из правил ВТО, дающих право на использование инструментов политики. Автор приходит к выводу, что, при существующих ограничениях и запретах, странам-членам ВТО затруднительно поддерживать отечественных производителей.

This article deals with the problem of the application of industrial policy instruments by WTO member countries. The author reveals the legal provisions of the WTO, which affect the freedom of action of WTO members in the implementation of industrial policy, gives examples of exceptions to WTO rules giving the right to use policy tools. The author comes to the conclusion that, under the existing restrictions and prohibitions, WTO member countries find it difficult to support domestic producers.

Ключевые слова *Всемирная Торговая Организация (ВТО) право ВТО, Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), промышленность, промышленная политика.*

Keywords: *World Trade Organization (WTO), WTO law, General agreement of tariffs and trade (GATT), industry, industrial policy.*

В последнее время в политическом и экономическом пространстве широко обсуждается вопрос о том, накладывает ли право ВТО ограничения на способность стран-членов к быстрому росту их экономик, в том числе за счет реализации промышленной политики.

Существуют разные взгляды на ограничения, налагаемые системой ВТО, на использование промышленной политики. Одна точка зрения заключается в том, что система накладывает высокие ограничения на гибкость политики. Согласно этой точке зрения, правила ВТО не позволяют развивающимся странам сегодня осуществлять ту же промышленную политику, которая промышленно развитые страны использовали в своем собственном процессе развития. Противоположное мнение заключается в том, что в действительности существует достаточно возможностей для реализации политики, и большое число стран быстро продолжает делать это в рамках существующего политического пространства, предусмотренного в рамках ВТО.

Учитывая возвращение стран к использованию инструментов промышленной политики, этот вопрос вновь внимательно рассматривается экспертами.

Промышленная политика как таковая, то есть поддержка отечественных отраслей промышленности, отчасти потому, что они являются внутренними, не признается в качестве государственной политики, достойной освобождения от ограничительных правил ВТО. Например, ни в статьях XX, ни в XI: 2 ГАТТ 1994 г. промышленная политика, поддержка отечественной промышленности или меры, направленные на обеспечение структурной перестройки экономики, не рассматриваются в качестве це-

лей, которые оправдывают несоблюдение норм права ВТО [1; 5].

Можно выделить следующие запреты и ограничения, которые влияют на свободу действий стран-членов ВТО в рамках реализации промышленной политики [2; 10]:

1) запрет на применение импортных тарифов сверх связанных тарифов (статья II: 1 Генерального соглашения по тарифам и торговле [ГАТТ] 1994);

2) запрет на применение количественных ограничений (ст. XI ГАТТ 1994 г.);

3) запрет на предоставление более благоприятных условий для отечественной продукции в ущерб импортным продуктам, в том числе через местные требования к товарам (Статья III: 4 ГАТТ 1994 г.; статья 2.1 Соглашения по техническим барьерам в торговле; статья 3.1 (b) Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам);

4) запрет предоставлять экспортные или местные субсидии (Статья 3 Соглашения по субсидиям и компенсационным мерам);

5) ограничение на предоставление субсидий для внутреннего производства, которые оказывают неблагоприятное воздействие на экономические интересы других стран-членов (статьи 5 и 6 Соглашения по субсидиям и компенсационным мерам).

Если рассматривать исключения из правил ВТО, то в некоторых очень специфических (но довольно редких) обстоятельствах цель защиты отечественной промышленности или развития молодой промышленности закреплена в качестве законных оснований для оправдания нарушений права ВТО [3; 8]:

1) Например, в статьях XVIII: С и XVIII: D ГАТТ 1994 г. развивающимся странам разрешается принимать противоречащие праву ВТО меры по развитию детской промышленности при условии соблюдения процедурных разрешений Генерального совета.

2) Например, предположим, что член создает «режим торговли квотами на выбросы парниковых газов» и вводит в соответствии с требованиями ВТО углеродный компенсационный налог на импортируемые товары. Этот компенсационный налог также не нарушает право ВТО, поскольку он не приводит к какой-либо дискриминации. Хотя импорт ставится в невыгодное положение, действия страны-члена оправданы, так как в соответствии со статьями XX (b) или XX (g) ГАТТ — это необходимо для экологических целей. Такая согласованная с ВТО схема может привести к смещению внутреннего спроса во внутреннюю промышленность и тем самым быть экономически выгодно отечественной промышленности. Тем не менее, если будет выяснено, то данный компенсационный налог изначально был введен не с целью улучшения экологической обстановки, а с целью поддержки отечественных производителей, то ВТО потребует его устранения или корректировки.

3) Примером является также применение строгих технических стандартов на продукцию и экологические стандарты в соответствии с Соглашением по техническим барьерам в торговле и Соглашением о применении санитарных и фитосанитарных мер. Ожидается, что члены ВТО будут следовать международным согласованным стандартам, если таковые существуют, но могут выбирать свои собственные более высокие уровни защиты. Эти высокие национальные технические стандарты могут, даже если они соответствуют ВТО, выступать в качестве значительных торговых барьеров, например, для производителей из развивающихся стран.

Итак, можно сделать вывод, что многие из фундаментальных правил ВТО были исторически разработаны для того, чтобы не позволить членам ВТО защитить свою отечественную промышленность за счет и в ущерб иностранных производителей или торговцев. Например, запреты на дискриминацию в соответствии со статьей III ГАТТ 1994 г. или запрет на экспортные субсидии в соответствии со статьей 3.1 Соглашения по субсидиям и компенсационным мерам были созданы именно для предотвращения такой политики. Поэтому, несмотря на существование некоторых специфических исключений, представляется маловероятным, что поддержка отечественных отраслей промышленности станет когда-либо причиной, дающей право на несоблюдение правил ВТО. При этом, имея вышеупомянутые ограничения и запреты, странам-членам ВТО представляется затруднительным поддерживать отечественных производителей.

Источники:

1. Бора Б. Индустриальная политика и ВТО / П.Ж. Ллойд, М. Пангесту. – ЮНКТАД, 2000. – 50с. – [Электрон. ресурс] – Режим доступа: https://unctad.org/en/Docs/itcdtab7_en.pdf (Bora B. Industrial policy and the WTO / P.J. Lloyd, M. Pangestu – UNCTAD, 2000. – 50 p. – [Electronic resource]. – URL: https://unctad.org/en/Docs/itcdtab7_en.pdf)
2. Боханес Ж. Разрешение споров в ВТО и промышленная политика. – Женева: МЦТУР и Всемирный экономический форум, 2015. – 22 с. – [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://e15initiative.org/wp-content/uploads/2015/09/E15-Industrial-Policy-Bohanes-FINAL.pdf/> (Bohanes J. WTO Dispute Settlement and Industrial Policy. – Geneva: ICTSD and World Economic Forum, 2015. – 22 p. – [Electronic resource]. – URL: <http://e15initiative.org/wp-content/uploads/2015/09/E15-Industrial-Policy-Bohanes-FINAL.pdf/>)
3. Синг Х.В. Индустриальная политика и правовая база ВТО / Ж. Рахими. – Женева: МЦТУР и Всемирный экономический форум, 2015. – 22 с. – [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://e15initiative.org/wp-content/uploads/2015/09/E15-Industrial-Policy-Singh-and-Jose-1.pdf> (Singh H.V. Industrial Policy and the WTO Rules-Based System / J. Rashmi. – Geneva: ICTSD and World Economic Forum, 2016. – 43p. – [Electronic resource]. – URL: <http://e15initiative.org/wp-content/uploads/2015/09/E15-Industrial-Policy-Singh-and-Jose-1.pdf>)

ИЗНОС ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Соловьев П.В., магистрант

Научный руководитель: Матвеевский С.С., к.э.н.
ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
г. Москва

Данная статья раскрывает определение рыночной стоимости интеллектуальной собственности на основании трех подходов: рыночного, затратного, сравнительного. Приводятся мнения экономистов, которые очень различны, по поводу начисления износа. Некоторые экономисты считают, что нематериальные активы вообще не поддаются износу. Противоположной точки зрения придерживаются те, кто подразделяет износ на устранимый и неустрашимый. Все эти мнения и многое другое отражено в моей статье.

This article reveals the definition of the market value of intellectual property based on three approaches: market, cost, comparative. The opinions of economists, which are very different, about the depreciation. Some economists believe that intangible assets are not subject to wear at all. The opposite point of view is held by those who divide wear into disposable and non-removable. All these opinions and much more are reflected in my article.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, определение затрат, закономерность, износ, устранимый износ, неустрашимый износ, недополученный доход, маркетинговые функции.

Keywords: intellectual property, definition of costs, regularity, wear, non-removable wear, irreparable wear, under-received income, marketing functions.

Рыночная стоимость интеллектуальной собственности определяется на основании трех подходов: рыночного, затратного и сравнительного. Затратный подход является универсальным и применяется в отношении всех объектов оценки. Данный подход основан на определении затрат, необходимых для восстановления или замещения объекта оценки с учетом его износа.

Мнения по поводу начисления износа среди экономистов очень различны. Так, некоторые из них считают, что нематериальные активы вообще не поддаются износу.

Экономисты, которые придерживаются противоположной точки зрения, подразделяют износ НМА на устранимый и неустрашимый. Под устранимым износом понимается износ, при котором устранение в принципе возможно, а затраты на это устранение меньше, чем устранение самого объекта НМА. Т.е. устранимый износ равен затратам на его модернизацию.[1]

Неустрашимый износ представляет собой недополученный доход организации, возникающий в результате потери объекта НМА его функциональ-

ных, экономических и технических характеристик или их несоответствия современным требованиям и условиям рынка.

Определяется данный недополученный доход с помощью сопоставления доходов, полученных от использования современного аналога данного объекта.

Износ объекта интеллектуальной стоимости определяется оценкой СПИ нового аналогичного объекта и оставшегося СПИ оцениваемого объекта.

Срок полезного использования объектов интеллектуальной собственности представляет собой срок, в течение которого может быть передано право использования. Также СПИ может определяться как срок, в течение которого данный объект может быть использован в собственном производстве правообладателя.

Я считаю, что объекты интеллектуальной собственности все-таки имеют износ, поскольку со временем выгода от их применения постепенно уменьшается. Однако также я считаю, что классифицировать износ объектов интеллектуальной стоимости только лишь на устранимый и неустранимый нецелесообразно. Причины износа могут быть различными, и, в зависимости от них, износ следует подразделять на физический, моральный и экономический.

Физический износ предполагает потерю стоимости из-за утраты естественных свойств и потребительских качеств (физических и химико-биологических). Данный износ наступает в результате длительного процесса эксплуатации или же наоборот длительного бездействия объекта.

Наиболее распространенным является моральный износ объектов интеллектуальной собственности. Фактором данного износа служит появление на рынке более современного, усовершенствованного и прогрессивного аналога.

Поскольку НТП значительно способствует устареванию старых объектов интеллектуальной собственности и прогрессу разработки и внедрения новых и усовершенствованных, с течением времени величина морального износа увеличивается.

Я согласен с мнением некоторых экономистов, которые увидели определенную закономерность между величиной износа и фактическим сроком использования.

Данная закономерность может быть представлена в идее формулы:[2]

$$I_{\text{мор}} = \frac{T_{\text{ф}}}{T_{\text{н}}} \quad (1)$$

где $I_{\text{мор}}$ – коэффициент морального износа;

$T_{\text{ф}}$ – фактический срок использования объекта;

$T_{\text{н}}$ – номинальный срок действия лицензионного договора.

Однако, данный подход в оценке износа имеет весьма противоположные аргументы: более прогрессивный аналог может появиться сразу же, на самой первой стадии срока использования объекта. И наоборот: даже на конечной стадии используемый объект может оставаться наиболее прогрессивным или вообще не иметь аналогов.

Поскольку научно-технический прогресс не может быть скорректирован, не имеет линейного развития и не измеряется временем, определение износа объекта интеллектуальной собственности в зависимости от срока его жизни является нецелесообразным.

Экономический износ проявляется в снижении прибыли и доходности актива в результате воздействия внешних экономических факторов. Для расчета экономического износа применяются методы, аналогичные расчету морального износа. Однако, при этом экономический износ, в отличие от морального, обусловлен внешними факторами, не зависящими от объекта оценки. При этом следует отметить, что, помимо экономических, на данный показатель оказывают влияние социальные и политические факторы в регионе.

Я считаю, что износ объектов интеллектуальной собственности при расчете должен включать все факторы: и экономические, и политические, и социальные и физические.

Наиболее сложным является расчет совокупного износа средств индивидуализации, таких, как товарный знак, знак обслуживания, фирменное наименование и т.д. Здесь многие экономисты также считают, что товарный знак не может иметь износа. Аргументом данной позиции является утверждение, что, чем дольше товарный знак на рынке, тем выше его ценность. Я с этой точкой зрения не согласен, поскольку индивидуализация товаров любого товарного знака рано или поздно закончится, и на рынке появится более раскрученный конкурент.

Однако при применении данного подхода затраты корректируются не на уменьшающий коэффициент износа, а на повышающий коэффициент времени использования товарного знака. В данном случае для расчета будет применима следующая формула [3]:

$$I_{\text{мор}} = 1 + \frac{T_{\text{ф}}}{T_{\text{н}}} \quad (2)$$

где $I_{\text{мор}}$ – коэффициент морального износа;

$T_{\text{ф}}$ – фактический срок использования объекта;

$T_{\text{н}}$ – номинальный срок действия лицензионного договора.

Однако следует отметить, что под действием внешних факторов или же в силу неэффективного управления брендом может произойти снижение стоимости, что может, в свою очередь, трактоваться как износ. Поэтому применение повышающего коэффициента времени использования товарного знака лишено логики. Износ является следствием того, что единица товара под данным конкретным товарным знаком становится менее привлекательной для потенциальных покупателей.

Таким образом, для товарных знаков и брендов наиболее характерны функциональный и внешний (в т.ч. экономический) износ. Функциональный износ проявляется в невозможности осуществлять основные функции, характерные для товарных знаков. К данным функциям относятся:

- выделение товара конкретного производителя однородных товаров;
- указание на определенное качество товара, связанное с конкретным производителем;
- рекламирование товаров и услуг;
- стимулирование и сохранение спроса на маркированные товары;
- указание на источник происхождения товаров и т.д.

Потеря индивидуализации товарного знака приводит к потере всех остальных выполняемых функций.

Если снижается эффект рекламной компании, и потребитель не способен отличить товары одного бренда от товаров другого, происходит потеря лояльности потребителя к бренду и, как следствие, ослабление торговой марки и потеря дохода в следствие снижения спроса на товары данной марки.

Что касается оценки износа в стоимостном выражении, то, не смотря на причины возникновения функционального износа, он измеряется капитализацией потерь будущих доходов в рамках маркетинговой политики.

Основным фактором изменения износа материальных объектов является интенсивность их эксплуатации и проявляется, прежде всего, в виде физического износа. Данный износ проявляется в следующих случаях:

- появление товаров-заменителей, более привлекательных по своим потребительским и ценовым характеристикам;
- появление контрафактной продукции более низкого качества;
- изменение и деформация правовых и социальных норм;
- практика оценки внешнего износа в основном базируется на экспертных коэффициентах снижения полной восстановительной стоимости оцениваемой марки. Однако иногда возникают ситуации, когда оценка износа товарного знака является не промежуточным этапом в оценке стоимости всего бренда в рамках затратного подхода, а самоцелью.

Таким образом, в отличие любых других материальных активов, износ объектов интеллектуальной собственности со временем может колебаться как в сторону увеличения, так и в сторону уменьшения.

Так, совершенно новый товарный знак в наименьшей степени реализует свои маркетинговые функции, поэтому можно утверждать наличие функционального износа, учитывая, что знак, по сути, новый. Чем меньше со временем величина износа, тем эффективнее маркетинговые условия, и наоборот. При успешной маркетинговой политике его величина со временем снижается.

Таким образом, основным фактором износа материальных объектов является интенсивность их эксплуатации, а объектов НМА – их моральный и экономический износ и появление на рынке более усовершенствованных современных аналогов.

Источники:

1. Лев Б. Нематериальные активы, управление, измерение, отчетность. – М., 2003 (Lev B. Intangible assets, management, measurement, reporting. – Moscow, 2003)

2. Мухин В.И. Управление интеллектуальной собственностью. - М., 2007 (Mukhin V.I. Intellectual property management. – Moscow, 2007)
3. Руус Й., Пайк С., Фернстрём Л. Интеллектуальный капитал: практика управления. – Спб, 2008 (Ruus J., Paik S., Fernstrom L. Intellectual capital: management practice. – Spb, 2008)

УДК 2.9.64

СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ СТОИМОСТИ И ИХ ПРИМЕНЕНИЕ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Соловьев П.В., магистрант

Научный руководитель: **Тазихина Т.В.**, к.э.н.
ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
г. Москва

В данной статье подчеркивается, что среди современных концепций стоимости товара, на мой взгляд, наиболее популярны трудовая теория стоимости и теория предельной полезности. Полезность вещей в данной теории рассматривается как необходимый уровень затраченного труда и способность удовлетворять человеческие потребности. В условиях экономического роста в стоимость товара стали включаться такие понятия, как субъективная ценность товара, потребительский спрос, государственное регулирование, а также условия конкуренции. В своей статье я постарался, как можно полнее, раскрыть эти теории.

This article emphasizes that among modern concepts of the value of goods, in my opinion, the most popular labor theory of value and the theory of marginal utility are most popular. The usefulness of things in this theory is considered as the necessary level of labor expended and the ability to satisfy human needs. In the context of economic growth, concepts such as the subjective value of a product, consumer demand, government regulation, as well as the conditions of competition began to be included in the price of goods. In my article I tried, as fully as possible, to reveal these theories.

Ключевые слова: *блага экономические, блага неэкономические, стоимость товара, стоимость продуктов труда, денежная стоимость, величина стоимости, теория предельной полезности*

Keywords: *economic benefits, non-economic benefits, value of goods, cost of products of labor, monetary value, value of value, marginal utility theory*

В современном понимании, блага, получаемые человеком в результате экономической деятельности, классифицируются на экономические и неэкономические.

Неэкономические блага доступны каждому в неограниченном количе-

стве, а экономические блага – это материальные свойства предметов, способные удовлетворять экономические потребности людей.

Среди современных концепций понимания стоимости товара наиболее популярны трудовая теория стоимости и теория предельной полезности.

Исторически изначально сложилась трудовая концепция стоимости товара. Полезность вещей в данной теории рассматривается как необходимый уровень затраченного труда, а также их способность удовлетворять человеческие потребности.

При данном подходе стоимость товара рассчитывается на основании минимального необходимого уровня затрат человеческого труда для производства данного товара.

Данный подход предполагает, что предельные затраты труда на производство товара должны быть предельно равны средним затратам. Т.е. средние и предельные затраты максимально сближены.

При данном подходе стоимость товара определяется на основе общественного труда, заложенного на производство данного товара. Цена при этом подразумевает стоимость продуктов труда, а стоимость товара определяется величиной необходимого для производства продукции труда.

При данном подходе цена товара как выражение его денежной стоимости, а величина стоимости этого товара определяется общественно необходимым трудом, заключенным в товаре.

Кроме того, труд, воплощенный в товар, при данном подходе имеет двойственный характер, поскольку в товарном производстве человеческий труд может иметь форму как конкретного труда, так и абстрактного.

Конкретный человеческий труд выражен в конкретной форме и может быть измерен в отношении производимого продукта, вплоть до единицы этого продукта.

В отличие от конкретного труда, абстрактный труд не может быть отнесен на конкретную форму производимого продукта, а формируется в целом по производству. Этот труд общественно необходим для производства данного товара.

Второй теорией стоимости товара является теория предельной полезности. Особенностью этой теории является то, что в понятие стоимости товара включается предельная полезность потребителю.

Полезность товара предполагает удовлетворение потребностей потребителя и является индивидуальной субъективностью меры благ.

Прирост данной полезности на единицу продукции является предельной полезностью. Данный подход предполагает, что при увеличении объема потребляемого блага его предельная полезность сокращается, т.к. происходит перенасыщение потребителя данным продуктом. Отсюда следует вывод, что полезность блага может быть измерена.

Данное утверждение получило название кардиналистического подхода к измерению полезности блага. В противоположность этому неоклассическая теория утверждала, что полезность блага однозначно измерить не

возможно. Поэтому термин полезности был заменен на термин предпочтения и нормы замены, а теория получила новое направление и название – ординалистическая.

Согласно данной теории цена товара формируется в результате взаимодействия спроса и предложения, а основой этого формирования является предпочтение потребителя.

Цена спроса в данном случае представляет собой максимальное количество денег, которое потребитель готов заплатить за определенное качество товара и представляет собой денежное выражение его предельной полезности.

Таким образом, на данный момент наиболее распространенными являются две теории определения стоимости товара: трудовая теория и предельной полезности.

В условиях экономического роста в стоимость товара стали включаться такие понятия как субъективная ценность товара, потребительский спрос, государственное регулирование, а также условия конкуренции.

Сейчас не последнее место занимает государственное регулирование цен на товары. Оно позволяет сдерживать излишнее производство товара, а также излишнее увеличение доходов собственников.

Я считаю, что данное направление вполне разумное и экономически обоснованное. Последним примером данного регулирования был закон о деятельности микрофинансовых организаций. Согласно этому закону, ставка кредита или микрозайма, выданного данной организацией в 2019 г. не может превышать 1%.

В современное понятие стоимости, помимо производственных и реализационных затрат на современном этапе включаются выплаты в бюджет и внебюджетные фонды. Также в стоимость включается чистый доход, который планирует получить организация.

Сейчас существует множество методов расчета стоимости выпускаемой на предприятии продукции или оказываемых им услуг. Помимо стандартных методов расчета (позаказный, попередельный, попроцессный, нормативный) все большую популярность в России набирают западные методы определения себестоимости: Стандарт-костинг, Директ-костинг, Just in time (точно во время), ABC-костинг, таргет-костинг.

Стандарт-костинг актуален в относительно стабильных отраслях производства. Основывается на использовании нормативных затрат – стандартов.[1]

При данном методе затраты нормируются, нормированные затраты и их отклонения учитываются в бухгалтерском учете отдельно, а затем отклонения от норм тщательно анализируются, и на основе проведенного анализа принимаются дальнейшие управленческие решения.

Директ-костинг целесообразен для предприятий с небольшим уровнем постоянных затрат. Т.е. при определении себестоимости учитываются только переменные издержки. Постоянные затраты предприятия форми-

руются в целом по всей деятельности и уменьшают операционную прибыль за определенный период.

Метод точного времени основан на принципе: «Ничего не будет произведено, пока в этом не возникнет необходимость».[2]

Уровень материально-производственных запасов предприятия сокращается до необходимого минимума, производство снабжается небольшими партиями и только в момент необходимости в этом.

Основное преимущество данного метода заключается в том, что у предприятия возникает возможность сокращения лишних издержек за счет снижения непроизводительных расходов. Это, в свою очередь, позволяет избежать выпуска излишней продукции, а также простоев и прочих излишних непроизводительных расходов.

Принцип ABC-костинга заключается в учете затрат предприятия по функциям, т.е. по видам работ. Все затраты при этом дифференцируются на производимые работы и рассчитываются в соответствии с определенными алгоритмами. В зависимости от ресурсов, необходимых для осуществления определенной функции, выполняемой предприятием, операции классифицируются на штучную работу, пакетную работу, продуктовую работу и общехозяйственную.

Из-за распределения общехозяйственных расходов, а также поставляемых заранее ресурсов, арифметический расчет себестоимости продукции при данном методе не представляется возможным. Для расчета используется специальный индекс распределения затрат (кост-драйвер). За счет этого индекса израсходованные предприятием ресурсы распределяются на весь выпуск продукции.

Таргет-костинг отличается от всех остальных методов определения себестоимости тем, что себестоимость изделия закладывается на этапе проектирования, а прибыль представляет собой желаемую величину, к которой должно стремиться предприятие. Поэтому сметная себестоимость должна максимально равняться целевой себестоимости изделия.

Таким образом, у современных предприятий имеется значительный выбор альтернативных вариантов расчета себестоимости в зависимости от спецификации предприятия и объемов производимой на нем продукции.[3]

Это значит, что сейчас, в условиях экономического роста стоимость товара включает в себя не только способность этого товара обмена на другой (т.е. примитивного соотношения спроса и предложения на этот товар), но и налоги и взносы, сборы в бюджет и внебюджетные фонды, уплачиваемые в связи с производством и реализацией товара, а также предполагаемая выгода производителя.

Т.е. в современном понимании, в условиях экономического роста к бартерной способности товара (замена одного товара на другой необходимый товар) добавилась выгода Государства от этого замена и выгода производителя.

Утрировано стоимость товара можно представить в виде суммы его себестоимости (т.е. расходов на сырье и материалы, необходимые для его производства) и прибыли, необходимой предпринимателю для продолжения своей коммерческой деятельности.

Я считаю, что с точки зрения покупателя данный подход совершенно невыгодный и экономически не обоснованный. Если раньше потребитель мог отдать определенное количество своего товара в обмен на другой, необходимый ему, то сейчас, чтобы осуществить этот обмен, ему придется заплатить не только стоимость этого товара, но и выгоду государства от его реализации, выгоду производителя, а также наценку на стоимость товара всевозможных посредников (начиная от производства, и заканчивая доставкой).

Поэтому в условиях экономического роста, стоимость товара значительно отличается от его реальной производственной стоимости из-за дополнительных услуг, таких как: доставка, реклама, постпродажное обслуживание, всевозможные скидки и акции, и многие другие услуги, автоматически включающиеся в формирование себестоимости производимого продукта или оказываемой услуги.

Источники:

1. Воронин Ю.М., Селезнев А.З., Чередниченко Л.Г. Россия: экономический рост. – М.: Издательский дом «Финансовый контроль», 2004. – 312 с. (Voronin Y.M., Seleznev A.Z., Cherednychenko L.G. Russia: economic growth. – Moscow. Publishing house «Financial control», 2004. – 312 p.)
2. Лукас Р.Э. Лекции по экономическому росту / пер. с англ. Д. Шестакова. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2013. – 288 с. (Lucas R.E. Lectures on economic growth / TRANS. with eng. D. Shestakov. – Moscow: Gaidar Institute Publ., 2013. – 288 p.)
3. Иванов О.Б. Глобальные риски и экономические тенденции в современном мире // ЭТАП: Экономическая Теория, Анализ, Практика. – 2014. – № 1. – С.18-33. (Ivanov O.B. Global risks and economic trends in the modern world. – ETAP: Economic theory, Analysis, Practice, 2014, N.1, P.18-33)

УДК 330.16

ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА

Морданов М.А., магистрант

Научный руководитель: **Ямпольская Н.Ю.**, д.э.н., доцент
БУ ВО «Сургутский государственный университет»,
г. Сургут

В статье рассмотрены основные компоненты системы экономической безопасности на предприятиях малого бизнеса. Охарактеризованы основные причины организации службы экономической безопасности в коммерческих организациях в рамках современных условий ведения хозяйственной

деятельности. Приведены предложения по оптимальной организационной структуре, штатной численности специалистов службы экономической безопасности и формам отчетных документов.

The article discusses the main components of the system of economic security in small businesses. The author describes the base reasons for the organization of the economic security service in commercial organizations in the modern conditions of business activities. The author brings forward a motion on the optimal organizational structure, staffing level of economic security service specialists and report forms.

Ключевые слова: служба экономической безопасности, элементы системы экономической безопасности, угрозы ведения хозяйственной деятельности, субъект малого предпринимательства, финансовое положение.

Keywords: economic security service, elements of the economic security system, threats of economic activity, entity of small business, financial situation.

Обеспечение высокого уровня экономической безопасности любой организации в настоящее время является приоритетным направлением развития ее деятельности. Эффективно работающая система способствует улучшению финансового положения компании, максимизации положительного финансового результата, а также повышению кадровой стабильности.

В условиях современных реалий ведения хозяйственной деятельности коммерческими организациями необходимость создания службы экономической безопасности определена следующими основными факторами:

– возможное сотрудничество с различными контрагентами, имеющими признаки неблагонадежности, которое способно привести к производству и реализации продукции низкого качества, представляющей опасность для здоровья и жизни покупателей;

– вероятность совершения мошеннических действий и краж ресурсов компании со стороны ее сотрудников и иных третьих лиц;

– вероятность компрометации персональных данных клиентов из информационных баз организации и последующее их использование в корыстных целях;

– возможность использования служебного транспорта для личных целей и слива топлива;

– проявление недобросовестной конкуренции со стороны иных предприятий.

В силу приведенных факторов определение аспектов организации службы экономической безопасности в коммерческих компаниях на сегодняшний день является актуальным направлением.

Целью исследования является рассмотрение основных принципов организации системы экономической безопасности на примере субъектов малого предпринимательства с учетом особенностей их деятельности.

На первом этапе исследования были определены критерии субъектов малого предпринимательства в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации и проведен анализ термина «экономическая безопасность предприятия».

Отметим, что критерии отнесения организаций к хозяйствующим субъектам определены статьей 4 Федерального закона от 24.07.2007 N 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Особое внимание необходимо акцентировать на следующих двух обязательных критериях отнесения предприятий к субъектам малого предпринимательства:

- среднесписочная численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать 100 человек [1];
- предельным значением дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности за предшествующий календарный год, является 800 миллионов рублей [2].

В ходе изучения термина «экономическая безопасность предприятия» было определено, что в научной литературе встречаются различные его интерпретации. Считаем, что наиболее полное и содержательное понятие раскрыто В.Ш. Уразгалиевым, который трактует данный термин следующим образом: «форма, способ и результат воспроизведения и разрешения противоречий между экономической защищенностью и незащищенностью внутренней и внешней деловой среды предприятия в пользу устойчивой тенденции его эффективного поступательного развития» [3, С.352].

На втором этапе исследования были изучены основные компоненты системы корпоративной безопасности малых коммерческих организаций.

Отметим, что главная цель экономической безопасности любого предприятия является обеспечение его устойчивого и максимально эффективного функционирования, а также высокого потенциала развития и роста в будущем [4, С.64]. Основные задачи характеризуемой системы определены обозначенной выше целью и состоят в следующем [5, С.12-13]:

- 1) защита законных прав и интересов организации, её сотрудников;
- 2) сбор, анализ оценка и прогнозирование развития хозяйственной деятельности;
- 3) своевременное выявление возможные устремлений к предприятию и его сотрудников со стороны источников внешних угроз безопасности;
- 4) противодействие техническому проникновению в преступных целях;
- 5) обеспечение материальных ценностей и сведений, составляющих коммерческую тайну организации;
- 6) формирование среди населения и партнеров благоприятной деловой репутации и положительного имиджа хозяйствующего субъекта, способствующих реализации планов экономической деятельности и уставных целей;
- 7) реализация комплекса мероприятий, направленных на возмещение

материального и морального ущерба, нанесённого в результате неправомερных действий контрагентов и конкурентов компании.

В настоящее время ученые рассматривают различные по содержанию принципы организации системы экономической безопасности. Считаем, что в качестве основных можно привести следующие принципы [6, С.102-103]:

1) принцип комплексности, который предполагает охват системой экономической безопасности всех без исключения сфер деятельности организации;

2) принцип современности, сущность которого заключается в превентивном характере мер обеспечения экономической безопасности;

3) принцип непрерывности, в рамках которого раскрывается непрерывное применение защитных мер в ходе деятельности организации;

4) принцип законности, который предполагает разработку системы экономической безопасности организации на основе действующего законодательства Российской Федерации в области предпринимательской деятельности, информатизации и защиты информации;

5) принцип целесообразности заключается в сопоставимости затрат на обеспечение экономической безопасности и возможного ущерба;

6) принцип персональной ответственности состоит в том, что каждый сотрудник организации несет персональную ответственность за соблюдение экономической безопасности в рамках своих полномочий.

На третьем этапе исследования была разработана организационная структура службы экономической безопасности и определен кадровый состав специалистов данного подразделения в целях повышения эффективности деятельности субъекта малого предпринимательства и нейтрализации существующих угроз ведения деятельности.

В субъектах малого предпринимательства отсутствует сложная организационная структура, поэтому целесообразным является организация службы экономической безопасности в виде одного отдела. В целях организации эффективной деятельности службы экономической безопасности в небольших компаниях считаем целесообразным выделение в приведенном структурном подразделении следующих трех секторов: правовой сектор, сектор финансово-экономического анализа и сектор технических средств защиты. На наш взгляд оптимальной является следующая организационная структура отдела экономической безопасности субъекта малого предпринимательства:

1. Начальник отдела, 1 штатная единица (далее – шт.ед.);
2. Правовой сектор:
 - руководитель сектора, 1 шт.ед.;
 - специалист по проверке физических и юридических лиц, 1 шт.ед.;
 - специалист по сопровождению договоров, 1 шт.ед.;
3. Сектор финансово-экономического анализа:

-
- специалист сектора, 2 шт.ед.;
 - 4. Сектор технических средств защиты:
 - специалист сектора, 2 шт.ед.

Отметим, что организационная структура отдела полностью соответствует его целям и задачам, которые направлены на обеспечение и поддержание высокого уровня экономической безопасности коммерческой компании.

Полагаем, что деятельность сотрудников правового сектора должна состоять в обеспечении правовой безопасности компании, недопущении сотрудничества с контрагентами, имеющими признаки неблагонадёжности, а также исключение случаев заключения договоров, положения которых способны привести к финансовым потерям организации.

Целями деятельности специалистов сектора финансово-экономического анализа должны являться следующие: мониторинг финансового положения организации, определение факторов, влияющих на ее финансовое положение, и экономически обоснованное ценообразование реализуемой продукции.

Основное направление деятельности сотрудников сектора технических средств защиты должно состоять в организации высокого уровня информационной и технической безопасности организации.

На четвертом, заключительном, этапе исследования был разработан и предложен комплекс отчетных документов, в которых нашли отражения основные аспекты деятельности сотрудников службы экономической безопасности.

Реализация всестороннего контроля деятельности компании возможна в рамках следующих предлагаемых отчетов, которые подлежат составлению сотрудниками отдела экономической безопасности и предоставляются руководству компании:

- 1) заключение по результатам проверки физического лица, ИП, юридического лица на предмет наличия признаков неблагонадёжности;
- 2) отчет о случаях хакерских атак, проникновений на территорию организации и краж имущества;
- 3) отчет о фактах нарушений договорных обязательств со стороны компании и контрагентов;
- 4) анализ динамики и факторов финансового результата деятельности организации.

Таким образом, создание службы экономической безопасности на предприятии малого бизнеса определено различными внутренними и внешними угрозами: сложные условия ведения хозяйственной деятельности, высокая конкуренция, незначительный объем финансовых ресурсов, риски заключения договорных отношений с контрагентами, имеющими признаки неблагонадёжности, и возможные финансовые потери, вызванные подобным сотрудничеством. Эффективно организованная система экономической

безопасности способствует не только нейтрализации потенциальных и существующих угроз, но и улучшению финансового положения предприятия. Предложенная организационная структура службы экономической безопасности, ее цели и задачи определены возможностью минимизации существующих угроз ведения хозяйственной деятельности организации. Отметим, что сотрудниками отдела экономической безопасности необходимо использование принципов и методов, обеспечивающих максимальный эффект деятельности структурного подразделения. Первостепенным основным источником создания и содержания службы экономической безопасности на субъекте малого предпринимательства, как правило, выступают заёмные источники финансирования деятельности.

Источники:

1. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 27.12.2018) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» (Federal Law of 24.07.2007 N 209-FZ (as amended on 12.27.2018) «On the development of small and medium-sized businesses in the Russian Federation» // Reference and legal system «Consultant Plus»).
2. Постановление Правительства РФ от 04.04.2016 N 265 «О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» (Resolution of the Government of the Russian Federation of 04.04.2016 N 265 «On the limit values of income derived from entrepreneurial activity for each category of small and medium-sized businesses» // Reference and legal system «Consultant Plus»)
3. Уразгалиев В.Ш. экономическая безопасность: учебник и практикум для вузов / В.Ш. Уразгалиев. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 374с. (Urazgaliyev V.Sh. Economic security: textbook and workshop for universities / V.Sh. Urazgaliyev. – Moscow: Yurayt Publishing House, 2017. – 374p.)
4. Экономическая безопасность: учебное пособие / под ред. Н.В. Манохиной. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 320с. (Economic security: textbook / ed. N.V. Manokhina. – М.: INFRA-M, 2017. – 320p.)
5. Суглобов А.Е. Экономическая безопасность предприятия: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Экономическая безопасность» / А.Е. Суглобов, С.А. Хмелев, Е. А. Орлова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 271с. (Suglobov A.E. Economic security of the enterprise: textbook for University students majoring in «Economic security» / A.E. Suglobov, S.A. Khmelev, E.A. Orlova. – М.: YUNITI-DANA, 2015. – 271p.)
6. Лелюхин С.Е. Экономическая безопасность в предпринимательской деятельности: учебник / С.Е. Лелюхин, А.М. Коротченков, У.В. Данилова. – Москва: Проспект, 2017. – 336 с. (Lelyukhin S.Y. Economic security in business: textbook / S.E. Lelyukhin, M.A. Korotchenkov, W.V. Danilova. – Moscow: Prospect, 2017. – 336 p.)

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОНЯТИЯ «ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ» В ТРУДАХ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ И ЗАРУБЕЖНЫХ АВТОРОВ

Соловьев П.В., магистрант
Научный руководитель: Тазихина Т.В., к.э.н.
ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
г. Москва

В данной статье указывается на актуальность изучения понятия «человеческий капитал». О многочисленных исследованиях и научных работах, которые были направлены экономистами на выработку единой формулировки термина «человеческий капитал». Многие ученые в качестве инвестиций рассматривали опыт, образование, поиск информации, здравоохранение и мобильность. К примеру, благодаря доходу, который будет получать ценный сотрудник, инвестиции в образование (получение степени MBA), быстро окупятся, после чего наступает период получения прибыли.

This article indicates the relevance of the study of the concept of "human capital". On numerous studies and research papers that were sent by economists to develop a unified formulation of the term "human capital". Many scientists viewed experience, education, information retrieval, health care, and mobility as investments. For example, thanks to the income that a valuable employee will receive, investment in education (obtaining an MBA degree) will quickly pay for itself, after which a period of profit will come.

Ключевые слова: актуальность, термин, сравнительный анализ, «человеческий капитал», начальный капитал, стартовый капитал, поиск информации

Keywords: relevance, term, comparative analysis, "human capital", initial capital, start-up capital, information search

Как правило, у большинства людей термин «капитал» ассоциируется в первую очередь с финансовым аспектом. Впрочем, это неудивительно, ведь каждый слышал о начальном или стартовом капитале. Такой контекст чаще всего подразумевает определённую сумму денежных средств, которые человек или группа людей готовы вложить в новый бизнес. Однако не всё в мире измеряется деньгами, поэтому значения многих экономических терминов гораздо шире, чем может показаться.

Данная работа посвящена изучению понятия «человеческий капитал». Эта тема весьма актуальна сейчас, когда многие компании придерживаются мнения, что главная ценность организации – это её сотрудники. С экономической точки зрения персонал – такой же фактор производства, как, например, земля. По большому счёту эффективность деятельности напрямую зависит от того, насколько профессионально сотрудники компании выпол-

няют свои обязанности. Работник, обладающий твёрдыми теоретическими знаниями, а также навыками и практическим опытом, способен вывести на новый уровень работу всей организации или её подразделения. И наоборот: деятельность сотрудника, не обладающего должными квалификациями, непременно приведёт к отрицательному результату. Это одинаково применимо как к производственным отраслям, так и к сфере услуг.

Несмотря на то, что данной теме посвящено много исследований и научных работ, экономистам так и не удалось вывести единую формулировку термина «человеческий капитал». В ходе изучения обозначенного вопроса будут приведены мнения российских и зарубежных экономистов, выделены общие черты и различия во взглядах.

История вопроса берёт начало во второй половине XX в. Термин «человеческий капитал» был впервые использован американским экономистом Теодором Шульцем, а затем другой экономист из США – Гэри Беккер, занимавшийся изучением этого вопроса, – сформулировал целую теорию.

Теодор Шульц – профессор Чикагского университета и представитель Чикагской школы экономики, чья основная научная деятельность была связана с исследованием экономик развивающихся стран. По его мнению, человеческий капитал – это один из мощнейших факторов экономического развития. В своих работах Т. Шульц рассматривает население и государство как единое целое, при этом важная роль отводится образованию и здравоохранению. С точки зрения Т. Шульца, образованное и здоровое население обладает большей производительностью, а значит, может принести большую пользу государству. Он пришёл к такому выводу на основании изучения экономик Германии, Японии и Великобритании в послевоенный период.[4] Первые две довольно быстро оправались, и население вернулось к привычному ритму жизни, а вот в Британии процесс восстановления затянулся на долгие годы. Т. Шульц полагал, что это обусловлено в первую очередь различиями в системах образования и здравоохранения: в ФРГ и Японии они работали гораздо лучше, чем в Британии. Квалифицированные здоровые немцы и японцы обладали высокой производительностью, что в конечном итоге помогло вывести экономики стран из кризиса.

Гэри Беккер определял человеческий капитал как совокупность навыков, знаний и умений индивида. В качестве инвестиций он рассматривал опыт, образование, поиск информации, здравоохранение и мобильность. Научная деятельность Г. Беккера была посвящена изучению эффективности затрат на образование. В результате проведённых исследований выяснилось, что такие инвестиции – перспективные капиталовложения, которые приносят доход в будущем. Как показали расчёты Г. Беккера, инвестиции в человеческий капитал более прибыльны, чем вложения в ценные бумаги. [3]

Изучением проблемы человеческого капитала также занимались другие западные экономисты – Дж. Кендрик, Эдвин Дж. Долан, У. Боуэн, и каждый предлагал свою формулировку. В частности, с точки зрения Дж. Кендрика,

суть понятия «человеческий капитал» сводилась к способности индивида производить продукт и получать доход на протяжении определённого периода времени. Эдвин Дж. Долан определял эту категорию как совокупность умственных и интеллектуальных способностей, полученных как в ходе обучения, так и опытным путём. У. Боуэн полагал, что человеческий капитал включает в себя полученные навыки и знания, энергию и мотивации, которые могут быть направлены на производство товаров или услуг.

Российские специалисты тоже занимались исследованиями в области человеческого капитала. Наибольшую известность получили работы Корчагина Ю.А., Добрынина А.Н. и Дятлова С.А., Цыреновой Е.Д., Абалкина Л.И.

С точки зрения Корчагина Ю.А., человеческий капитал – это мощный производительный фактор, который может накапливаться благодаря инвестициям в информационную оснащённость, интеллектуальную собственность, культуру, науку, предпринимательскую способность, образование, безопасность, здоровье населения.[1]

Добрынин А.Н. и Дятлов С.А. определяли человеческий капитал как запас навыков, знаний, опыта, способностей, здоровья и мотиваций при условии целесообразного использования этого запаса.

В трудах Цыреновой Е.Д. содержится формулировка, согласно которой человеческий капитал – это совокупность компетенций, знаний, образования и здоровья индивида, его психофизиологических и биоэнергетических ресурсов. При этом всё вышеперечисленное используется таким образом, чтобы конечным результатом стало получение прибыли.[2]

По мнению Абалкина Л.И. человеческий капитал состоит из факторов, позволяющих получить доход. К таковым экономист относит образование, опыт, физическое и морально-психологическое здоровье, мотивы деятельности и врождённые способности.

Сопоставив все вышеизложенные определения, можно сделать несколько выводов:

- человеческий капитал не ограничивается только лишь самим индивидом, он всегда является совокупностью многих факторов;
- использование составляющих человеческого капитала направлено на получение прибыли;
- если на заре развития теории основной составляющей человеческого капитала считалось образование, то сейчас список значительно расширился. К основным факторам относятся не только знания, умения, навыки и опыт, но и такие индивидуальные особенности, как здоровье (физическое, психологическое, моральное, эмоциональное), мотивы, энергия;
- инвестиции в человеческий капитал (например, в образование) – вложения, которые способны принести ощутимую прибыль в будущем. Пример: человек, имеющий степень МВА, может претендовать на большую заработную плату, нежели кандидат, имеющий только высшее (пусть даже полученное в самом престижном вузе страны) образование. Благодаря до-

ходу, который будет получать столь ценный сотрудник, инвестиции в образование (получение степени MBA) быстро окупятся, после чего наступит период получения прибыли.

Источники:

1. Корчагин Ю.А. Российский человеческий капитал: фактор развития или деградации? – Монография. – Воронеж: ЦИРЭ, 2005. – 252 с. (Korchagin Yu.A. Russian human capital: a factor of development or degradation? – Monograph. – Voronezh: CIRE, 2005. – 252 p.)
2. Цыренова А.А. Развитие человеческого капитала в условиях трансформации институциональной среды – Монография. – Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2006 (Tsyrenova A.A. Development of human capital in the context of the institutional environment transformation. – Monograph. – Ulan-Ude: Publishing House of ESTU, 2006)
3. Becker G.S. Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis // Journal of Political Economy. – Vol.70. – No.5, Part 2. – 1962. – P.9-49
4. Schultz T.W. Human Resources (Human Capital: Policy Issues and Research Opportunities). – New York: National Bureau of Economic Research, 1972

УДК 2.9.64

ФОРМЫ ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ

Соловьев П.В., магистрант

Научный руководитель: **Тазихина Т.В.**, к.э.н.
ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
г. Москва

Данная статья освещает основные формы торговой политики, которые применяются государствами в настоящее время: протекционизм – форма, при которой государство оказывает максимальную поддержку отечественному производителю; фритредерство – торговля осуществляется в свободной форме без вмешательства государства. Отмечается, что всеми странами осуществляются смешанные формы торговых отношений. В своей статье я постарался более полно осветить все формы торговой политики.

This article covers the main forms of trade policy currently used by states: protectionism – a form in which the state provides maximum support to domestic producers; free trade – trade is carried out in a free form without government intervention. It is noted that all countries carry out mixed forms of trade relations. In my article I tried to more fully illuminate all forms of trade policy.

Ключевые слова: протекционизм, фритредерство, смешанная форма, конкуренция, отечественный производитель, тарифная ставка, транзитные пошлины, торговая политика, экономические отношения, рынок.

Keywords: protectionism, free trading, mixed form, competition, domestic producer, tariff rate, transit duties, trade policy, economic relations, market.

Основными формами торговой политики, применяемыми государствами сегодня, являются протекционизм, фритредерство и смешанная форма.

Фритредерство представляет собой такую форму торговой политики, при которой торговля осуществляется в свободной форме без вмешательства государства. Основным регулятором экономических отношений в данном случае является рынок.

Свободная торговля основана на принципе сравнительных преимуществ. С ее помощью мировая торговля может максимально эффективно размещать свои ресурсы и достигать наибольшего материального благополучия.

Еще одной формой торговой политики является протекционизм. Протекционизм представляет собой такую форму политики, при которой государство оказывает максимальную поддержку (протекцию) отечественному производителю. Целью данной политики является защита отечественных производителей от иностранной конкуренции. Также политика протекционизма создает все условия для активного внедрения отечественных производителей на иностранные рынки.

Однако, на мой взгляд, у протекционизма есть один существенный минус: активно защищая одну или несколько отраслей отечественного производства, он сокращает выгоды от специализации других отраслей.

Защита отечественного производителя от иностранного конкурента осуществляется посредством применения административного регулирования, тарифного регулирования и таможенных пошлин.[1]

Существует несколько видов протекционизма:

– Селективный протекционизм. Его политика нацелена против конкретной страны или отдельного товаропроизводителя.

– Отраслевой протекционизм. Политика в данном случае направлена на защиту и стимулирование конкретной отрасли производства.

– Коллективный протекционизм. Осуществляется сразу несколькими странами и направлен против других стран, не входящих в это объединение.

– Скрытый протекционизм. Внутренняя экономическая политика, методы которой являются скрытыми, неявными для стороннего наблюдателя.

Я считаю, что в современной международной торговле фритредерство и протекционизм в чистом виде не существует. Всеми странами осуществляются смешанные формы торговых отношений.

Фритредерство и протекционизм взаимодействуют между собой, но преобладать друг над другом в той или иной мере могут только в определенные периоды развития мировой экономики. Так, к примеру, в 50-х годах в связи с либерализацией в мировой торговле наблюдалась тенденция свободной торговли. Затем, при развитии командно-административной системы управления, в 70-80-х гг. фритредерство сменилось протекционизмом, а в конце 80-х при смене режима власти снова сменилась и форма внешней торговой политики – преобладать снова стала форма свободной торговли.

В зависимости от целей протекционизма применяются различные его инструменты. Существуют две основные категории данных инструментов: тарифные и нетарифные.[3]

Тарифные методы представляют собой систему тарифных ограничений посредством применения таможенных тарифов и таможенных пошлин.

Таможенная пошлина представляет собой налог на ввоз или вывоз товара через границу. Таможенный тариф – это совокупность таможенных пошлин, применяемых к импортируемому или экспортируемому товару.

Функциями таможенного тарифа являются:

- защита отечественного производителя от иностранной конкуренции;
- пополнение федерального бюджета за счет взносов по таможенным пошлинам;
- оптимизация процесса внедрения отечественного производителя на мировые рынки.

Базой расчета таможенной пошлины является объект обложения (импорт или экспорт). В зависимости от объекта пошлины бывают импортные (облагаются ввозимые в страну товары) и экспортные (облагаются вывозимые из страны товары).

Экспортные пошлины применяются очень редко, т.к. любое государство заинтересовано в реализации национального продукта на международных рынках. Однако, если внутренняя цена вывозимого товара значительно от цены на международном рынке, государство с помощью экспортной пошлины может сократить объемы экспорта данного товара и при этом еще и пополнить бюджет.

Сейчас в связи с затянувшимся мировым экономическим кризисом в экономике некоторых стран можно все чаще наблюдать крайнюю разновидность таможенной пошлины – торговое эмбарго.

Данная политика предполагает полный запрет ввоза в страну определенных товаров, производимых недружественными государствами. Чаще всего причиной данного вида таможенной пошлины являются политические мотивы.

Так, в ответ на антироссийские санкции в Россию запрещено ввозить по 31 декабря 2018 г. продовольственные товары из США, Украины, стран ЕС, Канады, Австралии и ряда других государств. К этим продуктам, в том числе, относятся мясо крупного рогатого скота, живая рыба и морепродукты, молоко и молочная продукция, овощи и корнеплоды.

Кроме того, эмбарго распространяется на продукты, приготовленные по технологии производства сыра, а также соль.

Следует отметить, что список запрещенных к ввозу продуктов зеркален. В США товарное эмбарго распространяется на все перечисленные выше товары продукты.

Из-за эмбарго все страны-участницы санкций несут огромные экономические потери, ущерб которых оценивается уже миллиардами долла-

ров. Множество предприятий, работавших на экспорт в страны-участницы санкций, обанкротились. Но, несмотря на это, санкции и контрасанкции ежегодно продлеваются, а списки запрещенных товаров увеличиваются.

Контрафактные продукты, регулярно изымаемые таможенными органами, уничтожаются, но это нисколько не останавливает контрабандистов. В итоге от санкций страдают все: потребители, вынужденные отказаться от желаемых товаров или приобретать контрафакт, производители – теряющие выручку и несущие убытки, таможня – за счет резко возросшего объема ввозимых нелегально товаров, государство – от недополученных таможенных платежей.

Кроме экспортных и импортных, существуют еще транзитные пошлины. Такими пошлинами облагаются товары, перевозимые по территории страны – инициатора пошлин. Встречается данный вид пошлин крайне редко, только в случаях торговых войн между государствами.[2]

В целом, таможенные пошлины классифицируются по характеру, происхождению, способу взимания, типам ставок и способу вычисления.

К нетарифным инструментам торговой политики относятся лицензирование, контингентирование, введение государственной монополии внешней торговли, неоправданные стандарты качества, произвольные ограничения на поставку отдельных товаров и просто бюрократические препоны в таможенных процедурах.

Существует множество различных аргументов, как в защиту, так и против таможенного регулирования и иного вмешательства государства в экономику страны.

В любом случае, при применении тарифного регулирования необходимо придерживаться золотой середины:

- Должен быть использован оптимальный тариф. Если государство способно оказывать влияние на уровень мировых цен, то тарифная ставка должна приносить этому государству выгоду.
- Ставка тарифа должна равняться величине, обратной эластичности предложения импорта.

Источники:

1. Авшаров А.Г. Государственная внешнеэкономическая политика Российской Федерации: учебник для вуза. – СПб.: Питер. – 2012. – С.105. (Avsharov A.G. State foreign policy of the Russian Federation: the textbook for high school. – SPb.: Peter. – 2012. – P. 105)
2. Исламов Г.Д. Организационные основы государственного регулирования внешнеторговой деятельности // Экономика XXI века. – 2007. – № 11. – С.19-25 (Islamov G.D. Organizational bases of state regulation of foreign trade / Economy of the XXI century. – 2007. – N11. – P.19-25)
3. Щебарова Н.Н. Внешнеторговая политика. / Международные экономические отношения. – Под ред. А. И. Евдокимова. – М., 2003. – С. 63 (Shchebarova N.N. Foreign trade policy. / International economic relations. – Ed. A.I. Evdokimova. – М., 2003. – P. 63)

ЭФФЕКТИВНЫЙ СТИЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ИННОВАЦИОННЫХ КОМПАНИЯХ

Гарнова Я.Ю., студент

Научный руководитель: Гуськова И.В., д.э.н., профессор
ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский Нижегородский
государственный университет им. Н.И. Лобачевского»
г. Нижний Новгород

Данная работа посвящена исследованию способов управления персоналом в инновационных организациях. Было рассмотрено соответствие авторитарного, либерального и демократического стилей основным характеристикам инновационных компаний, а так же выявлены недостатки применения данных стилей. Произведён анализ и выявлен новый стиль управления – инновационный и его основные характеристики, который наиболее эффективен в управлении персоналом инновационных компаний.

This work is devoted to the study of methods of personnel management in innovative organizations. The correspondence of authoritarian, liberal and democratic styles to the main characteristics of innovative companies was considered, as well as the shortcomings of using these styles were revealed. An analysis was made and a new management style, innovative, and its main characteristics, which is most effective in managing the personnel of innovative companies, was revealed.

Ключевые слова: стиль управления, инновационный стиль управления, инновационная организация.

Keywords: management style, innovative management style, innovative organization.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что в настоящее время все большее количество отечественных предприятий занимаются инновационной деятельностью, стремясь занять лидирующие позиции на рынке в условиях высокой конкуренции. Показатель инновационной активности отечественных предприятий в последние годы растёт (в 2017 г. он равен 8,5, а в 2016 г. 8,4), однако он заметно уступает уровню инновационной активности зарубежных предприятий [2]. Быстрый рост этого показателя невозможен на данный момент по многим причинам, основные из них: неэффективная организационная структура, несовершенная нормативно-правовая база государства, проблема управления персоналом.

Инновационное управление представляет собой уникальную сферу знаний, включающую в себя экономику, психологию, социологию, инновационный менеджмент и многое другое.

В связи с повышением инновационной активности и заинтересованности российских компаний в инновационной деятельности и для решения существующей проблемы управления персоналом появилась новая про-

фессия – инновационный менеджер.

От профессионализма и мастерства таких людей во многом зависит успех большинства инновационных проектов. В зависимости от рода деятельности организации задачи подобного специалиста могут быть самыми разными: от разработки продуктов на основе новых технологий до создания потребительских товаров, обладающих уникальными свойствами.

Во-первых, специалист в данной области должен иметь высшее образование, а лучше два: первое техническое, необходимое в данной области, а второе – образование в сфере управления персоналом.

К огромному числу навыков и компетенций прибавляется еще и умение качественно и эффективно использовать определенный стиль управления персоналом [3].

Какой же стиль управления выбрать для менеджера или руководителя в связи с основными характеристиками инновационной организации? В первую очередь следует отметить основные характеристики персонала, их всех объединяет: творческий подход к решению проблем, легкая обучаемость, стремление к развитию, чувство ответственности за производство определенного товара или услуги, внутренняя нематериальная мотивация, ориентированность на процесс создания блага, а не на получение материального вознаграждения за работу. Хотя заработная плата в данной сфере достаточно высока, как правило, в 1,5 раза больше, чем средняя заработная плата по стране [6]. В своих исследованиях, Ричард Флорида, американский экономист, выявил, что у творческих людей присутствует в основном внутренняя мотивация. Из большого списка мотиваторов люди выбирали 10 главных, и лишь 1 из них был внешним [1].

Итак, перейдем к стилям управления.

Либеральный стиль не является эффективным в сфере инноваций, руководитель или инновационный менеджер не приведут свою компанию к желаемому результату, используя данный набор способов и методов управления. Либеральный стиль является попустительским, что недопустимо в условиях внедрения инноваций в процесс производства. Исключая либеральный, остаются еще два стиля: демократический и авторитарный. Какой же из них выбрать?

Рассмотрим плюсы и минусы каждого стиля руководства и соотнесем их с характеристиками персонала инновационной компании: по отношению к творчеству и инициативе полностью соответствует демократический стиль, по степени организованности работ необходим авторитарный стиль управления, по характеристике контроля не подходит ни один из рассматриваемых стилей, так же как и по характеристике авторитета в команде, а по виду распоряжения полностью соответствует авторитарный стиль управления.

Можно сделать вывод о том, что ни демократический, ни авторитарный стиль управления в чистом виде не подходят для управления персоналом в

инновационной организации. Для достижения результата необходимо сочетать данные стили, а если быть точнее, их плюсы. Таким образом, образуется новый стиль управления, который можно назвать инновационным стилем управления персоналом.

Эти характеристики соответствуют HR-специалисту креативного класса по мнению Ричарда Флориды, основателя теории креативного общества [1]. У представителей данного класса есть сопричастность к бизнес-идеи, а результатом их трудовой деятельности будет инновация, а это как раз то, что необходимо отечественной экономики и отечественному бизнесу на данный момент времени.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в современном обществе формируется новый класс – креативный, специалисты по вопросам управления персоналом из которого позволят компании успешно и эффективно генерировать, внедрять и реализовывать инновации, увеличивая доходность от положения на рынке.

Источники:

1. Флорида Р. Креативный класс. Люди, которые создают будущее. – М., 2016. – 278 с. (Florida R. Creative class. People who create the future. – Moscow, 2016. – 278 p.)
2. Инновационная активность организаций (удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций). – [Электрон. ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/# (Innovative activity of organizations (the proportion of organizations that carried out technological, organizational, marketing innovations in the reporting year, in the total number of organizations surveyed). – [Electronic resource]. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/#)
3. Формирование инновационного стиля управления менеджера. – [Электрон. ресурс] – Режим доступа: https://studwood.ru/1969132/menedzhment/formirovanie_innovatsionnogo_stilya_upravleniya_menedzhera (Formation of innovative managerial management style. – [Electronic resource]. – URL: https://studwood.ru/1969132/menedzhment/formirovanie_innovatsionnogo_stilya_upravleniya_menedzhera)
4. Менеджер по инновациям. – [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <https://studfiles.net/preview/5185362/> (Innovation Manager. – [Electronic resource]. – URL: <https://studfiles.net/preview/5185362/>)
5. Стили управления. – [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <https://studfiles.net/preview/6234121/page:2/> (Management styles. – [Electronic resource]. – URL: <https://studfiles.net/preview/6234121/page:2/>)
6. Официальная статистика. Рынок труда, занятость и заработная плата. – [Электрон. ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/ (Official statistics. Labor market, employment and wages. – [Electronic resource]. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/)

ТРАНСФОРМАЦИЯ БАНКОВСКОГО БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ «ТИНЬКОФФ ИПОТЕКА»

Пустовалов Ф.А., студент

Научный руководитель: Рудакова О.С., д.э.н., профессор
ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
г. Москва

Объектом исследования в статье является уникальная бизнес-модель ипотечного кредитования АО «Тинькофф Банк». Цель работы заключается в изучении особенностей механизма ипотечного кредитования рассматриваемого банка. В результате автором был сделан вывод о том, что банк создал маркетплейс (экосистему), в рамках которого выступает посредником по предоставлению услуг ипотечного кредитования.

The object of research in the article is a unique business-model of mortgage lending of Tinkoff Bank. The aim of the work is to study the features of the mechanism of the mortgage lending of Tinkoff Bank. As a result, the author concluded that the bank created a marketplace (ecosystem), in which it acts like intermediary for the provision mortgage lending services.

Ключевые слова: цифровая экономика, банки, банковская система, ипотека, цифровая трансформация, маркетплейс, экосистема

Keywords: digital economy, banks, banking system, mortgage, digital transformation, marketplace, ecosystem

Несмотря на то, что термин «Цифровая экономика» активно используется во всех сферах жизни, до сих пор отсутствует определение данного понятия, которое считалось бы общепринятым. Существуют различные определения «Цифровой экономики». Цифровая экономика – хозяйственная деятельность, в которой ключевым фактором производства являются данные в цифровом виде, обработка больших объемов и использование результатов анализа которых по сравнению с традиционными формами хозяйствования позволяют существенно повысить эффективность различных видов производства, технологий, оборудования, хранения, продажи, доставки товаров и услуг [1]. Как правило, термин «цифровая экономика» неразрывно связан с цифровой трансформацией.

Безусловно, данная трансформация повлияла, как на бизнес-процессы, так и на бизнес в целом, изменила формат взаимоотношений компаний с клиентами. Трансформация подвергла изменениям и банковскую сферу. Банки при работе с физическими лицами все чаще стали выступать в роли помощника, с помощью которого можно сделать абсолютно все, начиная с покупки билетов на самолет, заканчивая покупкой квартиры.

Широкое распространение получила концепция банка как маркетплейса. Цель банков заключается в создании экосистем, когда банк выступает в

роли посредников при продаже продуктов других поставщиков и сфер. Одним из таких примеров является АО «Тинькофф банк». В 2018 г. «Тинькофф Банк», не занимающий ведущие места по размеру ипотечного портфеля, собрал наибольшее количество заявок на ипотеку. В результате банк был удостоен премии «Лучшая онлайн-заявка на ипотеку» [2].

При подаче заявок на ипотеку в традиционные банки, клиентам приходится посещать каждый банк, в котором они хотели бы получить ипотеку, и в каждом оформить анкету, потратив на это время. «Тинькофф Банк» решил эту проблему. Сам банк ипотеку не выдает, но он помогает оформить ее своим клиентам в банках-партнерах. Маркетплейс, который создал Тинькофф, является одновременно выгодным как для клиентов, так и для банков-партнеров. Банки-партнеры получают готового клиента, не тратя средств на их привлечение, а клиент экономит свое время, силы и деньги, поскольку Тинькофф Банк предлагает скидку на процентную ставку в размере 0,5-1% годовых. [3]

В настоящее время Тинькофф сотрудничает с 11 организациями, которые выдают ипотеку: Список организаций, в которых Тинькофф банк помогает оформить ипотеку: Уралсиб, Банк Жилищного Финансирования, Абсолют, Газпромбанк, ДельтаКредит Банк, Металлинвестбанк, ЮниКредит, Восточный, СМП, Ак Барс, Дом.РФ. После подачи онлайн заявки через сайт или приложение «Тинькофф ипотека» за каждым клиентом заключается персональный менеджер, который сопровождает сделку. Время одобрения занимает от 1 часа до 2 дней. Если заявку клиента одобрили сразу несколько банков, то клиент имеет возможность выбрать предложения с более привлекательными условиями.

Таким образом, на основании всего вышеизложенного можно сделать вывод о том, что Тинькофф Банку удалось создать успешный маркетплейс по ипотечным займам, не выдавая ипотеку самостоятельно. В свою очередь, услуги, предоставляемые банком, выгодны всем сторонам сделки, как клиенту, так и партнеру. Тинькофф банк в данном случае зарабатывает не на клиентах банка, а на комиссиях, которые он получает за приведенных клиентов от компаний-партнеров.

Источники:

1. Указ Президента Российской Федерации «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017-2030 годы». – [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71570570/> (Decree of the President of the Russian Federation «On the Strategy for the Development of the Information Society in the Russian Federation for 2017-2030»). – [Electronic resource]. – URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71570570/>)
2. «Тинькофф» собрал награды в четырех номинациях «Банка года». – [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <https://www.banki.ru/news/lenta/?id=10847146> (Tinkoff collected awards in four nominations of the Bank of the Year – [Electronic resource]. – URL: <https://www.banki.ru/news/lenta/?id=10847146>)
3. Официальный сайт АО «Тинькофф Банк» – [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <https://www.tinkoff.ru/> (Official site of Tinkoff Bank – [Electronic resource]. – URL: <https://www.tinkoff.ru/>)

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА КАК ВАЖНЕЙШЕГО ЭЛЕМЕНТА ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА

Гарнова Я.Ю., студент

Научный руководитель: Гуськова И.В., д.э.н., профессор
ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский Нижегородский
государственный университет им. Н.И. Лобачевского»
г. Нижний Новгород

В статье рассмотрена проблема формирования и наращивания инновационного потенциала персонала организации, проанализированы два способа решения данной проблемы, выявлена и проанализирована структура инновационного потенциала, рассмотрены и проанализированы основные показатели вовлеченности отечественных предприятий в инновационную деятельность.

The article considers the problem of forming and building up the innovative potential of the organization's personnel, analyzes two ways to solve this problem, identifies and analyzes the structure of the innovation potential, and considers and analyzes the main indicators of the involvement of domestic enterprises in innovative activities.

Ключевые слова: инновационный потенциал, инновационная деятельность, инновации, структура инновационного потенциала, стимулирование и мотивация персонала в инновационно - ориентированной компании.

Keywords: innovation potential, innovation activity, innovations, structure of innovation potential, stimulation and motivation of personnel in an innovation-oriented company.

Инновации, как известно, являются одним из факторов, позволяющим организациям поддерживать свою конкурентоспособность и успешно функционировать на рынке в течение длительного периода времени. В свою очередь, предпосылкой и условием создания инновационного процесса служит наличие в организации инновационного потенциала организации, так как именно персонал является двигателем инновационного прогресса. В эпоху технологий инновационный процесс предприятия требует изменений в способах развития персонала, так как персонал компании обладает способностью постоянно развивать компетенции, а так же обладает скрытыми ключевыми способностями, которые могут быть реализованы в специально созданных условиях. Именно эти нереализованные способности могут быть успешно использованы в инновационном процессе организации, поэтому необходимо найти пути развития скрытых умений сотрудников в частности, а так же пути формирования и наращивания инновационного потенциала персонала в целом.

Инновационный потенциал организации – это показатель готовности субъекта хозяйствования внедрять, а так же реализовывать проекты или программы инновационных стратегических изменений для достижения поставленных целей [4]. Ряд исследователей считают, что инновационный потенциал предприятия, научно-технической организации – это совокупность научно-технических, технологических, инфраструктурных, финансовых, правовых, социокультурных и иных возможностей обеспечить восприятие и реализацию новшеств, т.е. получение инноваций, образующих единую систему появления и развития в ней идей и обеспечивающих конкурентоспособность конечной продукции или услуг в соответствии с целью и стратегией предприятия.

Структура инновационного потенциала организации состоит из трех взаимосвязанных элементов, которые выступают основой его формирования в частности и реализации инновационного процесса в целом: ресурсная составляющая, внутренняя составляющая и результативная составляющая.

Формирование инновационного потенциала персонала организации, его реализация и наращивание – одна из главных задач руководителей и специалистов по управлению персоналом. Развитие персонала в компании, ориентированной на инновационную деятельность, является проблемой, требующей детального рассмотрения и проработки специализированных подходов. Кроме усилий самой организации по наращиванию инновационного потенциала, необходима поддержка и защита на законодательном уровне инновационной деятельности отечественных субъектов хозяйствования. Это может проявляться в предоставлении государственной материальной помощи или путем предоставления соответствующих налоговых льгот организациям, внедряющим инновации или генерирующим новшества.

В России необходима поддержка государства в данном вопросе, так как удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации в последние годы заметно снижается: с 807764% до 767373,6% предприятий с 2012 по 2015 гг. соответственно [4]. Данная тенденция связана с тяжелым экономическим положением и отсутствием внимания государства к данной проблеме.

Инновационный потенциал персонала организации можно формировать и наращивать, используя одновременно два подхода: традиционный и нетрадиционный подход.

Традиционный подход к формированию потенциала персонала является базовым, так как позиционируется и понимается как система обучения и развития сотрудников. Как правило, он ориентирован на формирование профессиональных навыков, умений и компетенций, необходимых для профессиональных задач. В настоящее время почти невозможно встретить предприятие, в которой выстроена система опережающего обучения, по-

зволяющая подготовить персонал для решения задач будущего периода.

Руководству организации необходимо выделять средства на обучение, повышение квалификации, переквалификацию своих сотрудников в силу того, что от этого зависит ее доходы в будущих периодах.

Однако применение одного традиционного подхода недостаточно в эпоху нанотехнологий, поэтому необходимо использовать и нетрадиционный подход к формированию и наращиванию инновационного потенциала персонала организации. В рамках данного подхода нужно развивать компетенции, позволяющие эффективно функционировать в условиях неопределенности с определенным процентом риска, при постоянном обновлении уже заданных условий, а так же в ситуациях увеличения обрабатываемой информации и совершенствование ее качественного состава. Конечно же, основные профессиональные компетенции могут быть отличной базой для формирования данных способностей, но не являются основой для эффективного функционирования работника в условиях инновационного процесса. Нетрадиционный подход состоит из нескольких этапов:

Во-первых, необходимо провести мероприятия, выявляющие и раскрывающие компетенции каждого отдельно взятого сотрудника, так как для формирования инновационного потенциала компании необходимо понимание наличия и уровня инновационных способностей каждого сотрудника, который задействован в инновационном процессе. Это возможно через проведение анкетирования, опросов, через применение различных психофизиологических методов.

Во-вторых, необходимо приложить усилия к формированию особых условий труда и среды, которая бы способствовала развитию и стимулированию инновационной активности. Организация должна быть открыта к изменениям, должна обладать бизнес-ориентацией, должна быть динамична и должна непрерывно развиваться. Руководству необходимо инвестировать разработки инновационных проектов для создания инновационного климата, однако отечественные предприятия предпочитают купить уже готовый продукт, а не финансировать исследования. Как уже было, сказано выше компании не желают инвестировать в то, что не приносит быстрой отдачи, призывы и приказы сверху не мотивируют бизнес на технологические прорывы. Руководству компаний необходимо выделять средства на создание условий для осуществления инновационной деятельности, ведь только так в настоящее время компания может стать экономически успешной.

В-третьих, необходимы изменения в мотивационной и стимулирующей системе организации, которые бы обеспечивали готовность персонала реализовывать инновационную деятельность, их заинтересованность и инновационную активность. Важной составляющей развития персонала является предоставление возможности осуществления инновационной деятельности. Влиять на работников можно преимущественно косвенно,

заменяя традиционное управление реализацией стилей руководства, которые предполагают соучастие, сообщничество, признание личных заслуг конкретных специалистов, гласность результатов деятельности предприятия, предоставление информации для самооценки. Снижается роль материальной мотивации, а потребность в самореализации, всеобщем признании, успехе и саморазвитии для специалиста, занятого инновационной деятельностью, выходят на первый план.

В-четвертых, руководители организации и руководители структурных подразделений не только должны включить персонал в инновационную деятельность компании, но и сами должны находиться в состоянии инновационного развития и совершенствования. Это возможно с помощью регулярного посещения тренингов, конференций, выставок.

Таким образом, подводя итоги, хотелось бы сказать, что инновационный потенциал персонала организации является важнейшим элементом инновационной деятельности, а проблема его формирования и наращивания является ключевой для организации. Для наиболее экономического эффективного функционирования предприятия на рынке необходимо использовать одновременно два способа формирования инновационного потенциала организации.

Источники:

1. Городникова Н.В., Гохберг Л.М., Дитковский К.А. и др. Индикаторы инновационной деятельности: 2017 // НИУ ВШЭ. – 2017. – 328 p. (Gorodnikova N.V., Gokhberg L.M., Ditkovsky K.A. and others. Indicators of innovative activity: 2017 // HSE. – 2017. – 328 p.)
2. Рюмина Ю.А. Зарубежный опыт налогового стимулирования инновационной деятельности // Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика. – 2012. – №3 (19). (Ryumina Yu.A. Foreign Experience of Tax Incentives for Innovation Activity // Vestn. Tom. state un-that. Economy. – 2012. – № 3 (19).)
3. Сокерина С.В. Система развития инновационного потенциала персонала: формируем новые подходы. – [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sistema-razvitiya-innovatsionnogo-potentsiala-personala-formiruem-novye-podhody> (Sokerina S.V. Development system of personnel innovation capacity: forming new approaches. – [Electronic resource]. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sistema-razvitiya-innovatsionnogo-potentsiala-personala-formiruem-novye-podhody>)
4. Ломакин А.Ю. Инновационный потенциал как основа стратегии развития предприятия. – [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <https://moluch.ru/conf/econ/archive/77/4025/> (Lomakin A.Yu. Innovation potential as the basis of the enterprise development strategy. – [Electronic resource]. – URL <https://moluch.ru/conf/econ/archive/77/4025/>)

КОМПЕТЕНЦИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО МЕНЕДЖЕРА XXI ВЕКА

Дубова Е.И., студент
Научный руководитель: Судьин С.А., д.соц.н.
ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский
университет «Высшая школа экономики»
г. Нижний Новгород

В статье дается определение современного менеджера, а так же проводится анализ основных профессиональных компетенций менеджеров, входящих в ТОП-10 мира, рассматривается их карьерная лестница. В данном исследовании были раскрыты компетенции современного конкурентоспособного менеджера, по мнению автора, способного вывести свою компанию на передовые позиции, а так же раскрыты основные компетенции современного менеджера в рамках теории креативного класса Ричарда Флориды.

The article defines the modern manager, as well as analyzes the core professional competencies of managers included in the TOP-10 of the world, their career ladder is considered. This study revealed the competencies of a modern competitive manager in the opinion of the author who is able to bring his company to the forefront, as well as the basic competencies of a modern manager within the framework of the theory of the creative class of Richard Florida.

Ключевые слова: менеджер, конкурентоспособность, компетенции современного менеджера, мужской стиль управления, женский стиль управления, образ современного менеджера, управление персоналом.

Keywords: manager, competitiveness, competence of a modern manager, male management style, female management style, image of a modern manager, personnel management.

В современных реалиях роль менеджера сложно переоценить. Почему я так считаю? Ответ очевиден: персонал, как известно даже маленькому ребенку, является главной «деталью» в огромном «механизме» организации, и только с помощью правильного, эффективного функционирования каждого отдела, и даже каждого отдельно взятого работника компания ждет успех.

В чьи же обязанности входит обеспечение правильного, эффективного функционирования каждого работника организации? Конечно, в обязанности менеджера. Проблема образа современного менеджера актуальна как никогда ввиду того, что в современном мире наблюдается дефицит грамотных, эффективных, образованных, компетентных менеджеров.

Менеджер – это сотрудник, выполняющий управленческую функцию. Иными словами это субъект управления, имеющий особенную подготов-

ку, знания и умения и занимающий управленческую должность. Существует огромная классификация менеджеров по разным признакам: например, по уровням управления (менеджер высшего/среднего/низшего звена), по роду выполняемой деятельности (менеджер по рекламе/продажам/по работе с клиентами/по развитию/по талантам), по типу менеджмента (формальный и неформальный менеджмент).

Задаваясь вопросом образа современного, успешного, эффективного менеджера, способного привести свою компанию к успеху, я обратился к мировому рейтингу топ-менеджеров 2016 г., размещенному в деловом журнале «tmn» [6]. Я подчеркнул для себя 2 интересных факта: в топ-10 входят преимущественно менеджеры-американцы и среди них есть только один представитель прекрасной половины нашей планеты. Больше всего, меня удивил тот факт, что в условиях современного мира, когда стерты грани между «женскими» и «мужскими» профессиями (кроме, конечно же, особо вредных и тяжелых работ, так как государство все таки заинтересовано в росте показателя демографии нашей страны), когда женщина и мужчина идут наравне, в топ-10 входит только 1 женщина на 9 мужчин. В чем же дело? Я считаю, что дело в гендерных особенностях управления. Несомненно, женский и мужской стили управления значительно отличаются. Например, автор статьи «Содержание и принципы гендерного управления» Н.И. Данилова считает, что основными характеристиками управления женщины-лидера являются: мирное решение конфликтов, осознание места и ценности каждого сотрудника в организации, интуитивное оценивание поведения других, чуткое реагирование на отношения внутри компании [1]. Характеристиками мужского стиля управления, по мнению Н.И. Даниловой, является: ориентированность на задачу и результат, а не на отношения внутри компании, использование административного воздействия.

Однако автор статьи подчеркивает тот факт, что успешное управление не имеет пола, так как лидерские способности имеют одну природу [1]. Идеальный стиль управления – это тот, который сочетает в себе преимущества мужского стиля (сильный характер, профессионализм, умение рисковать) и женского стиля (чуткость, отлично развитый эмоциональный интеллект, гуманность, гибкость и хитрость).

Размышляя над образом современного менеджера, стоит сказать, что он обязательно должен быть представителем креативного класса[3]. Креативный класс (по мнению американского экономиста, автора теории креативного класса) – это специалисты, которые за маленький промежуток времени достигли высокого качества роста, результативности и личного развития. У представителей данного класса есть сопричастность к бизнес-идеи, а результатом их деятельности является инновация, а это как раз таки именно то, что необходимо отечественной экономике и российскому бизнесу на данном этапе развития.

По моему мнению, основными характеристиками современного менеджера являются:

1. Менеджер как формальный, так и неформальный лидер.
2. Менеджер имеет положительное отношение к творчеству, инициативе персонала.
3. Менеджер контролирует как процесс, так и результат.
4. Создает и развивает внутреннюю мотивацию к труду. Интересный факт, Ричард Флорида провел исследование по выявлению факторов мотивации. Сотрудникам предлагалось выбрать лишь 10 факторов, мотивирующих их и 9/10 были факторами нематериальной мотивации, и больше половины из них были факторами именно внутренней мотивации сотрудника. Таким образом, современный менеджер должен развивать внутреннюю мотивацию сотрудника к труду.
5. Современный менеджер мобилен и креативен.
6. Современный менеджер поддерживает объективную обратную связь, поощряет инициативу, заинтересован в поиске компромисса. В теории Исцхака Адизеса главной функцией является функция интеграции, то есть взаимодействия. Для успешного функционирования компании менеджер должен иметь следующие коды: раеI, раEI или раeI. Эффективная интеграция – один из ключей к успеху компании [5].
7. Современный менеджер обладает высоко развитым эмоциональным интеллектом.
8. Ну и совсем очевидное: менеджер должен быть компетентным в вопросах управления, то есть он должен иметь образование в области управления персоналом, а лучше два: в области управления и в области деятельности своей компании.

Для подтверждения своей точки зрения, предлагаю обратить внимание на менеджмент Илона Маска, специалиста, занимающего 5 место в рейтинге топ-10 по мнению делового журнала «tmn» [6]. Илон Маск – генеральный директор Tesla, член президентского форума по стратегии и политике, американский изобретатель, инженер [6].

Одним из основополагающих принципов управления персоналом и компанией в целом Илона Маска является отбор талантливых профессионалов и поддержание и поощрение инициативы своих сотрудников. Совещания, организуемые Илоном Маском, строятся на 4-х принципах: подготовка, аргументированность, соответствие цели компании, адекватные требования к сотрудникам. Маск пользуется не только собственной обратной связью, но и мнением других людей: побуждает искать желательные отрицательные отзывы. Сначала это может быть неприятно, но обычно из отрицательных отзывов можно извлечь гораздо больше пользы. Также Маск ищет лучших людей в любых сферах, обеспечивающих постоянную и доверительную обратную связь. Таким образом, можно сделать вывод о том, что основными принципами менеджмента Илона Маска является

поддержание объективной и эффективной обратной связи, создание конструктивных совещаний и качественный подбор и найм персонала.

В след за Илоном Маском в рейтинге идет Джинни Рометти, генеральный директор компании IBM [3]. Основными принципами менеджмента Джинни Рометти являются: умение рисковать, любовь к работе, уверенность в себе (даже если в душе ты весьма самокритичен), постоянная трансформация. Таким образом, правила менеджмента единственной женщины, вошедшей в топ-10 мира, сводятся к тому, что необходимо постоянно меняться, самосовершенствоваться и развиваться.

Подводя итоги, хотелось бы отметить то, что современный менеджер – это уверенный в себе специалист, имеющий ухоженный внешний вид (встречают людей все таки по внешнему виду), который готов все время совершенствоваться, развиваться, который поддерживает творческий подход к решению задачи, мотивирует своих сотрудников к труду, который контролирует, поддерживает своих сотрудников и, конечно же, обладает развитым эмоциональным интеллектом. И совсем не важно, какого пола этот специалист...

Источники:

1. Данилина Н.И. Принципы гендерного управления. – [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/soderzhanie-i-printsipy-gendernogo-upravleniya> (Danilova N.I. Contents and principles of gender management. – [Electronic resource]. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/soderzhanie-i-printsipy-gendernogo-upravleniya>)
2. Ильин-Томич Александр. Правила бизнеса гендиректора IBM Вирджинии Рометти. – [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <pravila-biznesa-gendirektora-ibm-virdzhinii-rometti> (Ilyin-Tomic Alexander. IBM Virginia CEO Business Rules – [Electronic resource]. – URL: <pravila-biznesa-gendirektora-ibm-virdzhinii-rometti>)
3. Флорида Р. Креативный класс. Люди, которые создают будущее. – М., 2016. – 278 с. (Florida R. Creative class. People who create the future. – Moscow, 2016. – 278 p.)
4. Система «РАЕИ»: стили менеджмента по Адизесу. – [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://www.improvement.ru/zametki/new/sbs01102015.htm> (PAEI System: Adizes Management Styles. – [Electronic resource]. – URL: <http://www.improvement.ru/zametki/new/sbs01102015.htm>)
5. Кто вошел в ТОП-10 самых дорогих топ-менеджеров мира 2016 года? – [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://1tmn.ru/ratings/world-ratings/tor-10-samykh-vysokooplachivaemykh-top-men-4146398.html> (Who entered the TOP 10 of the most expensive top managers in the world in 2016? – [Electronic resource]. – URL: <http://1tmn.ru/ratings/world-ratings/tor-10-samykh-vysokooplachivaemykh-top-men-4146398.html>)

ЭФФЕКТИВНОЕ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ КАК СРЕДСТВО ДОСТИЖЕНИЯ КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА

Липадат А.В., студент

Научный руководитель: **Коняшина Г.Б.**, к.э.н.
ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и
государственной службы при Президенте Российской Федерации»
г. Москва

В современных нестабильных экономических условиях предприятия общественного питания вынуждены искать все новые способы занять выгодное положение на рынке. Более того, чтобы выжить в условиях высококонкурентного рынка, предприятия должны обладать конкурентными преимуществами, которые бы выгодно отличали их от конкурентов. Решить данную проблему способно позиционирование, главная задача которого состоит в реализации комплекса усилий, направленных на адаптацию товара или услуги к требованиям целевых сегментов рынка, с отличием ее от основных конкурентов на рынке. В данной статье будут проанализированы основные сущностные характеристики позиционирования, его важность в использовании предприятиями общественного питания для достижения их конкурентного преимущества.

In today's unstable economic conditions, public catering enterprises are forced to look for new ways to take a favorable position in the market. Moreover, in order to survive in a highly competitive market, enterprises must have competitive advantages that would distinguish them from their competitors. Positioning is capable to solve this problem, the main task of which is to implement a set of efforts aimed at adapting a product or service to the requirements of target market segments, distinguishing it from the main competitors in the market. In this article we will analyze the main common characteristics of positioning, its importance in the use of catering enterprises to achieve their competitive advantage.

Ключевые слова: позиционирование; конкурентное преимущество; маркетинг; эффективность; индустрия общественного питания.

Keywords: positioning; competitive advantage; marketing; efficiency; catering industry.

Атрибут, который делает бизнес особенным, называется конкурентным преимуществом. Это преимущество является наиболее важным элементом в создании успешного предприятия общественного питания. Основная цель данного исследования состоит в определении сущности позиционирования и его роли в создании конкурентного преимущества для предприятий общественного питания.

На сегодняшний день перед многими руководителями встает вопрос – как создать конкурентное преимущество? Существует большой набор преимуществ, которыми может обладать та или иная компания. Среди них мы можем выделить две группы:

- Искусственные преимущества (например, гарантия, индивидуальный подход к клиенту, рекламные кампании и другие).
- Естественные конкурентные преимущества (например, стоимость товаров или услуг, ассортимент, грамотное руководство и другие).

Создание данных преимуществ особенно актуально в индустрии общественного питания. Можно сказать, что с каждым годом растет общее число заведений питания. Только в 2018 году количество ресторанов, кафе и баров увеличилось на 24%, общедоступных столовых и закусочных – на 9%, столовых на балансе государственных учреждений, организаций и промышленных предприятий – на 4%. Исследования рынка показывают, что в условиях снижения общественного интереса к услугам общественного питания (в январе 2018 г. 15% респондентов заявили, что экономят на услугах кафе и ресторанов), высокая степень насыщения рынка должна усугубить и без того жесткую конкуренцию на рынке. [6]

Можно заключить, что индустрия общественного питания является высококонкурентной. Получение конкурентного преимущества требует детального анализа демографии окружающего пространства и характера существующих конкурентов. И даже если вы сначала добьетесь успеха, новые конкуренты могут в любое время выйти на ваш рынок, чтобы переманить ваших клиентов. В данной отрасли не нужно стесняться перенимать успешные стратегии от конкурентов, но нужно понимать, что прямая конкуренция с укоренившимся конкурентом – плохая идея для начинающего ресторатора. Вы можете быть отличным стратегом и успешно справиться с планированием и прогнозированием в деятельности предприятия. Так же на начальном этапе предприятие общественного питания может выглядеть очень многообещающе и может показаться, что будет большой поток клиентов. Однако без разумного позиционирования любое предложение или услуга может очень быстро «утонуть», даже если рыночные условия всегда будут в вашу пользу. Позиционирование предприятия – это не просто стандартная функция маркетинга, это один из важнейших инструментов, который позволяет достичь конкурентного преимущества во всех отраслях экономики.

Позиционирование – это надежный фундамент компании. [2, С. 27] Это концепция, которая представляет преимущества продукта, услуги или всего предприятия для конкретной целевой аудитории. В зарубежных странах редко работают без продуманной системы позиционирования. К сожалению, сегодня мы можем увидеть, что на российском рынке такая ситуация встречается слишком часто и это ограничивает успех, которого способно добиться предприятие общественного питания. В качестве основных ре-

зультатов отсутствия позиционирования на предприятиях общественного питания мы можем выделить следующие моменты:

- Среди целевой аудитории клиентов происходит размывание восприятия предприятия общественного питания, т.е. клиенты не будут узнавать данное заведение или путать с другими, похожими на него;
- У персонала предприятия (в частности руководителей высшего звена) отсутствует общее понимание, в каком направлении необходимо развиваться и каждое структурное подразделение начинает выстраивать абсолютно разные бизнес – процессы, которые не согласуются внутри компании;
- Предприятия экспериментируют с предоставлением новых блюд или услуг, которые обычно приводят к большим товарным запасам и тратам значительных финансовых средств, поскольку клиенты не нуждаются в данном товаре или услуге, а их мнение не было учтено при разработке нового меню и т.д.

Только грамотное позиционирование помогает определить основные маркетинговые усилия и создать эффективные рекламные сообщения, которые привлекают больше клиентов и повышают продажи. На сегодняшний день эффективное позиционирование предприятия общественного питания помогает отличить его от конкурентов. В научной литературе принято выделять следующие виды позиционирования:

1. Позиционирование по атрибуту. Выделяется какой-то один атрибут ресторана, который является его главным преимуществом;
2. Концепция позиционирования достоинств. Основные особенности, как правило, обусловлены его уникальным торговым предложением;
3. Позиционирование по определенной аудитории. Данная стратегия призвана сконцентрироваться на узкую целевую аудиторию, которой будут предоставлены услуги предприятия общественного питания;
4. Противопоставление конкурентам. Данная стратегия предполагает выделение предприятия от основного конкурента.
5. Качество и престиж заведения. Многие могут избрать данную стратегию позиционирования, особенно если это дорогой ресторан, который хочет подчеркнуть свою значимость и статусность;
6. Ценовое позиционирование. Предприятие питания может выбрать разные ценовые диапазоны для своего меню с тем, чтобы привлечь определенную аудиторию.

В настоящее время детальное позиционирование является важной частью любого маркетингового плана. Поэтому, молодые и талантливые менеджеры, которые хотят получить успешную карьеру в области управления товарами и услугами, а также маркетологи, должны развивать свои навыки позиционирования продукта.

Основная цель позиционирования – установить связь с клиентами. Это как невидимый мост, который должен быть прочным, двусторонним и

устойчивым. Прежде чем начать позиционирование своего заведения (ресторана, кафе, закусочной и др.) нужно определить свой основной рынок и знать, что является наиболее важным для клиентов. Основопологающими моментами являются таргетирование и сегментация аудитории. Сегментация – это выделение групп потребителей. На данном этапе необходимо оценить их поведенческие особенности и схожие предпочтения продукта. [4, С.8] Потенциальные потребители могут быть сегментированы по различным критериям:

- Географический;
- Демографический;
- Психографический;
- Поведенческий и другие;

После того как были определены сегменты, нужно произвести таргетирование – оценку коммерческой привлекательности и потенциала каждого сегмента. Таргетинг позволяет экономить рекламный бюджет компании благодаря контакту с узкой целевой аудиторией. [1, С.154]. Не секрет, что у крупных компаний достаточно бюджетов для обширных исследований рынка и широких возможностей позиционирования. У стартапов и малых предприятий общественного питания могут возникнуть определенные трудности, поскольку исследование предполагает определенные затраты времени и денег. Потенциальная стратегия позиционирования предприятия общественного питания может основываться на фактических результатах продаж. Иногда это может быть даже более эффективным, чем фокус-группы и исследования.

Существует много факторов, которые вступают в игру, когда менеджеры пытаются управлять рестораном с целью максимизации прибыли. Наиболее важными являются исходные факторы, такие как знание рынка и понимание цен на меню, стоимости продуктов питания и напитков. Эти проблемы должны быть решены вначале деятельности и постоянно адаптироваться к изменяющимся рыночным условиям. Чтобы предложить клиентам хорошее соотношение цены и качества, сначала нужно обратить внимание на следующие факторы:

1. Что будет ожидать рынок? Нужно проанализировать демографические характеристики (доход, население, возраст и т. д.) рынка, чтобы определить, правильно ли предложена концепция заведения, меню и цены.

2. Кто ваш целевой рынок? Важно понять, кто является вашим целевым рынком, разработать и оценить меню и услуги соответственно. Если вы открываете ресторан быстрого питания, в котором подают пасту, пиццу, сэндвичи и гамбургеры, вы должны разработать меню по умеренной цене. Высококласный ресторан будет предлагать более дорогое меню.

3. Что предлагают конкуренты? Необходимо сравнить цены меню с вашими потенциальными конкурентами на рынке, провести анализ услуг, которые предлагают другие рестораны, определить другие конкурентные

преимущества и грамотно использовать их в своей практике. Формула успеха позиционирования включает не только разработку концепции позиционирования с акцентом на своевременное и качественное удовлетворение нужд и потребностей клиентов, но и диктует необходимость всесторонней оценки конкурентных преимуществ в других фирмах. Главную роль здесь играет бенчмаркинг – процесс изучения отраслевых или конкурентных практик, товаров и услуг и их дальнейшее применение в своей организации. [5, С.30] Компании из разных отраслей используют сравнительный анализ на основе бенчмаркинга, чтобы оценить свои успехи и выявить свои недостатки. Общий процесс бенчмаркинга включает в себя выявление проблемных областей, отбор лучших конкурентов и внесение необходимых изменений в собственную практику.

Таким образом, мы можем заключить, что на пути к созданию сильного и конкурентоспособного заведения общественного питания, позиционирование является одним из основных инструментов, который позволяет создать фундамент для развития предприятия.[3, С.32] Перед руководством стоит серьезная задача в исследовании широкого спектра факторов. Именно грамотное позиционирование предприятия способно создать то конкурентное преимущество, которое приведет организацию к успеху на долгие годы.

Источники:

1. Акулова К.И., Сторожева Е.В. Таргетинг в рекламе // Аллея науки. – 2017. – №15. – С.154-159 (Akulova K.I., Storozheva E.V. Targeting in advertising // Alley of science. – 2017. – №15. – P.154-159)
2. Бородавко И.П. Позиционирование компании как фундамент развития бизнеса // Маркетинг и логистика. – 2017. – №10. – С. 26-31 (Borodavko I.P. Positioning of the company as the Foundation of business development // Marketing and logistics. – 2017. – №10. – P.26-31)
3. Долгих У.О. Позиционирование: оценка значимости процесса // Скиф: Вопросы студенческой науки. – 2017. – №6. – С.28-32 (Dolgh U.O. Positioning: evaluation of the importance of the process // SKIF: Questions of student science. – 2017. – №6. – P.28-32)
4. Загоруйко И.Ю. Сегментация рынка как одна из основных составляющих маркетингового процесса предприятия // Успехи современной науки и образования. – 2017. – №5. – С.7-9 (Zagoruiko I.Y. Market Segmentation as one of the main components of the marketing process of the enterprise // Successes of modern science and education. – 2017. – №5. – P.7-9)
5. Раджабов Р.К., Шарипова Х.Р. Бенчмаркинг как инструмент развития конкурентоспособности гостиничных предприятий // Вестник Таджикского Государственного университета права, бизнеса и политики. – 2018. – №4. – С.28-36. (Rajabov R.K., Sharipova H.R. Benchmarking as a tool for the development of competitiveness of hotel enterprises // Bulletin of the Tajik State University of law, business and politics. – 2018. – №4. – P.28-36)
6. Рынок общественного питания в 2018 году. Центр управления финансами. – [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <https://center-yf.ru/data/ip/rynok-obshchestvennogo-pitaniya-v-2018-godu.php> (Catering market in 2018. Financial management center. – [Electronic resource]. – URL: <https://center-yf.ru/data/ip/rynok-obshchestvennogo-pitaniya-v-2018-godu.php>)

DEVELOPMENT OF YOUTH TOURISM РАЗВИТИЕ МОЛОДЕЖНОГО ТУРИЗМА

Oryngazhieyeva M.R., student
Scientific director: **Mussina K.P.**, Candidate of Economic Sciences
L.N. Gumilyov Eurasian National University
Nur-Sultan, Kazakhstan

Орынгажиева М.Р., студент
Научный руководитель: **Мусина К.П.**, к.э.н.
РГП «Евразийский национальный
университет им. Л.Н. Гумилева»
г. Нур-Султан, Казахстан

More and more companies and directions are oriented towards young tourism in order to diversify their clientele. And this segment, which makes up 20% of international tourist trips, demonstrates amazing resilience to crises and natural disasters. Between 2000 and 2010, youth tourism grew from 136 million international trips to 187 million, representing 20% of global tourism, according to the World Tourism Organization (UNWTO). In this way, revenues from tourism in this segment reached 126,000 million euros in 2010. But what age range should we consider as young tourism? The truth is that there is no clear criterion.

Все большие компаний и направлений ориентируются на молодой туризм с целью диверсификации своей клиентуры. И этот сегмент, который составляет 20% международных туристических поездок, демонстрирует удивительную устойчивость к кризисам и стихийным бедствиям. По данным Всемирной туристической организации (ЮНВТО), в период с 2000 по 2010 год молодежный туризм вырос с 136 миллионов международных поездок до 187 миллионов, что составляет 20% мирового туризма. Таким образом, доходы от туризма в этом сегменте достигли 126 000 миллионов евро в 2010 году. Но какой возрастной диапазон мы должны рассматривать как молодой туризм? Правда в том, что нет четкого критерия.

Keywords: youth tourism, UNWTO, international trip, young people, international organization

Ключевые слова: молодежный туризм, ЮНВТО, международная поездка, молодежь, международная организация.

In fact, an investigation carried out by WYSE Travel Confederation and UNWTO revealed important differences in the way tourism administrations in each country define youth tourism. The WYSE is an international organization that brings together companies, associations and destinations interested in the youth, student and educational market, with more than 500 members in 120 countries. [1]

Thus, in some cases the age ranges covered the range of 16 to 24 years, while in others the limit was extended to 29 years and even up to 35 years. These

differences reflect the growing difficulty in linking the concept of "youth" to a certain age range in modern societies.

This is because more and more young people delay their entry into the world of work and postpone marriage or family formation. In addition, many elderly people today strive, in their attitudes and lifestyles, to stay «young».

In any case, the definition proposed by WYSE is as follows: «Youth tourism includes independent travel (without being accompanied by a parent or personal tutor) for periods of less than one year by persons between 16 and 29 years of age who are motivated, in part or totally, by the desire to experience other cultures, build a life experience and/or benefit from formal or informal learning opportunities in a non-standard environment». [2]

In this way, youth tourism in turn includes several subsectors: independent travelers who go on vacation; university students who stay abroad; idiomatic tourism (it is expanding, especially in traditional destinations that seek to innovate); working holiday (young people who travel from three months to a year to a country, with the aim of combining a temporary job and vacations); or the group of volunteers (a type of travel in growth, very focused on community and humanitarian tasks). [3]

According to the UNWTO, young tourists spend between 1,000 and 6,000 dollars per trip, with longer stays (up to 50 days) while the average tourist spending is 1,450 dollars. Young tourism was also affected by the economic recession of 2009-2010 «but showed greater resistance» with respect to other publics, UNWTO points out. [4]

In fact, young people are already making about 190 million international tourist trips a year and this segment has grown at a faster pace than global tourism as a whole.

Thus, by the year 2020 there will be close to 300 million international trips made by young people under 30, according to UNWTO forecasts. «The young market therefore represents a great opportunity for the future growth of the tourism sector, with effective development and specific marketing campaigns, the potential of this segment could be further increased», the United Nations tourism agency points out. [5]

In any case, those marketing campaigns for young audiences carried out by tourist companies and destinations will have to take into account one essential factor: for young people, travel represents a way of learning, of knowing other people and cultures, of evolving professionally and developing personally even. In short, UNWTO remarks, the trip is part of their identity.

For example, the Hostelling International network, to which 4,000 youth hostels in 80 countries are associated and which totals 35 million overnight stays annually, recently launched a campaign under the slogan «Say HI to the better world», «Say HELLO to the better world», especially aimed at connecting with that vital interest of young people by relating to people from other countries and cultures. [6]

Sources:

1. About WYSE Travel Confederation. – [Electronic resource]. – URL: <https://www.wysetc.org/about-us/> (О Конфедерации путешествий WYSE. – [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <https://www.wysetc.org/about-us/>)
2. Kadir Çakar, Faruk Seyitoğlu. Youth Tourism: Understanding the Youth Travellers' Motivations. – May 2016. – [Electronic resource]. – URL: https://www.researchgate.net/publication/304251211_Youth_Tourism_Understanding_the_Youth_Travellers'_Motivations (Кадир Чакар, Фарук Сейитоглу. Молодежный туризм: понимание мотивации молодежных путешественников. – Май 2016. – [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: https://www.researchgate.net/publication/304251211_Youth_Tourism_Understanding_the_Youth_Travellers'_Motivations)
3. Celeste Eusébio, Maria João Carneiro. How diverse is the youth tourism market? An activity-based segmentation study. – [Electronic resource]. – URL: <https://hrcak.srce.hr/145684> (Селеста Эусебио, Мария Жуан Карнейру. Насколько разнообразен рынок молодежного туризма? Исследование сегментации на основе активности. – [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <https://hrcak.srce.hr/145684>)
4. Tourism Statistics. – [Electronic resource]. – URL: <https://www.e-unwto.org/toc/unwtotfb/current> (Статистика туризма. – [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <https://www.e-unwto.org/toc/unwtotfb/current>)
5. Global Report on The Power of Youth Travel. – [Electronic resource]. – URL: http://cf.cdn.unwto.org/sites/all/files/pdf/wyse_powerofyouthtravel.pdf (Глобальный доклад о возможностях молодежных путешествий. – [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://cf.cdn.unwto.org/sites/all/files/pdf/wyse_powerofyouthtravel.pdf)
6. Hostelling International. – [Electronic resource]. – URL: <https://www.hihostels.com/>

УДК 33.06

ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПАЯ БИРЖЕВЫХ ПАЕВЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ

Балакин И.А., студент

Научный руководитель: **Огорелкова Н.В.**, к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО «Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского»
г. Омск

В статье представлена характеристика инвестиционных паев биржевых паевых инвестиционных фондов. Понимание особенностей инвестиционных паев биржевых паевых инвестиционных фондов в сравнении с паями других видов паевых инвестиционных фондов является основой для повышения их инвестиционной привлекательности для инвесторов.

The article presents the characteristic of investment shares of exchange mutual investment funds. Understanding the features of investment shares of exchange mutual funds in comparison with the shares of other types of mutual investment funds is the basis for increasing their investment attractiveness for investors.

Ключевые слова: инвестиционный пай, биржевой паевой инвестиционный фонд, управляющая компания.

Keywords: investment unit, exchange mutual fund, management company.

Снижение активности торгов на российском рынке акций в последние годы требует поиска новых путей привлечения инвесторов на российский рынок ценных бумаг. Основные инструменты американского рынка ценных бумаг – это паи биржевых инвестиционных фондов. По оценкам профессионалов именно за индексными инструментами – будущее инвестиционной розницы в России [3]. Пока на российском рынке представлена ограниченная линейка из 12 ETF, но с ростом спроса на них, можно предположить, что она будет расширяться. В целом, многие аналитики и журналисты деловых СМИ оптимистично настроены по отношению к инвестиционным паем биржевых паевых инвестиционных фондов (БПИФ) и акциям ETF [3; 5].

Прежде чем определить особенности инвестиционных паев биржевых ПИФов, необходимо дать характеристику инвестиционного пая.

Инвестиционный пай представляет собой неэмиссионную бездокументарную именную ценную бумагу, удостоверяющую для его владельца долю в праве собственности на имущество паевого инвестиционного фонда (ПИФа). Кроме того, инвестиционный пай БПИФа удостоверяет право владельца этого пая в любой рабочий день требовать от уполномоченного лица (маркет-мейкера) покупки инвестиционного пая и право продать его на бирже, указанной в правилах доверительного управления ПИФа [1, ст. 14].

Инвестиционные паи фиксируются в бездокументарной форме, отражают одинаковые права и долю в праве собственности на имущество фонда. Также инвестиционные паи, отражая долю в праве собственности на имущество фонда, не имеют номинальной стоимости. Одному владельцу может принадлежать дробное число инвестиционных паев.

Учитываются права на инвестиционные паи любых ПИФов специальным регистратором на лицевых счетах в реестре владельцев инвестиционных паев. Таким регистратором может быть специализированный депозитарий ПИФа [4].

Выдача, погашение и обмен инвестиционных паев любых ПИФов производится управляющей компанией или агентами по выдаче, обмену и погашению паев. Такими агентами могут быть только специализированные депозитарии и профучастники рынка ценных бумаг, имеющие лицензию на осуществление брокерской деятельности или деятельности по ведению реестра владельцев ценных бумаг. Они осуществляют свою деятельность от имени и за счет управляющей компании по договору поручения или агентскому договору, заключенному с управляющей компанией, а также выданной ею доверенности [1, ст. 28].

Федеральным законом об инвестиционных фондах определены и запреты для агента по выдаче, обмену и погашению инвестиционных паев. В частности, ему запрещается покупать за свой счет инвестиционные паи ПИФа, агентом которого он является. Такому агенту не разрешается использовать в собственных интересах или в интересах третьих лиц ин-

формацию, полученную в связи с осуществлением его функций. Агенту нельзя передоверять полномочия по приему заявок на приобретение, погашение и обмен инвестиционных паев.

Определившись с общими для всех видов ПИФов положениями, можно выделить особенности инвестиционного пая БПИФ по сравнению с паями других видов ПИФов.

Выдача инвестиционных паев небиржевых ПИФов осуществляется управляющей компанией или соответствующими агентами на основании заявок на приобретение инвестиционных паев с отражением по лицевому счету в реестре владельцев ПИФов. Инвестиционные паи БПИФа при их выдаче управляющей компанией или агентами по выдаче на первичном рынке могут приобретать только уполномоченные лица. На вторичном рынке неуполномоченные лица могут приобретать и продавать инвестиционные паи лишь на бирже через уполномоченных лиц (маркет-мейкеров).

Правилами доверительного управления открытым или интервальным ПИФом может быть определена возможность по требованию владельца инвестиционных паев обменять их на инвестиционные паи другого открытого или интервального ПИФа, находящегося в доверительном управлении той же управляющей компании [1, ст. 22]. Инвестиционные паи БПИФов неуполномоченные лица-владельцы ИП не могут обменять на другие паи или на базовые активы. Стоит отметить, что акции ETF в международной практике можно обменивать на базовые ценные бумаги (входящие в выбранный индекс). Однако уполномоченное лицо вправе требовать выделить имущество фонда при погашении инвестиционных паев (в случае, если это предусмотрено правилами доверительного управления биржевым ПИФом). В этом случае и погашение инвестиционных паев, и передача выделенного имущества уполномоченному лицу для погашения инвестиционных паев осуществляется в один день [1, ст. 25.1, п. 1].

В России дивиденды по акциям, включенным в состав активов ПИФа, реинвестируются (т.е. владельцы паев из таких акций дивиденды не получают). БПИФ позволяет два варианта распределения средств от дивидендов, что, является преимуществом БИФов. Инвесторы в БПИФ вправе получить или дивиденды (или часть дивидендов с учетом их доли в акциях), или направить средства на покупку новых ценных бумаг.

Инвестиционный пай БПИФов, в отличие от паев прочих ПИФов, не имеет скидок и надбавок при продаже/покупке, не имеет минимального лимита для инвестирования, имеет рыночную стоимость. Также, инвестиционный пай БПИФов, помимо того, что его нельзя обменять на базовые активы, имеет и другие отличия от акций ETF. В паи ПИФов нельзя направлять заемные средства (или приобретать их в долг). По отношению к акциям ETF разрешается маргинальная торговля (т.е. допустимо использование кредитного плеча), но это повышает риск таких операций. Стоит отметить, что акции ETF в целом торгуются точно также, как обычные

акции, в то время как инвестиционные паи российских БПИФов торгуются с ограничениями.

Как правило, паи ПИФов обращаются только в стране его учреждения. А акции ETF могут обращаться и на зарубежных биржах.

Результаты сравнения инвестиционных паев БПИФ, ETF и ПИФ представлены в таблице 1 (составлено автором по [2; 6]).

Таблица 1. Сравнение инвестиционных паев БПИФ, ETF и ПИФ

Параметр	БПИФ	ETF	ПИФ
Покупка на бирже	Да	Да	Обычно нет
Комиссии	Средние/низкие	Низкие	Средние/высокие
Ликвидность	Средняя/высокая	Высокая	Низкая
Надбавки и скидки	Нет	Нет	Есть
Отслеживание индекса	Да	Да	Обычно нет
Создание фонда	Сам брокер	Провайдер ETF	Брокер или УК
Хранение активов	Российская структура	Банк-кастодиан	Российская структура
Дивиденды	Реинвестируются	Обычно выплачиваются	Реинвестируются

Таким образом, основными особенностями инвестиционного пая БПИФов в отличие от паев других видов ПИФов являются:

- учет прав владельцев паев БПИФов на лицевых счетах ведет только регистратор;
- паи БПИФов покупаются и продаются только на бирже через уполномоченных лиц;
- паи БПИФов нельзя обменять на другие паи или активы (только продать на бирже);
- владельцы паев БПИФов имеют право на получение дивидендов и процентов по базовым ценным бумагам;
- также паи БПИФов не имеют скидок и надбавок при продаже/покупке, не имеют минимального лимита для инвестирования, имеют рыночную стоимость.

Инвестиционные паи БПИФов отличаются от акций ETF тем, что не могут покупаться за денежные средства, взятые в долг и отдаваться в долг. Также, как правило, паи БПИФов обращаются только в стране выпуска.

В целом, инвестиционный пай БПИФов обладает хорошим потенциалом, поскольку он легкодоступен, достаточно прозрачен и понятен большинству инвесторов на рынке.

Источники:

1. Об инвестиционных фондах: Федеральный закон от 29.11.2001 № 156-ФЗ (ред. от 31.12.2017). Система Гарант. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ivo.garant.ru/#/document/12124999> (On investment funds: Federal Law of 29.11.2001 No. 156-FZ (as amended on 12/31/2017). Garant system. – [Electronic resource]. – URL: <http://ivo.garant.ru/#/document/12124999>)
2. Биржевые паевые инвестиционные фонды: официальный сайт Сбербанка. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.sberbank-am.ru/individuals/etf/> (Exchange mutual funds: the official website of Sberbank. – [Electronic resource]. – URL: <https://www.sberbank-am.ru/individuals/etf/>)
3. Бойко М.С. Особенности инвестирования в паи биржевых инвестиционных фондов / М.С. Бойко // Российское предпринимательство. – 2014. – № 19 (265). – С.103-112. (Boyko, M.S. Features of investing in shares of exchange-traded investment funds / M.S. Boyko // Russian Entrepreneurship. – 2014. – No. 19 (265). – P.103-112)
4. Васильева О.Ю. Правовое положение паевых инвестиционных фондов: учебное пособие / О.Ю. Васильева. – М.: Издательство РУСАЙНС, 2018. – 90с. (Vasilyeva O.Yu. The legal status of mutual funds: textbook / O.Yu. Vasiliev. – Moscow: Publishing House RUSINS, 2018 – 90p.)
5. Савченко С. Недооценка индекса. Почему россияне редко инвестируют в ETF и ПИФы: официальный сайт Forbes / С. Савченко. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/350981-nedoocenka-indeksa-pochemu-rossiyane-redko-investiruyut-v-etf-i-pify> (Savchenko S. Underestimation of the index. Why Russians rarely invest in ETF and mutual funds: Forbes official website / S. Savchenko. – [Electronic resource]. – URL: <http://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/350981-nedoocenka-indeksa-pochemu-rossiyane-redko-investiruyut-v-etf-i-pify>)
6. Фонды ETF на Московской Бирже: официальный сайт Московской биржи. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.moex.com/s221> (ETF funds on the Moscow Exchange: the official website of the Moscow Exchange. – [Electronic resource]. – URL: <https://www.moex.com/s221>)

УДК 330

УГРОЗЫ И РИСКИ В КОНЦЕПЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Миллер А.Н., студент

Черняева И.А., студент

Научный руководитель: **Лучков Н.А.**, к.соц.н., профессор
Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и
государственной службы при Президенте Российской Федерации»
г. Саратов

В данной статье рассмотрены такие понятия как «риски», «угрозы» и «экономическая безопасность», а также дается классификация рисков и угроз экономической безопасности.

This article deals with such concepts as «risks», «threats» and «economic security», as well as a classification of risks and threats to economic security.

Ключевые слова: *безопасность, классификация рисков и угроз экономической безопасности, риски, угрозы, экономическая безопасность.*

Keywords: *safety, classification of risks and threats to economic security, risks, threats, economic security.*

В современном мире вопросы экономической безопасности обсуждаются во всех сферах общественной деятельности.

Экономическая безопасность – это состояние защищённости национальной экономики от внешних и внутренних угроз, при котором обеспечиваются: экономический суверенитет страны, единство её экономического пространства, условия для реализации стратегических, национальных приоритетов Российской Федерации. [1, С. 48]

Важнейшей целью предоставления экономической защищённости считается стойкое формирование финансовой концепции.

В ходе предоставления экономической безопасности выделяем ряд элементов:

- оценку воздействия отрицательных влияний на положение финансовой защищённости;
- применение мер согласно минимизации воздействия отрицательных влияний на концепцию обеспечения экономической безопасности;
- использование мер согласно минимизации воздействия отрицательных влияний в экономическую систему.

Угроза с точки зрения безопасности – это комплекс условий и обстоятельств, содействующих реализации опасности для определенного предмета в конкретный период либо промежуток времени.

В безопасности имеется ещё одно понятие, взаимосвязанное с угрозой и опасностью – «риск». Под риском в безопасности следует понимать события материального или финансового ущерба при реализации различных видов угроз опасности, которые носят вероятный характер. [2, С. 12]

Причинами появления и формирования переломных ситуаций, стимулированных угрозами экономической безопасности, могут стать разнообразные условия дестабилизации.

Если изучать современное состояние экономической безопасности России, можно выделить ряд угроз, влияющих на экономическое положение страны. Данную проблему рассмотрел и кандидат социологических наук Н.А. Лучков, он считает, что важной угрозой выступает наличие колоссальных природных, экономических, людских, территориальных богатств, а также национальных интересов, вызывающих зависть и негативное отношение современных стран Запада к России.

Различают несколько видов угроз безопасности: [4, С.71]

1. По месту нахождения источника опасности: внешние и внутренние угрозы.
2. По уровню сформированности: потенциальные и реальные.
3. По нраву проявления опасности: естественные и антропогенные.

4. По уровню индивидуального восприятия: завышенные, заниженные, мнимые и адекватные угрозы.

5. По областям и сферам жизнедеятельности: угрозы в финансовой области, в научно-технической области, в оборонной отрасли, в общественной сфере, в общественно-политической области, в международной области, в духовной и иных сферах.

Риски экономической безопасности разделяются на:

1. Ресурсно-промышленные риски.
2. Рыночные риски.
3. Финансовые риски.
4. Социальные риски.
5. Нормативно-правовые риски.
6. Административно-политические риски.
7. Природные и природоохранные риски.
8. Антропогенные и техногенные природоохранные риски.[3, С.4-6]

Риски сами по себе в ходе формирования имеют все шансы иметь равно как позитивное, так и негативное воздействие на экономическую безопасность, а вполне возможен и промежуточный итог.

Таким образом, отметим, что классификация и выявление рисков и угроз в экономической сфере помогает раскрыть причины зарождения этих угроз, понять их содержание и способствует нахождению эффективных мер по их профилактики и нейтрализации. Ведь основой сильного и эффективного государства является обеспечение приоритетов экономической безопасности страны, а это невозможно без эффективного государственного механизма управления рисками.

Источники:

1. Экономическая безопасность России: Общий курс: учебник / под ред. В.К. Сенчагова. – М., 2010. (Economic security of Russia: General course: the textbook / under the editorship of V.K. Senchagov. – M, 2010)
2. Криворотов В.В. Экономическая безопасность государства и регионов [Текст]: учеб. пособие/А.В. Калина, Н.Д. Эриашвили. – М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 351 с. (Krivorotov V.V. Economic security of the state and regions [Text]: studies. grant / A.V. Kalina, N.D. Eriashvili. – M.:YuNITI-DANA, 2015. – 351 p.)
3. Быков А.А. Экономическая и политическая безопасность – приоритетные сферы управления стратегическими рисками // Проблемы анализа риска. – 2011. – Т. 8. – № 6. (Bykov A.A. Economic and political security – priority spheres of management of strategic risks//risk analysis Problems. – 2011. – Т. 8. – No. 6)
4. Экономическая безопасность: учебник и практикум для вузов / Е.И. Кузнецова. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 294с. – Серия: Специалист. (Economic security: the textbook and a practical work for higher education institutions / E.I. Kuznetsova. – M.: Yurayt publishing house, 2018. – 294p. – Series: Expert)
5. Лучков Н.А. К вопросу об экономической безопасности России в условиях санкций Запада // Синергия наук. – 2019. – No 32. – С. 195 – 200. – [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://synergy-journal.ru/archive/article3998> (Luchkov N.A. To a question of economic security of Russia in conditions of sanctions of the West// Synergy of sciences. 2019. – No 32. – Page 195 – 200. – [Elektron. resource] – URL: <http://synergy-journal.ru/archive/article3998>)

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Ермишина М.Ф., студент
Майорова В.П., студент

Научный руководитель: Лучков Н.А., к.соц.н., профессор
Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и
государственной службы при Президенте Российской Федерации»
г. Саратов

Статья посвящена вопросам государственного регулирования территориального развития России на современном этапе, как комплекса мер стимулирующего воздействия, которое обеспечит достижение заданных целей, субъектам территории. А также рассматриваются теоретические аспекты, методы управления. Автор анализирует статистику территориального развития внутри страны, а также методы способствующие реализовать данное направление, по сравнению с западными странами. А также он рассматривает вопросы, которые негативно воздействуют на реализацию обеспечения развития регионов, и методы контроля государственного регулирования.

The Article is devoted to the issues of state regulation of territorial development of Russia at the present stage, as a set of measures of stimulating influence that will ensure the achievement of the set goals, the subjects of the territory. And also theoretical aspects, methods of management are considered. The author analyzes the statistics of territorial development in the country, as well as methods that contribute to the implementation of this direction, compared with Western countries. He also considers issues that have a negative impact on the implementation of regional development, and methods of control of state regulation.

Ключевые слова: территориальное развитие, методы государственного регулирования, доходы граждан, уровень жизни, программно-целевой метод.

Keywords: territorial development, methods of state regulation, incomes of citizens, standard of living, program-target method.

Общий подход к регулированию территориального развития, заключается не столько в управляющем, сколько в регулирующем воздействии, обеспечивающий рыночные условия самостоятельной деятельности, а также территориального развития каждого региона отдельно с учетом его индивидуальных приоритетов. По нашему мнению, основным содержанием такого регулирования должна стать организация имущественных отношений и распределение финансовых потоков.

После событий 2014 г., ознаменовавших новый этап в социально-эко-

номическом положении нашей страны, последовали новые меры воздействия со стороны США и ряда западных стран, в виде санкций, в числе которых Канада, Норвегия, Швейцария и другие. Проблемы территориального развития характерны для большинства стран мира и связаны с диспропорциями развития отдельных территорий и промышленных центров на внутритерриториальном экономическом пространстве. В большинстве случаев принято считать, что территориальное развитие может развиваться только через финансовую поддержку отдельных территорий или хозяйствующих субъектов.

Территориальное развитие – это система функционирования субъектов территории, основанная на устойчивом воспроизводстве всех возможных ресурсов, направленная на повышение качества жизни населения

Выход на новые рынки импорта и сбыта продукции; тенденции к развитию аграрного сектора страны; акцент на развитие высоких технологий в стране; расширение производственной базы в противовес сбыту полезных ископаемых. [1, С.267].

Экспертное мнение, основанное не только на социальных показателях, но и на экономических прогнозах, было отражено в проекте «Основных направлений денежно-кредитной политики на 2016-2018 гг.», разработанном Центральным банком РФ в 2015 г. Там введённые против России санкции назывались в числе главных факторов, которые, по мнению авторов документа, должны были препятствовать росту российской экономики в период 2016-2018 гг. Иными словами, до сих пор не сформировалось однозначного взгляда на происходящие в течение последних четырех лет события. Фактические доходы россиян, согласно официальным данным статистики, увеличивались, однако реальные доходы, которые подвержены влиянию негативных инфляционных изменений экономики, падали. Это явственно отражается в таком показателе, как «размер среднего чека». В июле размер среднего чека в магазинах составил 496 руб. Примечательно, что большую часть средств россияне стали тратить на еду и оплату коммунальных услуг, тогда как досуг, заграничный отдых и посещение культурных мероприятий отошли на второй план. Данные тенденции позволяют сделать вывод о негативных экономических изменениях для жителей России, причиной которых стали не только санкции западных стран и США, но и контрсанкции самой РФ, ставшие, по сути, еще одним катализатором финансового кризиса. Сложившаяся на сегодняшний день ситуация для российского государства такова: большая дифференциация экономического положения регионов; отставание остальных регионов, даже наиболее развитых от Москвы и Санкт-Петербурга; неустойчивое положение национальной валюты; падение реальных доходов граждан; развитие явления «работающих бедных» [2, С.45]. В таких условиях методы государственного регулирования должны быть не только наиболее эффективными, но и учитывать сложную внутреннюю экономическую, социальную и демогра-

фическую ситуацию в стране, а так же, развивать социально-экономический потенциал России. [3, С.451].

Алгоритм принятия решений по государственному регулированию территориального развития должен включать в себя несколько основных этапов.

1. Формирование системы мер регулирования. На основе реальных данных, проводить анализ проблем конкретной территории, а также обеспечение мер регулирования.

2. Определение потребностей в ресурсном обеспечении. Оценка не финансовых, экологических, демографических возможностей территории.

3. Реализация мер государственного регулирования. Происходит государственного регулирования путем внедрения различных субсидий, особых политических решений.

4. Мониторинг и контроль реализации.

На сегодняшний день наиболее эффективным методом государственного регулирования территориального развития можно назвать программно-целевой подход. Программно-целевой метод – это метод разработки плановых решений как государственных, так и территориальных проблем. Сущность его заключается в выборе и обоснование основных целей социального, экономического и научно-технического развития, а также разработке системы мероприятий по их достижению в намеченные сроки.

Однако и у этого метода существуют недостатки, которые необходимо преодолеть, среди которых:

- 1) методическая незавершенность;
- 2) «забывчивость» систем управления. Под данным понятием подразумевается утрачивание связи с реальными проблемами, и как следствие, снижение результативности их преодоления;
- 3) отсутствие адекватных методик расчёта экономической эффективности программ;
- 4) недостаточная оперативность. Долгий срок реализации решения проблем.

Преодоление вышеуказанных недостатков поможет сделать программно-целевой метод более оперативным и эффективным, что положительно скажется на результатах государственного регулирования территориального развития. Использование такого метода дает возможность сдвинуться в развитии экономики и социальной сферы, которые не могут быть достигнуты в процессе реализации частных целей развития каких-либо, инфраструктурных или иных элементов хозяйственных региональных систем.

Источники:

1. Майорова В.П., Курочкина А.В., Лучков Н.А. Методы государственного регулирования территориального развития // Синергия наук. – 2018. – № 28. – С.267-273. (Mayorova V.P., Kurochkina A.V., Luchkov N.A. Methods of state regulation of territorial development // Synergy Sciences. – 2018. – No. 28. – P.267-273)
2. Голодец О.В РФ есть уникальное явление – работающие бедные // Неделя рос-

- сийского бизнеса. – 2017. – №6. – С.52 (Golodez O.V. In Russia there is a unique phenomenon - working poor // Week of Russian business. – 2017. – №6. – P.52)
3. Марусич Д.А., Ключников А.Н., Лучков Н.А. Импортзамещение как фактор стимулирования отечественного производства // Синергия наук. – 2018. – № 29. – С.446-452 (Marusich D.A., Klyuchnikov A.N., Luchkov N.Ah. Import substitution as a factor of stimulation of domestic production // Synergy of Sciences. – 2018. – No.29. – P.446-452)
4. Кокоева З.В. Влияние санкций на экономику Российской Федерации // Молодой ученый. – 2015. – №23. – С.568-570 (Kokoeva Z.V. The Impact of sanctions on the economy of the Russian Federation // Young scientist. – 2015. – №23. – P.568-570)

УДК 338

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ОКАЗАВШИХ ВЛИЯНИЕ НА КОНВЕРТИРУЕМОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ

Золотов О.В., студент
Копылевич Д.Л., студент

Научный руководитель: **Лучков Н.А.**, к.соц.н., профессор
Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и
государственной службы при Президенте Российской Федерации»
г. Саратов

Одним из элементов экономической безопасности страны является конвертируемость национальной валюты. Её роль в регулировании экономики крайне высока. Однако установление твердого курса сложная задача, поскольку постоянно происходящие процессы в механизме экономики вносят свои коррективы. Так же не стоит забывать и об исторических аспектах, влияние которых существенным образом сказывается на перспективах возможностей конвертации валюты. И Россия в этом вопросе имеет свою историю, не похожую на историю других стран.

One of the elements of the country's economic security is the convertibility of the national currency. Its role in regulating the economy is extremely high. However, the establishment of a solid course is a difficult task, since the constantly occurring processes in the mechanism of the economy make their own adjustments. Also, do not forget about the historical aspects, the impact of which significantly affects the prospects for currency conversion. And Russia in this matter has its own history, not similar to the history of other countries

Ключевые слова: конвертируемость валюты; долларизация; экономическая безопасность; капитал; национальный рынок.

Keywords: currency convertibility; dollarization; economic security; capital; national market.

«На современном этапе развития российской государственности политическое насилие остается важнейшим ресурсом осуществления внутренней

и внешней политики государства, обеспечения стабильности, целостности и безопасности гражданского общества» [1, С.110]. С этим утверждением нельзя не согласиться, однако не стоит упускать из внимания процессы, связанные с экономической безопасностью государства. Тема экономической безопасности России является предметом интереса как исполнительных, так и законодательных органов власти. Однако масштабный характер проблем не ставит валютные аспекты современных затруднений на первый план.

На сегодняшний день существует важная причина для изучения и дальнейших действий, например, по вопросам конвертируемости российского рубля как национальной валюты. Конвертируемость здесь обозначается не только в качестве важной структурной единицы рыночной экономики, но и как одна из главных снабжающих систем преодоления стратегических проблем. В том числе более энергичного включения национальной экономики в систему международных взаимоотношений, а также увеличения значимости внешнеэкономического фактора, следствием чего будет обогащение внутреннего рынка.

Конвертируемость рубля – задача, которая поставлена и которая объявлена еще с 1 июля 2006 г., сегодня предполагает не только обмен национальной валюты на внутреннем рынке, но и свободный обмен национальной валюты в зарубежных странах. [2, С.260]. Разделяя эту мысль с автором, можно сказать о том, что анализ международной истории по вопросам конвертируемости валюты позволяет выделить два главных пути перехода к конвертируемости национальных валют. Условно их следует обозначить как западноевропейский и восточноевропейский. Оба пути предполагают понимание конвертируемости как режима национальной валюты, который определяется отсутствием ограничений по действующим операциям (торговле товарами и услугами), значением текущего рыночного курса, согласием на деятельность нерезидентов в нем.

После войны в Западной Европе конвертируемость национальных валют стала итогом предусмотрительно проведенной стабилизации экономики, финансов и платежного баланса различных стран. Она внедрялась, базирясь на увеличении производства и экспорта при регулируемой свободе внутреннего рынка для зарубежной конкуренции. Воплощение такой технологии в жизнь потребовало около 12-15 лет, но по итогу западноевропейская валюта стала свободно конвертируемой по всем видам расчетов. Необходимо особо выделить тот факт, что центральные банки в зарубежных государствах смогли сделать качественный механизм воздействия на образование курса собственных национальных валют. Чтобы получить обратимость национальной валюты в традиционном смысле, следует достичь определенного числа условий, за счет которых можно создать прочную экономическую основу для реальной конвертируемости национальной валюты, однако при этом необходимо учитывать своеобразие и самобытность становления каждой страны.

Экспертами отмечается, что наша страна придерживается ключевых положений восточноевропейского сценария в своем выходе на обратимость рубля. Однако под влиянием культурных, национальных и экономических особенностей Россия разработала свои принципы, выбрала свой путь, непохожий на стратегии других стран. Наступление режима конвертируемости национальной валюты в России – это логичное следствие проводимой в ранние реформаторские времена системы либерализации международных связей. Следует также отметить, что внутренняя конвертируемость некоторое время осуществлялась свободно, тогда как в отношении зарубежных денежных вливаний сохранялись некоторые ограничения.

По прошествии определенного срока множество организаций и бизнес-структур вышли на иностранный рынок. Такие предпринимательские единицы стали сосредоточением денежных поступлений от операций на рынке. Такие поступления стали ключевыми источниками базового накопления капитала в государстве. Следует упомянуть, что в такие потоки вливались и средства от незаконных, «теневых» сделок. Внутренний рынок в состоянии незакрепленного валютного курса, уменьшающего импортный поток, стал заполняться самыми различными и по качеству, и по цене зарубежными товарами. Это на некоторое время построило иллюзию качественной и богатой жизни в нашей стране. При этом значительное влияние получило предоставление гражданам потенциала свободного обмена рублями на конвертируемую иностранную валюту, самыми популярными из которых стали доллары. Значимые недостатки в действующих на тот момент нормативно-правовых актах, неимение приемлемого плана становления экономики, значительно усилили негативные стороны введения внутренней конвертируемости рубля с 1 июля 1992 г. в совершенно неподготовленных условиях.

«Все великие державы стремятся к империалистическому расширению и ведут империалистическую политику, которая в конечном итоге приведет к мировой войне и одновременному объединению человечества» [3, С.129]. Соглашаясь в этом с Н.А. Лучковым и П.П. Аношкиным, можно сказать о том, что один из способов получения власти и контроля над другими державами является распространение и использование своей валюты в других экономиках мира. Именно так происходило то, что сейчас принято называть «долларизацией» российской экономики, а внутренняя обратимость на курсах рыночного курса немедленно отразила слабость российского рубля.

Данный недостаток с той или иной долей успешности удавалось прятать, пока система оставалась закрытой для внешних экспертов и наблюдателей. Несмотря на то, что правительство нашей страны прогнозировало увеличение курса рубля, на практике данный прогноз не оправдался и соотношение рубля к доллару в конце декабря 1993 г. стало 415:1. Изменить такое положение дел не удалось за все годы трансформаций, проводимых Центральным банком России. Если сравнивать динамику по годам, то в 1993 г., по срав-

нению с ситуацией годом ранее, когда вводилась внутренняя обратимость, рубль обесценился в 24 раза, а уже спустя десяток лет – к середине 2010 г. – курс упал уже в полторы сотни раз. В подобной ситуации курс рубля стал самостоятельным двигателем инфляции. Наша страна не использовала открывшуюся благодаря изменению уровня цен возможность по конвертируемости рубля, чем значительно замедлила экономическое развитие и рост. Все исследования говорят о том, что если бы в результате правильной экономической политики в 1998 г. уровень цен оказался бы взаимоувязан с фиксированным значением рубля, то это стало бы крепким базисом для стабилизации национальной валюты России.

К этому прибавилось и то, что слабая обеспеченность российской национальной валюты такими факторами, как товарный и золотой эквивалент, просто не могла положительным образом повлиять на ее значение. Денежная политика в нашей стране прибегала к существенным непопулярным методам валютной шоковой терапии, наряду с тем, что уже применялся отпуск цен. Тогда многие специалисты говорили о том, что резкое внедрение конвертируемости рубля может быть реализовано посредством существенного уменьшения валютного курса. Этому могло поспособствовать его закрепление на крайне невысоком значении – постоянной девальвации либо через определение курса рубля на основе спроса и предложения на нерегулируемом рынке. Уменьшенное значение национальной российской валюты помогло бы увеличению стоимости импортных товаров, а значит, и уменьшению их притока на территорию России. Вместе с тем, это смогло бы увеличить доходы бизнес-единиц при экспорте, увеличило бы и его общее значение. Все это могло гармонизировать внешнеторговый и платежный уровень государства. Однако то что казалось результативными мерами в теории, на практике привело к тому, что народное хозяйство нашей страны оказалось в состоянии полного разрушения. Рубль обесценился, и как следствие подскочила цена на импортируемые из заграницы продукты.

Новым звеном в текущей цепочке взаимоувязанных событий стали резко меняющиеся цены уже на внутренние товары потребления. Сырьевая ориентация денежной политики государства негативно повлияла на общее состояние экономики и на уровень жизни граждан в частности. Во второй половине 90х годов началось увеличение экспорта сырьевых продуктов на условиях бартерных операций. Последствием таких шагов стало уменьшение уровня цен на стратегически важные товары. Вместе с тем возрос нерегулируемый экспорт российской продукции, которая еще производилась на работающих на тот момент заводах, что стало причиной потери валютных средств, потерявшихся в итоге на счетах иностранных государств. Вывод капитала из страны, достигнувший огромных размеров и не контролирующийся официальными структурами стал одним из оснований для сдерживания международной конвертируемости рубля. Это еще раз подтвердило, что большие объемы вывода капитала из страны негативно влияют на уровень

платежного баланса страны, уровень ее золотовалютных резервов и, что является логичным следствием, обеспечение ее экономической безопасности.

В ходе приватизации государственных компаний соответствующей области разделились большинство из производственных объединений, которые давали возможность для работы организаций конкретных субъектов. Вместе с этим, что стало особенно болезненной проблемой, была потеряна большая часть вспомогательной системы золотодобывающей отрасли: отраслевое машиностроение, транспортные, снабженческие, строительные, проектные организации. Для международных рыночных взаимоотношений рубль так и не стал привлекательной валютой, причиной чего стали вышеперечисленные трудности наряду с отсутствием соответствующей диверсификации экономики. Из-за указанных затруднений рубль теряет свою цену, ввозимые продукты потребления реализуются внутри страны со значительной наценкой. Денежная разница в дальнейшем позволяет закупать сырье на внутреннем рынке. Отпуск цен становится причиной экономических диспропорций в стране. Внутренние российские цены находятся в зависимости не столько от увеличения издержек производства, сколько от резкого уменьшения курса рубля.

По структуре и основной сути уменьшение курса национальной валюты становится условием внутреннего принципа установления цен, вместе с тем мотивируя экспортеров предоставлять готовые товары по демпинговым ценам. И в таких условиях производители получают доходы выше, чем при продаже товара на внутреннем рынке. Это говорит о том, что падение курса рубля не мотивирует отечественных производителей увеличивать экспорт за счет повышения объема производства и оптимизации себестоимости продукции. Кризис задолженности всех экономических субъектов распространился на всю территорию страны, и его распространение можно объяснить разрушением естественной исторической связи между динамикой цен, с одной стороны, и увеличением денежной массы – с другой. Эффективность функционирования механизма конверсии валют зависит, прежде всего, от степени конвертируемости, которая в свою очередь находится в тесном взаимодействии с уровнем либерализации валютного регулирования и валютного контроля [4, С.3]. На наш взгляд, автор абсолютно точно дал определение механизму функционирования конвертации валюты, так как организация необходимого уровня денежной массы реализуется не так быстро, как формируется динамика новых цен. Здесь следует отметить, что народ не верил и продолжает испытывать сомнения даже на сегодняшний день в эффективность проводимой экономической политики исполнительных органов власти.

Действующий ценовой механизм не должен реализовываться в соответствии с рыночными условиями, потому что в нашей стране до сих пор так и не сложился оптимальный для современных условий механизм реальной конкуренции из-за монополии, все еще затрагивающей жизненно важные

области экономики. Уровень цен объясняют повышением уровня значений доллара и евро, однако даже никак не связанные с внешним производством товары внутри российского рынка необоснованно завышаются. Такая ситуация – итог пренебрежения экономической закономерностью, следуя логике которой не курс валюты влияет на цену товара, а цена определяет курс валюты.

В этом смысле одной из серьезнейших ошибок нужно считать отпуск цен до окончательного процесса приватизации, или до появления на рынке самого субъекта рыночных отношений. Ведь одной из главных причин невыплаты кредитов следует считать как раз невозможность получить достаточно надежный размер прибыли в результате отпуска цен. Надежды же на то, что снижение доходности государственных ценных бумаг и ставки рефинансирования повлекут за собой переключение российских коммерческих банков на инвестирование производства, не дали ожидаемого эффекта. Слишком велики риски долгосрочных вложений: для коммерческих банков намного безопаснее выдавать кредиты для пополнения оборотных средств, а также экспортно-импортные контракты, чем на развитие самого производства. Помимо всего прочего долгосрочные ресурсы в пассивах многих коммерческих банков недостаточны для того, чтобы хоть сколько-нибудь существенно увеличить инвестиционное кредитование. Одновременно с этим резкое снижение доходности финансовых инструментов и снижение привлекаемых банками ресурсов привели к тому, что у многих из них резко снизился запас ликвидности, существенно ухудшились финансовые показатели. В наибольшей степени это затронуло региональные банки, тесно связанные с решением местных проблем, обеспечивающих жизнедеятельность таких регионов, как, например, Красноярский край, Приморье, Мурманская область, Свердловская область и т.д.

По нашему мнению, в ближайшее время вряд ли получают распространение портфельные инвестиции за счет выпуска ценных бумаг, эмитируемых корпоративными структурами, поскольку привлечение инвестиций через новую эмиссию акций сдерживает нежелание делиться собственностью со сторонними инвесторами. Со стороны же самого инвестора сдерживающим моментом является, как правило, кризисное состояние эмитента. Более того, в результате общей социально-экономической напряженности предприятия опасаются использовать в достаточно широких объемах выпуск облигаций. Сначала должно стабилизироваться финансовое положение всех субъектов рыночных отношений, как прямых носителей материального производства, а не только ее элитной части. Только после этого смогут пойти серьезные портфельные инвестиции в корпоративные структуры. Без реального товарного наполнения российский рубль будет создавать в мирохозяйственных связях иллюзию своей конвертируемости.

Источники:

1. Лучков Н.А., Аношкин П.П. Государство и политическое насилие в философии политики Н.А. Бердяева. – Саратов, 2016. – С.110. (Luchkov N.A., Anoshkin P.P. Political Violence and the State in Political Philosophy by N.A. Berdyayev. – Saratov, 2016, – P.110).
2. Юркова Т.С. Свободная конвертируемость рубля – путь к конкурентоспособности на мировом рынке. – СПб, 2010. – С.260. (Yurkova T.S. Free convertibility of the ruble is the way to competitiveness in the world market. – SPb, 2010. – P.260.)
3. Лучков Н.А., Аношкин П.П. Империя как стадия развития государственности в философии политики Н.А. Бердяева. – Саратов, 2017. – С.129. (Luchkov N.A., Anoshkin P.P. Empire as a statehood development stage in the philosophy of politics by N.A. Berdyayev. – Saratov, 2017. – P.129).
4. Щеголева Н.Г., Ленков И.Н. Конвертируемость Российского рубля: тенденции и риски. – М., 2012. – С.3. (Shchegoleva N.G., Lenkov I.N. The convertibility of the Russian ruble: trends and risks. – M., 2012. – P.3.)

УДК 338.2:004.9

**ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ
В СФЕРЕ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ:
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ****Саутиев М.Я.**, студент

Научный руководитель: **Лучков Н.А.**, к.соц.н., профессор
Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина –
филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и
государственной службы при Президенте Российской Федерации»
г. Саратов

Цель нашего исследования заключается в формировании научно обоснованных предложений по совершенствованию существующей системы противодействия преступлениям в цифровой сфере. В статье обосновывается необходимость выделения преступлений в экономической сфере с использованием цифровых технологий в самостоятельную категорию для изучения, также был проанализирован опыт тех стран, которые преуспевают в противодействии незаконному использованию цифровых технологий в экономической сфере.

The purpose of our research is to formulate certain scientifically sound proposals for improving the existing system for countering crimes in the digital economy. The article substantiates the necessity of separating crimes in the economic sphere using digital technologies into an independent category for studying, the possibilities of data integration into foreign countries and the analyzed experience of those countries that succeed in countering the illegal use of digital technologies in the economic sphere were also taken into account.

Ключевые слова: цифровая экономика, экономическая безопасность, противодействие преступности, киберпреступность.

Keywords: *digital economy, economic security, counteraction to crime, cybercrime.*

В настоящее время происходит тотальная цифровизация всех сфер жизни, вследствие чего экономика приобретает новые черты и формы, происходят изменения в существующей модели хозяйствования и в бизнес-сфере. Согласно данным The Boston Consulting group, лидирующие позиции по уровню развития цифровой экономики занимают Великобритания (12,4% ВВП), Южная Корея (8,0%) и Китай (6,9%). Россия еще далека от лидирующих позиций (2,8%), но развитие в этой сфере уже определено сегодня как одно из приоритетных [1, С.3].

С развитием цифровых отношений возникает и особый вид преступлений – киберпреступления как особая группа правонарушений, связанных с применением диджитал-технологий. В системе экономических преступлений, нарушения в сфере цифровой экономики выделяются в особую группу. Стоит заметить, что не случайно в уголовной статистике при процессе учета преступлений экономической направленности с начала 2017 г. отдельной строкой стали выделяться те преступления, которые были совершены с использованием компьютерных и телекоммуникационных технологий. Согласно статистике, за период с января по март 2017 г. преступлений в данной сфере выявлено 2572 [2]. Известны случаи, когда подросткам в одиночку удавалось своими действиями дестабилизировать или частично парализовать систему управления воздушным движением, вмешиваться в работу крупных финансовых учреждений, а также манипулировать торгами на фондовой бирже Nasdaq. Самым опасным в нынешнее время является то, что групповая преступность в условиях широкой распространенности электронного обмена информацией приобретает уникальные, ранее неизвестные формы и возможности. Еще один фактор, который обязательно следует учитывать при противодействии преступлениям в цифровой экономике – это колоссальная виктимность. Мы с полной уверенностью можем сказать, что в условиях активного использования различных интернет-сервисов, электронных гаджетов и других электронных средств, никто не может себя чувствовать в безопасности. Например, получение СМС-сообщений, которые содержат в себе различного рода мошеннические уловки, сегодня стало неким неотъемлемым атрибутом в повседневной жизни, но при этом общественная оценка опасности подобных деяний редко выходит за границы мелкого бытового хулиганства и вследствие этого высока их естественная активность, требующая серьезной активной разъяснительной работы с населением в рамках общей профилактики и противодействия данных преступлений.

В целях более эффективного противодействия киберпреступлениям, на наш взгляд, необходимо перенять положительный опыт лидеров в сфере цифровой экономики, таких стран, как Великобритания, Норвегия, Швей-

царя, Дания.

Министр по интеллектуальной собственности Великобритании Невилл-Рольф, в рамках диалога по обсуждению информационной безопасности в сфере экономики наиболее эффективным и доступным механизмом противодействия данным преступлениям считает создание отдельного специализированного полицейского подразделения, а так же реформирование судебных органов, путем развития специализированных структур, создаваемых специально для рассмотрения экономических споров, связанных с применением компьютерных технологий. В 2015 г. Правительством Великобритании был поставлен вопрос о повышении сроков лишения свободы за интернет-пиратство с 2 до 10 лет в целях защиты правообладателей и тем самым оно уравнило в санкциях данные преступления с такими деяниями, как создание подделок и фальшивомонетничество. А в числе ведущих средств по предотвращению кибератак и их противодействию, М. Герке и его швейцарские коллеги называют модернизацию компьютерных программ и быстрый поиск в различных базах данных правоохранительных органов; совершенствование правовой базы, адекватной современным угрозам.

В завершение своей научно-исследовательской работы, хотим отметить некоторые направления для работы по противодействию преступности в сфере цифровой экономики:

- международная интеграция, создание единой базы по противодействию данных преступлений;
- совершенствование и ужесточение правовой базы в целях защиты от подобных видов мошенничества;
- учет зарубежного опыта стран с развитой цифровой экономикой в сфере противодействия киберпреступлений.

Источники:

1. К вопросу об экономической безопасности России в условиях санкций запада. Лучков Н.А. – [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://synergy-journal.ru/archive/article3998> (On the issue of the economic security of Russia in the conditions of Western sanctions. Luchkov N.A. – [Electronic resource]. – URL: <http://synergy-journal.ru/archive/article3998>)
2. Состояние преступности с января по март 2017 года. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://xn--b1aew.xn--p1ai/reports/item/9871454/> (The state of crime from January to March 2017. – [Electronic resource]. – URL: <http://synergy-journal.ru/archive/article3998>)

ЭТИЧЕН ЛИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ XXI ВЕКА?

Гарнова Я.Ю., студент

Научный руководитель: Сарментова О.В., преподаватель
ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский Нижегородский
государственный университет им. Н.И. Лобачевского»
г. Нижний Новгород

В статье даны определения понятиям «этика» и «предпринимательство», рассмотрено влияние деловой культуры на регуляцию межличностных и деловых отношений в предпринимательской среде. Определены проблемы культурно-этической стороны российского предпринимательства, представлены рекомендации по созданию эффективной социальной культуры предпринимательства в России.

The article defines the concepts of «ethics» and «entrepreneurship», examines the influence of business culture on the regulation of interpersonal and business relations in the business environment. The problems of the cultural and ethical aspects of Russian entrepreneurship are identified, recommendations are presented on how to create an effective social culture of entrepreneurship in Russia.

Ключевые слова: деловая культура и этика предпринимателя, культурно-этические проблемы предпринимательства, бизнес и мораль, этические нормы и принципы конкуренции.

Keywords: business culture and ethics of an entrepreneur, cultural and ethical problems of Russian entrepreneurship, business and morality, ethical norms and principles of competition.

Предпринимательство является одним из важнейших, динамичных и эффективных двигателей экономики. Именно благодаря предпринимателям создаются рабочие места, в производство внедряются новые технологии, которые заменяют старые; растет конкурентоспособность предприятий на рынке, которая нередко ведёт к повышению уровня жизни общества. Цивилизованный предприниматель осуществляет свою деятельность в соответствии с нормами деловой культуры, которая является особым регулятором межличностных и деловых отношений [1]. В культуру предпринимательства входит соблюдение этико-правовых норм во взаимоотношениях с партнерами и внутри фирмы.

Под этикой предпринимателя понимают нормы поведения, соответствие стиля работы и социального облика предпринимателя общепринятым требованиям современного культурного общества. Этика хозяйственной деятельности рассматривает этические аспекты деятельности таких экономических единиц, как индивид, малая социальная группа, организация, корпорация и интегрирует их ценностно-нормативные сто-

роны в жизнь социума. Важнейшими компонентами процесса становления деловой этики бизнесмена являются этические и моральные нормы, выстраивание отношений с конкурентами, честность и порядочность, справедливость, реализация предпринимателем собственного «я», своих индивидуально-личностных характеристик в этой деятельности [1].

Одним из важнейших компонентов этики предпринимателя является выстраивание отношений с конкурентами, включающий в себя такие принципы, как соблюдение законов рыночной конкуренции, уважительное отношение к своим соперникам. Конкуренция обеспечивает выживание, прежде всего тем, кто умеет трудиться в соответствии с высшими, лучшими достижениями профессиональной трудовой культуры, от чего выигрывает и все общество в целом, так как повышается уровень жизни людей. В настоящее время российская конкуренция находится на этапе становления. И именно поэтому в ней ещё сохраняются частые нарушения этических норм и принципов.

Обратим внимание на уровень деловой культуры предпринимательства в настоящее время. Можно выделить три основные проблемы культурно-этической стороны российского предпринимательства [1]:

- проблема нарушения деловых обязательств, связанная с не соблюдением норм морали и предпринимательской этики;

- применение силовых действий, угроз и вымогательств в деловых взаимоотношениях, связанное с неэффективностью законодательного и с субъективностью судебных решений, а так же с развитием криминального, теневого бизнеса, рэкета и организованного насилия в предпринимательстве;

- рост чиновничьих вымогательств и создание искусственных преград для предпринимателей, преодоление которых возможно только через уплату взяток.

Таким образом, деловая этика современного российского бизнеса – это основополагающие правила, без которых невозможно дальнейшее цивилизованное существование предпринимательской деятельности. Цивилизованный предприниматель [2]:

- относится к бизнесу как к творчеству,
- уважает себя, как личность, а любую личность - как себя. Этот принцип особо актуален при наличии конкуренции.

- терпим к недостаткам других людей,
- соблюдает честные правила конкуренции, принимает ее, осознаёт все плюсы сотрудничества,

- никогда не прибегает к унижению, ущемлению прав и свобод других участников рыночных отношений.

Предпринимательская этика в России напрямую связана с культурно-этическими традициями, преобладающими в стране. Не всегда мы наблюдаем достаточный уровень деловой культуры предпринимательства в России,

что указывает на культурно-этическую отсталость некоторых предпринимателей. Для того, чтобы данная ситуация изменилась в лучшую сторону, необходимы существенные изменения не только в экономической культуре, но и в сфере государственного регулирования предпринимательской деятельности. Необходимо создать такую культурно-этическую базу, которая ориентировала бы предпринимателей не только на удовлетворение своих потребностей и определенной группы людей, но и на обеспечение долгосрочного благосостояния российского общества в целом.

Источники:

1. Горнфинкель В.Я. Малый бизнес: учеб. пособие. / В.Я. Горнфинкель. – М.: КноРус, 2011. – 336 с. (Gornfinkel V.Ya. Small business: studies. allowance. / V.Ya. Gornfinkel. – М.: KnoRus, 2011. – 336 p.)
2. Полетаев В.Э. Государство и бизнес в России: инновации и перспективы: Монография / В.Э. Полетаев. – М.: Инфра-М, 2010. – 282 с. (Poletaev V.E. State and Business in Russia: Innovations and Prospects: Monograph / V.E. Poletaev. – М.: Infra-M, 2010. – 282p.)

КРАТКИЕ РЕЦЕНЗИИ НА ОПУБЛИКОВАННЫЕ В ВЫПУСКЕ СТАТЬИ

<p>Арсентьев Юрий Александрович, Назаров Александр Петрович, Забайкин Юрий Васильевич, Иванов Александр Георгиевич</p>	<p>О расчете эксплуатационных колонн из полимерных материалов для условий многолетне-мерзлых пород. В данной статье авторы представляют оценочные расчеты по определению величины контактного давления действующего на поверхность эксплуатационной колонны полимерных труб, используемых при сооружении технологических скважин в криолитозоне, с целью выявления рациональной конструкции скважин, обеспечивающих выполнение условия поперечной устойчивости труб. Подробное обоснование данных расчетов доказывает экономическую целесообразность их применения.</p>
<p>Балакин Илья Андреевич</p>	<p>Особенности инвестиционного пая биржевых паевых инвестиционных фондов. В данной статье рассматривается характеристика инвестиционных паев биржевых паевых инвестиционных фондов. По мнению автора, понимание особенностей инвестиционных паев биржевых паевых инвестиционных фондов в сравнении с паями других видов паевых инвестиционных фондов является основой для повышения их инвестиционной привлекательности для инвесторов.</p>
<p>Гарнова Яна Юрьевна</p>	<p>Развитие инновационного потенциала как важнейшего элемента инновационного процесса. Автор статьи рассматривает проблему формирования и наращивания инновационного потенциала персонала организации. В статье отражены результаты анализа двух способов решения данной проблемы, в частности, выявлена и проанализирована структура инновационного потенциала, основные показатели вовлеченности отечественных предприятий в инновационную деятельность.</p>
<p>Гарнова Яна Юрьевна</p>	<p>Эффективный стиль управления персоналом в инновационных компаниях. В данной статье автор рассматривает и анализирует способы управления персоналом в инновационных организациях. Автор предлагает соотнести с основными характеристиками инновационных компаний такие стили управления как авторитарный, либеральный и демократический, отмечая их недостатки.</p>
<p>Гарнова Яна Юрьевна</p>	<p>Этичен ли предприниматель XXI века? Автор статьи рассматривает такие понятия, как «этика»</p>

	<p>и «предпринимательство», дает им определения. В статье рассматривается влияние деловой культуры на регуляцию межличностных и деловых отношений в предпринимательской среде. Кроме того, автор определяет проблемы культурно-этической стороны российского предпринимательства и предлагает свои рекомендации по созданию эффективной социальной культуры предпринимательства в России.</p>
<p>Голубев Константин Александрович</p>	<p>Социально-экономическая политика «Исламского государства»*: ретроспективный взгляд. В данной статье исследуются наиболее значимые, по мнению автора, аспекты социально-экономической политики самопровозглашенного «Исламского государства», которые в условиях кризиса дееспособности законной власти, создавшегося в странах региона после «арабской весны», позволили обычной террористической группировке трансформироваться в мощную прото-государственную структуру, независимую от внешних источников финансирования и пользовавшуюся массовой поддержкой значительной части населения на подконтрольной ей территории.</p> <p><i>* Террористическая организация, запрещенная на территории РФ</i></p>
<p>Дубова Елизавета Игоревна</p>	<p>Компетенции конкурентоспособного менеджера XXI века. В статье автор дает определение понятия «современный менеджер», проводит анализ основных профессиональных компетенций менеджеров, входящих в мировой ТОП-10 через призму их карьерной лестницы. Автор отмечает компетенции современного конкурентоспособного менеджера, способного, по его мнению, вывести свою компанию на передовые позиции. В частности, в статье рассмотрены основные компетенции современного менеджера в рамках теории креативного класса Ричарда Флориды.</p>
<p>Ермишина Марина Фёдоровна, Майорова Виктория Павловна</p>	<p>Теоретические аспекты регулирования территориального развития. Данная статья рассматривает вопросы современного государственного регулирования территориального развития России с точки зрения комплекса мер стимулирующего воздействия как способа достижения заданных целей в развитии субъектов. В частности, авторы рассматривают теорию и методы управления. В статье приводится анализ статистики территориального</p>

	<p>развития страны, отмечаются методы, способствующие реализации развития регионов, в том числе в сравнении с западными странами, а также факторы негативного воздействия на реализацию обеспечения развития регионов и методы контроля государственного регулирования.</p>
Есенбаева Айнуур Ергешовна, Султангубиева Шынар Нуржановна	<p>Роль стратегии казахстанского туристического предприятия и зарубежный опыт. В данной статье авторы рассматривают стратегии развития туристического предприятия в Республике Казахстан. В частности, отмечают тот факт, что стратегии разрабатываются для достижения долгосрочных целей и определения направлений развития, распределения ресурсов предприятия и оценки его возможностей с учетом различных альтернатив.</p>
Есина Людмила Сергеевна	<p>Альтернативный подход в обучении английскому языку в эпоху цифровой экономики. В данной статье рассматриваются альтернативные методы в обучении английскому языку с использованием цифровых ресурсов. По мнению автора, усиление привлечения в процесс обучения иностранному языку творческих конкурсов является важным фактором для достижения мотивации к обучению и повышения качества образования. В статье делается акцент на некоторых прогрессивных способах организации творческих конкурсов.</p>
Заболотских Лариса Юрьевна	<p>Влияние отраслевых факторов на развитие экономики государства. Автор статьи рассматривает влияние на развитие экономики России макро-, мезо- и микроэкономических факторов через призму увеличения инвестиционного интереса к проведению крупных международных спортивных мероприятий, успешно реализуемых в нашей стране в последние несколько лет. Мероприятия в сфере физической культуры и спорта демонстрируют экономический эффект в таких направлениях как эксплуатация построенных спортивных сооружений, увеличение потока туристов, развитие гостиничного бизнеса, создание рабочих мест позволяют обеспечить дополнительные налоговые доходы бюджету и прирост выручки частному предпринимательству. Дополнительным экономически выгодным следствием расширения спортивной сферы жизни России, по мнению автора, является организация дискуссионных площадок всероссийского и международного уровня, которые позволя-</p>

	ют выявить приоритетные направления деятельности, определить круг интересов системных инвесторов.
Загеева Лилия Александровна, Ирищян Арминэ Аршалусовна	Информационные технологии в управлении предприятием. Данная статья освещает вопросы использования информационных технологий в процессе управления предприятием. Авторы представляют ключевые понятия в области информационных технологий, рассматривают значение информационных систем для управляющих органов организации. В частности, авторы статьи представляют анализ использования систем автоматизации учёта и управления на уровне отраслей хозяйственной деятельности, а также отмечают особенности внедрения подобных систем для предприятия и его руководства.
Зевелева Елена Александровна, Казакова Людмила Константиновна, Лепилин Сергей Владимирович, Третьякова Наталья Мезаировна	Становление и развитие нефтедобывающей промышленности в каспийско-причерноморском регионе России (историко-экономический (ретроспективный) анализ). Часть 2. Бакинская нефть: начало промышленного освоения* . Данная статья является продолжением цикла публикаций о становлении и развитии нефтедобывающей промышленности в каспийско-причерноморском регионе России. Авторы рассматривают историко-экономические факторы начала промышленного освоения азербайджанского нефтяного района с учетом иностранного военно-политического влияния. В статье делается акцент на тот факт, что отечественные предприниматели, инженеры, ученые сыграли особенно важную роль в освоении нефтяных богатств юга России. * Продолжение. Начало см. Выпуск 19 (ноябрь - декабрь 2018)
Золотов Олег Витальевич, Копылевич Дмитрий Леонидович	Анализ факторов, оказавших влияние на конвертируемость национальной валюты. В данной статье авторы рассматривают один из элементов экономической безопасности России – конвертируемость национальной валюты, ее роли в регулировании экономики страны. Авторы определяют установление твердого курса государственной валюты как сложную задачу в силу постоянно происходящих процессов в механизме экономики, которые вносят свои коррективы. В статье так же тема рассматривается с точки зрения исторических аспектов, влияние которых существенным образом сказывается на возможные перспективы конвертации валюты.

Карасев Виктор Александрович	Роль интернет-маркетинга в деятельности современных компаний. Автор статьи рассматривает интернет-маркетинг как один из видов маркетинга, появившегося одновременно с массовым распространением сети. По мнению автора, современный маркетинг в сети – это деятельность, направленная на привлечение и удержание клиентов, а также удовлетворение нужд потребителя с целью взаимного извлечения максимального дохода через сеть.
Липадат Алина Викторовна	Эффективное позиционирование предприятия общественного питания как средство достижения конкурентного преимущества. В данной статье рассматривается проблема конкурентоспособности предприятий общественного питания в современных нестабильных экономических условиях. По мнению автора, решить данную проблему способно позиционирование, главная задача которого состоит в реализации комплекса усилий, направленных на адаптацию товара или услуги к требованиям целевых сегментов рынка, с отличием ее от основных конкурентов на рынке. Автор, в частности, анализирует основные характеристики позиционирования, аргументирует важность его использования предприятиями общественного питания для достижения конкурентного преимущества.
Лихачев Кирилл Александрович	Особенности торговли вооружениями Российской Федерации с Республикой Индией. В данной статье рассматриваются ключевые особенности актуального сегодня военно-технического сотрудничества между Россией и Индией, отмечаются характерные особенности торговли вооружениями между данными государствами. Автор статьи предлагает анализ существующих проблем и отмечает степень их влияния на экспорт российских вооружений в Индию в период 2000-2017 гг. В частности, автор делает акцент на причинах сохранения конкурентоспособности российских вооружений в рамках проводимой правительством Н. Моди политики и усиливающейся международной конкуренции за обширный индийский рынок.
Мазавин Олег Сергеевич	Универсальный базовый доход: концепция и практика. В данной статье автор рассматривает сущность и историю возникновения концепции универсального базового дохода, В частности, представлен анализ первых результатов ее практического использования в Финляндии.

<p>Миллер Анжела Николаевна, Черняева Ирина Алексеевна</p>	<p>Угрозы и риски в концепции экономической безопасности. В данной статье авторы рассматривают такие понятия как «риски», «угрозы» и «экономическая безопасность». В частности, авторы предлагают классификация рисков и угроз экономической безопасности.</p>
<p>Морданов Максим Андреевич</p>	<p>Организация системы экономической безопасности на предприятиях малого бизнеса. В данной статье рассматриваются основные компоненты системы экономической безопасности на предприятиях малого бизнеса. Автор предлагает характеристики основных причин организации службы экономической безопасности в коммерческих организациях. В частности, автор выдвигает собственные предложения по оптимальной организационной структуре, штатной численности специалистов службы экономической безопасности и формам отчетных документов.</p>
<p>Надегин Денис Николаевич</p>	<p>Проблемы конкуренции в цифровой экономике. В данной статье рассматривается проблема развития современных информационных технологий, в частности, переход ведущих стран мира на модель цифровой экономики. Автор анализирует вопрос конкуренции между крупным, средним и малым бизнесом: внедрение инноваций в большинстве своем доступно крупным игрокам, что дает им преимущества на рынке. По мнению автор, сочетание все более концентрированных рынков, растущая рыночная власть крупных фирм и замедление деловой активности предполагают, что конкурентоспособность мелких фирм будет ослабевать.</p>
<p>Орнгажиева Молдир Русланкызы</p>	<p>Development of youth tourism (Развитие молодежного туризма). Автор статьи рассматривает понятие «молодой туризм» – сегмент, который составляет 20% международных туристических поездок, и демонстрирующий удивительную устойчивость к кризисам и стихийным бедствиям. В частности, в статье ставится вопрос – какой возрастной диапазон мы должны рассматривать как молодой туризм? Правда в том, что нет четкого критерия.</p>
<p>Пустовалов Филипп Андреевич</p>	<p>Трансформация банковского бизнеса на примере «Тинькофф ипотека». Автор статьи рассматривает бизнес-модель ипотечного кредитования АО «Тинькофф Банк». В статье делается акцент на особенностях механизма ипотечного кредитования рассмат-</p>

	<p>риваемого банка. По мнению автора, банк создал уникальный маркетплейс (экосистему), в рамках которого выступает посредником по предоставлению услуг ипотечного кредитования.</p>
<p>Пятшева Елена Николаевна</p>	<p>Налог на профессиональный доход для самозанятых граждан в России. В данной статье рассматривается актуальная тема – легализация самозанятых граждан России. Автор рассматривает особенности введения налога на профессиональный доход, который, начиная с 2019 г., должны уплачивать самозанятые граждане – физические лица, которые получают профессиональный доход от деятельности без привлечения наемных работников или от использования имущества. В статье приводятся данные статистики и изменения законодательной базы.</p>
<p>Сабатаева Ботагоз Омарована, Абдраманова Гульжан Куанбековна, Омарова Айганым Саапаркызы, Советканова Гаухар</p>	<p>Economic-innovative development of internal tourism in the Republic of Kazakhstan (Экономико-инновационное развитие внутреннего туризма в Республике Казахстан). Авторы статьи рассматривают значимость туризма в развитии национальной экономики. По мнению авторов, устойчивая динамика роста туризма как отрасли экономики характеризуется тем, что Республика Казахстан является одной из наиболее политически стабильных стран с уникальными туристскими возможностями. Этот фактор делает Казахстан привлекательной туристской дестинацией.</p>
<p>Сангаджиева Айта Дмитриевна</p>	<p>Влияние ВТО на промышленную политику ее стран-членов. В данной статье рассматриваются правовые положения ВТО, которые влияют на свободу действий стран-членов организации в реализации промышленной политики. В частности, автор приводит примеры исключений из правил ВТО, дающих право на использование инструментов политики. По мнению автора, при существующих ограничениях и запретах, странам-членам ВТО достаточно сложно поддерживать отечественных производителей.</p>
<p>Саутиев Муса Яковлевич</p>	<p>Противодействие киберпреступности в сфере цифровой экономики: проблемы и перспективы. В данной статье автор предлагает научно обоснованные предложения по совершенствованию существующей системы противодействия преступлениям в цифровой сфере. Автор, в частности, доказывает необходимость выделения преступлений в экономической сфере с использованием цифро-</p>

	<p>вых технологий в самостоятельную категорию для изучения. В статье представлен анализ опыта тех стран, которые преуспевают в противодействии незаконному использованию цифровых технологий в экономической сфере.</p>
<p>Селезнева Юлия Александровна, Демина Анастасия Юрьевна</p>	<p>К вопросу о трансформации профессии бухгалтера. В данной статье авторы рассматривают исторические аспекты формирования профессии бухгалтера и требования к ней. Авторы предлагают рассматривать должность бухгалтера в соответствии с профессиональными знаниями и личностными характеристиками. Авторы, в частности, выделяют основополагающие профессиональные умения и качества, которые позволяют добиться профессионального успеха.</p>
<p>Соловьев Павел Вячеславович</p>	<p>Износ интеллектуальной собственности. Автор статьи предлагает определение рыночной стоимости интеллектуальной собственности на основании трех подходов: рыночного, затратного, сравнительного. В статье приводятся различные и неоднозначные мнения экономистов по вопросу начисления износа.</p>
<p>Соловьев Павел Вячеславович</p>	<p>Сравнительный анализ понятия «человеческий капитал» в трудах отечественных и зарубежных авторов. Автор статьи делает акцент на актуальность изучения понятия «человеческий капитал», отмечая многочисленные исследования экономистов, желающих дать его четкую формулировку. В данной статье автор предлагает сравнительный анализ этих исследований.</p>
<p>Соловьев Павел Вячеславович</p>	<p>Современные концепции стоимости и их применение в условиях экономического роста. Автор данной статьи предлагает к рассмотрению современные концепции стоимости, а также и их применение в условиях экономического роста. По мнению автора, среди современных концепций стоимости товара наиболее популярны трудовая теория стоимости и теория предельной полезности.</p>
<p>Соловьев Павел Вячеславович</p>	<p>Формы торговой политики. Автор статьи рассматривает основные формы современной торговой политики государств: протекционизм и фритредерство. В статье отмечается, что всеми странами осуществляются смешанные формы торговых отношений.</p>

<p>Строкова Анастасия Александровна</p>	<p>Продвижение туристской дестинации в Интернет-пространстве. В данной статье рассматриваются проблемы современного состояния внутреннего туризма на территории РФ. Автор отмечает новые геополитические и экономические реалии, оказывающие влияние на индустрию туризм, и предлагает современные методы по продвижению туристских дестинаций. По мнению автора, повышение инвестиционной привлекательности малых городов – ключ к социально-экономическому развитию регионов и страны в целом, поэтому необходима слаженность работы государства, предприятий туристской сферы и общественных объединений.</p>
<p>Строкова Анастасия Александровна</p>	<p>Проблемы сохранения историко-культурного наследия городов: социальный и экономический аспекты. Автор статьи рассматривает проблему сохранения историко-культурного наследия и актуальные проблемы, связанные с защитой и утратой культурных памятников. В частности, автор отмечает проблему сохранения культурного наследия в Москве, Коломне и Боровске. В статье представлены современные методы управления и инструменты, направленные на популяризацию знаний граждан об уникальных исторических объектах. По мнению автора статьи, активное местное население играет ведущую роль по сохранению памятников архитектуры города, а также содействуют его продвижению в других регионах.</p>
<p>Суханова Юлия Николаевна</p>	<p>Россия на мировом рынке вооружений и военной техники в современных условиях. В данной статье рассматривается ситуация на мировом и российском рынках вооружения и военной техники (ВиВТ). Автор предлагает анализ экспортных возможностей Российских производителей ВиВТ, а также выделены основные проблемы, характерные для предприятий-экспортеров вооружения и военной техники.</p>
<p>Толоконникова Анастасия Владимировна</p>	<p>Особенности учета и отражения в отчетности выручки в соответствии с МСФО и РСБУ. В данной статье автор рассматривает проблему учета и отражения выручки в финансовой отчетности в которой российских и международных стандартах, имеющие различия. Рассматривая современного состояния в данной сфере, автор уделяет особое внимание расхождениям в учете выручки, отражению ее в финансовой отчетности в соответствии с отечественными и международными стандартами.</p>

Черемыкина Екатерина Дмитриевна	Особенности управления клиентами предприятий по независимой оценке объектов. Рассматривая данную тему, автор статьи отмечает, что организация оценочной деятельности достаточно плохо автоматизирована, при взаимодействии с клиентами чаще используется только электронная почта и редко специальные мессенджеры, а внутри организации процессы могут быть и вовсе не автоматизированы.
---------------------------------	---

Статьи публикуются в редакции авторов.
Ответственность за содержание статей несут авторы.