

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего образования
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
АЭРОКОСМИЧЕСКОГО ПРИБОРОСТРОЕНИЯ

СЕМЬДЕСЯТ ТРЕТЬЯ
МЕЖДУНАРОДНАЯ СТУДЕНЧЕСКАЯ
НАУЧНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ ГУАП
(13–17 апреля 2020 г.)

Часть 5

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Сборник докладов



УДК 001
ББК 72
С30

С30 Семьдесят третья Международная студенческая научная конференция ГУАП (13–17 апреля 2020 г.): сб. докл.: в 5 ч. Ч. 5: Экономические науки. – СПб.: ГУАП, 2020. – 331 с.
ISBN 978-5-8088-1509-4 (Ч. 5)
ISBN 978-5-8088-1504-9

Представлены доклады Семьдесят третьей Международной студенческой научной конференции ГУАП, прошедшей в апреле 2020 г.

Научные работы студентов ГУАП посвящены актуальным проблемам авиационного и аэрокосмического приборостроения, проблемам развития новых информационных технологий, радиотехники, электроники и связи, современным проблемам экономики, философии и права.

Под общей редакцией
доктора технических наук,
профессора *В. Ф. Шишлакова*

Редакционная коллегия конференции

Председатель редакционной коллегии:
В. Ф. Шишлаков, доктор технических наук, профессор

Члены редакционной коллегии:
А. Р. Бестугин, доктор технических наук, профессор
А. В. Бобович, заместитель председателя совета УНИДС
В. М. Боер, доктор юридических наук, профессор
А. С. Будагов, доктор экономических наук, доцент
К. В. Лосев, доктор экономических наук, доцент
Н. Н. Майоров, кандидат технических наук, доцент
М. О. Самоловов, директор РИЦ
Е. Г. Семенова, доктор технических наук, профессор
М. Б. Сергеев, доктор технических наук, профессор
А. М. Тюрликов, доктор технических наук, профессор
Н. А. Чернова, кандидат экономических наук

Ответственный секретарь редакционной коллегии *Л. И. Корнеева*

ISBN 978-5-8088-1509-4 (Ч. 5)
ISBN 978-5-8088-1504-9

© Санкт-Петербургский государственный
университет аэрокосмического
приборостроения, 2020

ТЕХНОЛОГИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Экономика высокотехнологичных производств

УДК 336.027

А. Е. Литовченко

магистрант кафедры экономики высокотехнологичных производств

Н. А. Иванова – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОЧИСТКИ ВОДОПРОВОДНОЙ ВОДЫ

Вода – важнейшая составляющая окружающего мира. Невозможно представить существование без пресной воды, которая нужна в быту, сельском хозяйстве, промышленности.

Организм человека состоит из воды на 70%. Без воды человек может прожить не более трех суток. Вода помогает регулировать температуру тела, является смазывающим веществом, облегчая движение суставов. Она играет важнейшую роль в построении и восстановлении тканей тела [1].

Если человек резко сокращает потребление воды, то он может заболеть или его организм начнет хуже функционировать. Личная гигиена невозможна без воды. Умывание, теплая ванна и плавание дает ощущение бодрости и умиротворения.

Питьевая вода – вода, которая может потребляться ежедневно в неограниченных количествах, должна быть безопасна для человека и других живых существ. В отличие от столовых и минеральных вод в ней понижено содержание солей. Действующими стандартами являются СанПиН 2.1.4.1074-01 – для централизованных систем водоснабжения, и СанПиН 2.1.4.1116-02 – для вод, расфасованных в емкости.

Но немногие знают, что 30% поступающей в наши дома и квартиры воды из крана не соответствует нормам.

Из-за плохого качества потребляемой воды состояние здоровья может ухудшиться. Несмотря на то, что в городах водоснабжение централизованное и вода проходит очистку от примесей и обработку хлором, качество воды из водопровода не идеально. Люди прибегают к следующему:

- очистка водопроводной воды специальными фильтрами, такими как фильтрующая насадка на кран, картриджные системы и системы обратного осмоса, устанавливающиеся на или под мойку, также возможен монтаж на стену, фильтры-кувшины и другие фильтры;
- приобретение бутилированной воды. Требуется определенных ежемесячных затрат. В качестве такой воды нельзя быть уверенным до конца, по мнению экспертов.

Население Российской Федерации никогда особо не задумывалось, как и откуда берется вода в кране. Цикл доставки воды до потребителя можно разделить на несколько этапов, которые мы рассмотрим далее: добыча, очистка, транспортировка.

Добыча производится из подземных и поверхностных источников. Факторами добычи в том или ином источнике являются качество воды в первоисточнике и объем потребления. Для добычи применяются водозаборные сооружения.

Водоочисткой называют процесс удаления нежелательных химических веществ, биологических загрязнителей, взвешенных твердых частиц и газов, которые загрязняют пресную воду [2]. Процесс очистки производится для достижения окончательного результата – получения питьевой воды. Исходя из цели очистки, ее можно разделить на водоподготовку и очистку сточных вод. Также возможна очистка для других целей, имеющих иные требования, например, для химической, фармакологической и других отраслей промышленности. Водоподготовкой принято называть обработку воды, которая поступает из природных источников с целью достижения ею качества, отвечающего требованиям потребителей. Способами обработки являются:

- механическая очистка от нерастворенных загрязнений (ими могут быть песок, ржавчина, сор, окарины);

- осветление; производится с помощью коагулирования воды;
- умягчение жесткой воды осаждением солей таких веществ как кальций, магний, известь, сода или процесс катионирования;
- обессоливание и обескремнивание;
- удаление растворенных газов и оксидов меди, оксидов железа, марганца;
- хлорирование, озонирование воды и УФ-стерилизация с целью биологической очистки;
- удаление неприятного запаха и ряда органических веществ.

Водоочистка в Санкт-Петербурге считается одной из лучших в Российской Федерации возможно из-за того, что вода подвергается УФ-стерилизации, а также из-за замены хлора на относительно безвредный гипохлорит натрия.

Очистка сточных вод – комплекс мероприятий, проводимый с целью удаления загрязнений, содержащихся в промышленных и бытовых сточных водах перед выпуском их в водоемы. Процесс очистки можно разделить на механический, биологический, физико-химический, а также дезинфекцию сточных вод [3].

Механическая очистка – предварительная очистка поступающих сточных вод на очистные сооружения. Для механической очистки применяются устройства, фильтрующие самоочищающиеся (УФС), сита, песколовки, первичные отстойники, фильтры и септики.

Биологический этап предполагает очистку растворенной части загрязненных сточных вод (органические соединения – химическое и биохимическое потребление кислорода, биогенные вещества – фосфор и азот). Здесь используются аэробные и анаэробные микроорганизмы, в зависимости от наличия или отсутствия кислорода воздуха в иловой смеси. С технической точки зрения можно выделить несколько способов очистки на этом этапе. В настоящее время основными являются варианты со свободно плавающим илом – активный ил, с прикрепленными микроорганизмами на таких носителях как биофильтры и метантенки; – анаэробное брожение, используемое для получения из осадка метана. Системы со свободно плавающим илом реализуют в проточном и циклическом режиме. После аэротенков существуют и первичные отстойники, тут находятся илососы, для удаления активного ила со дна вторичных отстойников. Биологическая очистка проводится в два этапа: контакт активного ила с загрязненной водой определенное время и отстаивание.

Физико-химический этап применяется для очистки от растворенных примесей, а также от взвешенных веществ в некоторых случаях. Многие методы этого этапа требуют предварительного глубокого выделения из сточных вод взвешенных веществ с использованием процесса коагуляции. В настоящее время в связи с использованием оборотных систем водоснабжения существенно увеличивается применение физико-химических методов очистки сточных вод, основными из которых являются: аэрация, флотация, сорбция, центрифугирование, ионообменная и электрохимическая очистка, гиперfiltrация, нейтрализация, экстракция, эвапорация, выпаривание, испарение и кристаллизация. Важным этапом при очистке сточных вод является механическое обезвоживание осадка. На данный момент существует несколько технологий обезвоживания – с помощью камерных фильтр-прессов, с помощью дисковых шнековых дегидраторов, с помощью ленточных прессов и с помощью центрифуг (декантеров). Каждая технология имеет свои плюсы и минусы.

Заключительным этапом, как уже упоминалось ранее, является дезинфекция сточных вод с помощью ультрафиолетового облучения. Хлор давно уже не используется в России.

Именно для очистки сточных вод нужны очистные сооружения. Они могут быть стационарные и мобильные, применяемые при небольших объемах или при непостоянной необходимости, как правило, они состоят из барботера, угольного фильтра, емкости обеззараживания и циркуляционного насоса. Иногда механическая и химреагентная очистка не дает необходимых результатов, в этом случае применяют термическую утилизацию сточных вод путем их сжигания в печах, горелках и различного рода установках [3].

После очистки питьевая вода транспортируется со станции водоподготовки с помощью специальных насосных станций, резервуаров чистой воды, наружных и внутридомовых магистралей и поступает к конечному потребителю. После очистки сточных вод на очистных сооружениях (в Петербурге они носят наименование «станция аэрации») они транспортируются по канализационным сетям в водные объекты.

При строительстве или модернизации водоподготовительных станций или станций аэрации стоит оценивать экономическую эффективность проекта. Экономическая эффективность – соотношение полученных результатов производства (продукции, услуг) и затрат труда и средств.

Показатели экономической эффективности проекта можно разделить на две группы [4]:

- не предполагающие использования концепции дисконтирования;
- определяемые на основании использования концепции дисконтирования.

Рассмотрим показатели, не предполагающие использования концепции дисконтирования:

– простой срок окупаемости инвестиций (*PBP*) – период времени, за который вложенная в проект сумма средств покроеется за счет суммы чистого денежного потока:

$$PBP = \frac{TIC}{NCF},$$

где *TIC* – полные инвестиционные затраты проекта; *NCF* – чистый эффективный денежный поток за один интервал планирования.

Данная формула применима при одновременных инвестиционных затратах;

– расчетная норма прибыли (*ARR*) – показатель, обратный сроку окупаемости капитальных вложений, применяется, когда нужно выбрать из нескольких проектов наиболее прибыльный:

$$ARR = \frac{NCF}{TIC};$$

– чистые денежные поступления (ЧДП) – разница (сальдо) между всеми притоками в *n*-период времени и всеми оттоками за этот же период;

– индекс доходности инвестиций (ИД) – отношение суммы элементов денежного потока от операционной деятельности к величине суммы элементов денежного потока от инвестиционной деятельности;

– максимальный денежный отток – максимальное отрицательное сальдо, служит для определения наименьшего внешнего финансирования для реализации проекта.

Показатели, определяемые на основании использования концепции дисконтирования:

– чистый дисконтированный доход (ЧДД или *NPV*) – сумма дисконтированных значений потока платежей, приведенных к сегодняшнему дню:

$$NPV = -IC + \sum_{t=1}^N \frac{CF_t}{(1+i)^t},$$

где $IC=CF_0$ – первоначальные инвестиции; *N* – число периодов; CF_t – платеж через *t* лет; *i* – ставка дисконтирования; *t* – номер временного периода.

– индекс доходности инвестиций (ИДД, *PI*) показывает, во сколько раз увеличиваются вложенные собственные средства за расчетный период в сравнении с нормативным увеличением на уровне базовой ставки:

$$PI = \frac{NPV}{TIC};$$

– внутренняя норма доходности (ВНД, *IRR*) – процентная ставка, при которой чистый дисконтируемый доход равен нулю:

$$IRR_{\min} = -1 + \sqrt[N]{\frac{\sum_{t=0}^N CF_t}{IC}};$$

– срок окупаемости инвестиций с учетом дисконтирования (*DPP*) – период времени, за который можно вернуть вложенные инвестиции в проект за счет чистого денежного потока с учетом ставки дисконтирования:

$$DPP = \min \rightarrow \sum_{t=1}^N \frac{CF_t}{(1+i)^t} > IC;$$

– максимальный денежный отток с учетом дисконтирования – это наибольшее отрицательное значение чистого денежного дохода, рассчитанного нарастающим итогом. Этот показатель отражает необходимые размеры финансирования в проект и должен быть увязан с источниками покрытия всех затрат.

В заключение нужно сказать, что в воде нуждаются все живые организмы. Вода является единственным природным ресурсом, без которого не может функционировать ни одна отрасль народного хозяйства. Из-за грязной воды ухудшается здоровье абсолютно у всего живого, поэтому нужны водоподготовительные станции, которые производят очистку воды и приведение ее качества к требуемым стандартам, также важна и очистка сточных вод, так как недопустимо попадание загрязненной воды в природные водоемы, для этого строятся очистные сооружения. Но при реализации проекта по очистке воды стоит рассчитать также и экономическую эффективность, используя показатели, описанные в данной статье.

Библиографический список

1. Тихоплав В. Ю., Тихоплав Т. С. Вода ключ к здоровью человека. М.: Астрель: АСТ, 2009. 160 с.
2. Куликов Н. И. [и др.] Водоснабжение. Новосибирск: ООО «ЦСРНИ», 2016. 704 с.
3. Кармазинова Ф. М. Очистка сточных вод. СПб.: Новый журнал, 2013. 496 с.
4. Крылов Э. И. Методологические вопросы анализа эффективности и организации контроля за реализацией инновационно-инвестиционного контроля. СПб.: ГУАП, 2012. 262 с.

УДК 338.984

Е. О. Нечаева

магистрант кафедры экономики высокотехнологичных производств

А. М. Колесников – доктор экономических наук, профессор – научный руководитель

СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА

Перед руководителями предприятий чаще всего наиболее важными и приоритетными задачами являются повышение прибыли и рентабельности производства. Независимо от того, низкая или высокая на данном этапе рентабельность предприятия, необходимо наращивать ее, чтобы каждый вложенный в производство рубль приносил максимальную прибыль. Среди руководителей бытует мнение, что снизив себестоимость продукции и услуг и расширив сбыт, можно повысить рентабельность, но это является слишком упрощенным вариантом. Как мы знаем, показатель рентабельности можно рассмотреть в виде отношения результата и затрат. Чтобы производить эффективный контроль прибыльности, необходимо учитывать многие внешние и внутренние факторы и в зависимости от них различать специфические показатели рентабельности: активов, продаж, производства, услуг, основных средств, собственного и заемного капитала и др.

Процесс управления прибылью предприятия базируется на определенном механизме (рис. 1).



Рис. 1. Механизм управления прибылью

Показатели финансовых результатов организации формируются по данным бухгалтерского учета в соответствии с принятыми в каждой стране национальными стандартами ведения учета и отчетности. Стандарты эти могут носить законодательный характер или быть чисто профессиональными. В России главные вопросы формирования и учета финансовых результатов регулируются на законодательном уровне.

В Российской Федерации действует достаточно большой спектр нормативно-правовых актов, оказывающих влияние на учет и состав финансовых результатов. Их значимость и влияние на постановку организации учета финансовых результатов в хозяйствующих субъектах различны.

Методика формирования отчетных показателей о финансовых результатах основана на использовании книжных данных, т. е. данных синтетического и аналитического учета по счетам учета доходов и расходов, прибылей и убытков, представленных в соответствующих учетных регистрах экономического субъекта.

Под бухгалтерской прибылью понимается прибыль, рассчитанная в соответствии с положениями бухгалтерского учета как разница между доходами и расходами, признаваемыми в отчетном периоде, и отражаемая в отчете о финансовых результатах [1].

Механизм формирования показателей прибыли в соответствии с отчетом о финансовых результатах приведен на рис. 2.

Для снижения себестоимости и расширения сбыта необходимо изучать и воплощать на практике такие методы, как:

- периодическое внедрение на предприятии инноваций и инновационных продуктов;
- постоянная диверсификация материальных потоков;
- оптимизация налоговой политики и системы налогообложения, принятой на предприятии.



Рис. 2. Механизм формирования показателей прибыли

Каждый из трех методов может реализовываться по-разному. Представим на примере, как увеличение оборачиваемости может способствовать росту рентабельности. Допустим, что на предприятии X длительность полного цикла воспроизводства составляет один год, и реализованная продукция принесет 10% чистой прибыли. Но если предприятие сможет изготавливать данную продукцию вдвое быстрее, на это потребуется полгода, то прирост доходности составит уже 100%. Учитывая эффективность вложений за один и тот же период, мы можем сделать вывод, что рентабельность увеличивается как минимум на 20%. Также существенно влияет на повышение рентабельности сокращение издержек. Чем ниже себестоимость продукции, тем рентабельнее ее производство.

Доля заемных средств в собственном капитале сильно влияет на рентабельность. Если основные средства наиболее эффективно эксплуатируются, то их рентабельность увеличивается.

Предприятие может использовать свои активы и с большей, и с меньшей прибыльностью и, проводя финансовые операции на фондовых или кредитных рынках, может способствовать повышению своей общей рентабельности.

Как следует из описаний понятия и сущности рентабельности, мы можем сделать вывод, что она является сложной категорией. Величина рентабельности указывает, насколько деятельность компании является прибыльной. Успешность деятельности предприятия зависит от того, насколько высоки показатели рентабельности. С целью обеспечения для предприятия максимальных финансовых характеристик и показателей, предприятию необходимо искать новые пути повышения рентабельности. Но для этого менеджерам необходимо выявить ошибки в хозяйственной деятельности предприятия и разработать пути дальнейшего его развития, взаимодействуя с руководством, определить резервы для максимального увеличения прибыли. Это невозможно без грамотного анализа факторов, влияющих на рентабельность предприятия. Также без выявления данных факторов невозможно увеличить уровень получаемых предприятием доходов.

Чтобы предприятие смогло максимально увеличить прибыль, необходимо рациональное использование производственных ресурсов, применение технических и организационных нововведений, снижение себестоимости и, в то же время, повышение качества и конкурентоспособности услуг. Также необходимо уделять повышенное внимание маркетингу, что позволит не только выбирать представляющие интерес услуги, но и продвигать их на рынок.

При планировании финансового положения и улучшения услуг предприятия рентабельность является важнейшим показателем, комплексно отражающим применение вещественных, трудовых и валютных ресурсов. Предприятие, приносящее доход, и является рентабельным.

В современных условиях коммерческие предприятия не могут рассчитывать на поддержку государства, поскольку они действуют по принципам самоокупаемости и самофинансирования. Эти условия выполняются только при успешном функционировании предприятия.

Для того чтобы достичь самоокупаемости, руководству необходимо определить период, в течение которого на предприятии накапливается прибыль. В этот период деятельность предприятия может быть стремительной, плавной или замедленной, и это зависит от многих причин.

С помощью показателей рентабельности, являющихся одним из критериев качества управления, можно оценить эффективность управления предприятием, которая будет способствовать получению высокой прибыли, максимального уровня доходности и рациональности управленческих решений. По величине показателей рентабельности можно оценить возможно ли процветание компании в длительном последующем периоде, сможет ли компания получать прибыль на достаточные инвестиции.

Чтобы спрогнозировать прибыль, можно, используя показатели рентабельности, установить связь между величиной прибыли и вложенного капитала, базируясь на уровнях доходности за предыдущие периоды функционирования предприятия с учетом прогнозируемых изменений.

Чем больше доход предприятия и чем с меньшей стоимостью основных фондов и оборотных средств он достигнут, тем выше его рентабельность. Продуктивность использования основных фондов и оборотных средств определяет факторы увеличения рентабельности и повышения эффективности функционирования отрасли, в которой работает предприятие.

Повышение предприятием суммы абсолютной прибыли и сокращение затрат на предоставление услуг являются ключевыми показателями рентабельности, чему способствует использование предприятием результатов научно-технического прогресса и инноваций, снижение себестоимости услуг.

Основой увеличения показателей рентабельности может являться внедрение инноваций, которые позволят предоставлять услуги на современном уровне более качественно, освоить новые рынки, ввести организационно-управленческие нововведения и т. д.

Следует учитывать также, что при анализе путей повышения рентабельности важно разделять влияние внешних и внутренних условий. К внешним условиям относится расширение рынка услуг за счет снижения цен на предлагаемые услуги.

Любая компания стремится развиваться и расширять свою деятельность. Рост и развитие предприятия, в частности строительного предприятия, плотно объединены с исследованием и реализацией стратегии и тактики управления процессом формирования, увеличения и распределения рентабельности. Имеются различные взгляды и мнения на процесс увеличения данного показателя, различные комбинации к реализации этого процесса. Согласно одному из множества подходов, росту рентабельности предприятия содействует манипулирование тремя факторами, характеризующими его рентабельность [2]:

- ускорением оборачиваемости услуг;
- сокращением массы издержек;
- ростом нормы рентабельности посредством увеличения стоимости.

Показатель рентабельности услуг и производства играет особенно существенную роль в современных рыночных условиях, когда руководству предприятия требуется регулярно принимать ряд неординарных решений для обеспечения прибыльности, а следовательно, экономической стабильности компании или фирмы.

Учитывая сказанное, можно сделать вывод, что предприятию необходимо проводить аналитический учет финансово-хозяйственной деятельности и кроме общей рентабельности учитывать ряд факторов, которым присущи свойства роста или снижения [3].

Необходимо обеспечить:

- рациональность организации управления, услуг и производства;
- правильность выбора процентного соотношения структуры собственного и заемного капиталов;
- эффективное использование доступных ресурсов, например, природных;
- обоснованное определение объема производства, качественных показателей продукта и услуг,

а также широты ассортимента;

– контроль за себестоимостью продукции и услуг, дополнительными возможными постоянными и переменными производственными затратами;

- прибыльность отдельных видов деятельности по направлениям;
- создание условий и направлений для использования прибыли.

Доходы, получаемые предприятием, могут быть использованы для [4]:

- постоянного пополнения резервного капитала;
- формирования потребительных и накопительных фондов;
- самофинансирования (создания собственных источников инвестирования в новые проекты);
- вложения в акции и облигации сторонних структур, а также во внешнее доходное инвестирование с целью формирования пакетов ценных бумаг;
- прочих активов.

На практике также используются и другие методы увеличения доходности:

- экономия на коммерческих и представительских расходах;
- совершение операций по перепродаже имущества;
- уменьшение комиссий, выплачиваемых посредникам;
- сведение к минимуму штрафов, неустоек, пени и др.

Все это оказывает прямое влияние на бухгалтерскую рентабельность, для повышения которой необходимо проведение мероприятий с целью улучшения финансовой дисциплины.

Основные выводы

1. Рассчитав значения показателей рентабельности предприятия, можно определить его потенциал как хозяйствующего субъекта в сотрудничестве с деловыми партнерами, определить насколько оно конкурентоспособно, оценить его экономические интересы по финансовым и прочим отношениям.

2. Рентабельность является относительным показателем, характеризующим прибыльность предприятия, эффективность его деятельности, оптимальный выбор инвестиционных проектов и т. д. Исходя из значения уровня рентабельности, можно провести оценку благополучия предприятия в долгосрочной перспективе, то есть определить, насколько оно способно получать достаточную прибыль в зависимости от вложенных инвестиций.

3. Рентабельность выступает как один из главных компонентов, определяющих устойчивость финансовой деятельности предприятия, характеризующий ее эффективность.

4. С помощью системы показателей рентабельности возможно проведение комплексного анализа рентабельности предприятия, в зависимости от потребностей различных групп пользователей.

Библиографический список

1. Ковалев В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. М.: Финансы и статистика, 2016. 432 с.

2. Фатеева И. А. Контроллинг как эффективный способ повышения рентабельности предприятия // Молодой ученый. 2012. № 12. С. 283–285.

3. Кушубакова Б. К., Макеева Е. Ю., Давлетова Е. М. Методика проведения углубленного финансового анализа и принятия решений по управлению дебиторской задолженностью: Методические указания и условия комплексного задания. Формы расчетов. Уфа: Изд. центр «Башкирского территориального института профессиональных бухгалтеров», 2013. 180 с.

4. Турманидзе Т. У. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий. М.: Экономика, 2011. 478 с.

УДК 338.984

Е. О. Нечаева

магистрант кафедры экономики высокотехнологичных производств

А. М. Колесников – доктор экономических наук, профессор – научный руководитель

СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ И ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ЕЕ УРОВЕНЬ

Как отмечает Г. К. Ильясов, «...зарубежные предприятия рентабельность за отчетный период определяют как разность стоимости чистых активов на начало и конец периода. Чистые активы подсчитываются путем вычитания из общей стоимости активов промышленного предприятия (стоимости недвижимости, машин и оборудования, запасов, долговых требований, ценных бумаг в портфеле) стоимости долгов третьим лицам (т. е. тем, кто не входит в число владельцев компании), суммы среднесрочной, долгосрочной и краткосрочной задолженности поставщикам и прочим кредиторам. Из полученной разности вычитают дополнительные взносы владельцам компании или прибавляют к ней сумму выплаченных возмещений им...» [1].

В зарубежной практике акционеры общества исчисляют чистую балансовую рентабельность, которая представляет собой рентабельность после вычета налогов, но до ее распределения на дивиденды и отчисления в резервные фонды.

П. А. Левчаев отмечает, «...чистая рентабельность представляет собой валовую рентабельность, которая не учитывает обесценивание капитала, за вычетом затраченных средств. Чистая рентабельность в отечественной практике определяется как разница между балансовой рентабельностью и налогами, выплачиваемыми предприятием из нее...» [1].

Минимальная, нормальная, целевая и максимальная рентабельности связаны с планируемым объемом деятельности, достижение каждой из них означает, что предприятие находится в зоне убыточности, безубыточности, рентабельности.

Минимальной считают такую рентабельность (P_{\min}), которая после выплаты налогов обеспечивает предприятию минимальный уровень рентабельности на вложенный капитал, равный среднему проценту ставки банков по депозитам, сложившемуся за исследуемый период:

$$P_{\min} = \frac{K \times MPP}{100} - C_{\text{п}},$$

где K – величина вложенного капитала, тыс. руб.; MPP – минимальный уровень рентабельности; $C_{\text{п}}$ – ставка налога на рентабельность в соответствии с действующим законодательством, %.

Нормальная рентабельность соответствует средней норме рентабельности на капитал (НРК) и рассчитывается по формуле

$$P_{\min} = \frac{K \times НРК}{100} - C_{\text{п}}.$$

Под целевой рентабельностью понимается та рентабельность, которая остается после уплаты налогов и соответствует потребностям предприятия в его социальном и производственном развитии.

Под нормальной рентабельностью, по мнению М. С. Мокий «...понимается минимальное вознаграждение предпринимателю, удерживающее его в выбранной им отрасли деятельности. Если получаемая рентабельность ниже нормальной (определенный процент на вложенный капитал, который различается в зависимости от вида деятельности), то капитал устремляется в другую сферу. Если же предприниматели в данной сфере деятельности получают более высокую, чем нормальная, рентабельность, то в эту отрасль устремится дополнительный капитал из отраслей, получающих нормальную рентабельность, и там самым уровень рентабельности снизится до нормального...» [2].

Максимальная рентабельность является основной целевой установкой для частного предприятия, ориентированного на достижение определенного притока денежных средств (наличности) в определенные периоды.

Как отмечает Г. Б., Поляк «...рентабельность может рассчитываться при помощи «потока наличности». Для этого к такому потоку прибавляют налог на корпорации и сумму по статье «Прочие резервные отчисления», за исключением той ее части, которая уже входит в «поток наличности», а также финансовые издержки по долгосрочным обязательствам и минус прочие доходы от финансовых операций...» [3].

В странах с развитой рыночной экономикой в качестве показателя рентабельности выступает норма рентабельности на вложенный капитал. Его иногда называют коэффициентом рентабельности на активы. Он отвечает на вопрос, насколько хорошо работает предприятие, какую рентабельность приносят вкладываемые в бизнес фонды. В отечественной аналитической практике такие коэффициенты ранее не рассчитывались.

По мнению В. Я. Горфинкеля, «...оценка рентабельности предприятия предполагает исследование уровней и динамики различных финансовых коэффициентов рентабельности и деловой активности, которые относят к относительным показателям финансовых результатов деятельности предприятия. Эти показатели дают характеристику эффективности работы предприятия в целом, доходности различных направлений деятельности (производственной, предпринимательской, инвестиционной), окупаемости затрат и т. д. ...» [4].

Рентабельность может быть определена с помощью системы количественных и качественных критериев.

Качественные критерии – широта внутренних и внешних рынков сбыта, деловая репутация предприятия, его конкурентоспособность, наличие постоянных поставщиков и покупателей готовой продукции или услуг.

Количество критериев рентабельности можно охарактеризовать с помощью абсолютных и относительных показателей. Среди абсолютных показателей необходимо выделить объем продаж готовой продукции, товаров и услуг, прибыль, величину активов.

Целесообразно сравнить эти параметры в динамике за ряд периодов.

Оптимальное соотношение между ними:

$$T_n \geq T_b \geq T_a \geq 100\%,$$

где T_n – темп роста прибыли, %; T_b – темп роста выручки от продажи товаров (продукции, работ), %; T_a – темп роста активов, %.

Прибыль должна увеличиваться более высокими темпами, чем остальные параметры.

Библиографический список

1. Ковалев В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. М.: Финансы и статистика, 2016. 432 с.
2. Кушубакова Б. К., Макеева Е. Ю., Давлетова Е. М. Методика проведения углубленного финансового анализа и принятие решений по управлению дебиторской задолженностью: Методические указания и условия комплексного задания. Формы расчетов. Уфа: Изд. центр «Башкирского территориального института профессиональных бухгалтеров», 2013. 180 с.
3. Одинцов В. А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие. М.: Академия, 2013. 252 с.
4. Гогохия В. Р. Экономические показатели рентабельности и их характеристики // Экономическая наука сегодня: теория и практика: матер. III Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 26 дек. 2015 г.). Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2015. С. 263–267.

Информационные технологии предпринимательства

УДК 658.5.012.7

В. В. Балясников

магистрант кафедры информационных технологий предпринимательства

А. Г. Степанов – доктор педагогических наук, доцент – научный руководитель**ПРИМЕНЕНИЕ MES-СИСТЕМ ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦИИ ПРОЦЕССОВ
ПРИ БЕРЕЖЛИВОМ ПРОИЗВОДСТВЕ**

Бережливое производство – концепция, разработанная на японском предприятии «Тойота» под руководством Тайити Оно. Она предлагает новые подходы к организации предприятия и предлагает набор инструментов и методик, позволяющих существенно снизить потери, удешевить и ускорить процессы [1].

В концепции бережливого производства выделяют семь типов потерь (или «муда» в терминологии самого бережливого производства) [2, 3]:

– Дефекты. Эти потери состоят из стоимости самих вышедших из строя материалов и изделий, а также затрат на корректировку в случае исправимого брака.

– Перепроизводство. Изготавливается больше деталей и материалов, чем необходимо. Потери, к которым это приводит: лишние запасы, вероятность ошибок в документации, простаивание одних станков и преждевременный выход из строя других и др.

– Избыток запасов. Они занимают площади, требуют затрат на обслуживание, создают значительные потери времени на поиски нужных деталей и материалов. Неизбежны потери самих товаров из-за их длительного хранения.

– Ненужные этапы обработки. Возникают из-за плохо спланированных и плохо согласованных друг с другом рабочих процессов. Выполняются действия, не приносящие никакой выгоды.

– Ненужные перемещения людей. Сотрудник не должен перемещаться в поисках материалов и инструментов дольше, чем того требует необходимость, из-за неправильно построенных маршрутов.

– Ненужная транспортировка. Пункт похож на предыдущий, но речь именно о товарах и материалах.

– Ожидание. Например, оборудование включено и готово к работе, но материалы для обработки еще не прибыли.

Для того чтобы уменьшить или ликвидировать совсем перечисленные потери, бережливое производство предлагает перечисленные далее методики [4].

5S – первый инструмент, который был внедрен на предприятии «Тойота». Предлагает пять обязательных действий, название каждого из которых в японском языке начинается на «S»: SEIRI (сортировка, удаление ненужного), SEITON (соблюдение порядка, определение для каждой вещи своего места), SEISO (соблюдение чистоты), SEIKETSU (стандартизация), SHITSUKE (порядок и дисциплина).

Just In Time (JIT) – модель производства «Точно вовремя» позволяет производить продукцию в нужном количестве в нужное время. Она основывается на потребительском спросе и «тянущем» производстве.

Кайдзен – все работники вовлечены в процесс постоянного совершенствования своей деятельности.

Андон – позволяет всем сотрудникам видеть состояние производства, предупреждает, когда необходима помощь, и позволяет операторам остановить производственный процесс в случае возникновения проблем.

Канбан – реализует вытягивающую систему регулирования потоков материалов. Напрямую связана с инструментом JIT. Производство изделия на рабочем месте не начинается до тех пор, пока не поступил сигнал на производство конкретного количества заготовок от следующего в цепочке цеха.

SMED – система, позволяющая сократить потери времени, связанные с установкой заготовок.

Рока-Йоке – метод моделирования ошибок и их предупреждения в производственных процессах.

Кампания красных ярлыков – методика, по которой все ненужные продукты, изделия и материалы на предприятия удаляются или, в крайнем случае, убираются на склад.

При объяснении инструментов Канбан и JIT использовано понятие «вытягивающая» система производства. Что это такое и чем оно отличается от «выталкивающей» схемы?

Вытягивающее производство – метод управления производством, при котором последующие операции сигнализируют о своих потребностях предыдущим операциям [5]. Соответственно, прием готовых изделий и контроль качества осуществляет непосредственно цех-заказчик, который сам и использует полученные комплектующие или товары в своей работе. Каждое подразделение создает ровно столько, сколько было запрошено.

В «выталкивающей» системе каждый производственный участок отчитывается в выполнении задания перед централизованной системой управления предприятием. При таком планировании контролируется выполнение сроков и объемов планового задания. Чем больше изделий цех создает, тем большую зарплату получают работники.

Основные преимущества от использования системы «вытягивания» следующие [6]:

- ориентированность производства на рынок – сокращение излишних производственных запасов ведет к уменьшению всего производственного цикла, что ведет к ускорению реакции на рыночные изменения, позволяет оперативно менять объем и ассортимент выпускаемой продукции, точнее прогнозировать изменение спроса на рынке;

- налаживание долгосрочных партнерских отношений с поставщиками;

- сокращение простоев оборудования;

- оптимизация запасов;

- уменьшение объема обрабатываемых партий;

- сокращение брака и повышение качества выпускаемой продукции (брак выявляется на самой ранней стадии, когда больше шансов успешно его устранить);

- ликвидация незавершенного производства (промежуточные изделия: заготовки, полуфабрикаты);

- улучшение использования производственных и складских площадей;

- повышение производительности труда в связи с улучшенным планированием.

Есть два важных недостатка выталкивающего производства [6]:

- предприятие сталкивается с ограничением возможностей долгосрочного планирования производства;

- до момента поступления заказа от предыдущего технологического звена присутствует неопределенность в планировании действий производственных подразделений.

Стоит еще понимать, что при вытягивающей схеме выше требования к дисциплине персонала, а также к ответственности сотрудников всех уровней, а не только высших руководителей [7].

Рассмотрим тип информационных систем, способный упростить внедрение инструментов бережливого производства.

MES – Manufacturing Execution System (производственная исполнительная система) – автоматизированная система управления и оптимизации производственной деятельности, которая в режиме реального времени инициирует, отслеживает, оптимизирует, документирует производственные процессы от начала выполнения заказа до выпуска готовой продукции [8].

MES-системы позволяют решить две основные задачи, необходимые для начала внедрения бережливого производства:

- стандартизировать все производственные операции. Система поможет четко изучить собственное производство, стандартизируя всю нормативно-справочную информацию;

- настроить концепцию вытягивающего производства, которая характерна для инструментов JIT и Канбан.

MES входят в состав ERP (Enterprise Resource Planning, планирование ресурсов предприятия), хотя часто существуют и как отдельный продукт.

Основные функции MES-систем [9]:

- производственное планирование;

- отслеживание производственной мощности;
- контроль параметров качества продуктов;
- предоставление сотруднику необходимой информации;
- координация действий персонала;
- быстрый ответ на изменения в технических характеристиках изделия, требованиях для производственной номенклатуры, состава сырья и т. д.;
- поддержка отраслевых стандартов производства.

Одна из причин отсутствия успеха ERP-систем – это недостаточный объем точных сведений, которые можно было бы поставлять производствам. Вероятность удачной интеграции MES-систем выше как раз потому, что последние требуют меньше входной информации [10].

В качестве примера рассмотрим продукт «1С: MES».

Из подменю «Нормативно-справочная информация» (рис. 1) заполняются основные данные предприятия. Обязательные для работы элементы выделены полужирным шрифтом (о них далее). Кроме того, важно правильно заполнить графики работы, единицы измерения, рабочие центры (оборудование). Бригады, подразделения и физические лица важны, если в организации больше одного подразделения, физического лица и больше одной бригады – то есть почти всегда.

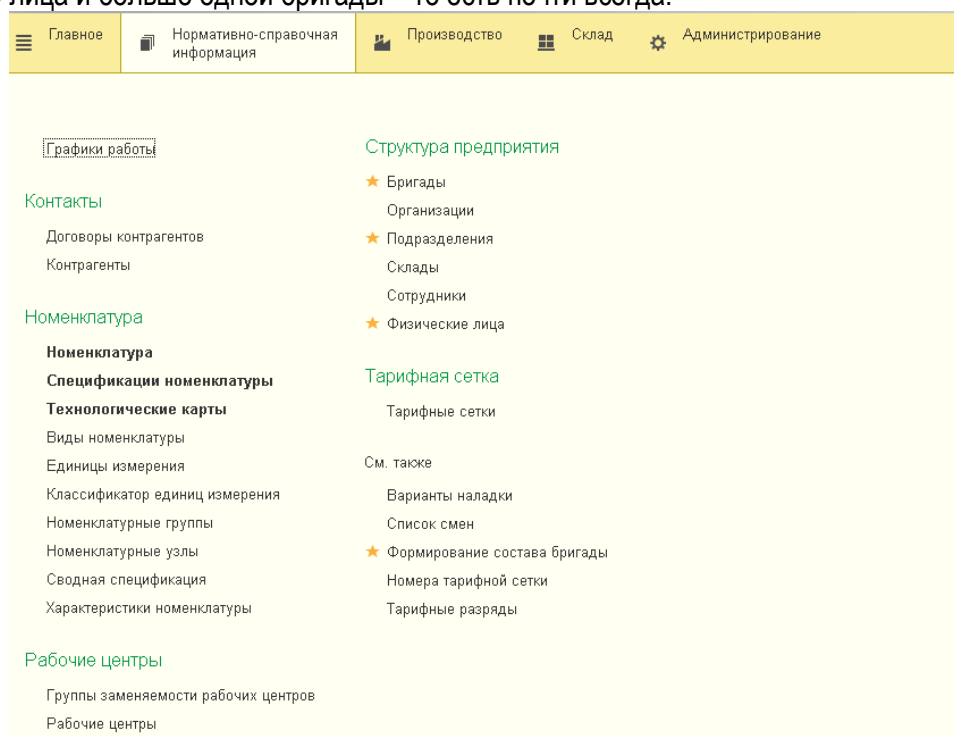


Рис. 1. Подменю «Нормативно-справочная информация»

В первую очередь создается описание номенклатуры. Затем технологическая карта производства конкретного изделия с перечислением всей последовательности необходимых операций создания итогового продукта – указываются требуемые рабочие центры, время выполнения и прочая имеющаяся информация. Далее эти данные используются при формировании спецификации: указываются исходные комплектующие, все выходные изделия, включая побочные, и конкретизирующая информация.

Рассмотрим подменю «Производство» (рис. 2). Для этого необходимо разобраться с движением информационных потоков на протяжении всего времени жизни заказа на производство: с момента возникновения изделия до момента завершения изготовления.

Заказ на производство создается внутри самого предприятия и этим отличается от заказа клиента. На его основе формируется структура заказов: на каждую составную часть итогового изделия формируется собственный заказ.

После этого на основе спецификации и технологической карты создается маршрутная карта для каждого из заказов в структуре.

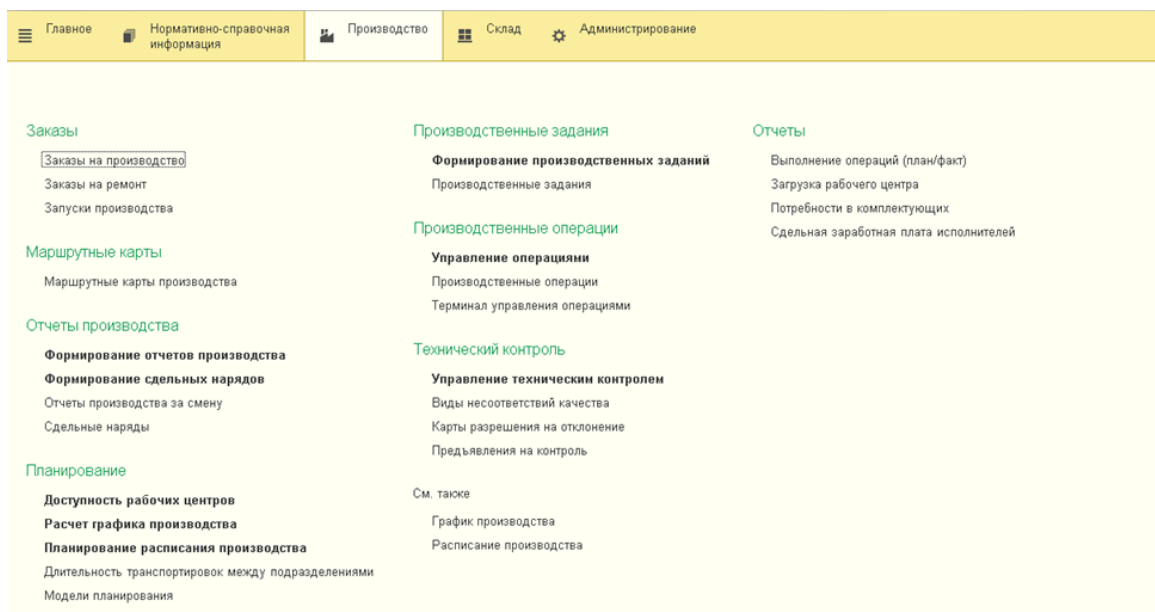


Рис. 2. Подменю «Производство»

После того, как маршрутной карте устанавливается статус «к выполнению», необходимо сначала спланировать график, а затем расписание производства – рассчитываются автоматически. График составляет маршрутные карты с календарными датами, а расписание каждую операцию назначает на конкретный рабочий центр (рис. 3).

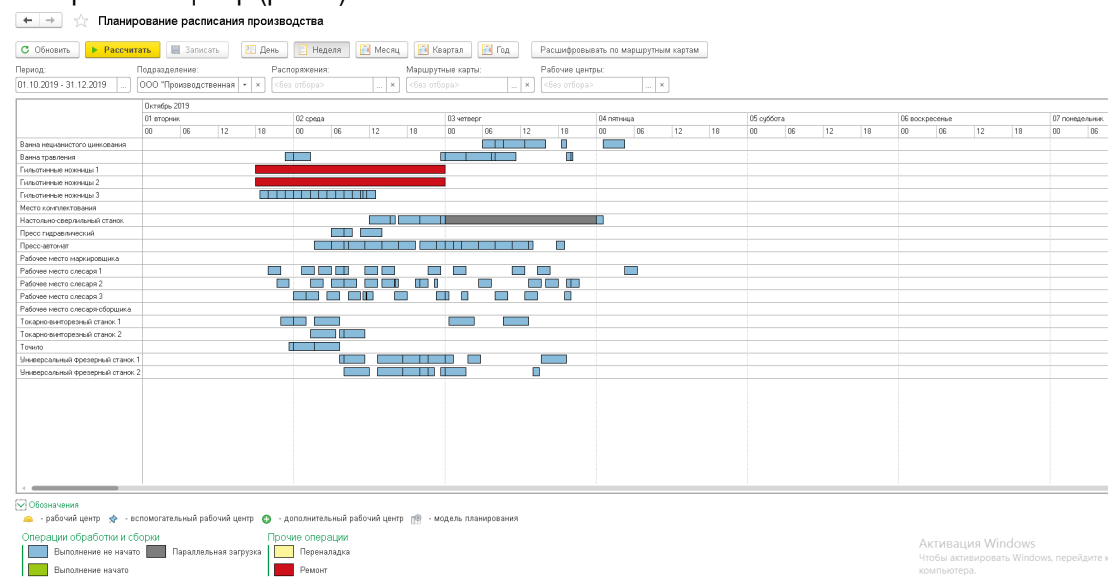


Рис. 3. Форма расписания производства

После этого на форме «диспетчирования» оператор отслеживает выполнение операций, при необходимости внося корректирующие управляющие воздействия.

Когда оператор отмечает, что операция выполнена, в отдел управления контролем поступает сигнал. Там специалист проверяет качество изделия и заполняет «Предъявление на контроль». И только после этого изделие отправляется либо на склад готовой продукции, либо на следующую операцию, либо в переработку в случае брака.

Таким образом, MES-системы позволяют стандартизировать нормативно-справочную информацию и рабочие процессы, планировать производство, создавать продукцию «точно в срок» и фиксировать историю контроля качества для дальнейшего анализа, тем самым сопровождая внедрение инструментов бережливого производства.

Библиографический список

1. Аленина М. Н. Шемшурова Н. Г. «Бережливое производство» и возможность внедрения LEAN-технологий на российских предприятиях // Качество в обработке материалов. 2014. № 1. С. 70–77.
2. Вумек Джемс П., Джонс Дэниел Т. Бережливое производство: Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. 473 с.
3. Бадыханова Р. М., Богоявленская Е. Е. Бережливое производство. Результаты применения lean-концепции на российских предприятиях // Инновационная экономика: матер. III Междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2016 г.). Казань: Бук, 2016. С. 71–74. URL: <https://moluch.ru/conf/econ/archive/218/11158/> (дата обращения: 23.05.2019).
4. Чернова В. А., Агеев И. Т. Концепция бережливого производства: неуклонное сокращение потерь // Молодой ученый. 2016. № 26. С. 407–410. URL: <https://moluch.ru/archive/130/36093/> (дата обращения: 23.05.2019).
5. HOLZEXPERT/BLOG. Бережливое производство. Принцип вытягивания. URL: <http://holzex.ru/berezhlivoe-proizvodstvo-printsip-vyityagivaniya/> (дата обращения: 23.05.2019).
6. Студенческая библиотека. Система «канбан»: сущность, достоинства, недостатки. URL: <https://students-library.com/library/read/4931-sistema-kanban-susnost-dostoinstva-nedostatki> (дата обращения: 23.05.2019).
7. Студенческая библиотека онлайн Studbooks.net. "Толкающий" и "тянущий" подходы к управлению материальными потоками в производственной логистике. URL: https://studbooks.net/17374/ekonomika/tolkayuschey_tyanuschaya_podhody_upravleniyu_materialnymi_potokami_proizvodstvennoy_logistike (дата обращения: 23.05.2019).
8. MEScontrol. Автоматизированная система управления производственными процессами. MES-системы. URL: <https://mescontrol.ru/articles/systems> (дата обращения: 24.11.2019).
9. Силаев А.А., Чернова В.Ю., Григорьев М.С. Обзор MES систем. Основные функции // Электронный научный журнал «Дневник науки». 2019. № 5. С. 1–3. URL: http://www.dnevniknauki.ru/images/publications/2019/5/technics/Silaev_Chernova_Grigoriev.pdf (дата обращения: 24.11.2019).
10. Зотова Е. А. Интеграция ERP и MES-систем // Молодой ученый. 2019. № 4. С. 1–3. URL: <https://moluch.ru/archive/242/56017/> (дата обращения: 24.11.2019).

УДК 338.242

С. В. Белобородько

студент кафедры информационных технологий предпринимательства

Н. В. Макарова – доктор педагогических наук, профессор – научный руководитель**СТАНДАРТ РМВОК: УПРАВЛЕНИЕ СОДЕРЖАНИЕМ И РЕСУРСАМИ**

Project Management Body Of Knowledge (PMBOK) – свод знаний по управлению проектами, представляет собой сумму профессиональных знаний по управлению проектами [1]. Впервые был издан в 1996 г. Институтом управления проектами.

В стандарте PMBOK в настоящее время есть 10 областей знаний, которые поделили проект на некие разделы, на которые необходимо обращать внимание для того, чтобы проект оказался успешным. В статье анализируются две области знаний – содержание и ресурсы.

В контексте проекта термин «содержание» может обозначать:

- содержание продукта – свойства и функции, которые характеризуют продукт, услугу или результат;
- содержание проекта – работы, которые необходимо выполнить, чтобы получить продукт, услугу или результат с заданными свойствами и функциями. Термин «содержание проекта» иногда включает в себя содержание продукта.

Область знаний об управлении содержанием отвечает на вопрос «что создаем?», т. е. каким в итоге получится проект, какие работы требуются для его успешного завершения, а также приводятся рекомендации по управлению изменениями в проекте. Управление содержанием делится на шесть разделов:

- планирование управления содержанием – процесс создания плана, документирующего как содержание будет определяться, подтверждаться и контролироваться;
- сбор требований – процесс определения, документирования и управления потребностями и требованиями заинтересованных сторон для достижения поставленных целей;
- определение содержания – разработка подробного описания проекта, окончательное утверждение требований к проекту;
- создание иерархической структуры работ – процесс разделения поставляемых результатов проекта и работ на меньшие компоненты, которыми легче управлять;
- подтверждение содержания – процесс формализованной приемки полученных поставляемых результатов проекта;
- контроль содержания – процесс мониторинга состояния содержания проекта и продукта, а также управления изменениями базового плана по содержанию;
- управление содержанием обычно применяется в самом начале проекта.

Требования всегда были предметом особого интереса при управлении проектом. По мере того как глобальная среда приобретает все более сложный характер, организации начинают понимать, как следует использовать бизнес-анализ для получения конкурентных преимуществ за счет операций определения, управления и контроля требований. Мероприятия по бизнес-анализу могут быть начаты до инициации проекта и назначения руководителя проекта. В соответствии с [2], процесс управления требованиями начинается с оценки потребностей, к которой можно приступить в ходе планирования портфеля, планирования программы или в рамках организации отдельного проекта.

Область знаний по управлению ресурсами проекта включает в себя процессы, необходимые для идентификации, приобретения и управления ресурсами, необходимыми для успешного выполнения проекта. Эти процессы призваны обеспечить предоставление необходимых ресурсов руководителю проекта и команде проекта в надлежащее время и в нужном месте [3]. Управление ресурсами проекта включает в себя следующие процессы:

- планирование управления ресурсами – это процесс, определяющий каким образом осуществлять оценку, приобретение, управление и использование материальных и кадровых ресурсов проекта;
- оценка ресурсов операции – это процесс оценки ресурсов команды, типа и количества материала, оборудования и расходных материалов, необходимых для выполнения работ проекта;

– приобретение ресурсов – это процесс привлечения членов команды, средств, оборудования, материалов, расходных материалов и других ресурсов, необходимых для выполнения работ проекта;

– развитие команды – процесс совершенствования компетенций, взаимодействия членов команды, а также общих условий работы команды для улучшения исполнения проекта.

– управление командой – это процесс отслеживания деятельности членов команды, обеспечения обратной связи, решения проблем и управления изменениями в команде с целью оптимизации исполнения проекта;

– контроль ресурсов – это процесс обеспечения того, что назначенные и выделенные для проекта материальные ресурсы доступны в соответствии с планом, а также мониторинга для сравнения запланированного и фактического использования ресурсов и выполнения необходимых корректирующих действий.

Ресурсы в контексте проекта могут быть как материальными, так и человеческими. Существуют отличия между навыками и компетенциями, необходимыми руководителю проекта для управления ресурсами команды, в сравнении с управлением материальными ресурсами. К материальным ресурсам относятся оборудование, материалы, здания и сооружения, а также инфраструктура. Ресурсы команды или персонал – это человеческие ресурсы. Персонал может иметь различные наборы навыков, полную или частичную занятость и дополнительно включаться или удаляться из состава команды проекта по мере выполнения проекта. Процесс управления ресурсами проекта и процесс управления заинтересованными сторонами проекта частично накладываются друг на друга.

Главными задачами управления материальными ресурсами являются распределение и результативное и эффективное использование материальных ресурсов (например, материалов, оборудования и расходных материалов), необходимых для эффективного и результативного завершения проекта. Чтобы сделать это, организациям необходимо иметь данные о потребностях в ресурсах (в данный момент времени и в обозримом будущем), о конфигурации ресурсов, которые потребуются для удовлетворения указанных потребностей, а также об обеспечении ресурсами. Неспособность эффективно решать задачи управления и контроля над ресурсами является источником риска для успешного завершения проекта. Например:

– неспособность своевременно обеспечить наличие важнейшего оборудования или инфраструктуры может стать причиной нарушения сроков изготовления конечного продукта;

– заказ некачественного материала может привести к ухудшению качества продукта и стать причиной большого числа отзывов продукта с рынка или необходимости его доработки;

– наличие избыточных запасов может стать причиной высоких операционных затрат и снижения прибыли организации. И, напротив, слишком низкий уровень запасов может привести к неудовлетворению спроса заказчика и, опять же, к снижению прибыли организации.

При работе с человеческими ресурсами, такими как команда проекта, следует помнить о том, что команда проекта состоит из лиц с определенными ролями и ответственностью, которые выполняют совместную работу для достижения общей для всех цели проекта. Руководитель проекта должен затратить необходимое время для решения задач приобретения, управления, мотивации и мобилизации членов команды проекта. Несмотря на то, что членам команды проекта назначены конкретные роли и сферы ответственности, участие всех членов команды в планировании проекта и принятии решений является ценным для проекта. Привлечение членов команды позволяет использовать имеющийся у них опыт при планировании проекта и укрепляет нацеленность команды на достижение результатов проекта. Руководитель проекта должен быть одновременно лидером и руководителем команды проекта. Кроме операций управления проектом, т. е. инициации, планирования, исполнения, мониторинга и контроля, а также закрытия различных фаз проекта, руководитель проекта отвечает также за формирование команды, способной обеспечить необходимый результат.

Библиографический список

1. Беглов В. Г. Инновационный проект: управление качеством и эффективностью проектов. М.: Дело, 2016. 368 с.
2. Алзур Л. Т., Мекуров П. О. Теоретические аспекты управления проектами. Воронеж: ВГТА, 2016. 244 с.
3. Тебелкин Ж. В. Инновации и управление проектами. М.: МГАДА, 2016. 164 с.
4. Программное обеспечение для управления проектами: обзор и сравнение PMBoK. URL: <https://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/674233> (дата обращения: 15.10.2019).

УДК 338.242

С. В. Белобородько

студент кафедры информационных технологий предпринимательства

Н. В. Макарова – доктор педагогических наук, профессор – научный руководитель

ТЕКУЩИЕ ПРОБЛЕМЫ И ТRENДЫ РАЗВИТИЯ BPM В РОССИИ

Одним из способов организации управления бизнес-процессами в компании является использование систем управления бизнес-процессами (Business Process Management Suite – BPMS). BPMS – это класс программного обеспечения для управления бизнес-процессами и административными регламентами. (Иногда употребляются также термины BPM-система и просто BPM.) Использование BPMS позволяет организовать эффективное взаимодействие между управленцами и ИТ-специалистами, лучше использовать существующие и ускорить разработку новых информационных систем. Основные функции BPMS – моделирование, исполнение и мониторинг бизнес-процессов. Основываясь на данных мониторинга, организации выявляют узкие места и усовершенствуют свои бизнес-процессы. Цикл управления замыкается, когда при помощи BPMS измененные бизнес-процессы оперативно внедряются в эксплуатацию.

Как известно, инновации в сфере ИТ появляются в России с заметным отставанием по отношению к зарубежному опыту. Обусловлено это множеством факторов, например тем, что чисто западная модель внедрения систем не будет работать в российских фирмах. Соответственно, необходимо время для того, чтобы консалтинговые фирмы, оценив потенциал для российских потребителей, локализовали новый класс информационных систем, перевели и адаптировали документацию и провели несколько успешных внедрений. Лишь только после этого начинается повсеместное внедрение новых программных продуктов.

Основной тренд развития BPMS заключается в улучшении производительности и упрощении процесса настройки системы при внедрении.

Еще один тренд связан с переосмыслением потребностей рынка потребителями. Сейчас все больше BPM ассоциируют с возможностью быстрой автоматизации процессов самими менеджерами, а не специалистами процессов. И BPM начинает восприниматься не столько как инфраструктура процессного управления и реинжиниринга, сколько как средство упрощенной быстрой автоматизации, low-code платформа, позволяющая быстро проектировать Agile-решения и постепенно модифицировать функциональность этих процессов [1].

Концепция low-code позволяет сотрудникам предприятия проводить автоматизацию бизнес-процессов без привлечения программистов. С ее помощью можно создавать решения, помогающие сотрудникам повышать производительность и облегчающие выполнение большого объема работы.

Платформы, в основе которых лежит концепция low-code, объединяют ИТ и бизнес, обеспечивая быструю разработку и внедрение изменений. Они содержат инструменты визуального моделирования, значительно упрощающие разработку приложений и сокращающие объем кода, необходимого для их создания. Для ускорения разработки в платформах присутствует настраиваемое программное обеспечение, шаблоны, виджеты и плагины. Примером такой платформы является российская разработка Comindware Business Application Platform, предназначенная для управления бизнес-процессами и цифровой трансформации предприятия. Платформа обеспечивает быструю разработку с минимальным кодированием, внедрение и адаптацию приложений к условиям бизнеса за счет использования собственной СУБД – Comindware Elastic Data.

К тенденциям развития систем управления бизнес-процессами относится искусственный интеллект, позволяющий в сочетании с BPM автоматизировать ручные и рутинные бизнес-задачи, улучшать пользовательские интерфейсы и анализировать большие объемы данных за минимальное количество времени. Одной из систем управления бизнес-процессами, применяющих данные технологии, является bpm'online от компании Terrasoft. BPM-система внедрена в таких фирмах, как Irbis Motors, Октафарма, Международный расчетный банк, SCi Sales Group, NPM Group, Роснефть, IDS Borjomi Russia, FAVEA, Счетная палата РФ, Северсталь и др.

Технологии bpm'online подсказывают необходимые действия на каждом этапе работы по процессу. Интерактивная панель действий, списки шагов по процессам, рекомендации, напоминания, уведомления позволяют не пропускать важные дела и завершать их максимально быстро и качественно. При добавлении новой компании bpm'online автоматически осуществляет поиск информации о ней в открытых источниках и предлагает заполнить карточку контрагента. В системе присутствует технология интеллектуального обогащения данных из email, которая использует новейшие алгоритмы обработки естественного языка (text mining). При получении письма BPM-система извлекает из него данные обо всех участниках переписки. Это позволяет по одному клику создавать в системе новые контактные лица или дополнять их профили информацией, содержащейся в письме.

Роботизация бизнес-процессов (RPA) также относится к тенденциям BPM-систем. В данном случае простые роботы берут на себя множество повторяющихся операций, а BPMS при этом выстраивают логику процессов и управляют взаимодействием. RPA выполняет рутинные операции, позволяя работникам сосредоточиться на более важных действиях, направленных на снижение затрат и обеспечение качественного обслуживания клиентов. Для выполнения рутинных задач RPA использует программных ботов. Данная технология позволяет организациям повысить операционную продуктивность, заменив людей роботами, которые выполняют действия идентично обычному пользователю и используют при этом обучение [2].

Роботизация бизнес-процессов значительно расширяет возможности BPM-системы и позволяет получить синергетический эффект. Комбинация BPM и RPA гарантирует, что бизнес-процесс будет высоко автоматизирован и хорошо управляем. RPA может быть ценным инструментом для увеличения прибыли, полученной с помощью BPM-системы. Обе технологии предоставляют мощную платформу для цифровой трансформации предприятия.

Тенденцией развития BPM-систем является технология Process Mining, которая представляет собой систему методов, предназначенных для постоянного улучшения внутренних и внешних бизнес-процессов предприятия. Технология позволяет проводить анализ процессов на разных уровнях детализации. Для эффективного ведения бизнеса необходимо непрерывно анализировать бизнес-процессы. Process Mining предоставляет эту возможность. Сторонние компании проводят аудит через определенные промежутки времени, поэтому в данном случае отсутствуют непрерывный анализ и контроль. Process Mining, в свою очередь, отслеживает данные в режиме реального времени и достаточно быстро вносит необходимые корректировки, сравнивая эффективность всех филиалов и подразделений компании.

Технология Process Mining восстанавливает модели бизнес-процессов на основе информации, содержащейся в информационных системах [3]. Данная технология выходит за рамки традиционных методов анализа процессов, таких как интервьюирование и ручное моделирование процесса в виде графической модели.

Адаптивный кейс-менеджмент также является тенденцией развития BPM-систем. Это подход к управлению бизнес-процессами предприятия, при котором каждый процесс рассматривается как кейс с набором элементов. Данный подход позволяет организовать эффективное взаимодействие сотрудников для решения поставленной задачи, своевременно отслеживать и реагировать на внешние изменения, а также формировать библиотеку лучших практик по результатам ее выполнения [4]. Наиболее эффективно применение адаптивного кейс-менеджмента для процессов, в которых невозможно заранее определить всю последовательность действий. Примером платформы, в основе которой лежит принцип адаптивного кейс-менеджмента, является Citeck EcoS. В российском подразделении Unilever компания Citeck осуществила внедрение модуля «Электронный архив» на базе Citeck EcoS. Это позволило оптимизировать процесс хранения финансовой документации и автоматизировать работу с электронными документами. Архив содержит более трех терабайт информации и систематизирует процесс работы со всей документацией Unilever в России.

В итоге, основным преимуществом от внедрения систем управления бизнес-процессами является тот факт, что компания начинает работать четко по заданному алгоритму, повышается исполнительская дисциплина, а все это превращает организацию в отлаженный механизм, что особенно важно в условиях экономического кризиса. Наиболее востребованными сферами для применения BPM-решений являются отрасль финансовых услуг, торговля, строительство, ИТ и консалтинг. Однако сферы применения BPM

значительно шире, в то время как многие руководители российских компаний только начинают ценить возможности, которые дают BPM-системы.

Библиографический список

1. Управление бизнес-процессами (рынок России). URL: <http://www.tadviser.ru/index.php/> (дата обращения: 02.03.2020).
2. Что такое Robotic Process Automation (RPA)? URL: <https://dms-solutions.co/ru/blog-ru/robotic-process-automation-rpa/> (дата обращения: 05.03.2020).
3. CiteckECOS. URL: www.tadviser.ru/index.php/Продукт:Citeck_ECOS (дата обращения: 05.03.2020).
4. Adaptive Case Management. Гибкий подход к управлению. URL: <https://www.citeck.ru/articles/citeck-case-management-system/> (дата обращения: 05.03.2020).

УДК 004.432; 004.4'2

В. С. Васильева

магистрант кафедры информационных технологий предпринимательства

А. Г. Степанов – доктор педагогических наук, доцент – научный руководитель

АДАПТИРУЕМОСТЬ ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫХ СРЕДСТВ ПРОГРАММИРОВАНИЯ К ПОТРЕБНОСТЯМ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

Ранее при подготовке учебно-методического пособия, посвященного языку С [1], а также статьи на эту тему [2], уже была исследована история создания и особенности этого высокоуровневого языка программирования. При этом не уделялось внимания тенденциям его развития и адаптации к современным потребностям пользователя. Очевидно, что недостаточно только сделать качественный продукт. Если он не будет впоследствии изменяться, то рано или поздно устареет. На примере систем программирования Microsoft Visual Studio и С++ Builder, восходящих своими корнями к классическому языку С разработки Кернигана и Ритчи, рассмотрена их приспособляемость к нуждам пользователей.

Основным соперником компании Microsoft в сфере языковых средств можно назвать компанию Borland, с 2009 г. поглощенную компанией Micro Focus, а годом ранее продавшую свои активы компании Embarcadero Technologies. Причем, даже после этого конкуренция между системами программирования сохранилась.

В данный момент у обеих компаний имеются схожие по функционалу и возможностям продукты: Microsoft Visual Studio (первая версия 1997 г.) и С++ Builder (первая версия 1997 г.).

Microsoft Visual С++ (MSVC) – интегрированная среда разработки приложений на языке С++, разработанная корпорацией Microsoft и поставляемая либо как часть комплекта Microsoft Visual Studio, либо отдельно в виде бесплатного функционально ограниченного комплекта Visual С++ Express Edition. Она сменила интегрированную среду разработки Microsoft QuickC [3]. Visual Studio можно использовать, в том числе, и для создания разнообразного программного обеспечения от простых приложений для магазина и игр для мобильных клиентов до больших и сложных информационных систем, обслуживающих предприятия и центры обработки данных [4].

С++ Builder – программный продукт, содержащий инструмент быстрой разработки приложений (RAD) и интегрированную среду программирования (IDE), он используется для разработки программного обеспечения на языке программирования С++. С++ Builder объединяет в себе комплекс объектных библиотек (STL, VCL, CLX, MFC и др.), компилятор, отладчик, редактор кода и многие другие компоненты [5].

Очевидно, что оба упомянутые продукта представляют собой товары субституты, т. е. они обладают таким набором свойств, что могут являться заменой своего оппонента. Однако сравнивая обе продукции, следует отметить, что при наличии определенного сходства, имеются и существенные отличия:

- в синтаксисе языков, как следует из названия, С++ Builder работает с языком С++, в то время как у Visual Studio предусмотрена работа и с С#;
- в интерфейсе, подсказки лучше организованы у Visual Studio (поскольку правки к ним предлагают сами пользователи);
- по частоте модификации.

На рис. 1 представлены сведения о выпуске версий программ.

Но выпускать версии программ чаще, не значит быть лучше. Сравнительный анализ основных возможностей приведен в табл. 1. В качестве экспертов выступили пользователи программ. Данные, указанные в табл. 1, были получены как с официальных сайтов компаний, так и из специальных сводных таблиц по релизу версий [6, 7]. В сравнительном анализе также не участвовала четвертая версия программы Embarcadero Technologies Architect. С++Builder, поскольку ей не нашлось аналога среди продукции компании Microsoft.

По результатам оценивания Microsoft Visual Studio набрал 18 баллов, а С++ Builder 16,5 балла. Конечно, данные экспертного оценивания субъективны. И если отбросить приведенный перечень отличий между приложениями, то становится очевидным, что выбор пользователя между двумя продуктами достаточно сложен и неоднозначен.



Рис. 1. Релиз версий

Таблица 1

Сравнительный анализ приложений компаний Microsoft и Embarcadero Technologies

Возможности	Microsoft Visual Studio			C++ Builder		
	Community	Professional	Enterprise	Community	Professional	Enterprise
Разработка приложений						
Участие в проектах с открытым кодом	1	1	1	0,5	1	1
Поддержка платформ разработки	1	1	1	1	1	1
Интегрированная среда разработки	0,5	0,5	1	0,5	0,5	1
Расширенная отладка и диагностика	0,5	0,5	1	0,5	0,5	0,5
Средства тестирования	0,5	0,5	1	0,5	0,5	1
Инструменты и возможности для совместной работы	1	1	1	0,5	0,5	0,5

В итоге можно сделать вывод, что не только программы имеют свойство адаптации к потребителям. Это вполне закономерно, если учитывать возрастающую конкуренцию и необходимость расширения спектра возможностей для обеспечения более полного функционала. Вносимые в программы изменения позволяют компаниям не только улучшать свои продукты, но и выбиваться в лидеры рынка схожих продуктов.

Библиографический список

1. Будагов А. С., Васильева В. С. Программирование на Visual C++: учеб.-метод. пособие под общей редакцией А. Г. Степанова. СПб.: ГУАП, 2018. 207 с.
2. Семьдесят первая международная студенческая научная конференция ГУАП: сб. докл.: В 4 ч. Ч. 4. Экономические науки. СПб.: ГУАП, 2018. 386 с.
3. Айвор Хортон. Microsoft Visual C11 2005: базовый курс = Beginning Visual C11 2005. М.: Диалектика, 2007. 1152 с.

4. Visual Studio 2015. URL: <https://docs.microsoft.com/ru-ru/visualstudio/ide/visual-studio-ide> (дата обращения: 10.09.2019).
5. C++Builder Community Edition URL: <https://www.embarcadero.com/ru/products/cbuilder/starter> (дата обращения: 10.11.2019).
6. Сравнение предложений Visual Studio. URL: <https://visualstudio.microsoft.com/ru/vs/compare/> (дата обращения: 12.11.2019).
7. Редакции продуктов - Embarcadero Website. URL: <https://www.embarcadero.com/ru/products/cbuilder/product-editions> (дата обращения: 14.11.2019).

УДК 378.14

В. С. Васильева

магистрант кафедры информационных технологий предпринимательства

Н. В. Макарова – доктор педагогических наук, профессор – научный руководитель

АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ ТРЕНИНГА ПО СПЛОЧЕНИЮ КОМАНДЫ

Вопросу сплочения команды посвящаются самые различные публикации, но что касается применения накопленного опыта в образовательном процессе, то эта сторона практически никак не освещена в печати. Основное внимание в источниках, посвященных образовательному процессу, уделяется концептуальным и методическим вопросам, содержательному аспекту, контролю занятий, качеству обучения и др. Тот факт, что учащиеся представляют собой разобщенную группу, а не команду, игнорируется. Хотя для достижения наиболее благоприятных результатов обучения учащиеся должны представлять собой именно команду, с общей целью, идеей и мотивацией. Поэтому так важно организовывать сплочение коллектива учащихся и удобнее всего для этого использовать так называемые «тренинги по сплочению».

В статье анализируются результаты тренинга по сплочению в группе студентов магистрантов первого курса. Актуальность вопроса сплочения обуславливается здесь тем, что группа магистрантов образовалась как результат слияния двух групп студентов, закончивших бакалавриат по направлениям прикладной и бизнес-информатики. Ранее группы контактировали друг с другом, но совместное обучение в основном проходило на первом курсе по общеобразовательным программам. Данная группа состоит из студентов, которые условно разбиваются на отдельные устойчиво сложившиеся подгруппы.

Для тренинга были отобраны следующие упражнения:

- хорошие события [1];
- построиться [1];
- путанка [1];
- машина с характером [1];
- любопытная история [2];
- абстрактные картинки [2];
- образуем круг [3];
- большие шаги [3];
- сочиняем вместе [4].

Помимо основной цели этих упражнений – сплочения команды, они также достаточно динамичны и интересны. Такой подход к выбору был представлен для обеспечения большей игровой составляющей, что позволяет участникам тренинга быть более расслабленными и мотивированными.

В конце занятия предусматривалась рефлексия – участники говорят о том, что понравилось и не понравилось в тренинге, что участники вынесут из него и применят в повседневной жизни.

Целью проведения тренинга являлось создание сплоченной команды из группы студентов магистрантов первого курса.

В ходе формирования тренинга также были рассмотрены задачи:

- создание неформальных связей и межличностных симпатий;
- помощь участникам в выборе комфортного положения в коллективе;
- формирование умения действовать сообща и решать текущие проблемы вместе;
- налаживание оптимального уровня психологической и эмоциональной совместимости в команде.

Определение текущей обстановки в коллективе осуществлялось на основании наблюдений за участниками во время тренинга и после него.

На основании полученных данных определены основные проблемы группы и сформированы последующие занятия, направленные на корректирование «слабых мест» группы. Основной проблемой группы можно назвать скованность при выполнении упражнений, а также небольшая неорганизованность

при выполнении заданий. Несмотря на это дальнейшие наблюдения показали, что результатами тренинга стали:

- оптимизация отношений внутри группы;
- развитие умения действовать сообща;
- возможность грамотного выхода из конфликтных ситуаций.

Также в процессе рефлексии учащимся был предложен опросник, который оценивал представленные упражнения по шести категориям: самое сложное; самое легкое; самое смешное; самое глупое; самое интересное; самое скучное.

По данным опросника была получена интегральная оценка каждого из упражнений (рис. 1):

- хорошие события – 50% признали «самым легким» и 17% «самым скучным»;
- построиться – 17% признали «самым сложным» и 50% «самым скучным»;
- путанка – 17% признали «самым легким», 17% «самым смешным», 17% признали «самым интересным» и 33% «самым скучным»;
- машина с характером – 17% признали «самым легким», 17% «самым смешным» и 33% «самым глупым»;
- любопытная история – 33% признали «самым смешным» и 50% «самым интересным»;
- абстрактные картинки – 33% признали «самым смешным», 17% «самым глупым» и 17% «самым интересным»;
- образуем круг – 17% признали «самым интересным»;
- большие шаги – 50% признали «самым глупым»;
- сочиняем вместе – 83% признали «самым сложным» и 17% «самым легким».

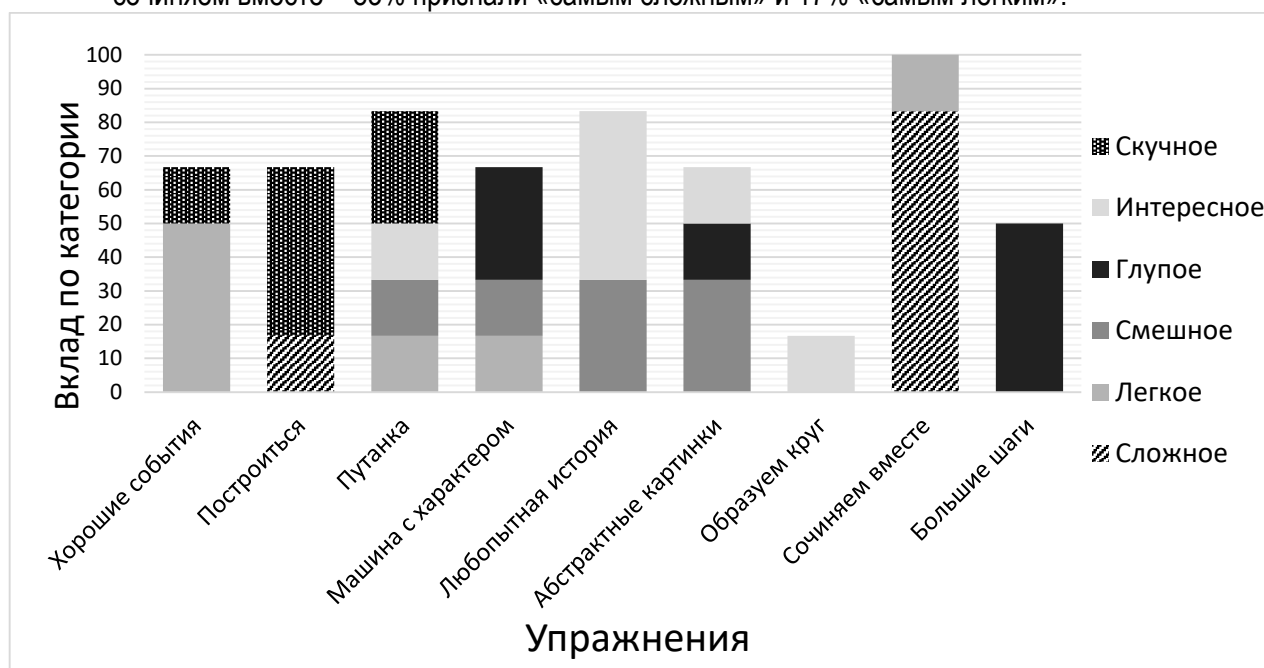


Рис. 1. Интегральная оценка упражнений

Результаты, представленные на рис. 1, отображены с использованием гистограммы с накоплением, т. е. она представляет собой отображение составных частей каждой категории для упражнений. Так, например, для упражнения «Большие шаги» по категории «Глупое» было набрано 50% голосов (оставшиеся 50% категории разделили между собой упражнения «Машина с характером» – 33% и «Абстрактные картинки» – 17%), т. е. приблизительно можно сказать, что данное упражнение было выбрано неудачно. В то же время упражнение «Хорошие события» не получило единогласной оценки, его признали одновременно и легким, и глупым. Самым противоречивым упражнением оказалось «Сочиняем вместе», его некоторые учащиеся назвали одновременно и легким, и сложным. Такого рода анализ может в дальнейшем послужить подсказкой для организации нового тренинга (с возможностью добавления новых упражнений и «отсечения» невостребованных).

Результатом проведенного исследования может служить вывод о высокой эффективности подобных тренингов для группы с целью формирования из них команды.

Библиографический список

1. Программа тренингов. URL: https://rb.asu.ru/public/uploads/1441175643_Programma_treningov.pdf (дата обращения: 30.10.2019).
2. Фопель К. Сплоченность и толерантность в группе // Психологические игры и упражнения. Litres, 2019. 599 с.
3. образуем круг. Методическая разработка на тему: Тренинг «Мы одна команда! Тимбилдинг или командообразование». URL: <https://nsportal.ru/detskiy-sad/raznoe/2018/09/06/trening-my-odna-komanda-timbilding-ili-komandoobrazovanie> (дата обращения: 30.10.2019).
4. Упражнение «Сочиняем вместе». URL: <https://trainingtechnology.ru/45-uprazhnenie-sochinyaem-vmeste/> (дата обращения: 30.10.2019).

УДК 371.315.6

В. С. Васильева

магистрант кафедры информационных технологий предпринимательства

Н. В. Макарова – доктор педагогических наук, профессор – научный руководитель

РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ ОСВОЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ ТЕХНОЛОГИИ СЕТЕВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КОМАНДЫ ПРОЕКТА В ФОРМАТЕ ДЕЛОВОЙ ИГРЫ

Во многих организациях, ведущих мультипроектную деятельность, возникает необходимость в организации проектного офиса на базе сетевых информационных технологий, которые также предусматривают возможность ведения и автономных проектов. Любой проектный офис должен быть оснащен программной средой, обеспечивающей взаимодействие участников проектов в условиях цифрового общества. Эти условия диктуют необходимость подготовки пользователей к информационной технологии корпоративного управления и организации работы проектов и, соответственно, к разработке методики обучения, направленной на интенсификацию и индивидуализацию учебного процесса. Поэтому выбранная тема исследования, посвященная освоению информационной технологии сетевого взаимодействия и коммуникативных отношений между участниками в проектной деятельности, актуальна и своевременна.

В статье будет разобран случай разработки методики освоения информационной технологии сетевого взаимодействия команды проекта в формате деловой игры. Необходимость подготовки пользователей к информационной технологии корпоративного управления и организации выполнения проектов подтверждается в работах [1–4].

Выбор подхода к разработке методики обучения, направленной на интенсификацию и индивидуализацию учебного процесса, был осуществлен посредством изучения трудов коллектива авторов [5]. Немалую роль в создании алгоритма методики сыграли и другие работы, посвященные деловым играм [6–10].

В работах Казангаповой Б. А., Нысановой А. С [11] и Федяевой О. О., Бунтовского С. Ю [12] были описаны основные сведения для формирования критериев отбора системы.

В качестве среды взаимодействия команды проекта была выбрана платформа российского вендора АДВАНТА, широко используемая во многих российских компаниях при организации корпоративного управления проектами.

Целью разработки методики обучения являлась организация удаленной совместной работы команды проекта в формате деловой игры.

Деловая игра состоит из трех этапов:

- предварительного, связанного с объяснением основных ролевых отношений, возникающих между членами группы проекта;
- основного, состоящего из следующих элементов: знакомство с рабочей средой и назначение каждому участнику определенной роли; обучение работе в системе на примере создания собственного проекта; работа над общим проектом по разработке информационной системы; создание рабочей документации по общему проекту; применение аналитической панели для подведения итогов по проекту;
- заключительного, где команда проекта презентует свой проект, по итогу которого проводится дискуссия.

В результате всех этапов деловой игры участники получают не только навыки взаимодействия с программной средой, обеспечивающей сетевое взаимодействие, но и развивают коммуникативные отношения за счет работы над общим проектом.

Исходя из того, что в среднем группа состоит из 20 чел., в команду включаются, в соответствии с типовым списком ролей, 5 чел. Роли определяются в обобщенном виде для разработки IT-проекта, а именно: руководитель проекта, дизайнер, верстальщик, программист и тестировщик.

Был разработан алгоритм построения деловой игры, представленный на рис. 1.

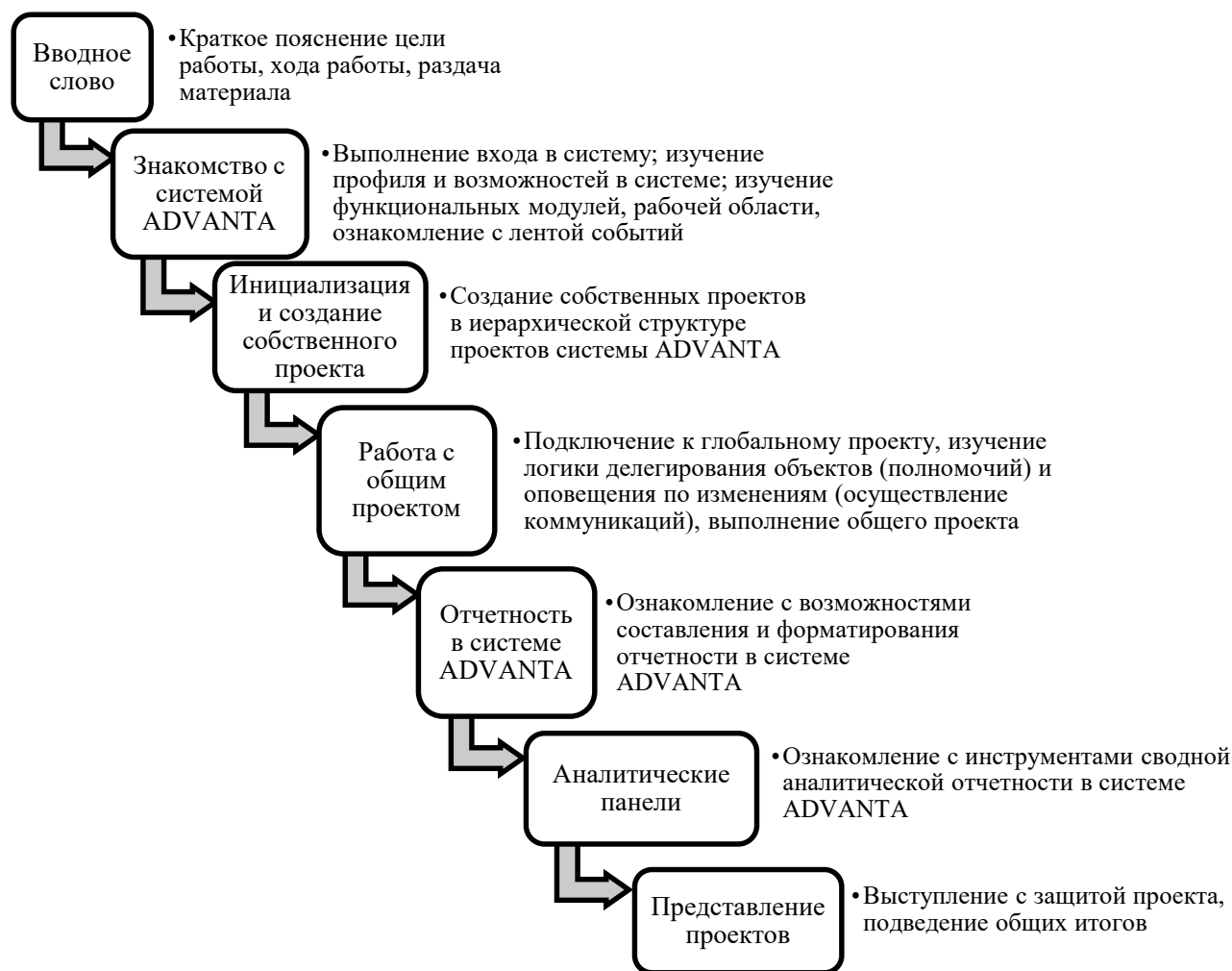


Рис. 5. Алгоритм деловой игры

Методика обучения в формате деловой игры в соответствии с алгоритмом, приведенным на рис. 1, позволяет освоить информационную технологию корпоративного управления проектами командой проекта в программной среде ADVANTA. Повышается качество коммуникативных отношений между участниками в проектной деятельности за счет погружения в среду и соблюдения роли. Работа в формате деловой игры позволяет не только освоить технологию сетевого взаимодействия и коммуникативных отношений между участниками в проектной деятельности, но и позволяет участникам познакомиться со спецификой типовых ролей в ИТ-сфере.

Библиографический список

1. Минаев Д. В. Применение интернет-технологий для магистерской подготовки в области проектного управления (опыт использования) // матер. науч.-метод. конф. СЗИУ РАНХиГС. 2018. № 1. С. 120–132.
2. Молебнова Е. А. «Корпоративная система управления проектами» как инструмент управления проектами // Novaint.ru. 2018. № 16. С. 157–158.
3. Алексеева Т. В. Организация образовательного пространства на основе современных информационных технологий // Дистанционные образовательные технологии: матер. III Всероссийской науч.-практ. конф. Симферополь: ООО «Издательство Типография «Ариал», 2018. С. 102–106.
4. Суховерхов Н. Ю. Современный взгляд на управление изменениями проекта и потребность в управлении изменениями, инициируемыми проектом // Экономика и бизнес: теория и практика. 2017. № 11. С. 199–201.

5. Соломка А. Г., Демидова А. А., Пищальникова Е. Н. Потенциал применения деловых игр для совершенствования системы обучения // Неделя науки СПбПУ: матер. науч. конф. с международным участием. Институт промышленного менеджмента, экономики и торговли. СПб.: Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, 2018. С. 270–272.

6. Пономарева А. Б. Учебные деловые игры: особенности и отличие от других видов игр. Инновационные технологии в образовательном процессе // Сб. науч. тр. XIV Междунар. науч.-метод. конф. Курск: Курский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», 2017. С. 203–206.

7. Яруллина Л. Р. Деловая игра как средство развития профессиональных компетенций студентов. Методы и механизмы реализации компетентного подхода в психологии и педагогике. Уфа: ООО «Аэтерна», 2018. С. 168–170.

8. Бакшеева И. А. Деловая игра как метод активного обучения. Информация как двигатель научного прогресса // Сб. ст. по итогам Междунар. науч.-практ. конф. Уфа: ООО «Агентство международных исследований», 2018. С. 34–37.

9. Баева М. С., Храпченков В. Г. Учебная деловая игра как средство профессиональной подготовки студента // Дни науки – 2018: матер. междунар. науч.-практ. конф. Т. 2. Новосибирск: Сибирский университет потребительской кооперации, 2018. С. 211–215.

10. Жукова Н. Ф., Юдина И. А. Деловая игра как эффективный метод обучения // Альманах мировой науки. 2018. № 5(25). С. 76–77.

11. Казангапова Б. А., Нысанова А. С. Обзор современного программного обеспечения по управлению проектами и критерии выбора программного обеспечения для корпоративного управления проектами // Национальные экономические системы в контексте формирования глобального экономического пространства: матер. II Междунар. науч.-практ. конф. Симферополь: ИП Хотеева Л. В., 2016. С. 293–295.

12. Федяева О. О., Бунтовский С. Ю. Обзор рынка программных средств управления проектами и основные проблемы управления проектами // Научные исследования: теоретико-методологические подходы и практические результаты: матер. Междунар. науч.-практ. конф. НИЦ «Поволжская научная корпорация». Самара: ООО НИЦ «Поволжская научная корпорация», 2018. С. 141–145.

УДК 004.422.5

В. С. Васильева

магистрант кафедры информационных технологий предпринимательства

А. Г. Степанов – доктор педагогических наук, доцент – научный руководитель

РЕШЕНИЕ ЗАДАЧИ КЛАССИФИКАЦИИ СРЕДСТВАМИ RAPIDMINER

Для сбора, хранения и обработки огромных массивов данных, именуемых Big data, необходимо создание новых видов программных механизмов, основной задачей которых является анализ данных и извлечение из них знаний (Data Mining). Одной из таких систем является RapidMiner – программная платформа для обработки данных. Платформа обеспечивает интегрированную среду для подготовки данных, машинного обучения, глубокого обучения, анализа текстов и прогнозной аналитики, т. е. для работы с большими данными [1]. Система свободно распространяется в ограниченной версии и доступна для скачивания любому пользователю Интернета.

Default Model (Модель по умолчанию)	«Ленивые»	Методы и операторы классификации Rapid Miner
k-NN (Метод поиска ближайшего соседа)		
Naive Bayes (Наивный Байес)	Байесовские	
Naive Bayes (Kernel) Наивный Байес (Ядро)		
Decision Tree (Дерево решений)	Деревья решений	
Random Forest (Случайный лес)		
Gradient Boosted Trees (Градиентные деревья)		
ID3		
Decision Tree (Multiway) (Множественное дерево решений)		
Deep Learning (Глубокое обучение)	Нейронные сети	
Neural Net (Нейронная сеть)		
Perceptron (Персптрон)		
Generalized Linear Model (Обобщенная линейная модель)	Функции	
Linear Regression (Линейная регрессия)		
Logistic Regression (Логистическая регрессия)	Регрессии	
Logistic Regression (SVM)		
Support Vector Machine (Машина опорных векторов)	Машина опорных векторов	
Support Vector Machine (LibSVM)		
Support Vector Machine (Linear)		
Linear Discriminant Analysis (Линейный дискриминантный анализ)	Дискриминантный анализ	
Polynomial by Binomial Classification (Полином по биномиальной классификации)	Ансамбли	
Hierarchical Classification (Иерархическая классификация)		
Classification by Regression (Классификация по регрессии)		
Multi Label Modeling (Моделирование множественных меток)		

Рис. 1. Методы и операторы классификации платформы RapidMiner

При работе с данными перед пользователем неизбежно возникает вопрос, каким именно образом производить анализ и, возможно, синтез. Один из возможных вариантов – это решение задачи классификации [2]. В программной платформе RapidMiner имеется достаточно обширный перечень методов и операторов, позволяющих решить подобную задачу [3]. В результате анализа доступных материалов нами была составлена структура операторов классификации RapidMiner, представленная на рис. 1.

Все приведенные на рис. 1 операторы классификации используют общий подход к постановке задачи: всегда существует «обучающий» набор данных с четким правилом классификации и «входные» данные, которые требуется отнести к какому-либо классу. Различия проявляются, прежде всего, в реализуемых методах классификации и, как следствие, в ряде характерных для каждого оператора настроек. Алгоритм решения задачи классификации в общем виде также совпадает у всех методов:

– Первый этап – обучающий. На нем проводится поиск ближайших обучающих объектов к классифицируемому объекту. Для вычисления расстояния между объектами могут использоваться различные метрики. Рекомендуется нормализовать свои данные перед обучением.

– Второй этап – классифицирующий. На данном этапе алгоритм классифицирует неизвестный пример большинством голосов среди ранее обученных примеров (ищет наибольшее соответствие). Здесь немаловажным фактором является соответствие структур обучающего набора данных и входного.

– Третий этап – итоговый. На данном этапе пользователю предоставляются различные способы отображения итоговой классификации (в первую очередь табличный ее вид), где четко видно, к какому классу отнесли тот или иной объект входных данных.

Таким образом, RapidMiner является мощным и доступным инструментом для работы с структурированными большими данными и может быть использован для решения задач по выявлению нетривиальных знаний в накопленных массивах.

Библиографический список

1. Hofmann M., Klinkenberg R. RapidMiner: Data Mining Use Cases and Business Analytics Applications. NY: CRC Press, 2016. 518 с.
2. Классификация. Рубрикон. Российский энциклопедический словарь. URL: <http://www.rubricon.com/qa.asp?qttype=3&ii=125&id=125&rq=0&sletter=%u041A&onlyname=checked&newwind=&psize=10&pn=302&slid=1> (дата обращения: 29.04.2020).
3. Operator Manual. RapidMiner Documentation. URL: <https://docs.rapidminer.com/latest/studio/operators/> (дата обращения: 29.04.2020).

УДК 004.422.6

В. С. Васильева

магистрант кафедры информационных технологий предпринимательства

А. Г. Степанов – доктор педагогических наук, доцент – научный руководитель

ТИПЫ ДАННЫХ СИСТЕМЫ RAPIDMINER

Наличие, а вместе с ним и возможности сбора, хранения и обработки огромных массивов данных, именуемых Big data, приводит к необходимости создания новых видов программных механизмов. Существует много разновидностей компьютерных систем, основной задачей которых является анализ данных и извлечение из них знаний (Data Mining). К их числу можно отнести RapidMiner – программную платформу для обработки данных, разработанную одноименной компанией. Платформа обеспечивает интегрированную среду для подготовки данных, машинного обучения, глубокого обучения, анализа текстов и прогнозной аналитики, т. е. для работы с большими данными [1]. Система свободно распространяется в ограниченной версии и доступна для скачивания любому пользователю Интернета.

При работе с данными пользователю требуется иметь представление о том, в каком виде они хранятся, с какими типами данных может работать программа, а также о способах преобразования данных одного типа в другой. К сожалению, в сопровождающей пакет системе помощи такая информация в явном виде отсутствует. В результате анализа доступных материалов нами была составлена структура данных языка RapidMiner, представленная на рис. 1.

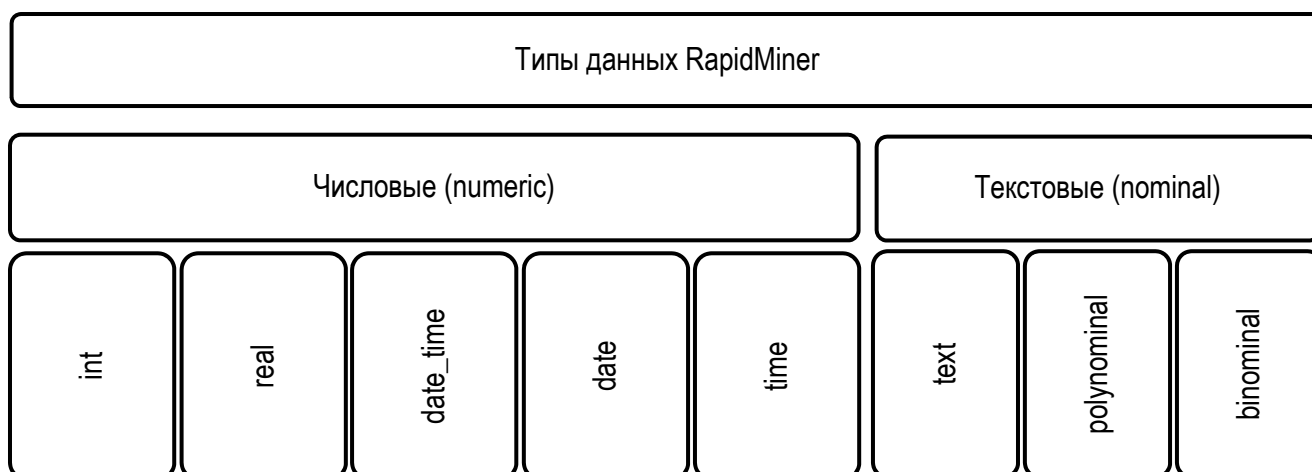


Рис. 1. Типы данных языка RapidMiner

Представление о конкретных параметрах данных RapidMiner дает табл. 1 [2, 3]. Информация о количестве байт, используемых для хранения данных конкретного типа, была получена с учетом того обстоятельства, что для создания RapidMiner использовался язык программирования Java.

Таблица 1

Параметры данных, используемых в RapidMiner

Тип данных	Описание	Пример	Диапазон	Объем памяти (бит)
integer	Целое число	23, -5, 11024768	от -2147483648 до 2147483647	32
nominal	Все виды текстовых значений; включает в себя полином и бином			16

Тип данных	Описание	Пример	Диапазон	Объем памяти (бит)
numeric	Все виды числовых значений; включает в себя дату, время, целые и действительные числа			32
polynomial	Много разных строковых значений	красный, зеленый, синий, желтый		16
binominal	Точно два значения	истина/ложь или да/нет		8
real	Дробное число	11,23; -0,0001	от $4,9e^{-324}$ до $1,7e^{+308}$	64
text	Номинальный тип данных, позволяющий более детально различать (отличать от полиномиальных) текст	ФИО, название	от 0 до 65535	16
time	Время без даты	17:59		24
date	Дата без времени	23.12.2014		24
date_time	И дата, и время	23.12.2014 17:59		64
attribute	Для любого типа данных			
file_path	Номинальный тип данных (редко используется). Может использоваться, чтобы пометить столбец как «содержащий только пути к файлам»			

Операторы преобразования данных также описаны в системе помощи и в других доступных источниках. Общая информация об операторах представлена в табл. 2. Существуют операторы [4]: Date to Nominal; Date to Numerical; Format Numbers; Guess Types; Nominal to Binominal; Nominal to Date; Nominal to Numerical; Nominal to Text; Numerical to Binominal; Numerical to Polynomial; Numerical to Real; Parse Numbers; Real to Integer; Text to Nominal. К сожалению, в связи с отсутствием оператора преобразования Numerical to Date, не все возможные варианты преобразования данных в системе RapidMiner возможны.

Таблица 2

Операторы типов данных и их назначение

Название	Назначение оператора
Date to Nominal	Анализирует значения даты указанного атрибута даты по отношению к заданной строке формата даты и преобразует значения в номинальные значения
Date to Numerical	Изменяет тип выбранного атрибута даты на числовой тип. Он также отображает все значения этого атрибута в числовые значения. Вы можете указать какой именно компонент даты или времени должен быть извлечен. Вы также можете указать, относительно какой даты или времени должна извлекаться информация о компонентах
Format Numbers	Переформатирует выбранные числовые атрибуты в соответствии с указанным форматом и изменяет атрибуты на номинальные
Guess Types	Угадывает (повторно) типы значений всех атрибутов входного exampleset и изменяет их соответственно

Название	Назначение оператора
Nominal to Binominal	Изменяет тип выбранных номинальных атрибутов на биномиальный тип. Он также отображает все значения этих атрибутов на биномиальные значения
Nominal to Date	Преобразует выбранный номинальный атрибут в выбранный тип даты и времени. Номинальные значения преобразуются в значения даты и / или времени. Это преобразование выполняется относительно указанной строки формата даты
Nominal to Numerical	Изменяет тип выбранных нечисловых атрибутов на числовой тип. Он также отображает все значения этих атрибутов в числовые значения
Nominal to Text	Изменяет тип выбранных именных атрибутов на текстовые. Он также отображает все значения этих атрибутов в соответствующие строковые значения
Numerical to Binominal	Изменяет тип выбранных числовых атрибутов на биномиальный тип. Он также отображает все значения этих атрибутов в соответствующие биномиальные значения
Numerical to Polynomial	Изменяет тип выбранных числовых атрибутов на полиномиальный тип. Он также отображает все значения этих атрибутов в соответствующие полиномиальные значения. Этот оператор просто меняет тип выбранных атрибутов; если вам нужен более сложный метод нормализации, пожалуйста, используйте операторы дискретизации
Numerical to Real	Изменяет тип выбранных числовых атрибутов на реальный тип. Он также отображает все значения этих атрибутов на реальные значения
Parse Numbers	Изменяет тип выбранных номинальных атрибутов на числовой тип. Он также отображает все значения этих атрибутов в числовые значения, анализируя числа, если это возможно
Real to Integer	Изменяет тип выбранных реальных атрибутов на целочисленный тип. Он также отображает все значения этих атрибутов в целочисленные значения
Text to Nominal	Изменяет тип выбранных текстовых атрибутов на номинальный. Он также отображает все значения этих атрибутов на соответствующие номинальные значения

Таким образом, RapidMiner является мощным инструментом для работы с структурированными большими данными и может быть использован для решения задач по выявлению нетривиальных знаний в накопленных массивах.

Библиографический список

1. Hofmann M., Klinkenberg R. RapidMiner: Data Mining Use Cases and Business Analytics Applications. NY: CRC Press, 2016. 518 с.
2. RapidMiner инструкция. URL: <https://docs.RapidMiner.com/downloads/RapidMiner-v6-user-manual.pdf> (дата обращения: 05.10.2019).
3. Getting Started glossary – RapidMiner Documentation. URL: <https://docs.RapidMiner.com/latest/studio/getting-started/important-terms.html> (дата обращения: 07.10.2019).
4. Operator Manual – RapidMiner Documentation. URL: <https://docs.RapidMiner.com/latest/studio/operators/> (дата обращения: 07.10.2019).

УДК 004.384

Е. А. Горланов

студент кафедры информационных технологий и предпринимательства

Т. Г. Помозова – кандидат технических наук, доцент – научный руководитель

ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ ПРОИЗВОДСТВА

Большое влияние на развитие предприятия оказывает информационная поддержка сотрудников производственных подразделений. Так сложилось, что не всех она охватывает. Какими способами она реализуется? Реализуется путем внедрения современных технологий в области финансового менеджмента, управления трудовыми ресурсами, управления жизненным циклом изделий. Казалось бы, создание общей модели данных и процессов для всех сфер деятельности предприятия невыполнимо, но исследовав стратегии управления предприятием и управления жизненным циклом изделия, следует заявить, такая возможность есть.

Какие стратегии для этого необходимы? К таким стратегиям относятся, например, ERP и PLM.

Enterprise Resource Planning, планирование ресурсов предприятия (ERP) – это организационная стратегия интеграции производства и операций управления трудовыми ресурсами, финансового менеджмента и управления активами, ориентированная на непрерывную балансировку и оптимизацию ресурсов предприятия посредством специализированного интегрированного пакета прикладного программного обеспечения, обеспечивающего общую модель данных и процессов для всех сфер деятельности. ERP-система – конкретный программный пакет, реализующий стратегию ERP [1].

Product Lifecycle Management, управление жизненным циклом изделия (PLM) – это стратегический подход к ведению бизнеса, который использует набор совместимых решений для поддержки общего представления информации о продукте в процессе его создания, реализации и эксплуатации, в среде расширенного предприятия – начиная от концепции создания продукта и заканчивая его утилизацией – при интеграции людских ресурсов, процессов и информации [2].

Обратимся к стратегии PLM, так как технологическая подготовка производства происходит именно в ней. Для начала нужно понять, что такое технологическая подготовка и что она обеспечивает, а также рассмотреть основные технологические процессы.

Технологическая подготовка производства – это совокупность работ, определяющих последовательность выполнения производственного процесса нового изделия наиболее рациональными способами с учетом конкретных условий производства данного предприятия.

Основной задачей технологической подготовки производства является обеспечение высокого качества изготавливаемой продукции и создание условий для соблюдения принципов рациональной организации производственных процессов, улучшения использования оборудования и производственных площадей, роста производительности труда, снижения расхода материалов и энергоресурсов.

Технологическая подготовка производства обеспечивает полную готовность предприятия к выпуску новой продукции с заданным качеством, что, как правило, может быть реализовано на технологическом оборудовании, имеющем высокий технический уровень, обеспечивающий минимальные трудовые и материальные затраты.

Согласно Единой системе технологической документации технологическая подготовка производства должна включать следующие стадии:

- 1) технологический анализ рабочих чертежей и их контроль на предмет технологичности конструкции деталей и сборочных единиц;
- 2) разработку прогрессивных технологических процессов;
- 3) проектирование специальных инструментов, технологической оснастки и оборудования для изготовления нового изделия;
- 4) выполнение планировок цехов и производственных участков с расстановкой оборудования согласно разработанным технологическим маршрутам;
- 5) проверку, отладку и внедрение технологических процессов;

6) расчет производственной мощности предприятия, нормативов расхода материалов и энергоресурсов [3].

Рассмотрим технологический документ специального назначения – маршрутная карта. Маршрутную карту предназначена для описания маршрутно-операционных процессов или указания полного состава технологических операций при операционном описании изготовления или ремонта изделия, включая контроль и перемещение по всем операциям различных технологических методов в технологической последовательности с указанием данных об оборудовании, технологической оснастке, материальных нормативах и трудовых затратах.

Маршрутная карта, как документ, предусмотрена в PLM-системах. Поскольку технология управления жизненным циклом изделия предусматривает большой спектр операций, например, таких как проектирование, подготовка производства и т. д., то сама система PLM имеет состав информационных процессов, которые, в свою очередь, входят в маршрутную карту.

PDM – организационно-техническая система, обеспечивающая управление всей информацией об изделии. При этом в качестве изделий могут рассматриваться различные сложные технические объекты [4].

Исследуем часть типового бизнес-процесса (БП) движения технологической документации (ТД) на предприятии (рис. 1).

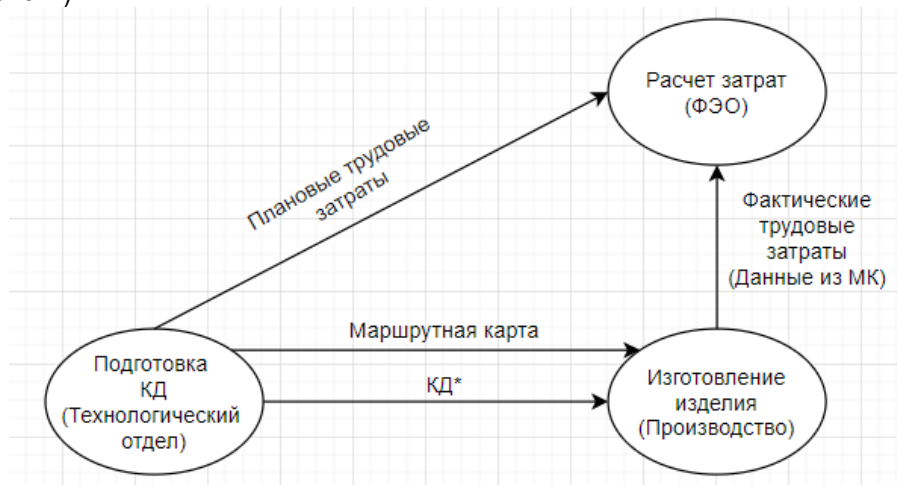


Рис. 1. Часть бизнес-процесса движения технологической документации

На первом этапе Технологический отдел (ТО) подготавливает комплект технологической документации, а также маршрутную карту изделия и передает технологические документы для изготовления изделия в производство. Подготовка заключается в запросе альбома конструкторской документации из архива и заполнении маршрутно-операционных процессов с указанием материальных нормативов, полученных от Планово-диспетчерского отдела (ПДО), в маршрутной карте. В соответствии с этим, ТО передает документ с плановыми трудовыми затратами в финансово-экономический отдел (ФЭО);

На втором этапе производство приступает к изготовлению изделия на основе КД и ТД. После завершения процесса изготовления изделия, в маршрутную карту добавляется информация о фактических трудовых затратах, после чего оформленная (отметки об исполнении указанных операций) маршрутная карта передается в ФЭО.

В ФЭО по данным, внесенным в маршрутную карту, на основе плановых и фактических трудовых затрат, производят расчет экономических затрат в среде 1С:ERP.

Данный БП унифицирован, но способ его реализации не автоматизирован, что, в свою очередь, создает трудности и неопределенности при дальнейших действиях с маршрутной картой. Как происходит процесс сбора и передача информации об изделии? Реализация осуществляется частично традиционным методом: то есть технологический отдел фактически получает данные о КД из PLM-систем и о материальных нормативах из MDM-систем, а производство, не обладая такими прикладными программными средствами, получает данные и в бумажном (традиционном методе) и в электронном виде, которые были сформированы в продуктах Microsoft Office.

Производство передает маршрутную карту электронного вида в ФЭО, сотрудники которого переносят данные из пакета Microsoft Office в систему 1С:ERP.

Таким образом, исследованный метод обработки данных маршрутной карты крайне неудобен как для сотрудников ТО, так и для сотрудников ФЭО, поскольку постоянный перевод данных из одного формата в другой является трудоемким и длительным процессом.

Решением исследованной проблемы может являться создание собственного, приемлемого для использования всеми участниками БП технологической подготовки производства изделий программного продукта, имеющего следующие функции [5]:

- Подключение к базам данных PLM, ERP и MDM систем. Подключение к системным базам обеспечит доступ ко всей необходимой информации об изделии, определение стадии его изготовления, доступ к материально-ресурсным данным и нормативам. Тем самым позволит создать единое информационное пространство для каждого участника БП.

- Создание электронной формы маршрутной карты в соответствии с ГОСТ. Созданная форма должна быть разделена на реквизитную и содержательную часть, что позволит сотрудникам работать с необходимой для них информацией. В реквизитную часть будут входить данные об изделии (обозначение, станок и т. д.), а в содержательную данные расчетов о трудозатратах и расходуемых материалах.

- Создание собственной базы данных для программного продукта, которая обеспечит хранение данных об изделии на этапе его производства.

- Расчет фактических трудовых затрат и их сравнение с плановыми. Эта функция позволит на основании математических расчетов выявить случаи нарушения плановых трудовых затрат.

- Расчет материалов затраченных на технологическую операцию. Позволяет вычислить объем материальных ресурсов, израсходованных на ту или иную операцию.

- Импорт электронной маршрутной карты в систему 1С:ERP. Поскольку 1С:ERP – программа с открытым кодом, то можно автоматизировать процесс создания маршрутной карты, то есть функция заключается в том, что выгружаемый файл будет в формате XML, в соответствии с ГОСТ об электронном документообороте, и этот формат позволяет сопоставить данные электронной маршрутной карты со структурой маршрутной карты 1С:ERP. Таким образом, сотрудник ФЭО, использовав эту функцию, перенесет информацию маршрутного листа в 1С:ERP автоматизированным путем.

- Квалифицированная цифровая электронная подпись маршрутной карты, необходимая для подтверждения действий всех лиц, участвующих в БП [6].

Графическая модель процесса взаимодействия программного продукта с иными системами представлена на рис. 2.



Рис. 2. Модель взаимодействия программного продукта с иными системами

Графическая модель усовершенствованной модели данных БП представлена на рис. 3.

Такой продукт позволит не только оптимизировать работу сотрудников предприятия в области технологической подготовки производства и самого производства, но и может служить объектом для продажи другим компаниям, которые столкнулись с такой же проблемой – это позволит окупить продукт, а также получить прибыль.

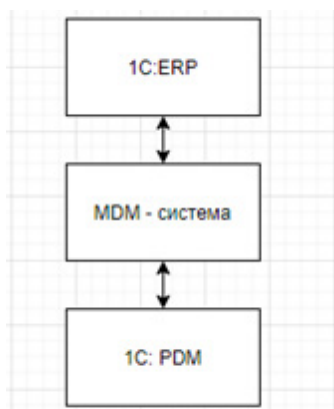


Рис. 3. Усовершенствованная модель данных бизнес-процесса

Почему предложенный метод является второстепенным звеном во внедрении PDM-системы в производство? Данный метод, в некотором случае, является управленческим решением, так как сотрудники участков производства не готовы к резким, более сложным информационным переменам, поэтому предложенное решение поможет в дальнейшем усовершенствовать модель данных предприятия, что позволит полноценно использовать современные технологии в области управления предприятия.

Библиографический список

1. ERP URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/ERP> (дата обращения: 21.03.2020).
2. Что такое PLM? URL: <https://sapr.ru/article/8052> (дата обращения: 22.03.2020).
3. Технологическая подготовка производства, ее этапы и задачи. URL: <https://laservirta.ru/технологическая-подготовка-производ> (дата обращения: 19.03.2020).
4. PDM (Product Data Management) – Управление данными об изделии. URL: [http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:PDM_\(Product_Data_Management\)_-_Управление_данными_об_изделии](http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:PDM_(Product_Data_Management)_-_Управление_данными_об_изделии) (дата обращения: 23.03.2020).
5. ГОСТ Р 52611-2006 Системы промышленной автоматизации и их интеграция. Средства информационной поддержки жизненного цикла продукции. Безопасность информации. Основные положения и общие требования. URL: <http://docs.cntd.ru/document/1200048669> (дата обращения: 17.03.2020).
6. ГОСТ Р 50.1.031-2001 Информационные технологии поддержки жизненного цикла продукции. Терминологический словарь. Ч. 1. Стадии жизненного цикла продукции. URL: <http://docs.cntd.ru/document/1200028627> (дата обращения: 18.03.2020).

УДК 658.5

Ю. В. Грибова

магистрант кафедры информационных технологий предпринимательства

Н. В. Макарова – доктор педагогических наук, профессор – научный руководитель

ПОСТРОЕНИЕ АРХИТЕКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ МЕТОДОЛОГИИ TOGAF

Анализ деятельности большинства международных компаний показал их слабую адаптивность к изменениям, происходящим во внешней среде. Этим весьма обеспокоены топ-менеджеры. Руководители предприятий начинают менять цели и стратегии, следовательно, вносятся изменения в бизнес-процессы, в приоритеты проектов и в организационную структуру. Поправки добавляются и в информационные потоки, поэтому требуется разработать новые современные информационные системы или провести модификацию существующих.

При проектировании новых компонентов организации необходимо обращаться к понятию архитектуры предприятия. Основной целью построения архитектуры предприятия является закрепление лидирующих позиций на рынке путем применения новейших информационных технологий, которые позволят решить задачи на всех уровнях управления.

Для решения задач построения архитектуры предприятия создано большое количество методологий, одной из которых является The Open Group Architecture Framework (TOGAF).

Методология TOGAF является основой для архитектуры предприятия. Она может свободно использоваться любой организацией, которая разрабатывает, реализует и применяет архитектурный подход.

Первая версия стандарта TOGAF была выпущена в 1995 г. На сегодняшний день актуальной версией является TOGAF 9.2 [1].

TOGAF представляет собой архитектурный фреймворк, направленный на решение задач, связанных с проектированием, планированием, реализацией и управлением корпоративной архитектурой, имеет набор инструментов, которые предназначены для разработки большого количества архитектур разного назначения. Он позволяет описывать целевое состояние предприятия как совокупность строительных блоков и демонстрировать, как строительные блоки взаимосвязаны друг с другом, при этом должен включать список рекомендованных стандартов и совместимых продуктов.

Основное назначение TOGAF – ускорить и облегчить процесс разработки архитектуры конкретной организации, обеспечивая при этом возможность будущего развития [2].

Методология TOGAF является масштабируемой, т. е. может применяться как для всей организации в целом, так и для конкретного ИТ-проекта.

TOGAF разработан для обеспечения гибкости и может использоваться с различными архитектурными стилями. Существует четыре домена архитектуры предприятия, и все они поддерживаются методологией TOGAF [1]:

- Бизнес-архитектура (Business Architecture) – определяет стратегию бизнеса организации, структуру управления и ключевые бизнес-процессы.

- Архитектура данных (Data Architecture) описывает структуру логических и физических ресурсов данных организации и ресурсов управления данными.

- Архитектура приложений (Application Architecture) обеспечивает план для отдельных приложений, которые будут развернуты, их взаимодействия и их взаимосвязи с основными бизнес-процессами организации.

- Технологическая архитектура (Technology Architecture) описывает логические программные и аппаратные возможности, которые необходимы для поддержки развертывания бизнес-приложений, служб данных и приложений. Она включает в себя ИТ-инфраструктуру, промежуточное программное обеспечение, сети, коммуникации, процессы, стандарты и т. д.

Основным отличием TOGAF от других методологий является метод разработки архитектуры – Architecture Development Method (ADM). Он состоит из десяти последовательных фаз (рис. 1), которые замкнуты в цикл. Рассмотрим их более подробно.

Фаза G «Управление реализацией» обеспечивает архитектурное сопровождение и поддержку реализации.

Фаза H «Управление изменениями архитектуры» устанавливает процедуры для управления изменениями в новой архитектуре.

Фаза «Управление требованиями» рассматривает все этапы разработки архитектуры предприятия в соответствии с поставленными требованиями и обеспечивает целостность проекта.

Архитекторы, работая над архитектурой предприятия, создают документы, планы, схемы, презентации и др. Все эти составляющие образуют информационный контент архитектуры предприятия.

Методологию TOGAF следует применять, чтобы достичь следующих целей:

- повысить функционирование бизнеса компании;
- расширить географические границы бизнеса на основе информационных технологий;
- повысить эффективность управления компаний путем доработки корпоративной информационной системы и др.

Таким образом, применение методологии TOGAF позволяет своевременно реагировать на внешние изменения среды и разрабатывать с экономической точки зрения эффективную архитектуру предприятия, ориентированную на потребности бизнеса.

Библиографический список

1. The Open Group. URL: <https://pubs.opengroup.org/architecture/togaf92-doc/arch/index.html> (дата обращения: 20.03.2020).
2. Гусева А. И. Архитектура предприятия (продвинутый уровень). М.: КУРС, НИЦ ИНФРА-М, 2017. 137 с.

УДК 004.043

Ю. В. Грибова

магистрант кафедры информационных технологий предпринимательства

А. Г. Степанов – доктор педагогических наук, доцент – научный руководитель**ПОСТРОЕНИЕ ДЕРЕВА РЕШЕНИЙ В ПРОГРАММНОЙ СРЕДЕ RAPIDMINER**

Одним из методов интеллектуального анализа данных является автоматическое построение дерева решений. Оно представляет собой способ представления правил в иерархической последовательной структуре, где каждому объекту соответствует единственный узел, дающий решение [1]. В общем виде дерево решений – это средство прогнозирования и классификации при принятии решений, используемое в машинном обучении, статистике и анализе данных. Целью построения дерева решений является, в частности, определение значения целевой функции при задании на входе конкретного набора данных.

Рассмотрим структуру дерева решений (рис. 1). Обучающий набор данных является корневым узлом. Далее он разбивается на два и более узлов в соответствии с отличительными признаками. Правил разбивания выступает значение независимой переменной, например, доход, возраст, балл и др. Правило отмечается на ветвях. Ветви или ребра графа содержат значения атрибутов, от которых будет зависеть целевая функция. В результате получается решение, т. е. спрогнозированная категория зависимой переменной. Наборы узлов предназначены для принятия решений о принадлежности значений к определенному классу или оценке числового целевого значения. Каждый узел представляет правило разбиения для одного конкретного атрибута.

Иногда для обозначения разбиваемого узла применяется термин родительский узел или предок. Новые узлы, получившиеся в результате разбиения, называются дочерними узлами или потомками. Окончательные узлы, которые не разбиваются, называются терминальными узлами или листьями, так как в них рост дерева прекращается. Листья хранят запись о значении целевой функции и представляют наилучшее окончательное решение.

Логическая конструкция дерева решений имеет вид: «если (условие), то (решение)».

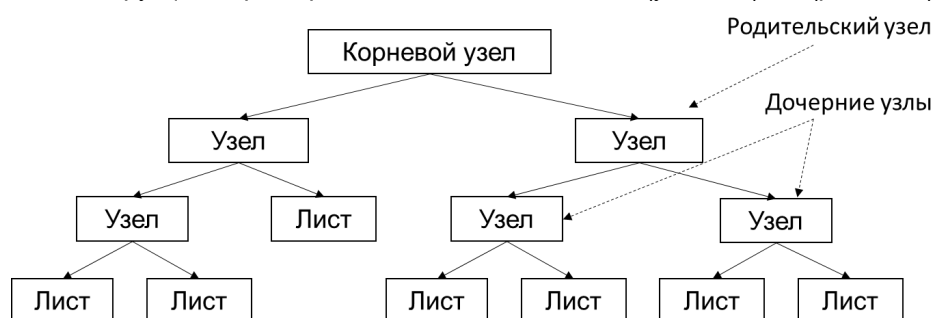


Рис. 1. Структура дерева решений

Реализовать построение деревьев решений удобно в такой программной среде как RapidMiner. RapidMiner – это мощная и многопользовательская платформа, которая служит для создания, передачи и обслуживания наукоемких данных [2]. Платформа содержит большое количество функций, открыта и расширяема для поддержания большого объема данных. RapidMiner используется для коммерческих целей, а также для исследований в области образования, обучения, разработки приложений и поддерживает все этапы процесса машинного обучения, включая подготовку данных, визуализацию результатов, валидацию модели и ее оптимизацию [3].

Рассмотрим построение дерева решений на примере решения задачи классификации. Необходимо определить, с какими баллами поступили и не поступили абитуриенты в ГУАП на специальность «Программная инженерия» в 2019 г. на бюджетную форму обучения. Всего в рамках контрольных цифр приема было запланировано 47 мест.

Во время приемной кампании списки абитуриентов обновлялись несколько раз в день. Место абитуриента в списке определялось в соответствии с баллами единого государственного экзамена (ЕГЭ) или вступительных испытаний, проводившихся в вузе. Также учитывались дополнительные достижения (олимпиады, конкурсы, наличие красного аттестата и др.). Чем больше у абитуриента баллов, тем выше вероятность его поступления.

Для построения дерева решений, были использованы приказы о зачислении (первая и вторая волна) на 2019 г. Эти данные были представлены в таблице, которая состоит из 9 столбцов и 134 строк. В ней содержится информация об абитуриентах, зачисленных в вуз и не поступивших (низкий балл ЕГЭ, документы поданы на другую специальность или в другое учебное заведение). В качестве исходной информации был выбран следующий набор данных – результаты ЕГЭ по математике, русскому языку, физике, аттестат с отличием, олимпиады и конкурсы, спортивные достижения, сумма конкурсных баллов, а целевой переменной – факт поступления (да, нет).

При построении дерева решений был использован алгоритм C4.5. Он позволяет работать с числовыми атрибутами и отсекает ветви. C4.5 позволяет строить деревья решений с неограниченным количеством ветвей у узла. Данный алгоритм является вариантом машинного обучения с учителем.

В результате запуска программы было обнаружено (рис. 2), что сумма конкурсных баллов поделилась на три категории:

- 1 категория – это абитуриенты, которые набрали до 189,3 балла и не поступили;
- 2 категория – это абитуриенты, которые набрали больше 240,6 баллов и поступили;
- 3 категория – это абитуриенты, набравшие от 189,3 до 240,6 баллов, которые поступили и не поступили. Рассматриваются дополнительные достижения поступающего – наличие красного аттестата, олимпиады и конкурсы, а также баллы по предметам.

На основе промежуточных данных определяется проходной порог по конкретному предмету, позволяющий оценить возможность поступления абитуриента на конкретную специальность с учетом дополнительных баллов за личные достижения.

В результате получилось, что 47 абитуриентов поступили и 87 – нет.

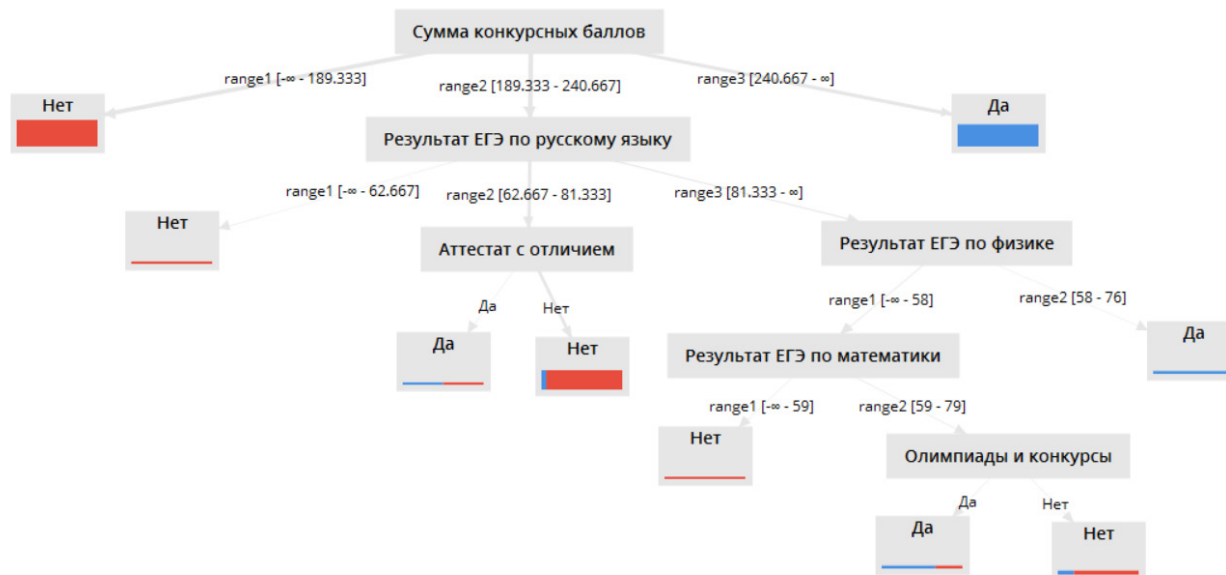


Рис. 2. Дерево решений «Поступление абитуриента в вуз»

Таким образом, метод дерева решений помогает выявлять сложные взаимосвязи между данными, которые трудно обнаружить путем статистических расчетов. На основе полученных результатов можно спрогнозировать вероятность поступления абитуриента на определенную специальность с учетом набранных баллов ЕГЭ и личных достижений. Дальнейшие исследования могут быть направлены на решение задачи прогнозирования вероятности поступления конкретного абитуриента при неизвестном конечном результате, которые могут быть использованы, например, при проведении приемной кампании 2020 г.

Библиографический список

1. Ржеуцкий А. В., Суконщиков А. А. Эволюционный алгоритм построения дерева решений // Программные продукты и системы. 2011. № 3. С. 5.
2. RapidMiner – платформа для анализа больших данных. URL: <https://businessarchitecture.ru/rapidminer/> (дата обращения: 28.10.2019).
3. Джуматов Е. К., Жолдошева Ж. Т., Киреев В. С. Анализ котировок компаний для выявления ассоциативных правил // Теория. Практика. Инновации. 2018. № 3(27). С. 12–20.

УДК 004.855

Ю. В. Грибова

магистрант кафедры информационных технологий предпринимательства

А. Г. Степанов – доктор педагогических наук, доцент – научный руководитель

РЕШЕНИЕ ЗАДАЧИ КЛАССИФИКАЦИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ДЕРЕВЬЕВ РЕШЕНИЙ И СЛУЧАЙНОГО ЛЕСА

Сегодня информационные технологии открывают огромный спектр возможностей во многих сферах человеческой жизни. Разные методы сбора, хранения, обработки информации позволяют формировать большие объемы данных, анализ которых можно проводить автоматически с использованием технологии Data Mining. Одной из часто решаемых задач такой обработки является классификация. Она применяется во многих сферах человеческой деятельности, таких как: экономика, медицина, торговля, банковская сфера, образование и др. Классификация позволяет распределять объекты на классы на основе общих признаков. Для решения задачи классификации могут использоваться разные методы, например, дерево решений и случайный лес.

Дерево решений представляет собой древовидную совокупность узлов, предназначенных для принятия решений о принадлежности объекта к определенному классу или оценке числового значения. Выделяют два типа задач, к которым применяются разные алгоритмы построения деревьев решений – классификация и регрессия.

Дерево решений называется деревом классификации, когда выполняется прогнозирование вероятности значения категориальной зависимой переменной по соответствующим значениям независимых переменных – предикторов [1]. Алгоритмы построения деревьев решений относятся к классу жадных алгоритмов. Они подходят для широкого набора задач. В жадном алгоритме делается выбор, который кажется самым лучшим в данный момент, т. е. производится локально-оптимальный выбор в надежде, что он приведет к оптимальному решению всей глобальной задачи [2]. Существует большое количество алгоритмов построения деревьев решений, например, ID3, C4.5, CART и др. Каждый из перечисленных алгоритмов имеет свои отличительные черты.

В настоящее время существует большое количество программных продуктов, предназначенных для обработки и анализа больших объемов данных. Одним из них является RapidMiner. RapidMiner – это платформа для обработки данных, которая объединяет подготовку данных, машинное обучение и прогнозную модель развертывания [3].

Рассмотрим пример решения задачи построения дерева классификации. Данные, связанные с результатами проведения олимпиады по предмету «Экономика» среди обучающихся средних образовательных учреждений 3–11 классов, представлены в виде таблицы. Необходимо определить, к какому классу принадлежит обучающийся (победитель или призер). Для построения дерева решений были выбраны такие атрибуты, как ФИО, пол, район, класс обучения, результат, статус участника (призер, победитель). В качестве целевого атрибута выбран статус участника. Каждая группа классов имеет свои проходные баллы, в этом можно убедиться при запуске программы. Как видно из рис. 1, баллы поделились на два класса:

- 1 класс – обучающиеся, набравшие больше 45,5 баллов, являются победителями;
- 2 класс – обучающиеся, набравшие меньше 45,5 баллов, рассматриваются по классам обучения, т. к. у каждого класса свои категории баллов.

Недостатком метода построения деревьев решений является их склонность к переобучению. Случайный лес является одним из средств решения этой проблемы. Случайный лес – это ансамбль определенного количества случайных деревьев, которые немного отличаются друг от друга. Составляя композиции из деревьев и сочетая их результаты, можно получить качественное решение. Случайные леса могут применяться для задач классификации и регрессии. Первые работы, основанные на эвристических процедурах и посвященные ансамблям деревьев, относятся к 90-м гг. прошлого века.

Результат классификации определяется путем голосования, побеждает тот класс, который предсказало большинство деревьев [4].



Рис. 1. Дерево решений «Классификация баллов»

Основная идея метода случайного леса заключается в следующем: из обучающего набора данных извлекаются случайные выборки. Их размер совпадает с размером исходного набора данных. Выбор переменных происходит с возвращением n раз, т. е. переменные повторно могут быть выбраны одним и тем же деревом несколько раз. Выборка может и не содержать некоторые переменные, а какие-то могут попасть в нее несколько раз. По каждой случайной выборке строится дерево, а затем полученные результаты по каждому дереву усредняются.

Для построения ансамбля деревьев решений в RapidMiner используется оператор Random Forest. Для проверки работоспособности построения «случайного леса» в программной среде RapidMiner использовались данные результатов олимпиады по экономике среди обучающихся средних образовательных учреждений. Перед тем, как построить модель случайного леса, необходимо определиться с числом деревьев.

При запуске построенного процесса получены графические изображения деревьев решений. Одно из решений представлено на рис. 2.



Рис. 2. Пример сгенерированного дерева решений

Таким образом, с применением методов построения дерева решений и случайного леса была решена задача классификации данных. Были построены их модели, а также определены веса атрибутов. Наибольшую значимость имеют атрибуты «результат» и «класс обучения». Дерево решений и случайный лес являются эффективными и точными методами классификации для рассматриваемой выборки данных. Обсужденные методы позволяют формировать правила классификации на естественном языке и строить понятные модели для проведения анализа.

Библиографический список

1. Груздев А. В. Прогнозное моделирование в IBM SPSS Statistics, R и Python. Метод деревьев решений и случайный лес. М.: ДМК-Пресс, 2018. 642 с.
2. Кормен Томас и др. Алгоритмы. Построение и анализ. М.: Вильямс, 2019. 1328 с.
3. RapidMiner. URL: <https://rapidminer.com> (дата обращения: 18.04.2020).
4. Кафтанныков И. Л., Парасич А. В. Особенности применения деревьев решений в задачах классификации // Вестник Южно-Уральского государственного университета. 2015. № 3. С. 26–32.

УДК 004.01

Е. Д. Зиниченко

магистрант кафедры информационных технологий предпринимательства

Е. И. Карасева – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель

ПРЕИМУЩЕСТВА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СИСТЕМ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА

На сегодняшний день возможность автоматизации многих процессов на предприятии еще острее, чем раньше, ставит задачу совершенствования процесса работы. Это и внедрение нового ПО, и внедрение нового оборудования. Все эти технологии упрощают процесс работы и сокращают затрачиваемое время [1].

Если предприятие будет достаточно развито информационно, то инструменты, при помощи которых происходит принятие управленческих решений, будут использоваться гораздо эффективнее, что позволит расширить их функциональные возможности.

При отсутствии какого-либо специализированного программного обеспечения в основе документооборота предприятия лежит работа с бумажными документами. В некоторых случаях в дополнение к стандартным каналам коммуникации используются электронная почта (внутренняя почта) или устная форма передачи информации [2]. На рис. 1 представлена схема бумажного документооборота типового предприятия.



Рис. 1. Схема бумажного документооборота типового предприятия

С ростом количества документов возрастают временные затраты на их обработку, поиск, регистрацию и так далее.

При увеличении объемов информации все более очевидна неэффективность использования бумажных документов. Ручной поиск и обработка документов серьезно замедляют работу предприятия.

Бумажный документооборот оказывается не в состоянии обеспечить быструю и эффективную обработку больших объемов информации, от которой зависит успех любого предприятия. Таким образом,

бумажный документооборот становится большим препятствием на пути эффективной работы предприятия. На рис. 2 представлены возможные последствия отсутствия единой базы документооборота.

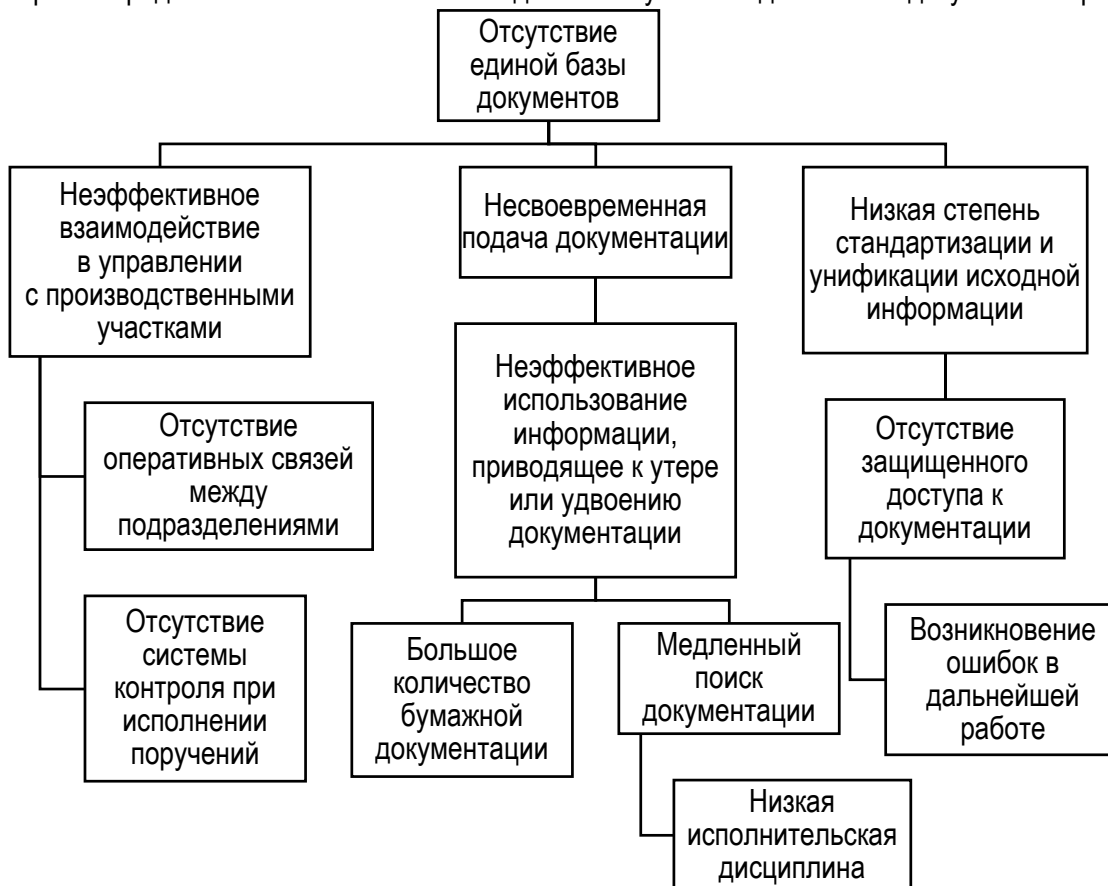


Рис. 2. Последствия отсутствия единой базы документооборота

Для оценки эффективности бумажного документооборота следует обратиться к статистике и провести сравнение с электронным вариантом работы с документом. Основную часть своего рабочего времени сотрудники организации занимают созданием, отправкой, а также поиском нужной информации.

Более наглядно процесс работы с документами и соответствующие временные затраты представлены в табл. 1.

Таблица 1

Среднее время выполнения действий с документами

Действие	Время выполнения, мин	
	бумажный документ	электронный документ
Создание документа	20	9
Рассмотрение и ознакомление	7	3
Регистрация документа	8	2
Распределение на исполнение	5	1
Согласование документа	35	10
Поиск документа	15	1
Ввод дополнительной информации о документе	4	2
Контроль	13	2
Архив	10	1
Всего	117	31

Принимая во внимание приведенные временные затраты на совершение типового набора действий с документами, можно сказать, что эффективность работы с бумажным документооборотом требует гораздо больше времени сотрудников, чем работа с электронными документами [3]. Внедрение системы электронного документооборота оптимизирует временные затраты в среднем в 3-4 раза.

Документация является подтверждением выполняемых предприятием операций, которые отражаются в бухгалтерском учете [4]. Можно выделить три основных информационных документопотока на предприятии:

- входящие на предприятие документы (письма, договоры, распоряжения, инструкции и т. д.), большая часть которых адресована руководителю предприятия;
- внутренние документы (приказы, распоряжения, инструкции, служебные записки и т. д.), то есть те документы, которые создаются внутри предприятия и передаются от одного сотрудника к другому;
- исходящие документы (письма и ответы на письма, договоры, отчеты, контракты и т. д.), информация, которая отправляется во внешний мир [5].

Все документы проходят этапы создания документа, проверки оформления, подписания, занесения в учетные регистры и контрольной проверки. При отсутствии системы электронного документооборота (СЭД) выполнение работ на перечисленных этапах осуществляется средствами MS Excel, MS Word и электронной почты, что значительно замедляет работу сотрудников и ухудшает качество их работы, а отсутствие единого хранилища документов создает путаницу и дополнительные затраты времени на поиск необходимых документов.

Помимо оптимизации временных затрат на совершение типового набора действий с документами, можно выделить следующие преимущества внедрения системы электронного документооборота:

- контроль за передвижением документа внутри организации и его исполнением;
- разграничение доступа к документам и действий над ними;
- возможность поиска по различным атрибутам в базе документов;
- уменьшение ошибок типа «человеческий фактор»;
- защита документов от физических повреждений;
- возможность коллективной работы с документами;
- мгновенный доступ к информации.

Таким образом, в работе приведены основные преимущества внедрения системы электронного документооборота, среди которых можно выделить снижение временных затрат, устранение большого количества последствий отсутствия единой базы документов, а также большое количество функциональных возможностей, предоставляемых системами электронного документооборота.

Из рассмотренных угроз и преимуществ можно сформулировать следующий вывод – внедрение системы электронного документооборота является актуальным и желательным действием для предприятия любого масштаба, при условии наличия большой базы и/или потока документов.

Библиографический список

1. Автоматизация делопроизводства с точки зрения документоведов. URL: <https://www.bytemag.ru/articles/detail.php?ID=6627> (дата обращения: 14.12.2019).
2. Средства коммуникации. URL: <https://center-yf.ru/data/ip/sredstva-kommunikacii.php> (дата обращения: 14.12.2019).
3. Плюсы и минусы использования электронного документооборота. URL: <https://buhgury.ru/plyusy-i-minusy-ispolzovaniya-elektronnogo-dokumentoooborota.html> (дата обращения: 15.12.2019).
4. Документы и документооборот в бухгалтерском учете. URL: <http://www.nalvest.ru/nv-books/detail.php?ID=1814> (дата обращения: 15.12.2019).
5. Виды документопотоков. URL: <https://studopedia.info/2-5310.html> (дата обращения: 15.12.2019).

УДК 65.011.56

Е. И. Лабадзе, Е. П. Паньков

студенты кафедры информационных технологий предпринимательства

Н. В. Макарова – доктор педагогических наук, профессор – научный руководитель

ОБЛАЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПЛАТФОРМЫ БИТРИКС24 ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ КОМАНДЫ ПРОЕКТА

На стадии планирования любого проекта формируется команда, которая будет заниматься его реализацией. Команда проекта – совокупность отдельных лиц и групп, привлеченных к выполнению проекта и ответственных перед руководителем или менеджером проекта за их выполнение [1]. Участники команды могут быть разделены географически, а это ограничивает возможности связи и оперативного контроля. Такие ограничения приводят к трудностям в работе над проектом как на стадии разработки, так и во время практической реализации. Решением этой проблемы могут служить современные информационные технологии, такие как технология облачных вычислений.

Облачные вычисления предоставляют пользователю компьютерные ресурсы и мощности в виде интернет-сервиса. В этом случае пользователь может не знать какие компьютеры обрабатывают его запросы, под управлением какой операционной системы это происходит и т. д. [2]. Одной из платформ управления проектами, поддерживающих эти технологии, является платформа Битрикс24. Ее преимуществом являются: широкий спектр возможностей, в которые входят поддержка групповой работы, обмена файлами между сотрудниками в системе, создание организационной структуры компании и управление процессами. Также Битрикс24 позволяет интегрировать клиента в рабочий процесс с ограничением прав доступа, что позволяет ускорить планирование и вести постоянный контроль за выполнением со стороны заказчика.

Битрикс24 осуществляет управление проектами согласно методологии, которую описывает свод знаний PMBoK [3], а именно: управление интеграцией проекта; управление содержанием проекта; управление сроками проекта; управление человеческими ресурсами проекта; управление коммуникациями проекта; управление поставками проекта; управление заинтересованными сторонами проекта.

Для работы с данными областями знаний Битрикс24 включает в себя следующие модули [4]: работу с командой проекта; работу с календарем проекта; работу с бизнес-процессами; социальные взаимодействия; облачное хранилище.

Одним из наиболее распространенных программных средств для управления проектами, наряду с Битрикс24, является сетевой вариант Microsoft Project, где задействована серверная часть этого программного продукта. MS Project – система управления проектами и способ оптимизации управления портфелями, который позволяет планировать и контролировать проектную деятельность организаций. Для этого применяются встроенные шаблоны, инструменты для разного уровня аналитики и статистики, средства управления рабочим временем и т. д. [5]. Для того чтобы понять, какой из двух представленных вариантов программного обеспечения (ПО) лучше подойдет для решения задач современного управления проектами, необходимо провести их сравнение.

Модуль работы с командой проекта. Он предоставляет возможность создания отделов компании, ее организационной структуры, распределения ролей сотрудников в структуре, создания команд для нескольких проектов и работы с их участниками. Важным элементом этой работы является Живая лента, представляющая собой страницу, на которой выводятся последние события портала: новости, комментарии, новые файлы, системные события и т. д. С ее помощью сотрудники могут не только взаимодействовать друг с другом, но и привлекать внешних пользователей.

Модуль работы с календарем проекта. Данный модуль включает в себя не только выставление сроков работ, но также и создание дополнительных задач, учет рабочего и нерабочего времени сотрудников, а также планирование собраний. Такими же функциями обладает и MS Project. Единственным отличием является то, что в Битрикс24 сотрудники могут не только отсылать расписания для утверждения руководителю, но также и подтверждать или отклонять свое участие в мероприятиях, планируемых руководством.

Модуль работы с бизнес-процессами. Поскольку MS Project не поддерживает управление бизнес-процессами, сравнение этого модуля платформы Битрикс24 нужно проводить с другой системой. Наиболее сходным с Битрикс24 по функционалу и распространенным на рынке систем управления процессами является отечественное ПО Business Studio (BS). Business Studio – система для описания, оптимизации и регламентации бизнес-процессов предприятий, построения корпоративной архитектуры. Хотя BS осуществляет более глубокую детализацию бизнес-процессов на уровне EPC, а также более полно отображает экономические показатели, функционала, Битрикс24 достаточно для полного описания процессов, связанных с документооборотом, что удовлетворяет потребности большинства пользователей. Руководитель может создавать различные шаблоны бизнес-процессов и формировать задачи для своих сотрудников. Также данная подсистема позволяет разработать схему бизнес-процессов организации-заказчика для выполнения проектов по автоматизации.

Модуль социальных взаимодействий. Поскольку коммуникации как внутри проектной группы, так и с внешними сторонами являются важной частью проектной деятельности, Битрикс24 предусматривает множество возможностей для их осуществления. Они включают в себя как различные чаты и группы, так и почтовый сервис, позволяющий внешним пользователям не только обмениваться информацией с командой проекта, но также и осуществлять постановку задач. В пакете Microsoft Office существует отдельный сервис, реализующий социальную функцию – Share Point. В отличие от Битрикс24 он реализуется по системе платной подписки, как и остальные программы, представленные в линейке MS Office.

Облачные технологии, используемые в Битрикс24, включают в себя не только возможность общего управления проектом, но и облачное хранилище – основу большинства облачных технологий. В системе оно называется Диском и подразделяется на личный и общий. В них можно сохранять файлы различных типов для личного пользования или обмениваться с другими пользователями. В MS Project облачные технологии поддерживаются только в версии Microsoft Project Online.

Дополнительно Битрикс24 поддерживает работу с гибкими технологиями управления проектами. Они ориентированы на динамическое формирование требований и обеспечение их реализации в результате постоянного взаимодействия внутри рабочих групп, состоящих из специалистов различного профиля [6]. Одним из поддерживаемых фреймворков является Канбан – модель разработки в условиях ограничения числа выполняемых задач каждым разработчиком. Для работы в его рамках используются встроенная Канбан-доска и гибко настраиваемый календарь, который позволяет назначать множество событий для каждого сотрудника, таких как совещания, планерки, встречи группы и т. д.

В табл. 1 приведены результаты сравнения двух рассматриваемых платформ.

Таблица 1

Сравнение платформ Битрикс24 и MS Project

Критерий		Битрикс24	MS Project
Поддерживаемые операционные системы	ПК	Windows, MacOC, Linux	Windows
	Мобильная версия	Android, Windows Phone, IOS	Нет поддержки мобильных устройств
Метод монетизации программного обеспечения(ПО)		Свободное распространение	Платная подписка
Модуль команды проекта		Живая лента	SharePoint
Модуль работы с календарем		Да	Да

Критерий	Битрикс24	MS Project
Модуль работы с бизнес-процессами	Да	Нет
Модуль социальных взаимодействий	Живая лента	SharePoint
Облачное хранилище	Да	Только в версии Microsoft Project Online
Реализация гибких технологий	Да	Нет

Битрикс24 является удобным инструментом для создания и работы с проектом, также включающим в себя не только непосредственное создание задач, но и коммуникации между всеми участниками проекта, что положительно влияет на результат работы. Также нужно отметить, что не только участники проекта, но и его заказчики могут быть привлечены к работе в системе. Это позволяет данному программному обеспечению быть одной из наиболее популярных платформ как для управления проектами, так и для организации работы компании в целом.

Библиографический список

1. Пример формирования команды проекта, проектные роли, роли проекта, структура проектной команды. URL: https://www.prj-exp.ru/dwh/dwh_project_team.php (дата обращения: 22.11.2019).
2. Кононюк А. Е. Фундаментальная теория облачных технологий. URL: http://ecat.diit.edu.ua/ft/CloudTech_1.pdf (дата обращения: 16.11.2019).
3. Маркина Т. А. Управление проектами в информационных технологиях. URL: <https://books.ifmo.ru/file/pdf/2120.pdf> (дата обращения: 16.11.2019).
4. Руководство к своду знаний по управлению проектами (Руководство РМВОК). Пятое издание. Project Management Institute, 2013.
5. Microsoft Project – что это за программа и как с ней работать, описание и аналоги. URL: <https://finswin.com/projects/instrumenty/microsoft-project.html> (дата обращения: 20.11.2019).
6. Битрикс24: Что такое Битрикс24? URL: <https://www.bitrix24.ru/whatisthis/> (дата обращения: 15.11.2019).

УДК 004.622

Е. И. Лабадзе, Е. П. Паньков

магистранты кафедры информационных технологий предпринимательства

А. Г. Степанов – доктор педагогических наук, доцент – научный руководитель

ПОИСК ДАННЫХ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО АНАЛИЗА ДАННЫХ

Интеллектуальный анализ данных – мультидисциплинарная область, возникшая и развивающаяся на базе таких наук как прикладная статистика, распознавание образов, искусственный интеллект, теория баз данных и др. Для обучения решению задач интеллектуального анализа требуются подборки структурированных данных. Желательно, чтобы обрабатываемая информация была достоверной. На практике необработанные массивы данных, пригодные для обучения студентов методам интеллектуального анализа, найти на сайтах весьма сложно. Исследователи сталкиваются с тем, что доступные для изучения данные либо уже являются результатом некой ранее выполненной обработки, либо они имеют недостаточное количество записей для исследования.

Еще одна проблема заключается в том, что для различных методов интеллектуального анализа требуются отличающиеся по организации и структуре данные. Например, при решении задачи классификации, необходим выделенный обучающий набор данных, а в задаче поиска ассоциативных правил – специальная организация базы данных. Из этого следует, что для целей учебного процесса необходимо иметь наборы актуальных данных, имеющих разнообразную структуру. Поэтому целью исследования был поиск интернет-ресурсов в виде сайтов общественных и государственных организаций, на которых размещены большие подборки необработанных структурированных данных.

Предлагаемые для учебных исследований данные были классифицированы по их применимости для решения различных задач интеллектуального анализа (классификации, регрессии, кластеризации, поиска ассоциативных правил и построения дерева решений) (табл. 1).

Таблица 1

Классификация источников данных по решаемым задачам

Задачи	Адрес	Характеристика
Ранжирование	https://ec.europa.eu/eurostat/web/main/home	Eurostat (Сайт статистики Евросоюза)
	https://comtrade.un.org/	UN Comtrade International Trade Statistics Database (База статистических данных ООН по торговле)
Классификация	https://stats.oecd.org/	OECD Statistics (Сайт статистики организации экономического сотрудничества и развития)
	https://www.ons.gov.uk/	Office for National Statistics (Сайт статистики Великобритании)
Регрессия	https://unstats.un.org/unsd/mbs/app/DataSearchTable.aspx	Monthly Bulletin of Statistics Online (Ежемесячный бюллетень онлайн-статистики)

Задачи	Адрес	Характеристика
	https://www.welland.ca/open/Opendata.asp	City of Welland: Open data (Сайт мэрии города Уэлленд, Канада)
Дерево решений	https://data.wto.org/	WTO Data (Сайт статистики ВТО)
	https://data.worldbank.org/	World Bank Open Data(Сайт статистики всемирного банка)
Кластеризация	https://ec.europa.eu/eurostat/web/main/home	Eurostat (Сайт статистики Евросоюза)
	http://data.uis.unesco.org/	UIS Statistics (Сайт статистики ЮНЕСКО)
Ассоциативные правила	https://dev.mysql.com/doc/index-other.html	MySQL (Базы данных MySQL для обучения)
	https://www.gks.ru/folder/10705	Сайт федеральной службы государственной статистики

Каждый из представленных ресурсов содержит в себе таблицы, состоящие из актуальных структурированных данных, что позволяет использовать их для решения задач интеллектуального анализа. Так, например, таблица, содержащая в себе данные о количестве человек с высшим образованием из разных стран Европы за последние 10 лет, может быть использована как в задаче классификации и ранжирования, так и при построении дерева решений.

Результаты проведенного исследования позволят при обучении студентов основам интеллектуальной обработки данных найти примеры необработанных структурированных массивов. Как следствие, появляется возможность дальнейшего развития исследований в части сравнения результатов, решения различных задач и создания комплексной системы автоматизации обработки информации.

Библиографический список

1. Луньков А. Д., Харламов А. В. Интеллектуальный анализ данных. URL: http://elibrary.sgu.ru/uch_lit/1141.pdf (дата обращения: 20.11.2019).
2. Горбачев С. В., Сырякин В. И. Методы и алгоритмы интеллектуального анализа многомерных сложно построенных данных. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=22441186> (дата обращения: 20.11.2019).

УДК 004.418

Д. С. Лисюков

студент кафедры информационных технологий предпринимательства

И. В. Усикова – кандидат технических наук, доцент – научный руководитель

ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА ПРОЦЕССА РЕГИСТРАЦИИ ВХОДЯЩИХ ДОКУМЕНТОВ

В современном мире информационные системы уже давно занимают высокое место в работе любой организации. Наравне с финансами, энергией и материалами, информация является основным производственным ресурсом во всех сферах современного мира. Успех организации заключается в эффективном применении информационных систем в своей работе. Взаимодействие типичных рабочих процессов организации с информационными технологиями значительно повышает скорость предоставления и обработки информации, что в свою очередь позволяет быстрее принимать управленческие решения.

Общемировым трендом является акцентирование внимания на использовании информационных технологий в области обработки неструктурированной информации.

Одним из важных процессов на любом предприятии является документооборот, а точнее правильный и, главное, рациональный процесс регистрации документов.

Под регистрацией документов понимают запись данных о документе по заранее установленной форме, которая фиксирует факт его поступления, отправления или получения.

Развернутым определением регистрации документов можно считать процесс получения или создания документа в определенный момент времени путем записи его в регистрационную форму с присвоением регистрационного номера, а также записи в эту форму основных сведений о документе. Это позволяет предприятию создать базу данных, в которой будут учтены все поступающие документы для контроля над их исполнением [1].

Другими словами, при регистрации документов формируется информационно-справочная система по всем существующим документам учреждения, которая в будущем может использоваться для контроля над исполнением этих документов или для справочной работы.

Использование информационной системы регистрации входящих документов позволит получить преимущества, обусловленные следующими функциональными возможностями подобных систем:

- автоматизация процессов документооборота, что приводит к сокращению времени, затрачиваемого на обработку информации;
- удобная и безопасная работа с документами, ускоренный поиск необходимых документов;
- контроль над исполнением документов;
- контроль доступа к определенным видам документов;
- хранение документов в архиве, доступ к электронной версии документов.

В работе произведен анализ существующих систем на отечественном рынке, а также предлагается способ разработки систем такого рода [2].

Функции, описанные ранее, выполняют системы электронного документооборота (СЭД).

Системы электронного документооборота позволяют организовать и автоматизировать работы с электронными версиями документов на протяжении всего цикла существования данных документов. Существует ряд ключевых требований, которыми должна обладать СЭД: создание, хранение, изменение документов, а также ряд вспомогательных функций системы, таких как поиск и др.

От того, насколько соответствует система указанным требованиям, зависит успешность оптимизации документооборота компании. Процессы документооборота выполняются гораздо быстрее, когда находятся в электронном виде. При работе с СЭД пользователи автоматически оповещаются о наличии новых документов и могут сразу приступить к работе с ними. Для поиска документов, быстрого доступа к ним, а главное, для сохранности всех документов в системах такого типа организуется специальное электронное хранилище документов.

Очень важно, чтобы в системах такого рода существовало разграничение прав доступа к защищенным данным. Руководителю организации или ответственному лицу данной системы важно наличие удобных средств контроля над исполнением и средств входной отчетности.

В последнее время все больше организаций обращают внимание на возможность удаленной работы в системе, мобильные и планшетные версии системы.

На современном рынке существует огромное количество систем документооборота. К наиболее популярным можно отнести: Directum, Docsvision, ELMA ECM+, 1С: Документооборот 8 и Optima WorkFlow. Все эти системы документооборота объединяет общая концепция, которая основана на сочетании средств управления бизнес-процессами и классической СЭД. Используя системы такого рода, компании получают повышение эффективности своей деятельности.

Рассмотрим анализируемые системы электронного документооборота по соотношению «цена/функциональность».

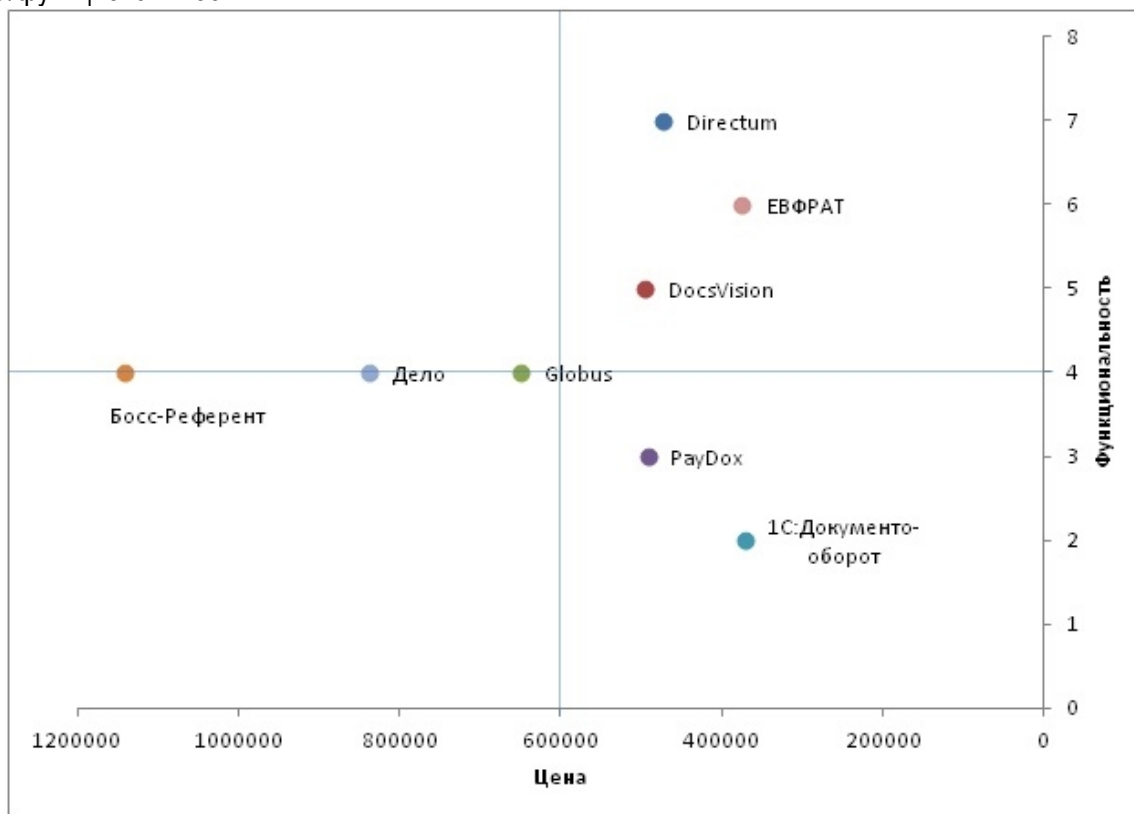


Рис. 1. Диаграмма соотношения «цена/функциональность»

Диаграмма, представленная на рис. 1, построена по принципу «магического квадранта Gartner». По этому принципу системы, расположенные в I квадранте, имеют оптимальное соотношение по критерию «цена/функциональность». Системы, не обладающие сбалансированными показателями, располагаются во II и IV квадрантах.

Оценить различные СЭД с точки зрения их готовности решать задачи электронного документооборота современной организации позволяет выбранный критерий «цена/функциональность», согласно которому в группу лидеров попали такие системы, как Directum, ЕВФРАТ и DocsVision.

Проанализировав рынок существующих СЭД, можно прийти к выводу, что гораздо выгоднее разработать свою информационную систему, которая позволит выполнять только необходимые функции с возможностью их доработки в будущем. Особенно, если не все функции системы планируется использовать.

В первую очередь необходимо было определиться, какого рода необходимо разрабатывать приложение: браузерное или прикладное программное обеспечение, устанавливаемое на рабочий компьютер пользователя.

Достоинства, которыми обладают браузерные приложения очевидны.

Главным достоинством является то, что у пользователя нет необходимости в установке программного обеспечения на свой персональный компьютер. Для работы полноценной работы веб-приложений требуется браузер, который есть на каждом персональном компьютере, и доступ к информационно-телекоммуникационной сети Интернет.

При установке приложения на свой персональный компьютер пользователю приходится становиться администратором, так как приложение необходимо не только установить и запустить, но и настроить под себя. В будущем у неопытных пользователей есть вероятность возникновения ошибки, которую они самостоятельно могут не решить. При использовании веб-приложений, все находится на сервере и роль администраторов выполняют разработчики. Такие приложения экономически выгоднее и эффективнее поддерживать, так как все разработчики находятся в одном месте и могут быстрее решить ту или иную проблему, возникшую в работе веб-приложения.

Также стоит обратить внимание, что веб-приложения не имеют никаких требований к аппаратной составляющей персонального компьютера. Для современных веб-приложений практически нет разницы, сколько оперативной памяти на персональном компьютере пользователя или какая операционная система на нем установлена.

Кроме того, нет необходимости пользователям самостоятельно обновлять программное обеспечение, с которым они работают. В случае с веб-приложениями существует только одна версия приложения, с которой работают все пользователи этой системы, а обновления зачастую незаметны для рядового пользователя этой системы.

И наконец, веб-приложения позволяют быть мобильными своим пользователям и работать практически из любой точки мира, где есть компьютер и доступ во всемирную паутину.

Конечно, у веб-приложений существуют недостатки, как и у всех других, но они не перечеркивают достоинства.

Исходя из перечисленного рекомендуется именно веб-приложение.

Многоуровневая и сложная структура современных веб-приложений требует разделения процесса их разработки. Исторически сложилось, что этот процесс разделился на две части: front-end и back-end (клиентская и серверная, соответственно).

Проще говоря, front-end – это функционал и пользовательский интерфейс, который работает на стороне клиента веб-приложения или веб-сайта. Это все, что видит пользователь, когда открывает веб-страницу.

К front-end разработке относятся:

- HTML – язык разметки документов, с помощью которого разработчики формируют основную структуру страницы: списки, абзацы, заголовки;

- CSS – язык, позволяющий стилизовать внешний вид документа и его описание. Благодаря CSS браузер пользователя понимает, в каком виде отображать элементы. С помощью CSS задаются стили страницы, отображение цветов, шрифтов, указывается расположение блоков веб-приложения или веб-сайта;

- JavaScript – язык, который позволяет «оживить» веб-страницу или веб-приложение. Данный язык позволяет обеспечить реагирование интерфейса веб-приложения или веб-сайта на действия пользователя. JavaScript позволяет клики мыши пользователя, нажатия пользователя на клавиши, а также отправляет запросы на сервер, позволяет вводить сообщения, и многие другие функции.

Для front-end разработки пользовательского интерфейса рекомендуется использовать фреймворк Webix [3]. Webix – набор JavaScript, CSS3 и HTML5 инструментов для разработки динамических и сложных веб-приложений, созданный ИТ-аутсорсинговой компанией XB Software, штаб-квартира которой находится в Минске.

Данный фреймворк имеет ряд преимуществ:

- наличие в библиотеках инструментов для построения таблиц и манипуляций над ними;
- существование подробной и простой документации, благодаря которой несложно понять, как работает фреймворк и что нужно для начала работы;

- допустимость интеграции со сторонними виджетами или фреймворками, позволяющей улучшить качество разрабатываемой системы за счет использования различных методов;

- возможность работы на мобильных устройствах, планшетах, а также десктопах.

Программно-аппаратная часть системы – это back-end. Это набор средств, используемых разработчиком для реализации логики веб-сайта или веб-приложения. Это то, чего не видит пользователь, т. е. то, что происходит не на пользовательском компьютере, а на сервере. Простыми словами, как только вы вводите запрос на странице, заканчивается front-end и начинается back-end. После того, как запрос выполнится – на экране пользователя выведется результат этого запроса, это значит, что снова вернулся front-end.

Инструменты back-end разработчика настолько велики, что все перечислять можно долго. Однако разработчики применяют универсальные языки программирования, такие как PHP, Python, Java. Также при back-end разработке применяются СУБД (MySQL, SQLite, PostgreSQL и др.).

В зависимости от особенностей разрабатываемой системы меняются инструменты и обязанности back-end разработчика.

При разработке информационной системы регистрации входящих документов в качестве back-end инструментов используется язык программирования PHP. Выбор обоснован не только популярностью данного языка программирования, но и тем, что за все время своего существования данный язык программирования накопил большую базу инструментария и справочной информации. Существует огромное множество готовых решений, которые подходят для тех или иных задач, но требуют доработки, иногда очень серьезной. В качестве базы данных используется MySQL [4], установленная на сервере.

Изучение истории создания и развития систем электронного документооборота, нормативной базы в области электронного документооборота и информационных систем позволило более подробно разобраться в специфике этих систем.

Исследование показало, что при разработке информационной системы регистрации входящих документов обязательно следует учитывать специфику построения информационных систем такого рода.

Предлагаемый способ предлагает не только оптимально использовать современные информационные технологии для организации процессов документооборота, но эффективно использовать системы электронного документооборота, стандартизировать процессы управления и обработки документов.

Библиографический список

1. ГОСТ Р 53898-2010. Системы электронного документооборота. Взаимодействие систем управления документами. Требования к электронному сообщению. М.: Стандартинформ. 2010.
2. Федеральный закон от 22.10.2004 № 125-ФЗ (ред. от 27.07.2010) «Об архивном деле в Российской Федерации» // Собрание законодательства Российской Федерации. 25.10.2004. № 43. Ст. 4169.
3. Webix – документация по использованию. URL: <https://docs.webix.com> (дата обращения: 25.04.2020).
4. Никсон Р. Создаем динамические веб-сайты с помощью PHP, MySQL и JavaScript. СПб.: Питер, 2011. 496 с.

УДК 681.52

Д. А. Медведев

студент кафедры информационных технологий предпринимательства

И. К. Фомина – кандидат технических наук, доцент – научный руководитель

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ АВТОМАТИЗАЦИИ ПРОЕКТИРОВАНИЯ НА БАЗЕ ПЛАТФОРМЫ 1С:ПРЕДПРИЯТИЕ

Проектирование информационной системы – важный аспект, необходимый чтобы описать автоматизируемые процессы; исходя из описания процессов, построить логическую модель проектируемой системы; на основании логической модели построить физическую модель, воплощаемую в метаданных разрабатываемой конфигурации. 1С: Предприятие предлагает свое решение для проектирования – «Система Проектирования Прикладных Решений» (СППР) [1–3].

Данная система предназначена для того, чтобы описать необходимый функционал прикладного решения, которое предстоит разрабатывать. Ее задача состоит в том, чтобы предоставить разработчику набор схем, отражающих требования к связям между объектами системы, а также дать ему полное целостное представление о том, что будет входить в состав разрабатываемой конфигурации. При проектировании конфигурации важно, чтобы ее функциональность отвечала реальным потребностям предприятий. Поэтому важно очертить тот круг процессов, которые позволяет автоматизировать информационная система. СППР позволяет зафиксировать перечень автоматизируемых процессов, которые при этом могут быть сгруппированы по усмотрению пользователя.

Кроме того, в СППР предусмотрена возможность ведения технической документации проекта, что является удобным инструментом для систематизации данных по разработке. Другими словами, система проектирования упрощает создание различных справочных материалов по проекту.

Использование СППР позволяет руководителям проектов организовать централизованный учет требований и пожеланий к информационной системе; выстроить целостную модель системы, отталкиваясь от автоматизируемых процессов, с возможностью проверки корректности модели; управлять изменениями в проекте; формировать план выполнения проекта; контролировать выделение ресурсов в рамках проектов и конкретных задач; анализировать завершенность проекта (выполнение необходимых задач, отсутствие ошибок).

В представленном проекте СППР размещена на сервере предприятия «1С Северо-Запад», к системе обеспечен доступ по сети, что позволяет дистанционно производить необходимые действия в рамках реализации проекта. Для того чтобы пользоваться возможностями данной системы достаточно войти в учетную запись через любой браузер (рис. 1).

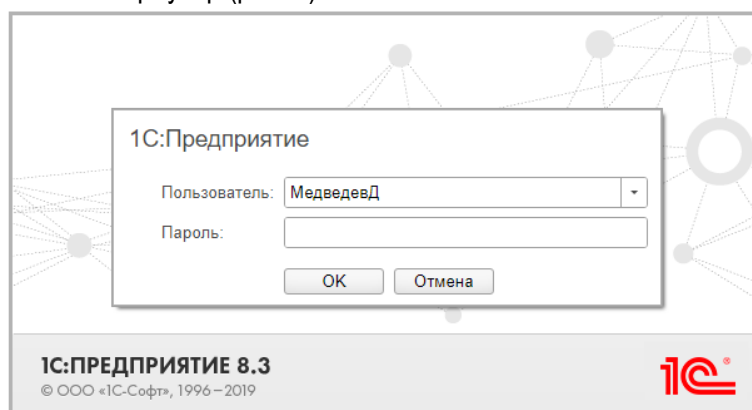


Рис. 1. Вход в СППР на сервере через браузер

После авторизации появляется главное окно СППР, в котором необходимо выбрать проект, который нужно отредактировать, либо создать новый проект. Окно выбора расположено в правом верхнем углу экрана (рис. 2).

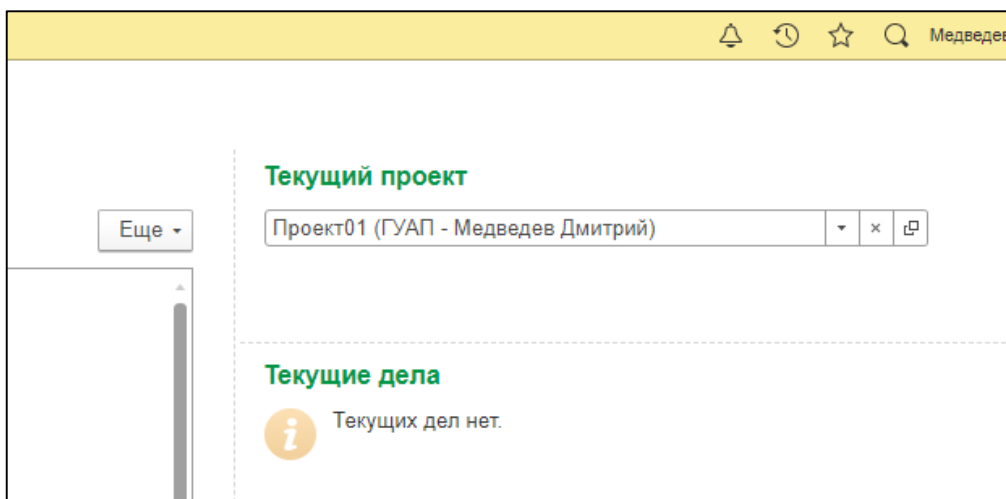


Рис. 2. Выбор проекта для редактирования

Чтобы непосредственно осуществить проектирование, разработчику предлагаются следующие элементы системы:

- процессы;
- функции;
- объекты метаданных;
- профили пользователей.

Процессы представляют собой некие смысловые части, на которые разделяется работа предприятия и которые необходимо автоматизировать. К примеру, в системе присутствуют процессы «Заказ клиента», «Закупка», «Логистика», «Контроль работы отдела» (рис. 3).

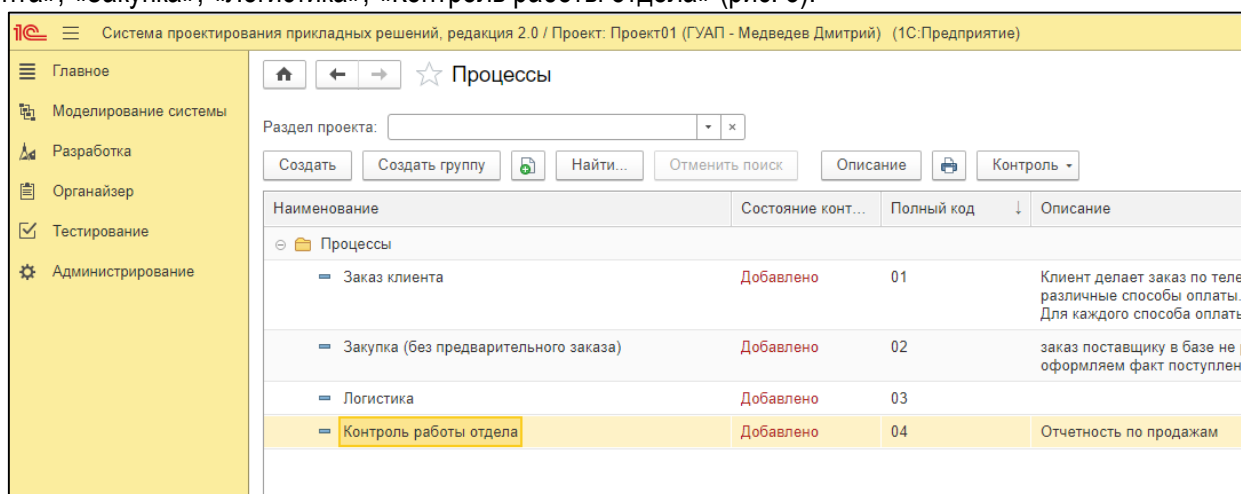


Рис. 3. Процессы

Логика описания процессов напоминает BPWin. Там точно так же идет разбиение на процессы и функции. А каждый элемент разбит на логические части. Отличие только в представлении данных: в BPWin они представлены более схематично. В СППР же есть возможность представить данные как в виде объектов конфигурации, так и в виде схем, напоминающих схемы из BPWin (рис. 4).

Рассмотрим варианты процессов, выбираемых в различных ситуациях:

– Предприятию поступают заказы, которые должны фиксироваться в базе и в дальнейшем обрабатываться. Для этого целесообразно ввести процесс «заказ клиента».

– Предприятие занимается торговлей, значит должно закупать новую номенклатуру у поставщиков. Следовательно, должны быть: список номенклатуры, из которого можно быстро загрузить данные в приходную накладную, список поставщиков, документ, которым в базу приходится

номенклатура, система, учитывающая количество номенклатуры на складе и так далее. Все это и реализуется в рамках процесса «закупки».

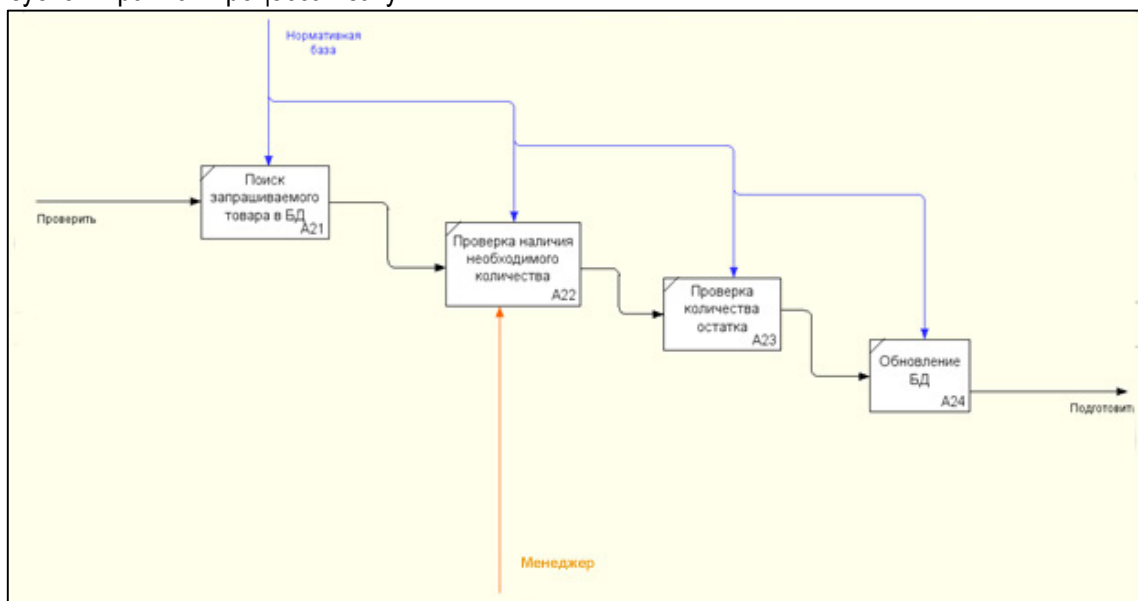


Рис. 4. Пример моделирования процессов в BPwin

– Предприятие доставляет клиентам заказы. Значит должны быть задачи, формирующие маршрутные листы для курьеров. Доставка должна контролироваться. Должен вестись учет уже совершенных доставок. Следовательно целесообразно ввести процесс «логистика».

– Необходимо вести контроль за тем, как осуществляется работа отдела. Для этого также имеется соответствующий процесс.

Стоит учитывать, что процессы – это довольно «крупное» разделение системы на части. Поэтому для подробного описания составных частей системы каждый процесс делится на более мелкие части – шаги (рис. 5).

Говоря о разделении системы на составные части, нельзя не упомянуть понятие масштабируемости.

Масштабируемость – это способность системы адаптироваться к расширению предъявляемых требований и возрастанию объемов решаемых задач. Система «1С:Предприятие 8» имеет хорошие возможности масштабирования. Она позволяет работать как в файловом варианте, так и с использованием технологии «клиент-сервер».

Система проектирования прикладных решений, редакция 2.0 / Проект: Проект01 (ГУАП - Медведев Дмитрий) (1С:Предприятие)

Заказ клиента (Процесс)

Шаги процесса

Наименование	Состояние контроля	Полный код	Описание	Функция	Исполнитель
Заказ по телефону, предоплата, доставка курьером	Добавлено	01			
= Регистрация заказа	Добавлено	01.01	Товар, Цены Наличие товара. В случае отсутствия,	Заказ Клиента	Менеджер по продажам
= Отправка счета по почте	Добавлено	01.02			Менеджер по продажам
= Поступление оплаты (если есть предоплата), регистрация про...	Добавлено	01.03		Реализация товаров	
Обработка заказа	Добавлено	01.04			
= Резервирование	Добавлено	01.04.01	в случае если есть товар есть на складе		
= Заказ товара у поставщика	Добавлено	01.04.02	формируется заказ поставщику		
= Назначить курьера	Добавлено	01.05	менеджер или логист		Логист
= Выписать накладную	Добавлено	01.06		Выписать товарную нак...	Кладовщик
= Собрать заказ	Добавлено	01.07			Кладовщик
= Подтвердить факт доставки	Добавлено	01.08	ставим галочку в накладной и фактическую дату и...	Маршрутный лист	Логист
= Подтвердить факт возврата документов	Добавлено	01.09	галочка + дата время возврата		Логист
Заказ по телефону, оплата в кассу, самовывоз	Добавлено	02			
= Регистрация заказа	Добавлено	02.10	Товар, Цены Наличие товара. В случае отсутствия,	Заказ Клиента	Менеджер по продажам

Рис. 5. Шаги процесса «Заказ клиента»

Одним из основных показателей масштабируемости системы является возможность эффективной работы при увеличении количества решаемых задач, объема обрабатываемых данных и количества интенсивно работающих пользователей. Именно для того, чтобы обеспечить такие возможности, следует заранее спланировать составляющие конфигурации информационной базы.

Каждый шаг процесса отражает действие, которое производится в рамках процесса. В описании шага можно установить пользователя, который ответственен за выполнение данного действия, можно добавить комментарий и указать функцию, соответствующую шагу.

Функции. Данный объект служит для того, чтобы описывать функциональные элементы системы. К примеру – менеджеру нужно оформить приходную накладную. Для обозначения того, что необходимо предусмотреть такую возможность в системе, используются функции (рис. 6).

Наименование	Состояние контроля	Полный код	Ответственный	Описание	Результат
Функции системы					
Магазины	Добавлено	01			
Продажи	Добавлено	01.01			
Заказ Клиента	Добавлено	01.01.01		Документ, содержащий данные клиента и список заказанной...	Данные о клиенте, данные о заказе
Реализация товаров	Добавлено	01.01.02		Документ "Реализация товаров" Может быть создан на...	Проводится документ, который де... В расход по регистру "резервы" В приход по регистру "продажи"
Закупки	Добавлено	01.02			
Приходная накладная	Добавлено	01.02.01		Документ "Приходная накладная"...	Приходная накладная
Склад	Добавлено	01.03			
Остатки товаров	Добавлено	01.03.01		Просмотр остатков товаров	Остатки товаров
Резервы	Добавлено	01.03.02		Просмотр товаров в резерве	Просмотр товаров в резерве
Выписать товарную накладную	Добавлено	01.03.03		При сборке заказа кладовщик выписывает товарную накладную	Товарная накладная
Логистика	Добавлено	01.04			
Задача Курьеру	Добавлено	01.04.02		Документ, который автоматически создается при	Документ "Задача курьеру".

Рис. 6. Функции системы

Чтобы было удобнее ориентироваться в списке функций, их можно разбить на группы. Это даст возможность классифицировать объекты системы.

Для каждой функции указываются результат, входящие данные, описание и различные параметры, ее характеризующие. Кроме того, для каждой функции строится схема, которая показывает, как она взаимодействует с другими функциями системы.

В качестве примера рассмотрим схему функции «Остатки товаров» (рис. 7). На данной схеме видно, что на вход функции поступают данные из группы «Продажи» и из группы «Закупки», а взаимодействовать с функцией могут пользователи Менеджер по продажам и Кладовщик. На выходе функции пользователь может увидеть результат – остатки товаров (рис. 7).



Рис. 7. Схема функции «Остатки товаров»

Объекты метаданных (рис. 8). Для того чтобы наиболее полноценно отразить реальные объекты 1С, которые необходимо будет создать существует отдельный раздел СППР – объекты метаданных. В нем можно задать любые объекты, которые необходимо создать в рамках функций, заложенных в систему.

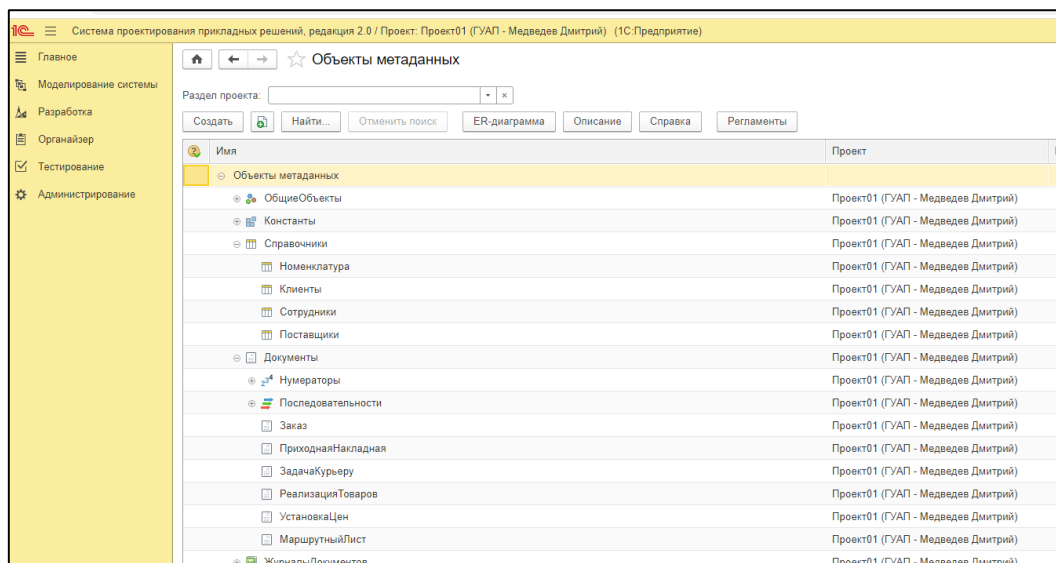


Рис. 8. Объекты метаданных

Система СППР хорошо подходит для того, чтобы спроектировать прикладное решение в рамках платформы «1С», позволяя подробно описать составляющие системы, упрощая процессы тестирования и внедрения. Однако для проектирования разработок в других системах не подойдет, ввиду ее узкой специализации.

Библиографический список

1. Информационно-техническое сопровождение 1С:Предприятие 8. URL: <https://its.1c.ru/> (дата обращения: 03.03.2020).
2. 1С:Предприятие 8. Архитектура платформы. URL: <https://v8.1c.ru/platforma/masshtabiruemost/> (дата обращения: 04.03.2020).
3. Система проектирования прикладных решений. URL: <https://v8.1c.ru/tehnologii/sistema-proektirovaniya-prikladnykh-resheniy/> (дата обращения: 04.03.2020).

УДК 65.011.56

Ю. М. Новикова

студент кафедры информационных технологий предпринимательства

Н. В. Макарова – доктор педагогических наук, профессор – научный руководитель

ПОДХОДЫ К РАСЧЕТУ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ

Деятельность современных организаций связана с выполнением большого числа проектов. При отсутствии формализованной системы управления проектами руководитель и участники проекта неизбежно сталкиваются с проблемами, связанными с конфликтами целей, приоритетов, сроков, назначений, ресурсов и отчетности. Увеличить эффективность управления проектами в подобных ситуациях помогают современные информационные системы управления проектами (ИСУП).

Внедрение ИСУП на предприятии рассматривается как обыкновенный проект, который ничем не отличается от остальных. Проект внедрения ИСУП так же, как и любой другой проект, необходимо комплексно оценить не только с точки зрения затрат, но и с точки зрения положительных эффектов, которые будут получены в результате.

Оценка эффективности внедрения ИСУП – это процесс сравнения затрат ресурсов на внедрение ИСУП с полученными результатами, соответствием поставленным целям и ожиданиям, улучшением основных показателей проектов предприятия. Она основывается на выборе критериев, которые зависят от сферы деятельности организации, характеристики проектов и состава системы.

Критерии можно разделить на две группы: качественные и количественные. Количественные критерии объективны и формализованы, однако не дают полного представления обо всех преимуществах использования ИСУП. Качественные показатели позволяют оценить ИСУП с точки зрения экспертов и относительно субъективны, зато более широко оценивают эффективность внедрения [3].

Для расчета эффективности желательно использовать комплексный подход, включающий несколько методик.

Оценка эффективности внедрения ИСУП может рассматриваться с двух сторон:

- оценка эффективности ИСУП до внедрения, для понимания того стоит ли внедрять ИСУП, какова будет ее полезность на предприятии;
- расчет эффективности после внедрения ИСУП для того, чтобы убедиться в пользе программного продукта.

В первом случае используются расчетные методы с прогнозированием эффекта от внедрения. К таким методам относятся: PP, ROI, NPV, IRR, BSC, КФУ, AIE, TEI, REJ. Во втором случае идет сравнение выбранных показателей оценки до и после внедрения ИСУП.

При использовании любой методики расчет показателей нужно проводить до и после внедрения ИСУП для дальнейшего их сравнения.

К методам расчета эффективности внедрения ИСУП относятся:

- финансовые показатели методики UNIDO;
- сбалансированная система показателей (BSC);
- методика критических факторов успеха (КФУ);
- метод функционально-стоимостного анализа (ФСА);
- вероятностные методики оценки (AIE и TEI).

Финансовые показатели методики UNIDO используются для оценки эффективности инвестиционных затрат проекта. Данная методика может быть использована для расчета эффективности внедрения ИСУП, так как можно точно также провести сравнение финансовых показателей до и после внедрения ИСУП, что покажет наличие или отсутствие экономического эффекта.

К ним относятся: простой и дисконтированный срок окупаемости (PP), чистая текущая стоимость (NPV), внутренняя норма прибыли (IRR), рентабельность инвестиций (ROI) [2].

Сбалансированная система показателей BSC включает следующее: необходимо построить стратегическую карту организации, определить показатели KPI для оценки стратегических целей, провести

замер данных показателей до внедрения ИСУП и после, сравнить данные показатели. После проведения сравнения необходимо проанализировать результат и определить преимущества и недостатки от внедрения ИСУП.

Методика критических факторов успеха содержит в себе качественные показатели, такие как анализ со стороны высшего руководства, понимание задач проекта, четкое планирование работ, взаимоотношения с заказчиком и др., которые играют большую роль при внедрении ИСУП [3]. Эти показатели определяют наиболее важные проблемы или действия руководителей, направленные на достижение цели. С помощью КФУ можно определить влияние внедренной ИСУП на управление проектами организации: как поменялось отношение руководства, планирование работ, взаимоотношение с заказчиком и т. д.

Метод функционально-стоимостного анализа опирается на построение бизнес-модели предприятия «как есть» и «как надо», и последующую оценку того, к каким изменениям приведет внедрение ИСУП. В основе применения метода ФСА лежит разработка и применение на практике ФСА-моделей, где затраты отнесены к функциям бизнес-процессов. Цель создания ФСА-модели для совершенствования деятельности предприятий – достичь улучшений в работе предприятий по показателям стоимости, трудоемкости и производительности. Проведение расчетов по ФСА-модели позволяет получить большой объем ФСА-информации для принятия решения [1].

Метод прикладной информационной экономики AIE определяет комплексный подход к оценке эффективности проектов, систем и процессов бизнеса. Эта методология объединяет достижения теории опционов, современной теории управления портфелем активов, расчетов финансовых показателей по методике UNIDO, статистических методов, с помощью которых можно построить график распределения вероятности ожидаемых результатов, оценить риск и возврат на инвестиции [1].

Метод расчета совокупного экономического эффекта ТЕI предназначен для поддержки принятия решений, снижения рисков и обеспечения «гибкости», то есть ожидаемых или потенциальных преимуществ, остающихся за рамками анализа классических экономических методов оценки. ТЕI включает четыре фундаментальных элемента: стоимость, преимущества, гибкость и риск ИТ-проектов – охватывая как финансовые, так и нефинансовые аспекты разработки, развертывания и поддержки корпоративных ИС [1].

Далее приводятся результаты оценки эффективности внедрения ИСУП Microsoft Enterprise Project Management в компании ООО «КВИ Интернэшнл». Для оценки использовались следующие методики:

- финансовые показатели методики UNIDO (PP, NPV, ROI);
- сбалансированная система показателей (BSC);
- методика КФУ.

Оценка эффективности внедрения ИСУП с помощью методики UNIDO

1. Простой срок окупаемости

$$PP=(72000 \times 6 + 48000) / (1438000 + 77000) = 0,317 \text{ (г.)} = 4 \text{ (мес.)},$$

где 72 тыс. руб. – стоимость установки ИСУП на один компьютер; 6 – количество компьютеров, на которые устанавливается ИС в компании; 48 тыс. руб. – стоимость обучения ИСУП; 1438 тыс. руб. – уменьшение затрат на выполнение проекта; 77 тыс. руб. – сокращение внеплановых затрат (разница между внеплановыми затратами до и после внедрения).

2. Чистая текущая стоимость NPV.

Метод чистой текущей стоимости состоит в следующем.

Определяется текущая стоимость первоначальных инвестиций I_0 :

$$I_0 = 72000 \times 6 + 48000 = 480000 \text{ (руб.)}.$$

Далее рассчитывается текущая стоимость будущих денежных поступлений от проекта CF:

$$CF = 1438000 + 77000 = 1515000 \text{ (руб.)}.$$

Общая текущая стоимость доходов от проекта PV:

$$PV = 1515000 / (1 + 0,12) = 1352678 \text{ (руб.)}.$$

Текущая стоимость инвестиционных затрат I_0 сравнивается с текущей стоимостью доходов PV. Разность между ними составляет чистую текущую стоимость доходов NPV:

$$NPV=1352678-480000=872678 \text{ (руб.)}$$

3. Рентабельность инвестиций.

Коэффициент рентабельности инвестиций ROI характеризует доходность инвестиционных вложений:

$$ROI=1515000/480000 \times 100=315 \text{ (\%)}$$

На основе проведенной оценки эффективности получены следующие результаты: PP=4 мес., NPV=872678 руб., ROI=315%.

Поскольку срок окупаемости PP составляет меньше 1 года, а коэффициент возврата инвестиций ROI составляет больше 100%, то внедрение ИСУП является экономически целесообразным.

Оценка эффективности внедрения с помощью сбалансированной системы показателей (BSC)

Для оценки внедрения ИСУП была построена стратегическая карта проекта. В ней отражены стратегические цели компании от реализации проекта по внедрению и показатели, с помощью которых можно оценить достижение поставленных целей (табл. 1). Далее были взяты выбранные показатели до и после внедрения, после чего был проведен сравнительный анализ.

Таблица 1

Показатели эффективности по методу BSC

Перспективы	Стратегическая цель проекта	Показатели
Финансы	Рост прибыльности проектов компании	Общая прибыль за год, тыс. руб.
	Увеличение количества проектов компании	Максимальное количество одновременно реализовываемых проектов компании
		Количество выполненных проектов за год
	Уменьшение затрат на выполнение проекта	Среднее количество затрат на выполнение проекта, тыс. руб.
Количество внеплановых затрат, тыс. руб.		
Клиенты	Полное выполнение требований заказчика	Среднее количество критических замечаний к проектам
		Перерасход человеко-дней сверх плана за год
		Среднее количество общих замечаний к проекту
	Привлечение крупных заказчиков	Количество крупных заказчиков за год
Внутренние бизнес-процессы УП	Обеспечение эффективного финансового планирования проектов	Количество средств, не задействованных в проектах за год, тыс. руб.
		Количество дней простоя из-за неправильного распределения средств
	Грамотное управление портфелем проектов	Количество дней простоя из-за наложения операций
	Обеспечение эффективного выполнения всех этапов проекта	Среднее количество критических замечаний по проекту

Перспективы	Стратегическая цель проекта	Показатели
	Уменьшение временных затрат при выполнении проектов	Среднее количество человеко-дней на выполнение одного проекта
Персонал	Повышение качества проектного управления	Количество компетентных менеджеров
	Грамотное распределение персонала по проектам	Количество человеко-дней простоя за год из-за ожидания своей стадии проекта

На основе проведенного анализа было выявлено, что внедрение ИСУП оказалось успешным и позволило улучшить выделенные показатели эффективности на предприятии. Результаты показали, что в организации увеличилось число компетентных менеджеров, уменьшились критические замечания от заказчиков, улучшилось проектное управление, что привело к увеличению прибыльности проектов – главной цели, ради которой проводилось внедрение ИСУП.

Оценка эффективности внедрения с помощью критических факторов успеха

Для оценки были выделены показатели КФУ, которые были оценены до и после внедрения ИСУП. Результаты также показали положительный эффект от внедрения ИСУП. Оценке подвергались такие факторы как:

- анализ со стороны высшего руководства;
- задачи проекта;
- четкое планирование работ;
- взаимоотношения с заказчиком;
- наличие необходимых технологий;
- наличие подготовленного персонала.

Из полученных результатов можно сделать вывод, что внедрение ИСУП Microsoft Enterprise Project Management в ООО «КВИ Интернэшнл» было успешным проектом и улучшило контроль и управление проектами в организации.

Подводя итог, следует отметить, что не существует единой и универсальной методики для расчета эффективности внедрения ИС управления проектами. Выбор методики зависит от характеристик организации, методологии управления проектами, особенностей внедряемой системы и других факторов.

Для оценки эффективности лучше всего пользоваться комплексным подходом, выбирая несколько наиболее подходящих методик для оценки.

Библиографический список

1. Анисифоров А. Б., Анисифорова Л. О. Методики оценки эффективности информационных систем и информационных технологий в бизнесе: учеб. пособие. СПб.: СГПУ, 2014. 97 с.
2. Методика Unido: некоторые вопросы подготовки бизнес-плана. URL: <https://www.cfin.ru/business-plan/UNIDO.shtml> (дата обращения: 09.11.2019).
3. Сурыгина И. Ю. Эффективность использования информационных систем управления бизнес-проектами // Электротехнические и информационные комплексы и системы. 2008. Т. 4. № S1. С. 66–76.

УДК 68.05

Д. А. Омельченко

студент кафедры информационных технологий предпринимательства

Н. В. Макарова – доктор педагогических наук, профессор – научный руководитель

ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ КОММУНИКАЦИЯМИ В ПРОЕКТАХ ВНЕДРЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ

Управление коммуникациями проекта – это область знаний, включающая в себя методы и процессы, необходимые для обработки, хранения, передачи и получения информации, требующейся для реализации проекта. Управление коммуникациями проекта предусматривает создание необходимых связей между людьми и информацией, которые требуются для успешного осуществления их взаимодействия.

Управление коммуникациями состоит из множества элементов:

- планирование коммуникаций – определение потребностей в информации и коммуникации участников проекта;
- распространение информации – своевременная передача участникам проекта информации;
- отчетность по исполнению – контролирование хода выполнения задачи, оценка трудозатрат и их прогнозирование;
- управление участниками проекта – управление коммуникациями между участниками проекта и контролирование возникающих проблем.

Для успешной реализации проекта внедрения необходимо грамотно выстроить каждый из элементов управления коммуникациями.

Планирование коммуникаций делится на две составляющие: внутренняя – процесс взаимодействия внутри компании, и внешняя – процесс взаимодействия с клиентом. В процессе планирования коммуникаций определяется информация и способ взаимодействия, необходимые участникам проекта. Способ взаимодействия участников проекта определяется на ранних фазах проекта, но возможно изменение в ходе реализации проекта. Для планирования коммуникаций определяются ключевые лица, отвечающие за определенные аспекты проекта.

В план управления коммуникациями могут также включаться принципы проведения совещаний по текущему состоянию проекта, собраний команды проекта, электронных совещаний и рассылок электронной почты. План управления взаимодействием может быть официальным или неофициальным, подробным или обобщенным в зависимости от потребностей проекта. План управления коммуникациями является частью общего плана управления проектом или включается в него как вспомогательный раздел.

Под *распространением информации* подразумевается обеспечение доступа к необходимой информации со стороны участников проекта. Распространение информации также включает в себя исполнение плана управления коммуникациями.

В проектах внедрения информационной системы (ИС) любая полученная от клиента или переданная ему информация, должна фиксироваться документами, такими как, частное техническое задание (ЧТЗ), протокол передачи информации, протоколы испытаний, тестирования, демонстраций и передачи информации, во избежание появления новых требований, которые не зафиксированы со стороны заказчика, и полного выполнения контракта со стороны исполнителя.

Движение информации внутри организации тоже должно фиксироваться, учитывая иерархию сотрудников, задачу, в рамках которой требуется информация. Это необходимо для накопления знаний и их дальнейшего анализа.

Распространение информации возможно различными способами:

- передача информации на печатном или электронном носителе;
- размещение информации на определенных ресурсах;
- проведение собраний, совещаний, переговоров по проекту;
- управление проектами с использованием электронных средств;
- использование электронного оборудования для коммуникаций.

Если в процесс распространения информации вносятся изменения, то соответствующие корректировки должны быть внесены в план управления проектом и в план управления коммуникациями.

Отчетность по исполнению, включающая в себя сбор данных базового плана, анализ текущей ситуации, прогнозирование задач и ресурсов на их выполнение, является важным элементом управления коммуникациями. Информация об исполнении работ, которая относится к состоянию готовности достигнутых результатов, собирается в процессе выполнения проекта и является базой при составлении отчетности по исполнению. Инструментами и методами для построения отчетности являются:

- способы предоставления информации;
- сбор и сведение воедино информации о выполнении работ;
- совещания по оценке текущего состояния проекта;
- программные средства учета трудозатрат;
- системы отчетности по стоимости проекта.

Выходными параметрами для отчетности по исполнению являются сводные таблицы, графики, презентации и др. По итогам анализа отчетов об исполнении возможны корректировки плана коммуникаций и общего плана проекта, с изменением стоимости и сроков выполнения проекта.

Управление участниками проекта выполняется менеджером или руководителем проекта со стороны исполнителя и принимающими лицами со стороны заказчика. Управление участниками проекта осуществляется на основе плана управления коммуникациями, с учетом активов организационного процесса. Инструментами и методами являются:

- коммуникации – обмен информацией участников проекта с помощью совещаний, почты, телефонной связи и др.;
- журнал регистрации задач (проблем) – это журнал мониторинга задач и их обсуждений.

Итогами управления участниками проекта являются решенные задачи, которые отображаются в журнале регистрации задач, обновление активов организационного процесса и плана управления проектом.

Заключение

Управление коммуникацией проекта состоит из четырех элементов:

- 1) планирование коммуникаций;
- 2) распространение информации;
- 3) отчетность по исполнению;
- 4) управление участниками проекта.

В проектах внедрения важную роль играет построение коммуникации между заказчиком и исполнителем, потому что в ходе реализации проекта идет обмен большим объемом информации и возникают непредвиденные задачи, которые требуют реализации. Грамотно выстроенная коммуникация обеспечивает всех участников проекта актуальной и полной информацией для решения их задач. Взаимодействие исполнителя с заказчиком должно точно соответствовать плану управления коммуникациями.

Библиографический список

1. Управление проектами. Управление коммуникациями проекта. URL: <http://vernikov.ru> (дата обращения: 15.12.2018).
2. Чижов С. Ф., Чижова Е. Н. Управление проектами: учеб. пособие. Белгород: Изд-во БГТУ им. В. Г. Шухова, 2006. 200 с. (дата обращения: 15.12.2018).
3. Гонтарёва И. В., Нижегородцев Р. М., Новиков Д. А. Управление проектами. М.: Либроком, 2009. 384 с. (дата обращения: 15.12.2018).
4. Управление проектами: учеб. пособие под ред. И. И. Мазура. М.: Омега-Л, 2004. 664 с. (дата обращения: 15.12.2018).

УДК 004.91

А. В. Перелётова

студент кафедры информационных технологий в бизнесе

Н. В. Макарова – доктор педагогических наук, профессор – научный руководитель**ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ
«БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО», «ВЫТЯГИВАЮЩЕЕ ПРОИЗВОДСТВО», «ТОЧНО В СРОК»**

Повышение производительности и эффективности труда вне зависимости от времени остается актуальной задачей. В связи с этим управляющий персонал на постоянной основе озабочен решением задачи по улучшению эффективности работы предприятия, а также занят поиском путей, которые позволят снизить затраты и увеличить количество выпускаемой продукции. Методы бережливого производства позволяют достичь таких результатов. Это осуществляется за счет оптимизации деятельности организации и значительного роста производительности, который составляет от 20 до 400 % в год. Внедрение только части инструментов также приводит к положительным результатам в короткие сроки.

Для выживания на рынке необходимо искать резервы по повышению эффективности производства. К сожалению, часть российских предприятий идут по пути сокращения операционных расходов за счет сокращения персонала без оптимизации бизнес-процессов. Это приводит к тому, что на сотрудников ложится дополнительный объем работы без повышения заработной платы, что в долгосрочной, а иногда и в краткосрочной перспективе приводит к ухудшению качества продукции.

Подходы управления бизнес-процессами в первую очередь ориентируются на получение высокого качества операций и продукции. Бережливое производство не является исключением. Данный подход позволяет достичь такого уровня качества за счет ликвидации всех видов потерь. Потерями в этом случае считаются все действия, использующие ресурсы, но при этом не создающие никакой ценности для конечного потребителя. Подход бережливого производства позволяет ощутить всю мощь и потенциал управления бизнес-процессами [1].

К потерям, возникающим на производстве, относятся следующие:

- потеря творческого потенциала;
- излишнее производство;
- задержки;
- ненужная транспортировка;
- чрезмерные запасы;
- излишняя обработка;
- дефекты;
- неналаженные передвижения.

Ликвидация потерь и оптимизация производственных процессов в рамках реализации бережливого производства происходит систематически, т. е. на постоянной основе. Преобразования реализуют не только высококвалифицированные специалисты, а все работники предприятия. Использование бережливого производства позволяет минимизировать время переналадки оборудования, что приводит к увеличению гибкости производства и позволяет оперативно создавать небольшие партии товаров, за счет чего удается конкурировать с более масштабными производствами аналогичных товаров [2].

Бесспорным преимуществом бережливого производства является его прозрачность. Участникам производства, а именно: поставщикам, субподрядчикам, сотрудникам и потребителям, предоставляется возможность наблюдать за процессом целиком, благодаря этому им проще увидеть пути повышения ценности.

Перечислим наиболее популярные инструменты и методы «бережливого производства».

Вытягивающее производство. При данном способе организации производства объемы продукции на каждом этапе определяются за счет потребностей на последующих этапах. Эталоном считается «поток в одно изделие», когда поставщик, располагающийся выше по потоку, не осуществляет производство до того момента, пока потребитель, расположенный ниже по потоку, не сообщает ему о такой необходимости. При такой схеме последующая операция «вытягивает» продукцию предыдущей операции [3].

Канбан. Инструмент направлен на урегулирование потоков готовой продукции, находящихся на этапе производства, а также после его завершения. Оповещение о необходимости поставки новых деталей или комплектующих происходит при помощи специальных сигнальных карточек. Внедрение данного инструмента позволяет снизить неиспользуемые складские запасы, минимизировать потери и упростить процесс инвентаризации.

Кайдзен. Данный метод направлен на непрерывное совершенствование производственных процессов, вспомогательных бизнес-процессов, процессов управления, т. е. всех процессов жизненного цикла производства продукции. Также кайдзен ориентирован на развитие персонала от высшего звена до простого рабочего. В рамках данного подхода работа производится с уже имеющимися в наличии ресурсами, поэтому для его реализации не требуется больших материальных или финансовых затрат. Основной сложностью внедрения является изменение устоявшихся традиций и невосприимчивость персонала к нововведениям.

Система 5С. Подход бережливого производства, который устанавливает правила организации пространства на рабочем месте. Следование этим правилам позволяет увеличить эффективность сотрудников.

Концепция «точно в срок». При данной концепции поступление комплектующих организуется таким образом, чтобы они пришли в нужное место в тот момент, когда это необходимо по плану производства. Реализация данного подхода требует четкого соблюдения расписания производства, а именно: следования плановым срокам выполнения операций и своевременной актуализации расписания в случае отклонения фактических сроков от плановых. В результате внедрения подхода происходит выравнивание нагрузки на ресурсы [1].

Аналогично зарубежным странам Россия непрерывно реализует процесс по внедрению технологий бережливого производства. Это позволяет увеличить конкурентоспособность отечественных предприятий, повысить компетентность сотрудников, наладить крепкие связи с поставщиками и заказчиками [4].

Внедрение инструментов бережливого производства на российских предприятиях встречает больше сопротивления, чем в зарубежных компаниях, и это обусловлено рядом причин. Основным отличием предприятий является разная степень прозрачности процессов и периодичность управленческого контроля. Отечественным организациям приходится преодолевать бюрократические препятствия и формальности, в связи с чем их деятельность менее открыта в сравнении с западными коллегами.

Другой фактор, препятствующий успешному внедрению подходов бережливого производства – желание получить максимальную прибыль благодаря увеличению отпускной цены. Но данное желание противоречит современному подходу, на основании которого прибыльность компании достигается за счет разумного распределения ресурсов предприятия, т. е. при минимизации потерь, а не за счет потребителя.

Применение подходов и инструментов бережливого производства приводит к улучшению эффективности производства, производительности труда, качества продукции, конкурентоспособности предприятия, а также позволяет сократить материальные и временные затраты, сроки выполнения заказов, период освоения новых изделий. Использование бережливого производства может способствовать трансформации некоторых отраслей российской промышленности и помочь достичь уровня развитых стран, а также позволит противостоять в конкурентной борьбе за потребителя и гарантирует успешное развитие предприятий в жестких условиях современной мировой экономики [5].

Библиографический список

1. Подходы к управлению бизнес процессами. URL: <https://rzbpm.ru/knowledge/podxody-k-upravleniyu-biznes-processami.html> (дата обращения: 09.04.2020).
2. Современные методологии управления производством. URL: <https://habr.com/ru/post/234687/> (дата обращения: 13.04.2020).
3. Инструменты бережливого производства. URL: <https://training-partner.ru/staty/instrumenty-berezhlivogo-proizvodstva.html> (дата обращения: 13.04.2020).
4. Калинина К. Р. Бережливое производство как инструмент организации управления производством // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. 2015. № 11. С. 224–226.
5. Основы бережливого производства. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovy-berezhlivogo-proizvodstva> (дата обращения: 13.04.2020).

УДК 004.91

А. В. Перелётова

студент кафедры информационных технологий в бизнесе

Н. В. Макарова – доктор педагогической наук, профессор – научный руководитель

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ РАЗРАБОТКИ И ВНЕДРЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В КОМПАНИИ

Главными причинами большинства неудач в разработке программного обеспечения являются не столько сложность и масштабность разрабатываемых продуктов, сколько применение нерациональных методов управления проектами. Разработка ПО отличается от материального производства, поэтому опыт управления, накопленный в этих отраслях, не всегда эффективен и применим в программных проектах. Управлять разработкой ПО необходимо иначе. Основные усилия руководителя, если он стремится получить наивысшую производительность проектной команды, должны быть нацелены на изучение и изменение объекта управления: людей и их взаимодействия.

Основным отличием ИТ-проектов от проектов, реализуемых в других сферах, является то, что в данном случае проектное управление имеет дело с неосвязаемыми результатами в информационном пространстве. Кроме того, ИТ-проекты имеют ряд свойственных только им факторов, влияющих на успешность выполнения проекта.

Роль руководителя проекта является центральной в проектном управлении. К нему предъявляются высокие профессиональные и личностные требования. Поскольку реализация проекта связана с созданием уникального, нового для организации результата, то руководителю проекта приходится преодолевать естественное сопротивление взаимодействующих подразделений и сотрудников, преимущественно стремящихся сохранить привычную систему управления для текущей деятельности.

К ошибкам проектного управления можно отнести недооценку сложности проекта, ошибку определения требований проекта, некорректное определение рисков проекта, недостаток взаимодействия и коммуникации проектной группы, отсутствие системы мотивации участников проекта [1].

Полезные инструменты для управления проектом:

- Избегание частых бесполезных встреч. Намного более эффективно асинхронное распространение информации в письменном виде, позволяющее участникам проекта обдумать ее и высказать свои идеи в удобное время.

- Создание базы знаний по проекту, позволяющее свести к минимуму количество повторяющихся вопросов и помогающее избежать остановок в работе [2].

- Составление бэклога с задачами на выплату технического долга. Технический долг возникает в результате принятия решения использовать быстрые и неоптимальные технические решения для получения промежуточных результатов в сжатые сроки. В ходе проекта таких задач может накопиться большое количество, поэтому необходимо создать для них бэклог и в процессе разработки выделять время для своевременного их решения [3].

- Проведение встреч один на один между руководителем и подчиненными. Формат таких встреч позволит построить доверительные отношения между участниками [4].

- Использование практики асинхронной работы. Это способ организовать работу с меньшими перерывами и более высокой эффективностью [5].

Не существует идеальной системы управления проектами, подходящей для каждого из видов проектов. Также не существует системы, которая бы подходила каждому руководителю и была удобна для всех членов команды. Однако за время существования проектного управления было создано немало эффективных подходов, методик и стандартов, которые можно взять на вооружение [6].

Методологии управления проектами можно разделить на две группы: структурированные и гибкие. К первой группе относятся классическое проектное управление, PRINCE2, национальные и международные стандарты. Ко второй группе можно отнести Agile, Scrum, Kanban, Six Sigma.

Классическое проектное управление – наиболее широко распространенный метод управления проектами, основанный на каскадном цикле, при котором задача передается последовательно по этапам.

Согласно подходу Agile, проект разбивается не на последовательные фазы, а на маленькие под-проекты, которые затем объединяются в готовый продукт. Гибкость подхода Agile позволяет адаптировать его к проектам различного типа.

Scrum – гибкий метод управления проектами, целью которого является повышение производительности труда в командах. В основе концепции лежат «спринты». Спринт – короткая итерация, строго ограниченная по времени (обычно 2–4 недели). В это время минимизируется длительность совещаний, но увеличивается их частота [7].

Метод управления разработкой Kanban реализует принцип «точно к сроку» и способствует равномерному распределению нагрузки между работниками. При данном подходе весь процесс разработки прозрачен для всех членов команды. Задачи по мере поступления заносятся в отдельный список, откуда каждый разработчик может извлечь требуемую задачу.

Six Sigma – концепция проектов по совершенствованию процессов производства. Суть концепции – улучшение качества выходов каждого из процессов, минимизация дефектов и статистических отклонений в операционной деятельности.

Выбор методологии зависит от вашей команды, проекта и объема работ. А далее вся совместная работа будет в большой степени зависеть от того, какую методологию вы выбрали [8].

Критерии выбора методологии:

- Оценка проекта. Если конечный результат проекта понятен, выберите более структурированную методологию. А вот если конечный результат сложно представить однозначно, сделайте выбор в пользу циклической методологии.
- Оценка команды. Выбирайте методологию, которая подходит вашей команде, а не пытайтесь вписать команду в определенную методологию.
- Оценка организации. Структура вашей компании, ее культура и опыт оказывают значительное влияние на выбор методологии.
- Оценка заинтересованности сторон. Некоторые методологии требуют регулярной вовлеченности заинтересованных сторон на этапах проекта. Если заинтересованные стороны часто меняют масштабы проекта, остановите выбор на более гибкой методологии.

Загубить проект чрезвычайно легко. Достаточно упустить из виду одну задачу, неправильно распределить загрузку, не учесть стоимость ресурса – и в результате получается проект, которому нужен спасательный круг.

Рынок программного обеспечения предлагает десятки систем, программ, сервисов и инструментов для управления проектами. Эти сервисы нужны для планирования и управления задачами и датами, ресурсами, стоимостью и бюджетом. Большинство из таких программ также подходят для организации взаимодействия между членами команд [9].

Рассмотрим примеры систем управления проектами.

Bitrix 24. Мощная система, в которой имеется возможность управлять проектами и задачами. В сервисе легко создавать задачи. Система напомнит о них, чтобы вы ничего не упустили. Есть возможность назначать роли: ответственный, постановщик и наблюдатель.

Wrike. Инструмент поможет распределить обязанности и обозначить приоритеты. Есть диаграмма Ганта, возможность управлять ресурсами и загрузкой членов команды, опция настройки и обновления статусов. В целом, система предлагает множество возможностей для повышения эффективности командной работы над проектом.

Basecamp. Функциональная система для управления, где в одном месте собрано все необходимое. Каждый член команды будет знать, что нужно делать, каково текущее состояние проекта и где все находится. Система предоставляет несколько пространств: списки дел, доски сообщений, графики работ, хранилище документов, групповой чат.

Active Collab. Этот онлайн сервис управления проектами поможет разбить проект на задачи и подзадачи и соединить их зависимостями. Все сроки, общение и активность централизованы, что поможет быть в курсе событий. Есть много интеграций с другими сервисами для управления планами и задачами, а также с сервисами для проведения платежей.

Управление проектами – это наука, но наука не самая точная. В данной области нет неизменных основ и универсальных решений. Если компании удастся найти метод управления, идеально подходящий реализуемому проекту, то это можно считать крупным везением, так как большинству руководителей приходится прикладывать усилия для создания и настройки собственных систем управления проектами. Эти системы могут быть составлены из элементов существующих систем или даже созданы с нуля. Главное использовать то, что дает структурировать проект и позволяет не забыть о том, что является главным для проекта.

Библиографический список

1. Чекмарев А. В. Управление ИТ-проектами и процессами. М.: Юрайт, 2019. 228 с.
2. Если вы что-то создаете, избегайте расписания менеджера. URL: <https://habr.com/ru/post/475640/> (дата обращения: 20.11.2019).
3. Технический долг на проекте или выбраться из черной дыры. URL: <https://habr.com/ru/company/simbirsoft/blog/353810/> (дата обращения: 20.11.2019).
4. Неформальные отношения в команде: зачем и как ими управлять. URL: <https://habr.com/ru/company/badoo/blog/473060/> (дата обращения: 19.11.2019).
5. Работай асинхронно. URL: <https://habr.com/ru/post/473602/> (дата обращения: 19.11.2019).
6. Топ-7 методов управления проектами: Agile, Scrum, Kanban, PRINCE2 и другие. URL: <https://www.pmservices.ru/project-management-news/top-7-metodov-upravleniya-proektami-agile-scrum-kanban-prince2-i-drugie/> (дата обращения: 24.11.2019).
7. 12 методологий разработки ПО. URL: <https://geekbrains.ru/posts/methodologies> (дата обращения: 24.11.2019).
8. Как выбрать методологию управления проектами: нюансы, которые стоит учесть. URL: <https://blog.ganttpro.com/ru/kak-vybrat-metodologiyu-upravleniya-proektami/> (дата обращения: 24.11.2019).
9. 10 систем управления проектами: мощно, надежно, эффективно. URL: <https://blog.ganttpro.com/ru/sistemy-instrumenty-servisy-upravlenie-proektami/> (дата обращения: 24.11.2019).

И. С. Потекаева

студент кафедры информационных технологий предпринимательства

Н. В. Макарова – доктор педагогических наук, профессор – научный руководитель

ПРОБЛЕМЫ, МЕТОДЫ И ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ КОМАНДОЙ

На сегодняшний день современный менеджмент стремится выполнять свою деятельность по принципу «командной работы». Обусловлено это тем, что руководители понимают – работа в команде более эффективна, нежели порознь. С помощью команды можно в кратчайшие сроки добиваться поставленных задач. На этапе создания проекта формируется группа сотрудников, в которую отбирают самых лучших специалистов, с высокой степенью квалификации, со всеми знаниями и навыками, и также, как правило, с опытом работы в данной сфере. Эта группа формируется на этап реализации проекта и после его окончания распускается.

Выделяют два основных принципа формирования команды для управления проектом [1].

Первый принцип заключается в том, что ведущими участниками проекта являются заказчик и подрядчик, но кроме них могут быть и другие партнеры. От каждой стороны формируются собственные группы во главе с руководителями проектов, соответственно, от подрядчика и заказчика. Этим руководителям возглавляет единый руководитель проекта. Он может выступать в роли руководителя от подрядчика или от заказчика, в зависимости от организационной формы реализации проекта. Руководитель проекта во всех случаях имеет собственный аппарат сотрудников, осуществляющих управление деятельностью всех участников мероприятия.

По второму принципу для управления проектом формируется единая команда во главе с руководителем проекта. В команду включены полномочные представители всех участников проекта для осуществления функций согласно установленному распределению зон ответственности.

Выделяют четыре основных подхода к формированию команды: целеполагающий; межличностный; ролевой; проблемно-ориентированный [2].

Целеполагающий подход позволяет участникам команды лучше ориентироваться в процессах выбора и реализации проекта.

Межличностный подход ориентирован на улучшение межличностных отношений в команде и базируется на том, что межличностная компетентность повышает эффективность деятельности команды. Его основная цель – увеличение доверия внутри коллектива, поощрение совместной поддержки, а также увеличение внутрикандных коммуникаций.

Ролевой подход – проведение дискуссии и переговоров между членами команды относительно ролей; предполагается, что роли членов команды частично перекрываются. Командное поведение может быть изменено в результате изменения их исполнения, а также индивидуального восприятия ролей.

Проблемно-ориентированный подход (через решение проблем) предполагает организацию заранее спланированных серий встреч с группой специалистов в рамках команды, имеющих общие организационные отношения и цели. Подход включает в себя последовательное развитие процедур решения командных проблем и, затем, достижение главной командной задачи.

Система управления командой проекта включает: организационное планирование; кадровое обеспечение проекта; создание команды проекта; осуществление функции контроля и мотивации трудовых ресурсов проекта для эффективного хода работ и завершения проекта.

На данный момент существует большое количество способов и технологий для управления командой. Все они направлены на то, чтобы укрепить коллектив, выявить особенности в специалисте и также направить команду на исполнение эффективной командной работы. Рассмотрим наиболее распространенные технологии управления командой проекта [3].

– проведение тренингов командообразования, которые помогают сформировать и отработать навыки командного взаимодействия, а также усовершенствовать эффективные коммуникации в команде;

– обучение участников проекта с целью совершенствования знаний, личных качеств и навыков в определенной сфере деятельности;

– ведение журнала регистрации проблем, в котором необходимо указать конкретных исполнителей, ответственных за решение обозначенных проблем к определенному сроку; такой журнал поможет членам команды следить за тем, как и когда будут решены те или иные проблемы;

- разработка тактики урегулирования конфликтов;
- составление плана выполнения работ: это поможет участникам команды без потерь временного ресурса распределять свое рабочее время;
- проведение совещаний и «мозговых штурмов», которые помогут решить проблемы и задачи коллектива совместными усилиями.

Кадровые проблемы, связанные с управлением проектами, обладают двойственным характером. С одной стороны, это общие проблемы управления персоналом, аналогичные кадровым проблемам управления повторяемой деятельностью предприятия. С другой – это специфические проблемы управления кадрами, обусловленные особенностями реализации сложных проектов.

Управление персоналом применительно и к проектам, и к предприятию направлено на достижение трех целей: создание системы управления персоналом; поддержание функционирования этой системы; совершенствование системы.

Создание, поддержание и совершенствование системы управления персоналом подразделяются на три стадии: подготовительную; исполнительную; контрольную.

Специфика кадровых проблем, связанных с управлением проектами, обусловлена спецификой проектов [4]:

- чаще всего при реализации проектов к сотрудникам предъявляются более высокие требования;
- в связи с ограниченным сроком реализации проектов, в ходе работы отводится значительно меньше времени обучению сотрудников; по этой причине к реализации проектов необходимо привлекать работников с более высокой первоначальной квалификацией;
- реализация проектов в наибольшей степени зависит от умения работать в команде;
- при управлении проектами часто приходится иметь дело с уникальными кадровыми проблемами;
- руководство персоналом при управлении проектами охватывает в первую очередь подбор и удержание сотрудников, тогда как прочие функции – особенно повышение квалификации работников – имеют меньшее значение;
- управление персоналом, как правило, направлено на достижение долгосрочных целей, временной горизонт которых превышает горизонт реализации проекта; этим фактом обусловлена сложность синхронизации целей управления персоналом.

Учитывая эти и множество других особенностей можно сделать вывод, что в процессе реализации проектов должна использоваться специфическая форма взаимодействия, называемая «временным трудовым коллективом» (ВТК). Данные коллективы формируются для решения единичной, строго обозначенной задачи, после решения которой распускаются. В основном ВТК решают поставленные перед ними задачи одним из трех способов: передают заключения своему непосредственному руководителю; утверждают коллегиальное решение, если фактический руководитель исполняет роль формального лидера; поручают представителям конкретных звеньев выполнение заданий, соответствующих принятым коллегиальным решениям. Общие требования, предъявляемые к членам ВТК: соблюдение субординации по отношению к руководству проекта; приспособляемость, индивидуальные умения; коллективная работа; терпимость и взаимное уважение.

Чем четче постановка целей, путей и критериев оценки их достижений, стоящих перед командой, тем выше вероятность успеха выполнения задач. Участники команды обязаны иметь конкретное представление о связях между целями, методами работы и задачами. Использование определенных управленческих технологий помогает решать проблемы, возникающие внутри коллектива, а также выполнять задачи, поставленные перед сотрудниками.

Библиографический список

1. Мазур И. И., Шапиро В. Д., Ольдерогге Н. Г. М12 Управление проектами. М.: Омега-Л, 2004. 664 с. URL: <http://economy-lib.ru/7.php> (дата обращения: 21.10.2019).
2. ITstan. Формирование команды. URL: <http://www.itstan.ru/psihologija-v-it/formirovanie-komandy.html> (дата обращения: 21.10.2019).
3. Ким Хелдман. Управление проектами. Быстрый старт. Саратов: Профобразование, 2017. 352 с. URL: <http://www.iprbookshop.ru/63809.html> (дата обращения: 21.10.2019).
4. Троицкий М. Управление проектами. М.: Финансы и статистика, 2011. 304 с. URL: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN5279030449.html> (дата обращения: 21.10.2019).

УДК 004.912

А. Н. Раковский

студент кафедры информационных технологий предпринимательства

В. С. Блюм – кандидат технических наук, доцент – научный руководитель

ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ДИСПАНСЕРНОГО НАБЛЮДЕНИЯ

На основе векторно-событийной модели формирования полной, достоверной и доступной для автоматизированной обработки базы интегрированных электронных медицинских карт (ИЭМК), рассмотренной в работе [1], предложен алгоритм обнаружения и учета пациентов, отклоняющихся от норм диспансерного наблюдения, для оперативного формирования программы проведения медицинских профилактических мероприятий.

Законодательство о диспансеризации

В Российской Федерации каждый год проводится диспансеризация определенных групп пациентов – комплекс медицинских процедур, позволяющих выявить скрытые заболевания и назначить ход лечения, а также получить статистические данные о состоянии здоровья населения. Диспансеризация проводится в соответствии со ст. 46 Федерального закона от 21 ноября 2011 г. № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» [2] и приказа Министерства здравоохранения РФ от 13 марта 2019 г. № 124н.

Согласно законодательству граждане РФ имеют право проходить диспансеризацию раз в три года в возрасте с 18 до 39 лет и каждый год, начиная с 40 лет. Диспансеризация проводится в два этапа. Первый этап – это стандартный набор обследований для каждой группы возрастов. Второй этап – это дополнительные обследования с целью уточнения диагноза, в случае, если на первом этапе были выявлены заболевания или осложнения.

Структура Единой государственной информационной системы здравоохранения

До 2024 г. в нашей стране реализуется проект единого цифрового контура в здравоохранении. Проект основывается на Единой государственной информационной системе здравоохранения (ЕГИСЗ).

Одним из функциональных блоков ЕГИСЗ является система сбора, обработки, хранения и обмена медицинской информацией. Основным способом сохранения и использования медицинской информации о пациенте становится ИЭМК, реализованная с использованием облачных технологий на базе федерального центра обработки данных (ЦОД). Систематическое и всеобщее использование ИЭМК поможет решить множество задач: управленческих, статистических, учетных, научных. База данных ИЭМК призвана предоставить все необходимые механизмы для доступа к полной информации для принятия врачебных решений при лечении пациентов в любой момент времени и в любой медицинской организации. При этом реализуется доступ к информации максимально удобным способом и гарантируется достоверность хранящейся информации. ИЭМК становится связующим узлом между пациентом, лечащим врачом и лечебно-профилактическим учреждением (ЛПУ). При сохранении медицинской информации в ИЭМК будет осуществляться обезличивание этих данных.

Цифровая персональная медицинская запись

Источниками медицинской информации со стороны системы здравоохранения являются лицензированные медицинские работники и лицензированные диагностические лаборатории [3]. Они создают цифровые персональные медицинские записи (ЦПМЗ) о пациенте. Это два класса квалифицированных источников медицинской информации (КИМИ), которые участвуют в формировании потока первичной медицинской информации в клинической сфере здравоохранения. Создание ЦПМЗ происходит средствами медицинской информационной системы (МИС) на уровне ЛПУ.

Важно зафиксировать то, что медицинские записи по поводу конкретного пациента могут быть сделаны в любом ЛПУ страны. Это означает, что федеральная база ИЭМК будет хранить абсолютно все медицинские записи пациента в хронологическом порядке. Такой метод обеспечит полный, достоверный и доступный для автоматизированной обработки массив первичной медицинской информации.

Каждая ЦПМЗ имеет параметр – время создания записи [4]. В результате поступления записей в федеральную базу ИЭМК фиксируется ряд интервалов времени от рождения до смерти пациента, задающих частоту взаимодействий пациента с КИМИ. Каждая встреча пациента с КИМИ связана с приращением информации о состоянии здоровья пациента, которая поступает в ИЭМК. Количество таких приращений соответствует количеству обращений пациента к КИМИ. Таким образом, ИЭМК является функцией распределения информации о здоровье пациента.

На информационно-временной плоскости ИЭМК можно представить в виде суммы векторов ЦПМЗ [5]. При этом начало каждого вектора фиксирует момент создания ЦПМЗ (t_0), а конец вектора определяет величину приращения информации и момент возникновения очередного ЦПМЗ. I – это объем информации, используемый для хранения всех ЦПМЗ в ИЭМК. Каждый вектор ЦПМЗ характеризуется его длиной и углом наклона вектора к оси времени. Длина вектора соответствует длине гипотенузы прямоугольного треугольника со сторонами, равными объему информации в данной ЦПМЗ ($I_{n+1} - I_n$) и временному интервалу до возникновения очередной ЦПМЗ ($\Delta_1 = t_{01} - t_0$). Угол наклона информационного вектора уменьшается $\alpha_3 < \alpha_2 < \alpha_1$ при увеличении временного интервала $\Delta_1 < \Delta_2 < \Delta_3$ между последовательными ЦПМЗ (рис. 1).

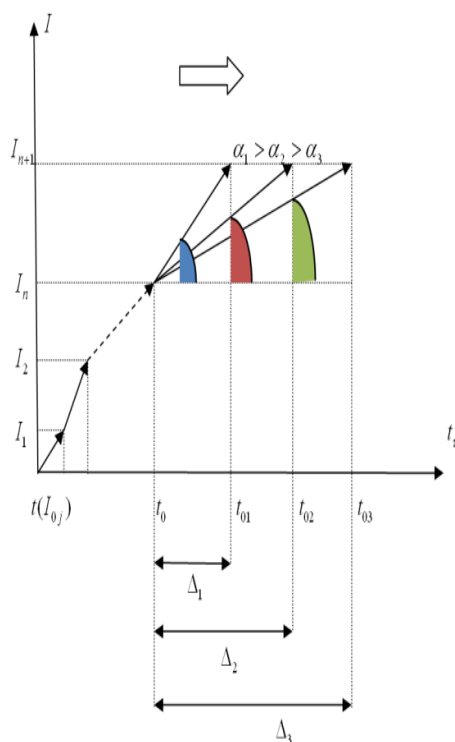


Рис. 1. Векторно-событийная модель ИЭМК

В результате анализа показателей информационных векторов ЦПМЗ пациента, представленных на рис. 1, можно оценить объем информации о пациенте, полученной при обращении к КИМИ, и также определить «угол внимания» системы здравоохранения к пациенту.

**Алгоритм обнаружения и учета пациентов,
отклоняющихся от норм диспансерного наблюдения**

Обозначим, что при прохождении каждой отдельной диспансеризации пациенту будут создавать одну единую ЦПМЗ на все осмотры и обследования. Будем обозначать такую запись Д-ЦПМЗ и помечать

тегом (G). Это позволит связать всю информацию, касающуюся диспансеризации, и отделить ее от остальных записей в ИЭМК пациента.

Составляющие процесса диспансеризации будут храниться в нормативно-справочной документации (НСИ) системы ЕГИСЗ. Все обследования, которые должен пройти пациент в рамках каждой диспансеризации, определены заранее в соответствии с приказом Министерства здравоохранения [6]. Можно заранее определить планируемый объем затрачиваемых информационных ресурсов систем хранения на каждое обследование (U).

Используя данные НСИ, найдем стандартно запланированный объем информации (I), затрачиваемый на создание Д-ЦПМЗ. Назовем их «стандартными» Д-ЦПМЗ.

$$I = \sum_{i=1}^n U_i, \quad (1)$$

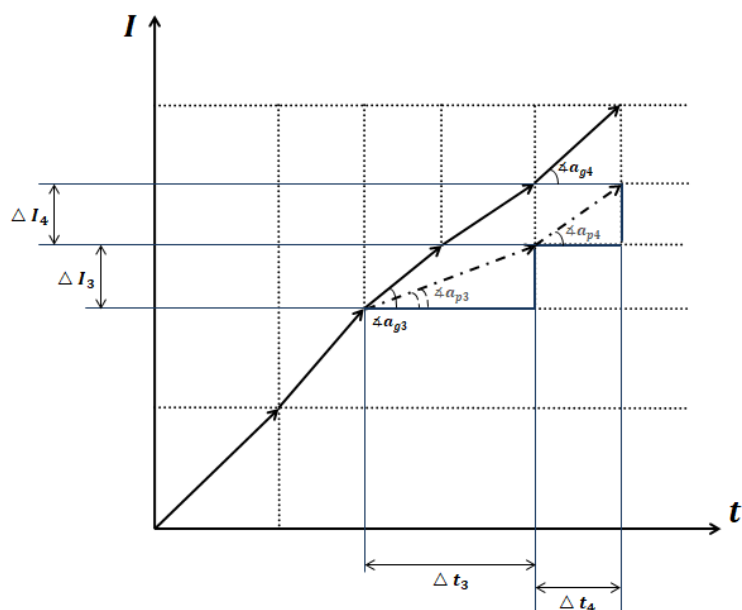
где i – количество необходимых обследований в каждой возрастной группе; U_i – запланированный объем информационных ресурсов системы хранения (Кбайт) на конкретное обследование.

Законом определены временные интервалы между диспансеризациями и количество обследований в каждой из них. С 18 до 39 лет пациент проходит диспансеризацию раз в три года, значит, интервал равен трем календарным годам, а с 39 лет до смерти пациента – одному календарному году. Будем обозначать такие временные интервалы t_n . Используя формулу (1), можно получить запланированный объем информации на одного пациента, который необходимо сохранить в ИЭМК при прохождении каждой диспансеризации. Величину такого объема информации для каждой Д-ЦПМЗ обозначим I_n .

График функции распределения ИЭМК можно построить, используя модель представления информации ИЭМК (рис. 1). По оси абсцисс откладываем время – календарные года. По оси ординат – объем информации, хранящейся в ИЭМК. Построим график функции распределения «стандартных» Д-ЦПМЗ на любом интервале жизни пациента. Мы получили график «золотого стандарта» прохождения диспансеризации (рис. 2). Для конкретного пациента построим «реальную» кривую функции распределения Д-ЦПМЗ. Чтобы получить срез данных только из Д-ЦПМЗ такого пациента и выстроить их в строгой последовательности, необходимо отфильтровать их, используя тег (G). Стоит отметить, что пациент не может пройти обследований больше, чем запланировано в диспансеризации. Если у пациента при прохождении диспансеризации обнаружили отклонения по здоровью, то в дальнейшем, такой пациент проходит дополнительные обследования уже вне рамок диспансерного наблюдения с созданием отдельных ЦПМЗ. Это значит, что график, с помощью которого выполняется контроль за прохождением диспансеризаций «реального» пациента, не может быть выше графика «золотого стандарта».

Сравним полученные графики, используя показатель угла наклона информационного вектора между двумя последовательными Д-ЦПМЗ. Обозначим информационный вектор \vec{V}_n , а угол наклона вектора к оси времени – a_n . Из прямоугольного треугольника (рис. 2) имеем $a_n = \tan^{-1} \frac{I_n}{t_n}$. По этой формуле мы можем

узнать на конкретном временном интервале значение угла наклона для вектора «золотого стандарта» (a_{gn}) и угол наклона вектора «реального» пациента (a_{pn}). Сравним эти показатели между собой. Если на конкретном временном интервале t_4 (рис. 2), разность между углом наклона вектора «реального» пациента и углом наклона вектора «золотого стандарта» равна нулю $\Delta = a_{p4} - a_{g4} = 0^0$, это свидетельствует о том, что пациент проходит диспансеризацию в срок. Такому пациенту не нужны дополнительные профилактических осмотров. Если дельта меньше нуля $\Delta = a_{p3} - a_{g3} < 0^0$, как на интервале t_3 , то это сигнал для системы медицинской организации, что пациент, находящийся у них на учете, не прошел весь положенный комплекс обследований в рамках определенного периода времени, или пациент не проходил диспансеризацию вовсе. Система здравоохранения уделяет недостаточно внимания такому пациенту, да и пациент неосмотрительно относится к собственному здоровью. Целесообразно сформировать профилактические мероприятия по контролю за здоровьем для такого пациента и пригласить его пройти врачебный осмотр.



Векторы «золотого стандарта» —————> Векторы «реального» пациента - - - - ->
 Рис. 2. График информационных векторов Д-ЦПМЗ

Заключение

Рассмотрена Единая государственная информационная система здравоохранения и цифровая платформа для решения задачи формирования базы Интегрированных электронных медицинских карт. На основе разработанной векторно-событийной модели формирования полной, достоверной и доступной для автоматической обработки базы ИЭМК, предложен алгоритм обнаружения и учета пациентов, «оторвавшихся» от диспансерного наблюдения. Применение данного алгоритма позволяет составить и провести профилактические мероприятия для таких пациентов, в целях раннего обнаружения заболеваний и дефектов оказания медицинской помощи.

Дальнейшая разработка и реализация векторно-событийной модели, позволит решить ряд информационно-аналитических задач, которые стоят перед государством. В режиме «близком к реальному времени» станет возможным автоматическое формирование медицинской статистической отчетности для информирования населения и медицинских специалистов. Станут возможны объективная оценка качества оказываемых медицинских услуг, повышение скорости принятия необходимых управленческих решений в области здравоохранения. Будет обеспечено планирование и проведение медицинских профилактических мероприятий для защиты здоровья нации.

Библиографический список

1. Блюм В. С., Заболоцкий В. П. Классификация программных агентов для раннего обнаружения дефектов оказания медицинской помощи по данным интегрированной электронной медицинской карты. URL: <http://sgma.alpha-design.ru/MMORPH/N-45-html/blum/blum.htm> (дата обращения: 17.02.2020).
2. Федеральный закон от 21 ноября 2011 г. № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации».
3. Блюм В. С. Инновационная государственная система медицинской статистики // Актуальные проблемы экономики и управления. 2015. № 2. С. 80–88.
4. Блюм В. С., Заиченко В. И. Технология распределенного реестра для цифрового контура здравоохранения // Сб. докладов Санкт-Петербургского Международного Экономического Конгресса (СПЭК). 2019. № 2. С. 451–465.
5. Блюм В. С., Инкин В. А. Метод визуализации математической модели базы интегрированных электронных медицинских карт // Актуальные проблемы экономики и управления. 2016. № 2. С. 88–94.
6. Приказ Министерства здравоохранения РФ от 13 марта 2019 г. № 124н «Об утверждении порядка проведения профилактического медицинского осмотра и диспансеризации определенных групп взрослого населения».

УДК 004.9 004.67

А. А. Распутин

студент кафедры информационных технологий предпринимательства

Е. И. Карасева – доцент, кандидат экономических наук – научный руководитель

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ САЙТА ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА

В функциональной части сайта интернет-магазина должна присутствовать логика. Разработка сайта интернет-магазина должна осуществляться с учетом пользовательского опыта. Иными словами, сайт интернет-магазина должен быть прост и понятен пользователям любой возрастной категории и, что немаловажно, функциональные возможности должны отвечать современным требованиям. Сайт интернет-магазина должен быть конкурентным и предлагать максимум возможностей для посетителей.

Интернет-магазин

Интернет-магазин – это сайт, посредством которого осуществляется продажа товаров и услуг в сети интернет [1].

Современное общество бессильно без использования цифровых технологий. Интернет-магазин позволяет покупать товары, не выходя из дома.

Интернет-магазин направлен на получение прибыли. Получение прибыли напрямую зависит от вида и ассортимента товаров или услуг, ценового диапазона, уровня качества товаров или услуг. Также не стоит забывать про конкурентов, деятельность которых нужно постоянно анализировать.

У любого интернет-магазина своя собственная аудитория, свой подход к каждому клиенту, ассортимент товаров или услуг, особенности в продаже и доставке, а также еще множество моментов, которые зависят от организации бизнеса. Интернет-магазины могут быть разной направленности, например, они могут специализироваться на продаже продуктов, автомобилей, одежды, мебели и многого другого. Именно поэтому функциональные возможности сайта интернет-магазина чаще всего отличаются друг от друга, но в их структуре заложены некоторые базовые функции [2].

Базовые функциональные возможности сайта интернет-магазина

Представив основные действия покупателя интернет-магазина, можно составить список базовых функциональных возможностей сайта.

Покупатель заходит на сайт, находит нужный товар, добавляет в корзину интересующий товар, проходит регистрацию на сайте, где вписывает основную информацию, которая потребуется для заказа товара, оплачивает товар, менеджер связывается с покупателем для уточнения деталей и отправляет заказ [3].

Учитывая перечисленные действия, можно сформировать базовые требования для функциональной части сайта интернет-магазина.

Поиск товара. Для того чтобы пользователь нашел для себя подходящий товар, необходимо, чтобы на сайте интернет-магазина присутствовал модуль поиска. Модуль поиска должен быть очень простым и понятным, ведь он играет одну из ключевых ролей успешного заказа товара. В модуле поиска должен включаться основной инструмент – фильтрация, с помощью которой пользователь может задать нужные характеристики для товара.

Корзина и оформление заказа. Корзине и оформлению заказа важно уделить особое внимание, потому что на этом этапе большинство клиентов по разным причинам отказываются от покупки. Чтобы максимально минимизировать потери, функционал корзины и оформление заказа должны быть тщательно продуманы.

Регистрация. Регистрация на сайте интернет-магазина должна быть максимально понятна. В полях, куда вводится нужная информация, обязательно должны присутствовать подсказки, которые упрощают регистрацию покупателя и оплату товара.

Оплата товара. Не всем пользователям удобно оплачивать товар курьеру или при получении товара в пункте выдачи, поэтому нужно подключить платежную систему к сайту интернет-магазина,

чтобы пользователь имел возможность сразу оплатить товар. Во избежание высокой комиссии при оплате на сайте, владельцу интернет-магазина нужно очень серьезно отнестись к выбору платежной системы. Первым делом нужно проанализировать рынок платежных систем и выбрать наиболее подходящую [4].

Обратная связь. В базовых требованиях функциональной части сайта интернет-магазина должна присутствовать обратная связь, которая позволяет пользователю связаться с администрацией сайта и урегулировать любые вопросы. Обратная связь проявляется в виде сообщения или звонка.

Администраторская панель. В базовых требованиях функциональной части сайта интернет-магазина должна присутствовать администраторская панель. С помощью нее администратор может добавлять, удалять, редактировать информацию о товаре и фильтры на сайте интернет-магазина, а также управлять заказами и обратной связью.

Личный кабинет покупателя. В личном кабинете покупателя обязательно должна присутствовать история заказов, а также вся информация о его адресах доставки и других персональных данных. Впрочем, в базовой функциональной части сайта личного кабинета покупателя может и не быть, но наличие данной функции позволит упростить клиенту осуществление повторных заказов, что создаст положительное мнение об интернет-магазине.

Описанные принципы учтены при выполнении автором выпускной работы на тему «Разработка сайта интернет-магазина наручных часов».

Функциональная часть разработанного сайта интернет-магазина наручных часов включает в себя:

- форму обратной связи;
- личный кабинет, благодаря которому можно посмотреть историю заказов, просмотреть и изменить персональные данные;
- корзину;
- модуль категорий, где расположены категории наручных часов, например, мужские, женские и детские;
- модуль поиска по сайту, с помощью которого можно найти товар, указав определенные характеристики;
- избранные товары, которые располагаются на главной странице;
- подключенную платежную систему;
- администраторскую панель, позволяющую просматривать статистику на сайте, взаимодействовать с заказами, категориями, товарами, пользователями, фильтрами и обратной связью.

Таким образом, разработанный сайт интернет-магазина наручных часов соответствует базовым требованиям к функциональной части и, можно надеяться, будет востребован покупателями.

Библиографический список

1. Интернет-магазин: понятие и виды. URL: https://vuzlit.ru/1820882/internet_magazin_ponyatie_vidy (дата обращения: 29.03.2020).
2. Создание интернет-магазина: на что обратить внимание. URL: <https://texterra.ru/blog/sozдание-internet-magazina-na-chto-obratit-vnimanie.html> (дата обращения: 29.03.2020).
3. Как управлять интернет-магазином? URL: <https://www.imagecms.net/blog/e-commerce/kak-upravliat-internet-magazinom> (дата обращения: 29.03.2020).
4. 13 лучших платежных систем для вашего интернет-магазина. URL: <https://otzyvmarketing.ru/articles/11-luchshih-platezhnyh-sistem-dlya-vashego-internet-magazina/> (дата обращения: 29.03.2020).

УДК 004.772

А. Д. Романов

студент кафедры информационных технологий предпринимательства

Н. В. Макарова – доктор педагогических наук, профессор – научный руководитель

ОБЛАЧНЫЕ СЕРВИСЫ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ

Определение «облачные технологии» возникло примерно в конце нулевых годов XXI в. и стало широко применяться для обозначения сервисов и методов дистанционной обработки информации на удаленном сервере. Изначально данную идею поддержали компании IBM и Google, предложив американским студентам доступ к своему кластеру, который располагался на более чем сотне серверов [1]. Компании преследовали цель показать студентам, как следует создавать приложения, которые бы могли поддерживать технологию параллелизма. Данный кластер работал на «UNIX-системе», а приложения создавались в бесплатно распространяемой среде разработки компании Apache Software «Hadoop». В то время IBM выпустила важное заявление, где отмечала разницу между локальными вычислениями на высокоскоростных процессорах и вычислениями в облаках. В пресс-релизе Коллина Хайкеса, специалиста по связям с общественностью компании IBM, говорилось, что облачные вычисления способны решать больший диапазон задач, так как дают возможность разместить все программные среды на серверах в информационном центре компании.

Через год облачными вычислениями заинтересовались такие IT-гиганты, как Intel, HP и Yahoo, которые в то время были лидерами в области информационных технологий. Они создали так называемый испытательный стенд, облачный сервер для всех желающих, который назвали «Cloud Computing Test Bed» [2]. Данный проект был поддержан как государством, так и академической отраслью, которой особенно важно иметь доступ к высокоскоростным и мощным серверам для проведения экспериментов. Для компании HP, в свою очередь, было выгодно продвигать собственную концепцию, которую они назвали «Всё есть сервис», посредством разработки современных сервисов и приложений. Проект отличался от предшественника тем, что давал доступ к оборудованию, а не только к программной среде «Cent OS» и «Hadoop», что позволило разработчикам понять и улучшить инфраструктуру облачного сервиса на всех уровнях.

Далее понятие «Облако» было широко разрекламировано PR-отделами информационных компаний, что привело к резкому скачку спроса на данные сервисы. Но конкретно, что такое облако, было определено Национальным институтом стандартов и технологий США только в 2011 г., когда был издан соответствующий документ: «Определение облачных вычислений» [3]. Согласно данной работе, вычисления считаются облачными, если они:

- способны самостоятельно приобретать вычислительные ресурсы без дополнительных действий сотрудников дата-центра;
- доступны посредством интернет-каналов на любых компьютерах;
- разделяют мощность вычислений между несколькими пользователями, которые хоть и не имеют прямого доступа к оборудованию, но могут выбрать местоположение серверов;
- масштабируемы с точки зрения предоставляемых ресурсов;
- ведут статистику использования ресурсов.

В дополнение документ классифицировал облачные сервисы по типу их размещения, на:

- Приватные (или частные) облака. Такие сервисы предлагают эксклюзивный доступ для одного пользователя или компании, но при этом разрешают администрирование третьими лицами.
- Общественные облака. Предназначены для использования некоторым определенным количеством пользователей или компаний, которые делятся вычислительными мощностями друг с другом. Администрирование также разрешается третьим лицам. Пример: IEEE Community Cloud [4].
- Публичные облака. Могут использоваться абсолютно любыми пользователями для их личных целей. Администрируют данные сервисы частные компании, а также государственные или академические структуры.
- Гибридные облака. Соединяют в себе два и более частных (или любого другого вида) облака, разграничивая обязанности. Обычно используются для решения проблем доступа к закрытой информации, такой как персональные данные или коммерческая тайна.

Также облачные сервисы можно классифицировать по следующим моделям: IaaS, PaaS, SaaS, MaaS, NaaS и XaaS. Первые две подойдут архитекторам облачных систем, которым требуются сложные настройки их программной среды. MaaS и NaaS будут удовлетворять потребности рядовых разработчиков и программистов, а SaaS-решение доступно для любого среднестатистического пользователя. Отдельно можно выделить XaaS-решение – так называют облачное ПО, за использование которого пользователь оплачивает подписку.

Из этого следует, что в современном быстроразвивающемся мире появилось новое перспективное направление, в котором в ближайшее время потребуется эволюционировать любой информационной компании. Разработчикам придется не просто писать хорошие локальные приложения, но и интегрировать их в облачный сервис. Хороший успешный информационный продукт сейчас обязательно требует подключения к интернету для обеспечения доступности широкой аудитории, а также для обработки большого количества поступающей информации. Примером таких продуктов стали облачные сервисы для управления проектами. Они построены на разных моделях работы и с разным типом расположения. Если у компании нет доверия к хранению информации в глобальном «облаке», то всегда существует возможность развернуть коробочную версию у себя на сервере.

Если сравнивать облачные сервисы для управления проектами с обычными CRM для ведения клиентов, то огромный ассортимент таких систем и большое количество разных функций с различными подходами к работе сделают практически невозможным выбор единого варианта для образной компании. Очень часто предприниматели жалуются на неработающие механизмы именно в их коллективе, а также сложные интерфейсы и при этом недостаточные функции.

Как в таком случае выбрать подходящую систему, которая идеально впишется в рабочую схему и действительно будет экономить время, а не отнимать его? Это зависит от конкретной команды и стоящих перед ней задач. Популярные сервисы во многом похожи, однако в каждом есть нюансы, которые могут облегчить или, напротив, затруднить работу. Например, фрилансеру-одиночке будет достаточно простой логики и небольшого функционала «Trello» онлайн-сервиса для планирования задач и управления небольшими проектами, в основе которого лежит японская система канбан, внедренная в веб-технологии из производственной сферы. Сервис одинаково хорошо решает задачи управления проектами и повышения личной эффективности. Рабочее пространство «Trello» – это система досок, списков и карточек, помогающая организовать проекты, идеи и задачи. В свою очередь, командам с масштабными сложными проектами скорее подойдут «Битрикс24» или «Мегаплан». По определению авторов «Битрикс24», их продукт – это социальная сеть для работы. На деле функционал сервиса выходит далеко за рамки менеджера задач, охватывая взаимодействие с клиентами, учет рабочего времени и еще с десятков бизнес-процессов. Для управления проектами в «Битрикс24» есть возможность добавлять задачи, назначать ответственных, устанавливать дедлайны, вести обсуждения и отслеживать прогресс. А функционал социальных сетей позволяет быстро обмениваться информацией и выражать свое мнение. Мегаплан обладает похожими функциями, но кроме управления проектами предусмотрена автоматизация продаж, работа с клиентами и воронкой продаж.

Из этого можно заключить следующее – универсальной облачной системы нет. Чтобы понять, что подойдет конкретной компании, нужно попробовать несколько вариантов. Почти все сервисы дают минимум семь дней бесплатного использования для тестирования. В перспективе проект только выиграет, а организованная рутина освободит время для стратегического планирования.

Библиографический список

1. Gross, G. Google, IBM promote 'cloud' computing at universities. URL: <http://www.network-world.com/article/2286663/data-center/google--ibmpromote--cloud--computing-at-universities.html> (дата обращения: 20.10.2019).
2. Arrington, M. HP, Yahoo, Intel Launch Cloud Computing Test Bed universities. URL: <http://techcrunch.com/2008/07/29/hp-yahoo-intel-announce-cloud-computingresearch-initiative> (дата обращения: 20.10.2019).
3. Mell, P., Grance, T. The NIST Definition of Cloud Computing. URL: <http://csrc.nist.gov/publications/nistpubs/800-145/SP800-145.pdf> (дата обращения: 20-10-2019).
4. Norma, A. Is Cloud computing promising for your organization? URL: <http://cloudcomputing.ieee.org/> (дата обращения: 20-10-2019).

УДК 004.9 004.67

Е. К. Саблина

студент кафедры информационных технологий предпринимательства

Е. И. Карасева – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель

ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

В настоящее время благотворительные организации стали все больше отдаляться от метода сбора пожертвований путем установки различных ящиков в общественных местах.

Одним из первых способов применения информационных технологий для благотворительных проектов стало появление кнопок перевода пожертвований в благотворительные организации, которые установлены в платежных терминалах.

В настоящее время, как и раньше, широко распространена демонстрация социальных роликов, отражающих суть того или иного благотворительного фонда, в конце которых зрителям предлагается перевести некоторую сумму денег по номеру телефона, указанному на экране телевизора. Данный способ сбора пожертвований происходит без использования наличных средств. Сумму, которую жертвуют люди, списывают со счета их мобильного телефона.

Теперь почти у каждого благотворительного фонда есть свой собственный сайт, который содержит всю необходимую информацию о проекте. В основном такие сайты имеют функцию пожертвования, которая осуществляется путем подключения платежной системы к счету благотворительной организации. Таким образом каждый человек может перевести некую сумму денег онлайн не выходя из дома. Это является большим плюсом, так как не каждый в нынешнее время имеет при себе наличные средства, тем самым отсутствует возможность оставить какую-либо сумму денежных средств в ящике для пожертвований. Сайт также помогает привлекать внимание пользователей сети Интернет. Большая часть благотворительных организаций выступает за прозрачность, открытость переводов, именно поэтому они устанавливают на своих сайтах счетчики по сборам средств, а также предоставляют полный доступ к отчетам расчетного счета организации.

Реклама таких сайтов широко распространена на просторах социальных сетей. Как правило, ее осуществляют публичные личности, размещая статьи о благотворительных проектах и акциях у себя на страничках, причем делают они это совершенно бесплатно.

Не так давно благотворительный фонд помощи детям «WorldVita» начал установку специальных терминалов по сбору пожертвований в торговых центрах Санкт-Петербурга [1]. Данные терминалы позволяют пользователям осуществлять перевод денежных средств с использованием банковских карт. Так любой человек может выбрать на экране терминала сумму пожертвования, после чего приложить или же вставить банковскую карту, сделанное перечисление денежных средств можно будет просмотреть на сайте благотворительного фонда с использованием уникального кода, который выдается каждому пожертвовавшему.

Ежегодно идет создание онлайн-платформ и приложений, которые облегчают жизнь детям-сиротам, людям с ограниченными возможностями, детям и взрослым, имеющим диагнозы, опасные для жизни. Также ежегодно проходят форумы и образовательные встречи, на которых встречаются эксперты в области некоммерческих организаций и программисты, для того чтобы вместе создать новые IT-инструменты, которые будут применяться в благотворительном секторе [2].

Для профессиональной ориентации детей-сирот IT-разработчики создают онлайн-платформы, включающие в себя образовательные курсы, обучающие видеоролики и различные тестирования. Также программисты в совместной работе с некоммерческими организациями разрабатывают инклюзивные приложения, также их еще называют «помогаторы». Они нацелены на людей с ограниченными возможностями здоровья, например, приложение «Яндекс.Разговор» помогает слабослышащим и глухим общаться со своими знакомыми, да и незнакомыми людьми при помощи перевода устной речи в текстовую форму и обратно [3].

Также существуют приложения, предназначенные для детей и взрослых страдающих аутизмом, синдромом Дауна и ДЦП, а также для людей, которые имеют временные нарушения в письме и речи

после инсульта. Такие приложения позволяют обмениваться специальными пиктограммами, с помощью которых составляются полноценные предложения.

Таким образом, сейчас IT-решения, предназначенные для благотворительного сектора, имеют огромный потенциал для развития. Только при совместной работе представителей благотворительных фондов и IT-разработчиков можно создать какую-либо уникальную разработку, позволяющую улучшить качество жизни не только нуждающихся людей, но и жизни питомцев, находящихся в приютах для животных.

В выпускной квалификационной работе бакалавра мною был разработан сайт приюта для животных «Новая жизнь». Сайт удобен и прост в использовании, имеет следующий функционал:

- возможность отправки заявок на питомца;
- отправка историй пользователей о питомцах, с возможностью добавления фотографии;
- наличие обратной связи, для дальнейшего общения пользователя и администратора сайта;
- присутствие формы для пожертвования некоторой суммы денежных средств, которая подключена к платежной системе «Яндекс.Деньги»;
- наличие администраторской панели, при помощи которой идет обработка заявок на питомцев, добавление историй пользователей на страничку сайта, обновление и добавление карточек питомцев.

Разработанный сайт имеет доступный функционал, содержит в себе всю необходимую информацию о благотворительной организации, питомцах, находящихся в стенах приюта и контакты. Для полного удобства на сайте присутствует встроенная Google карта с отметкой приюта для животных.

Главной задачей приюта для животных является поиск нового дома и семьи для питомца. Как бы хорошо не относились к животным в приютах, это никогда не заменит им тепло настоящего дома. В приютах, как правило, содержится более ста животных, и волонтерам физически не хватает времени, чтобы уделять как можно больше внимания каждому питомцу.

Сайт приюта для животных помогает в решении этой задачи. Пользователи, заходя на сайт, могут выбрать питомца, задать все необходимые вопросы о нем волонтерам через форму обратной связи, согласовать дату приезда для передачи животного новым хозяевам, пожертвовать некоторую сумму на содержание питомцев приюта. Все это они могут сделать, не выходя из дома.

Библиографический список

1. Благотворительный фонд помощи детям WorldVita. URL: <https://worldvita.ru/about> (дата обращения: 26.03.2020).
2. Комсомольская правда. IT-технологии на службе добра. Программисты помогли благотворительным фондам разработать приложения и сайты. URL: <https://www.spb.kp.ru/daily/26829/3869040/> (дата обращения: 26.03.2020).
3. Яндекс Приложения. URL: <https://mobile.yandex.ru/apps/android/talk> (дата обращения: 28.03.2020).

УДК 65.011.56

Е. И. Соколова

студент кафедры информационных технологий предпринимательства

Н. В. Макарова – доктор педагогических наук, профессор – научный руководитель

СРАВНЕНИЕ СВОБОДНОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ

На современном рынке мы можем столкнуться с большим разнообразием программных средств управления проектами. Каждое программное обеспечение имеет свои особенности и функционал. Большинство действительно эффективных средств управления проектами имеют высокую цену, что для некоторых предпринимателей не является рентабельным. Здесь предприниматели должны поставить себе бизнес-цели и определить задачи, которые программное обеспечение должно выполнить.

Несмотря на большой выбор программных продуктов существует и выбор свободных программных средств управления проектами. Такие ПО не нарушают авторские права и не противоречат ст. 146 Уголовного Кодекса Российской Федерации о нарушении авторских и смежных прав [1]. Некоторые из них обладают большим функционалом и являются бесплатными аналогами известных платных ПО.

Свободное программное обеспечение – программное обеспечение, пользователи которого имеют право на его неограниченную установку, запуск, свободное использование, изучение, распространение и изменение, а также распространение копий и результатов изменения [2].

Ричард Столлман сформулировал понятие свободное программное обеспечение, в котором отразились принципы открытой разработки программ в научном сообществе, сложившемся в американских университетах в 1970-е г. Столлман явно сформулировал принципы свободного программного обеспечения. Эти критерии оговаривают те права, которые авторы свободных программ передают любому пользователю:

- программу можно свободно использовать с любой целью («нулевая свобода»);
- можно изучать, как программа работает, и адаптировать ее для своих целей («первая свобода»). Условием этого является доступность исходного текста программы;
- можно свободно распространять копии программы – в помощь товарищу («вторая свобода»);
- программу можно свободно улучшать и публиковать свою улучшенную версию – с тем, чтобы принести пользу всему сообществу («третья свобода»). Условием этой третьей свободы является доступность исходного кода программы и возможность внесения в него модификаций и исправлений.

В сети множество сайтов позволяют легко найти и скачать необходимое для пользователя ПО, но при этом не гарантируют безопасности его использования. Для скачивания свободного ПО существует информационный ресурс «Континент свободы».

Проект КонтинентСвободы.рф посвящен свободному программному обеспечению для операционных систем семейства Windows [3].

На данном сайте представлен и перечень открытого ПО для управления проектами. Не все они обладают большим функционалом, поэтому были выбраны четыре самых лучших продукта, описания которых приведены далее.

ProjectLibre – система для управления проектами, являющаяся бесплатным аналогом Microsoft Project для стационарного компьютера. ProjectLibre работает на платформе Java, что позволяет запускать на Linux, Mac OS и MS Windows операционных системах.

Особенности ProjectLibre:

- совместимость с Microsoft Project 2010;
- пользовательский интерфейс в виде ленты;
- получение объема затрат;
- диаграмма Ганта;
- PERT диаграмма;
- структура распределения ресурсов (RBS) график;
- отчеты об использовании задач;
- структура декомпозиции работ (WBS) Диаграмма.

По сравнению с Microsoft Project, который она тесно имитирует, ProjectLibre имеет аналогичный интерфейс (UI), включая меню в стиле ленты, и аналогичный подход к построению плана проекта: создание списка задач или структуры декомпозиции работ (WBS), установка длительности, создание ссылок, назначение ресурсов. Столбцы (поля) выглядят так же, как в Microsoft Project. Особенности калькуляции сопоставимы: труд, почасовая ставка, расход и постоянные издержки.

GanttProject – программа для управления проектами, написанная на Java и работающая под операционными системами Windows, Linux и Mac OS X. Эту программу начали разрабатывать в январе 2003 г. в университете Марн-ла-Валле (Франция), и она находилась под управлением Александра Томаса. На сегодняшний день программа находится под управлением Дмитрия Барашева. Стоит отметить, что данное ПО переведено на русский язык.

По сравнению с другими полноценными программами для управления проектами можно сказать, что GanttProject разработан с учетом принципа KISS. Он обладает большинством основных функций управления проектами, такими как Диаграмма Гантта для планирования задач проекта и управления ресурсами, используя диаграммы загрузки ресурсов. У GanttProject нет расширенных функций, таких как учет издержек, сообщений и управление документами. У программы есть много опций создания отчетов (Проект MS, HTML, PDF, электронные таблицы).

Основные функции:

- создание структурной декомпозиции работ;
- иерархия задач и зависимости;
- диаграмма Гантта;
- диаграмма загрузки ресурсов;
- базовое сохранение и сравнение;
- генерация диаграмм PERT;
- PDF и HTML отчеты;
- MS Project импорт/экспорт в файлы формата MPX (*.mprx) и MSPDI (*.xml);
- обмен данными с приложениями для обработки электронных таблиц;
- формат файла проекта – XML.

OpenProj – свободное программное обеспечение для управления проектами, которое позиционируется как замена Microsoft Project. OpenProj работает на Java-платформе, благодаря этому его можно использовать на различных операционных системах. Данное ПО полностью русифицировано. На SourceForge было объявлено, что ProjectLibre заменил OpenProj.

В конце 2008 г. продукт был приобретен Serena. По состоянию на начало 2009 г. поддержка OpenProj приостановлена. Это связано с угрозами судебных исков от Microsoft из-за копирования интерфейсных решений.

Особенности:

- калькуляция стоимости;
- диаграмма Гантта;
- сетевой график;
- отчеты об использовании задач;
- ресурсы;
- поддержка импорта/экспорта документов Microsoft Project.

Onepoint Project Basic Edition – приложение для управления проектами, отслеживания времени и мониторинга. Переведено на русский язык.

Особенности:

- интерактивная диаграмма Гантта;
- таблица, как смета расходов;
- план-факт сравнения;
- личный список задач и график.

На современном рынке представлено большое количество программных средств для управления проектами. У каждого из них свой определенный функционал. Многие способны только к визуальному отображению задач и ресурсов, другие же способны на управление портфелями проектов, расчет бюджета, генерацию отчетов и многое другое. По проектному треугольнику можно прийти к выводу, что чем

больше функций, тем больше стоит ПО. Изучив особенности свободных ПО, можно подвести итоги с учетом их преимуществ и недостатков. Изменение исходного кода является и преимуществом, и недостатком. Преимущество в том, что можно изменить функционал программы под свои задачи, недостаток – большое количество времени и средств уйдет на изменение кода, более того, это может повлиять на уже существующий функционал. Если говорить о безопасности свободного ПО, то существуют официальные ресурсы, где можно скачать их.

Если для предприятия или другой организации нет возможностей и необходимости в использовании дорогого лицензионного ПО, то смело можно использовать свободные программные продукты. ProjectLibre является свободным аналогом MS Project, имеет интуитивно понятный интерфейс и обширный набор необходимых ресурсов. Таким образом, если потребителю необходимо многопользовательское ПО, которое может масштабироваться, то большой смысл имеет приобретение платного и лицензионного продукта.

Библиографический список

1. КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10699/b683408102681707f2702cff05f0a3025daab7ab/ (дата обращения: 01.02.2020).
2. Вонг К., Сайо Ф. Свободное и открытое программное обеспечение. Куала-Лумпур: UNDP-APDIP, 2004. 59 с.
3. Континентсвободы.рф. URL: <https://континентсвободы.рф/> (дата обращения: 01.02.2020).

УДК 004.92

Ю. П. Стенникова

студент кафедры информационных технологий предпринимательства

Л. В. Рудакова – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МУЛЬТИМЕДИЙНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Бизнес всегда должен идти в ногу со временем, чтобы быть конкурентоспособным и развиваться. Именно поэтому мультимедийная продукция давно обрела популярность в бизнес-сфере.

Мультимедийные приложения в современных реалиях сами по себе являются высокотехнологичным инструментом для продвижения товаров и услуг на рынке. Их преимущество – возможность сочетания четырех видов представления информации: текстовой, звуковой, графической и анимационной. При грамотном использовании всех этих возможностей можно получить расположение пользователя к восприятию информации, а значит, и потенциального покупателя.

Мультимедийные технологии нашли широкое применение не только на предприятиях, но и в повседневной жизни. Например, они используются для проведения семинаров, деловых встреч, тренингов. Рассмотрим более подробно основные виды мультимедийных приложений, которые могут быть использованы на предприятии.

Первое и чаще всего используемое – это презентация. Такое приложение – это возможность подать информацию о себе или о своем продукте не в однообразной форме, а создать интересный, увлекательный рассказ. Главный плюс презентации – наглядная демонстрация сильных сторон и преимуществ перед конкурентами. С технической точки зрения презентация может быть линейной или же интерактивной. Различие их в том, что линейная презентация не имеет системы навигации, она записана заранее, в отличие от интерактивной презентации, которая имеет систему управления через пользовательский интерфейс. Любой вид презентации на предприятии имеет широкое применение как для решения внутренних вопросов, так и для рекламного представления продукта новому клиенту. Самое популярное и простое в использовании приложение для создания презентации на данный момент – Microsoft Power Point. Стоит отметить несколько плюсов презентации:

- эмоциональная привлекательность и наглядность информации;
- удобство и компактность хранения материалов;
- максимальная мобильность, в сочетании с ноутбуком, при выездных контактах;
- значительно более низкая стоимость тиражирования по сравнению с печатью буклетов.

Попытка вывести на рынок новый продукт, представить оригинальную концепцию бизнеса, обучающую программу или разработанное программное обеспечение часто приводит к необходимости информировать, мотивировать, убеждать целевую аудиторию. Поэтому очевидно, что тот, кто знаком с алгоритмом создания презентации, намного быстрее и легче добьется поставленных целей.

Второй вид мультимедийного приложения – анимация. Анимация сложнее в создании, однако имеет более эффектный конечный результат. Именно поэтому ее чаще всего используют для представления товара или услуги потенциальному клиенту, в котором предприятие заинтересовано. Также анимация может быть выпущена на рынок как самостоятельный рекламный ролик.

Третий вид, который можно скорее полностью отнести к внутренней коммуникации предприятия – обучающая игра. Это интерактивный тренинг для обучения сотрудников, повышения их квалификации в том или ином вопросе. Как пример здесь можно привести обучающие материалы с приложенным тестом по вопросу охраны труда или информационной безопасности.

Четвертый вид мультимедийного приложения – приложения для web. В данном случае это могут быть различные опросники для сотрудников, сопровождаемые яркой анимацией для решения внутренних вопросов. Или же баннеры на различных web-страницах для привлечения клиентов с гиперссылкой. Здесь стоит отметить, что хоть баннеры и применяются некоторыми предприятиями, это достаточно агрессивный вид рекламы, который на данный момент вызывает скорее негативную реакцию со стороны потребителя [1].

Для создания любого вида мультимедийного приложения необходимы различные технические, системные, инструментальные и прикладные программные средства, которые позволяют модифицировать мультимедийные файлы и создавать мультимедийные приложения. Доступ и навыки работы с ними на предприятии могут иметь любые сотрудники, работа которых предполагает создание мультимедийных материалов.

Кроме программного обеспечения необходимы еще аппаратные средства. Это основные средства для создания компонентов приложения или же итоговой демонстрации. Например, компьютер, у которого большой объем памяти и повышенная производительность процессора, средства звукозаписи и звуковоспроизведения, манипуляторы, приводы CD-ROM, графические ускорители, экраны и тому подобное [2].

Рассмотрим такие мультимедийные средства, без которых функционирование больших предприятий в целом невозможно. Это средства аудио-, видеоконференций, бесед. Многие предприятия используют для этого корпоративные аккаунты в уже существующих и широко известных приложениях (например, Skype). Нужно отметить, что такие мультимедийные приложения значительно упрощают коммуникацию между сотрудниками, а также экономят средства предприятия. Для таких приложений необходим аппаратный «минимум» – наушники или колонки, веб-камера, микрофон.

Еще одна не менее важная сфера использования мультимедиа на предприятии – это архивация. Существуют обычные архивы, где хранятся оригиналы документов, однако для большинства предприятий целесообразным решением проблемы организации работы с крупными объемами информации является создание электронного архива. Даже при наличии организованной системы хранения документов ни их сохранность, ни тем более быстрый поиск и оперативное получение доступа к требуемому документу не гарантируются. Все чаще из-за сложности доступа к бумажным архивам увеличивается время поиска документов и, как следствие, вынужденные простои отдельных исполнителей и целых подразделений. Основными преимуществами электронного архива являются:

- четкая структура, которая принципиально решает вопрос оперативности поиска документов;
- надежность и долговечность, электронный архив позволяет содержать документы в целости;
- многопользовательский режим – сразу несколько сотрудников могут работать с одним и тем же документом.

Именно благодаря всем перечисленным преимуществам электронный архив в современном мире – это обязательный инструмент для организации эффективной работы предприятия [3].

В заключение хотелось бы отметить, что применение мультимедийных приложений в бизнесе способствует увеличению объемов продаж, выходу на новые рынки, повышению конкурентоспособности, укреплению авторитета и имиджа динамически развивающегося предприятия в глазах клиентов и бизнес-партнеров. Также мультимедийные приложения помогают в организации ежедневного нормального функционирования предприятия и упрощению коммуникаций между коллегами.

Библиографический список

1. Шлыкова О. В. Мультимедийные технологии в рекламе: поиски и новации. М.: Огни, 2018. 189 с.
2. Магда Ю. С. Руководство по настройке и применению мультимедийных приложений. М.: ДМК Пресс, 2016. 188 с.
3. Ватолин Д. Методы сжатия данных. Устройство архиваторов, сжатие изображений и видео. М.: Диалог-Мифи, 2017. 278 с.

УДК 65.01

Д. Д. Урахчина

студент кафедры информационных технологий предпринимательства

Н. В. Макарова – доктор педагогических наук, профессор – научный руководитель

ВЫБОР ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ КИНОТЕАТРОВ

Одним из важных факторов в проекте по открытию кинотеатра является программное обеспечение (ПО) для продажи билетов и сопутствующего товара. Оно является одним из пунктов перечня затрат, которые кинотеатр может совершить. Рассмотрим специальные предложения основных игроков рынка в сегменте автоматизированных систем.

«Премьера-лайт»

Компания UCS предлагает одно- и двухзальным кинотеатрам программное обеспечение «Премьера-лайт» по абонентской плате 3500 руб. в месяц (первоначальные инвестиции в этот формат ПО отсутствуют). «Премьера-лайт» включает в себя автоматизированную систему продажи билетов, модуль «Управляющий», модули отчетности. Для подключения «Премьеры-лайт» достаточно одного компьютера, при этом сервер не является обязательным компонентом системы. В рамках подключения данного ПО компания UCS также берет на себя дистанционную пуско-наладку и дистанционное обучение.

Кинотеатр также получает бесплатный доступ к новым версиям программы «Премьера-Лайт» – таким образом, кинотеатр всегда будет соответствовать текущему законодательству РФ. Модуль «Управляющий» включает в себя все, что необходимо для управления продажей билетов и сопутствующей продукции кинотеатра: визуальное создание репертуара, ценообразование, редактор залов, формы билетов, более 100 аналитических отчетов, каталог скидок, ведение договоров с прокатчиками, выгрузка в Excel и многое другое [1].

«КиноХод»

Компания Ticket Soft предлагает кинотеатрам как базовый комплект ПО и оборудования, подходящий для муниципальных площадок, так и более расширенный функционал. Комплексное предложение включает в себя программное обеспечение для автоматизации рабочих мест кассира, администратора (менеджера, управляющего) и оборудование: профессиональный билетный принтер и мощный компьютер с дополнительным монитором посетителя.

Установка системы и обучение персонала тоже входят в предложение и осуществляются специалистами компании по уже многократно отработанной схеме. Бонусом идет стартовый тираж билетов и бесплатное подключение к сервису «КиноХод» для реализации билетов на сайте кинотеатра.

Гибкие схемы оплаты подразумевают вариант единоразовой закупки без какой-либо абонентской (дополнительной) платы, покупку в рассрочку или вариант с ежемесячными или поквартальными платежами, в зависимости от пожеланий кинотеатра [1].

«Киноплан»

Компания Киноплан специально для кинотеатров предлагает комплект оборудования и программного обеспечения, необходимого для быстрого запуска работы и эффективной оптимизации процесса продаж (рабочие места кассира и администратора, продажа билетов через Интернет, отчетность в Excel, трехгодичная круглосуточная поддержка и др.).

Киноплан предлагает два варианта сотрудничества: по подписке (ежемесячная плата за билетную систему) или единоразовая покупка программного обеспечения, которая обойдется кинотеатру в сумму порядка 220 тыс. руб.

Кроме того, кинотеатрам, открытым по программе Фонда кино, бесплатно предоставляется доступ к базе релизов и инструментам планирования репертуара и составления расписания. Также можно общаться с коллегами из других кинотеатров в чате, делиться опытом и получать ответы на вопросы. Это помогает новым кинотеатрами быстрее влиться в мир кинобизнеса [1].

«Премьера»

Владелец, осуществляющий автоматизацию работы кинотеатра, решает сразу две задачи:

- обеспечивает удобный и приятный отдых зрителя;
- заботится о финансовом благополучии своего бизнеса.

Программа для кинотеатра «Премьера» создана не только для того, чтобы посетитель или сотрудник кинотеатра имели возможность быстро и легко забронировать, а затем выкупить билет на киносеанс. Использование данного программного продукта дает руководству возможность вести отчетность, контролировать работу персонала, анализировать успешность кинобизнеса и планировать его развитие.

Учет начинается с систематизации видов деятельности развлекательного заведения, особенно, если в нем не один, а несколько кинозалов. Программа для кинотеатра «Премьера» предоставляет следующие возможности:

- ведение списка кинолент с указанием длительности проката;
- составление расписания сеансов таким образом, чтобы они не пересекались во времени; программа для кинотеатра учитывает время на рекламу и сообщает о нестыковках в графике показов;
- контроль всех сеансов в режиме онлайн.

Если кроме зрительного зала в кинотеатре работает бар, кофейня или игровой зал, то целесообразно объединить их при помощи одной программы автоматизации R-Keerreg (заведения общепита) и GameKeerreg (игровые комнаты). Их интеграция с системой «Премьера» позволит запустить дисконтную программу, единую для всех заведений одного комплекса. Это поспособствует тому, что посетители будут выбирать одно и то же место для отдыха на протяжении длительного времени. Если один кинозал превратился в сеть современных кинотеатров, то процесс управления следует сделать централизованным, дабы все филиалы работали согласно одному уставу. При возникновении такой необходимости базовая версия системы «Премьера» дополняется специальным программным комплексом, который позволяет осуществлять управление всеми кинотеатрами из одного, центрального офиса. В нем же располагается и центральный сервер. Он обеспечивает возможность ведения единой базы данных, куда в режиме онлайн поступает и где хранится информация обо всех действиях, которые произошли во всех кинотеатрах.

Еще одна функция главного кинотеатра – репертуарное планирование. Однако управляющие на местах имеют возможность вносить изменения в общий план с целью решения определенных задач. Например, необходимость перенести сеанс из-за отсутствия электричества или изменения цены билетов в связи с некоторыми неудобствами. Но данная возможность предусмотрена на случай нестандартных ситуаций. Избежать злоупотреблений со стороны персонала поможет жесткий регламент, установленный головным офисом.

Владельцы бизнеса также оценят возможность формировать отчетную информацию или по сети в целом, или по конкретному кинотеатру. Программа для кинотеатра предоставляет возможность самостоятельно задавать параметры для формирования отчетных данных. Так, руководитель получает именно ту информацию, которая необходима ему в данный момент. При этом отчеты формируются с учетом изменений, сделанных на местах, что, в свою очередь, позволяет отразить специфику деятельности кинотеатров или оценить эффективность решений, принятых управляющим конкретного кинозала, если корректировки он внес самостоятельно.

Оборудование, обеспечивающее работу программного продукта «Премьера», отличается компактностью и надежностью. Для обеспечения сохранности достаточно его не ронять с большой высоты и не проливать на него жидкость.

Монтаж системы не займет много времени и после этого работа программы может быть запущена. Отладка «Премьеры» и настройка дополнительных опций может производиться во время эксплуатации системы, что очень удобно [2].

«БоксОфис»

«Премьер-зал» предлагает программное обеспечение «БоксОфис&Бар», которое используется в уже работающих кинотеатрах сети, а также в большинстве новых площадок «Премьер-зала» (установка

именно этого ПО в кинотеатрах сети не регламентирована и является опциональной). При условии вступления в сеть «Премьер-зал» кинотеатр может получить программное обеспечение за символическую сумму в 1000 руб.

«БоксОфис&Бар» имеет широкий функционал, включая модули отчетности. По онлайн-продажам билетов партнером «Премьер-зала» является «Рамблер-касса».

«БоксОфис&Бар» пользуется спросом как у независимых кинотеатров, так и у фестивалей, которым ПО бывает нужно на несколько дней. Также предусмотрен вопрос техподдержки [3].

Выводы

При разработке проекта кинотеатра необходимо проанализировать рынок программного обеспечения, выделить интересующие факторы, которые в дальнейшем будут сравниваться между собой для определения наилучшего варианта.

Все современные системы продажи билетов позволяют гибко подходить к вопросам реализации билетов. В целом, на рынке есть лидеры, о которых идет речь в этой статье. Лидеры обладают примерно похожим функционалом и дают плюс-минус одинаковый процент организаторам.

Разница в данный момент между ними скорее в занимаемых сегментах рынка и кастомизации функционала под какой-то конкретный бизнес-процесс.

Библиографический список

1. ПО для кинотеатров. С чего начать выбор? URL: http://www.kinometro.ru/materials/show/name/kak_vybrat_programmnoe_obespechenie_270117 (дата обращения: 20.11.2019).
2. Автоматизация кинотеатров URL: <http://rkdv.ru/avtomatization/cinema/> (дата обращения: 20.11.2019).
3. Программы и сервисы для продажи билетов. URL: <https://www.livebusiness.ru/tools/ticket/> (дата обращения: 23.11.2019).

УДК 004.9:330

А. А. Филимонов

магистрант кафедры информационных технологий предпринимательства

Н. В. Макарова – доктор педагогических наук, профессор – научный руководитель

OLAP-ТЕХНОЛОГИИ. МЕТОДИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ OLAP-ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТОМ

Выбранная тема работы актуальна и ориентирована на сбор и получение общих знаний о составе и структуре информационно-аналитического пространства предприятия, в том числе об основных методах и технологиях перевода транзакционной экономической и управленческой информации в человеко-читаемую форму, пригодную для бизнес-анализа с помощью средств для массовой работы с такой обработанной информацией – On-Line Analytical Processing (далее OLAP). Задача, подлежащая решению в ходе исследования: изучение актуальных методов использования программно-инструментальных средств анализа и подготовки информации для поддержки принятия решений в эффективной проектной деятельности предприятия.

Научно-технический прогресс привел общество к некоторым общим тенденциям в экономике и информатике. Это дает основание говорить о том, что они имеют общие корни. К этим тенденциям можно отнести такие явления как: глобализация, аутсорсинг и желание организационной зрелости предприятий. В сфере информационных технологий глобализация выражается в возможности реализации распределенных процессов хранения и обработки информации. Кроме того, распространение Application Service Provider¹ и Software as a Service² аутсорсинга подтолкнуло предприятия к использованию оффшорной обработки данных (использование вычислительных ресурсов, расположенных в странах с оптимальной юрисдикцией). В информационно-технологической сфере сложились и другие устойчивые тенденции:

- разработка и использование специализированных методик хранения данных в системах хранения данных³ и в сети;
- развитие средств удаленной коллективной работы;
- снижение расходов и сокращение времени на восстановление данных на основе виртуализации;
- интеллектуализация информационных систем и информационного поиска;
- развитие систем поддержки принятия решений в виде информационных систем (ИС) Business Intelligence (BI) и Business Performance Management (BPM).

Распространение BI⁴ и BPM⁵ усугубляется в России с приходом западного капитала, который использует эти, теперь уже привычные, ИС; конкуренцией, которая стимулирует предприятия к использованию новейших ИС в надежде получить конкурентные преимущества; слияниями и поглощениями, которые требуют интеграции унаследованных систем. Способы интеграции ИС в процессе слияния и поглощения используются разные: например, установить новую ИС, посадить все унаследованные корпоративные информационные системы на общее хранилище данных как интегрирующую среду (Online

¹ SAP (англ. application service provider – поставщик прикладных услуг) – компания, предоставляющая компьютерные услуги клиентам по сети; например, доступ к определенному приложению с использованием стандартного протокола (в том числе HTTP).

² SaaS (англ. software as a service – программное обеспечение как услуга) – одна из форм облачных вычислений, модель обслуживания, при которой подписчикам предоставляется готовое прикладное программное обеспечение, полностью обслуживаемое провайдером.

³ СХД (система хранения данных) — комплексное программно-аппаратное решение по организации надежного хранения информационных ресурсов и предоставления гарантированного доступа к ним.

⁴ Business Intelligence – обозначение компьютерных методов и инструментов для организаций, обеспечивающих перевод транзакционной деловой информации в человеко-читаемую форму, пригодную для бизнес-анализа, а также средства для массовой работы с такой обработанной информацией.

⁵ Business Performance Management – набор управленческих процессов (планирования, организации выполнения, контроля и анализа), которые позволяют бизнесу определить стратегические цели и затем оценивать и управлять деятельностью по достижению поставленных целей при оптимальном использовании имеющихся ресурсов.

Transaction Processing⁶), ну и, конечно, интеграция разнородных информационных систем на основе программных интерфейсов.

BI-системы, пришедшие на смену интегрированным системам поддержки производительности, продолжают интенсивно развиваться. Инновационное развитие предприятия и вообще мода на инновационность стали основой распространения аналитических инструментов. В рамках BI строятся модели управления организацией, инструменты ситуационного управления и разрабатываются технологии формирования групповых решений. Разрабатываются модели самостоятельного доступа конечных пользователей к необходимым им данным. Использование гетерогенных данных из различных источников требует их интеграции, поскольку могут возникать ошибки ввода, дублирование одного и того же факта в разных системах, противоречия в данных и их неполнота при недоступности источников.

Внедрение BI сдерживают различные факторы – отсутствие навыков пользователей, организационное сопротивление и цена. Мотивы организационного сопротивления внедрению ИС известны. Но для BI особенно характерны [1]:

- боязнь не справиться с изучением продукта;
- боязнь изменения характера работы, которая столь привычна и комфортна своей рутинностью;
- боязнь конкурировать;
- боязнь показать реальные данные;
- неспособность и неготовность самостоятельно ставить цели и реализовывать весь цикл принятия решения, что обусловлено низкой корпоративной культурой, незрелостью первого лица как менеджера, да и незрелостью менеджмента в организации в целом.

Следует отметить три основных аспекта реализации «статистика для масс»:

- построение кубов – данные публикуются в виде многомерного «куба», на которые можно смотреть под разными углами;
- интерактивность – пользователь задает множество вопросов за один сеанс работы с данными;
- богатая визуализация – таблицы, графики, карты, отчеты превращают множество цифр в ясные образы, фокусируя внимание на главном.

Инструменты BI позволяют бизнес-пользователям самостоятельно создавать многомерные бизнес-модели, формировать и получать аналитические отчеты. Повышение эффективности бизнеса, качества управленческих решений проявляется в улучшении понимания бизнеса с точки зрения факторов, влияющих на результат. Одним из важнейших таких факторов является использование актуальных методов и средств управления масштабными задачами в условиях временных и ресурсных ограничений для достижения стратегических целей. Получение достоверной информации и оперативность анализа позволяют актуализировать проблемные бизнес-процессы любой сферы деятельности и определить вектор дальнейшего развития. Для этого необходимо использовать агрегаты оперативной аналитической обработки данных OLAP.

Использование OLAP-технологии дает возможность конечному бизнес-пользователю организовать упорядоченное хранение, многомерное представление, а также осуществить требуемую декомпозицию данных. Если в статических отчетах таблицы, графики, карты выводятся отдельно и их можно просматривать только как графические объекты, то современные OLAP-технологии позволяют все эти визуальные компоненты сделать интерактивными. К основным преимуществам OLAP относятся:

- интерфейс позволяет пользователям формировать отчеты своими силами в рамках сформированной специалистами структуры данных;
- обеспечивается нужная степень структурированности данных, а огромные отчеты по 80–100 показателям, которые долго строятся и неудобны в использовании, можно представить эффективнее и информативнее с помощью нескольких отчетов по разным необходимым областям.

В свою очередь, многопроектное и портфельное управления требуют существенного увеличения объемов информации. Следовательно, стоит вопрос о необходимом использовании доступа к данным

⁶ OLTP (англ. Online Transaction Processing), транзакционная система – обработка транзакций в реальном времени. Способ организации БД, при котором система работает с небольшими по размерам транзакциями, но идущими большим потоком, и при этом клиенту требуется от системы минимальное время отклика.

из разных источников. К примеру, при использовании интегрированных пакетных элементов корпоративных информационных систем (ERP, CRM и пр.) однозначно возникает необходимость использования общих данных параллельно с информацией о проектах. При такой сложной оптимизации бизнеса использование промышленной системы управления, хранения и обработки данных, которая обеспечит быстрое надежное разграничение доступа пользователю – обязательное условие. Централизованное хранение – целесообразно. В случае децентрализованного хранения, требуется распределительная система хранения информации, а также средств репликации.

В зависимости от роли в проектной команде, участникам проекта требуется доступ к различной информации. Для оптимальной и эффективной работы важно построить надежную систему манипуляции данными, чтобы дать возможность пользователю группировать информацию в соответствии со своими знаниями и опытом. Для получения различных видов аналитических отчетов в крупномасштабных системах хранения данных эффективно использование механизмов OLAP. В OLAP системах информация организуется в группы определенного формата для увеличения скорости доступа к нужным данным.

Настройка бизнес-аналитики для построения отчетности по проектам может быть осуществлена с помощью программных инструментальных средств широкого применения. Семейство решений Microsoft Project (MS Project) предлагает использовать расширенные функции и возможности для получения четкой картины происходящего в качестве основы для принятия решений в процессе эффективного управления проектами, программами и портфелями, а именно: сбор, классификация, анализ. MS Project создан, чтобы помочь бизнес-пользователю/менеджеру проекта в разработке планов, распределении ресурсов по задачам, отслеживании прогресса и анализе объемов работ. Для контроля за актуальностью планов проектов, необходимо актуальное представление отчетности в различных сочетаниях (разрезах). Тогда для предоставления данных по проекту требуется наличие управляющих объектов аналитики – Microsoft Project Server, который поддерживает множественность информационных OLAP-кубов⁷. Целесообразно создавать кубы отдельно для каждого организационного уровня предприятия, в соответствии с иерархией (отдел, департамент, процессная группа и т. д.) [2].

Бизнес-аналитик при анализе показателей проектной деятельности, например, человеческих трудозатрат оперирует многомерными представлениями. Он рассматривает проекты в зависимости от ключевых показателей эффективности (от англ. Key Performance Indicators, далее KPI) сотрудника на конкретный проект, в зависимости от демографии проекта, а также от конкретного интервала времени. Исходя из этого, проектная эффективность представляется в виде трехмерного куба, грани которого изображаются в виде массивов данных по показателям KPI, регионам и времени, а внутри куба находятся конкретные значения проектной эффективности. Многомерное представление данных определяется как одновременный анализ по нескольким измерениям и обеспечивает мощный механизм для анализа и создания любых запросов. По каждому измерению производится соответствующая консолидация данных. Любое направление консолидации включает серию последовательных уравнений обобщения, где каждый вышестоящий уровень соответствует большей степени агрегации данных по соответствующему измерению (многоуровневая иерархия).

В MS Project Web App (составная часть Microsoft Project Server) можно использовать несколько баз данных OLAP, содержащих определенные ресурсы, проекты и настраиваемые поля, необходимые каждой проектной группе (департаменту) в организации для собственных отчетов. При настройке куба можно указать отделы проекта и ресурсов, чтобы фильтровать базу данных по этим критериям. Кроме того, в конфигурации базы данных OLAP можно добавить поле отдела Project, как измерение для кубов проекта и задач. Можно также добавить поле отдела ресурса, как измерение куба ресурса, если это поле отдела не было преобразовано в многозначное поле.

Для создания и управления кубами OLAP необходимо быть администратором Project Server, а также выполнить следующие действия [3]:

- в Центре администрирования в разделе «Управление приложениями» выбирается «Управление приложениями-службами»;

⁷ OLAP-куб – многомерный массив данных, как правило, разреженный и долговременно хранимый, используемый в OLAP. Может быть реализован на основе универсальных реляционных СУБД или специализированным программным обеспечением. Индексам массива соответствуют измерения или оси куба, а значениям элементов массива – меры куба.

- в Приложении службы Project Server находится указатель на экземпляр Project Web App, в котором необходимо построить куб;
- на странице параметров безопасности в разделе «Администрирование очередей и баз данных» находится «Управление базами данных OLAP»;
- на странице управления базами данных OLAP выбирается команда «Создать» и осуществляется «Настройка параметров и разрезов».

OLAP – это самый мощный, на сегодняшний день, вид табличного генератора отчетности, который меняет принцип работы бизнес-пользователя. В результате пользователь может самостоятельно, интуитивно понятным ему способом взаимодействовать с любым имеющимся набором данных и формировать все возможные виды отчетов, используя сортировку, фильтрацию по произвольным сочетаниям данных (срезов). OLAP-технология дает преимущества как разработчикам, так и пользователям во всех случаях, когда требуется видеть данные в виде табличных отчетов, в которых данные сгруппированы, а для групп вычислены итоговые значения.

С помощью составного решения программного обеспечения для управления проектами Microsoft Project возможно и целесообразно взаимодействие с OLAP-базами, а также построение многомерной базы данных (кубов) с целью эффективной аналитической обработки управленческого портфеля и текущих проектов.

Библиографический список

1. Барсегян А.А., Куприянов М.С., Степаненко В.В., Холод И.И. Технология анализа данных. Data Mining, Visual Mining, Text Mining, OLAP. СПб.: БХВ–Петербург, 2007. 214 с.
2. Амириди Ю.В., Аненская Н. Е., Башелеишвили М. Э. и др. Современные ИТ-решения для финансовой индустрии. М.: Изд. группа «БДЦ-пресс», 2010. 108 с.
3. Настройка куба OLAP в Project Server 2016 | Microsoft Docs. URL: <https://docs.microsoft.com/ru-ru/project/configure-an-olap-cube-in-project-server-2016> (дата обращения: 15.10.2019).

УДК 004.62

А. А. Филимонов

магистрант кафедры информационных технологий предпринимательства

Н. В. Макарова – доктор педагогических наук, профессор – научный руководитель

ПОСТРОЕНИЕ МОДЕЛИ ОСТЕРВАЛЬДЕРА (НА ПРИМЕРЕ БИЗНЕС-МОДЕЛИ «МУЗЫКАЛЬНАЯ СТУДИЯ»)

Выбранная тема работы актуальна и ориентирована на сбор и получение общих знаний о составе и структуре современного предприятия, в том числе об основных методах и технологиях, позволяющих на подготовительном этапе скорректировать и оптимизировать будущую деятельность компании. Цели и задачи, которые были решены в ходе исследования: изучение методов и способов применения модели Остервальдера на примере реализации бизнес-модели «Музыкальная студия».

Современное предприятие представляет собой сложную структуру с множеством взаимосвязей, подверженную влиянию факторов как внешней, так и внутренней среды. Такое устройство требует грамотной организации управления и планирования. Методология моделирования бизнес-процессов дает возможность сформировать первичное представление о работе компании, систематизировать полученные данные и внедрить в нее бизнес-процессы, рассмотрев всю цепочку их взаимодействия с подразделениями. Это позволяет достичь поставленных перед руководством стратегических целей. В управленческой деятельности моделирование бизнес-процессов предоставляет возможность оптимизировать будущую деятельность предприятия, составить прогнозы его развития, а также минимизировать риски деятельности до момента их наступления на предварительных этапах формирования [1].

Швейцарским теоретиком бизнеса А. Остервальдером был предложен шаблон бизнес-модели, который позволяет определить какую направленность в бизнесе необходимо выбрать для будущей компании. Модель включает в себя девять структурных блоков, проработка которых позволит выбрать оптимальную структуру построения бизнеса. Для этого необходимо [2]:

- 1) провести анализ целевых сегментов потенциальных покупателей продукта;
- 2) рассмотреть продукты (товары/услуги), предлагаемые компанией, с точки зрения основных преимуществ и недостатков, конкурентоспособности на рынке, уникальности, комфортности и общей доступности;
- 3) выделить основные каналы сбыта, которые будут использоваться для донесения до клиентов ценностных предложений;
- 4) описать типы долгосрочных взаимоотношений, которые планируется выстраивать с потребительским сегментом;
- 5) определить основные источники доходов компании, которые планируется получать от предоставления потребителям ценностного предложения;
- 6) описать наиболее важные ресурсы, необходимые для функционирования бизнеса;
- 7) рассмотреть ключевые виды деятельности (бизнес-процессы), которые будут приносить прибыль за счет реализации бизнес-модели;
- 8) описать сеть взаимоотношений с партнерами и поставщиками, с которыми компания планирует взаимодействие;
- 9) детализировать структуру издержек (затрат). описать расходы, которые требуется понести компании для создания и донесения ценностного предложения для клиентов.

В процессе формирования блоков происходит частичное или полное соотнесение бизнес-модели к одному из следующих стилей: *Разделение* – разделение ориентированности бизнеса на: клиента; инновации; инфраструктуру. *«Длинный хвост»* – предложение большого количества нишевых товаров, которые продаются редко. *Многосторонние платформы* – основываясь на структуре партнерских отношений и потребительских сегментов, бизнес создает ценность, способствуя взаимодействию между клиентами и партнерами.

В рамках исследовательской работы была реализована модель Остервальдера для музыкальной студии (рис. 1).

Ключевые партнеры	Ключевые деятельности	Ценностные предложения	Взаимоотношения с клиентами	Потребительские сегменты
<i>Звукозаписывающие компании</i>	<i>Разрешение проблем</i>	<i>Изготовление на заказ</i>	<i>Автоматизированное обслуживание</i>	<i>Многосторонние рынки</i>
<i>Компании производители музыкальных и акустических инструментов</i>	Ключевые ресурсы <i>Материальные ресурсы</i> <i>Персонал</i>	<i>Снижение рисков</i> <i>Удобство</i>	Каналы сбыта <i>Интернет продажи</i> <i>Фирменные магазины</i>	<i>Нишевые рынки</i>
Структура издержек <i>Фиксированные и переменные издержки</i>			Потоки поступления доходов <i>Плата за использование</i> <i>Оплата подписки</i> <i>Реклама</i>	

Рис. 1. Модель Остервальдера для музыкальной студии

Приведем описание каждого структурного блока с соответствующими комментариями.

Ключевые партнеры

Звукозаписывающие компании: целевые партнеры (установление взаимоотношений в начале функционирования музыкальной студии), которые заинтересованы в расширении целевой аудитории и которым предоставляются услуги по подбору новых клиентов.

Компании – производители музыкальных и акустических инструментов: второстепенные партнеры (установление взаимоотношений в процессе функционирования музыкальной студии), которые заинтересованы в новых покупателях.

Ценностные предложения

Изготовление на заказ. В качестве реализации B2B2C модели может выступить отношение: «Новый клиент – Новый исполнитель». Партнеры заинтересованы в новой клиентуре. Исходя из этого, они проявляют большой интерес к потенциальным пропускным синглам и регулярным исполнителям. Поэтому музыкальной студией может быть предложено интересное решение: с учетом пожеланий клиентов в том или ином направлении обучения на сайте музыкальной студии будет регулярно формироваться лента/список требуемых для партнеров исполнителей; т. е. клиент, зайдя на сайт, сможет увидеть, по какому направлению требуется исполнитель. Такая трехсторонняя схема взаимодействия будет цениться, поскольку и у клиентов, и у партнеров будет конечная цель – установить выгодные взаимоотношения друг с другом, а музыкальная студия при этом выступает в качестве посредника со своим промежуточным интересом.

Снижение рисков. Для клиента (ученика музыкальной студии) очень важно не только обучиться тем или иным навыкам, но также и реализовать их. В таком случае требуется проверенное место и возможность записи пробного сингла. Последнее труднодостижимо без соответствующей рекомендации или внушительной денежной суммы. В свою очередь, студии звукозаписи не заинтересованы в пустой трате своих ресурсов. Важно, чтобы записываться пришел, как минимум, обученный человек. Риски, таким образом, как для клиентов, так и для партнеров, значительно снижаются, так как обе стороны заинтересованы в конкретном результате.

Удобство – самая главная ценность, как для клиента, так и для партнера. Первому требуется открыть новые возможности и индивидуально реализоваться в музыкальном направлении. Прямой доступ

к партнерам – это гарантии, удобство и экономия времени. Для студий звукозаписи – поиск новой аудитории, продажи и PR, увеличение прибыли и узнаваемости своего имени на рынке. Таким образом, многосторонняя платформа проекта работает для двух сегментов – клиентов (учеников) и студий звукозаписи (партнеров), выполняя роль удобного посредника.

Каналы сбыта

Продажи через Интернет. Для того чтобы про музыкальную студию узнали, нужно использовать собственный прямой канал сбыта – продвижение в Интернете, для чего необходимо «крутить» группы в соцсетях, давать контекстную рекламу, делать скрытую рекламу на форумах. Самый главный канал – это официальный сайт студии, на котором клиенты и партнеры могут также взаимодействовать друг с другом. Раскрутка и продвижение сайта – важная задача.

Фирменные магазины. Все услуги, предлагаемые музыкальной студией, можно будет также приобрести очно в местах непосредственного обучения. Также, после успешного запуска, можно будет заключить новые партнерские отношения с компаниями – производителями музыкальных и акустических инструментов. Таким образом, музыкальная студия может совместить несколько каналов сбыта и косвенно приобрести статус «магазин».

Взаимоотношения с клиентами

Основной тип взаимодействия с покупателями – это *автоматизированное обслуживание*. Клиенты ценят время (удобство), поэтому нужно сделать так, чтобы они пришли и остались на сайте музыкальной студии, иными словами, их нужно привлечь и сохранить. Необходимо выстроить прочные связи как с клиентами, так и с партнерами.

Потоки поступления доходов

Плата за использование. Производится оплата клиентами услуг музыкальной студии: стандартный план обучения (обычные условия оплаты), оплата музыкальных инструментов.

Оплата подписки. Продолжительность доступа к услугам музыкальной студии: оптимальный план обучения (выгодные условия оплаты на длительный срок), аренда музыкальных инструментов (более выгодные условия по сравнению с платой за использование).

Реклама. Оплата рекламы товаров, услуг от ключевых партнеров: студий звукозаписи, компаний – производителей музыкальных и акустических инструментов и прочих бизнесов, которые ориентируются на музыкальную индустрию.

Ключевые ресурсы

Материальные ресурсы: музыкальное оборудование, информационные ресурсы (сайт/портал), точки предоставления услуг и продаж. Основная задача – это раскрутка и развитие интернет-платформы. Очень важны такие показатели, как удобство сайта, юзабилити, а также доверие к нему со стороны всех сегментов.

Персонал: опытные преподаватели по разным направлениям (приветствуется взаимозаменяемость), обученный административный персонал. Для того чтобы сайт привлекал хороший трафик также нужны специалисты интернет-маркетинга: SEO-оптимизаторы, контент-менеджеры, специалисты по контекстной, скрытой рекламе и т. д.

Разрешение проблем: поиск оптимального решения главной проблемы клиента – отсутствие музыкального образования. Для этого требуется управление знаниями и постоянная поддержка профессиональных навыков инструкторов. Также требуется постоянная поддержка и развитие лояльности сайта.

Структура издержек

Фиксированные и переменные издержки. Основные издержки складываются из трех основных переменных – затраты на рекламу, оплата услуг специалистов-преподавателей и административного персонала, расходы на поддержание и развитие сайта. Поскольку музыкальная студия – это маркетинговый проект, то основные расходы, которые она понесет – это расходы на рекламу и маркетинг.

Потребительские сегменты

Многосторонние рынки. Музыкальная студия будет связана с двумя сегментами (бизнес-модель B2B2C). Во-первых, это ученики студии (B2B) – клиенты, с которых планируется брать деньги за услуги. Во-вторых, это студии звукозаписи (B2C) – партнеры, которые заинтересованы в расширении целевой аудитории и которым предоставляются услуги по подбору новых клиентов. Чем популярнее студия, тем больше клиентов, и тем больше рекламодатели и партнеры готовы платить за размещение. Для того чтобы такая бизнес-модель функционировала, необходимо работать с обоими сегментами.

Нишевые рынки. Ориентация на особый потребительский сегмент – музыкальные инструменты и оборудование. В течение определенного времени после начала функционирования музыкальной студии можно будет заключить партнерские отношения с компаниями – производителями музыкальных и акустических инструментов. Тогда производители музыкальных инструментов напрямую будут зависеть от покупок клиентов музыкальной студии.

Стиль бизнес-модели

Многосторонняя платформа. Основываясь на структуре партнерских отношений и потребительских сегментов, музыкальная студия выступает посредником между клиентами и партнерами и облегчает жизнь каждой группе. Модель такого стиля создает ценность, способствуя взаимодействию между группами.

Таким образом, модель Остервальдера позволила на подготовительном этапе скорректировать и оптимизировать будущую деятельность музыкальной студии. Основываясь на полученных результатах, можно разработать актуальный бизнес-план предприятия и внедрить его в практическую жизнь с наименьшими потерями и рисками.

Библиографический список

1. Бизнес-модель Остервальдера. URL: https://spravochnick.ru/strategicheskiy_menedzhment/biznes_-_model/biznes_-_model_ostervaldera/ (дата обращения: 10.04.2020).
2. Пинье И., Остервальдер А. Построение бизнес-моделей. Настольная книга стратега и новатора. URL: http://mega-eworld.com/upload/iblock/843/pdf_bk_1856_postroenie_biznes_modeley_nastolnaya_kniga_stratega_i_novatora_iv_pinebook.a4.pdf (дата обращения: 11.04.2020).

УДК 004.8.

А. А. Филимонов

магистрант кафедры информационных технологий предпринимательства

А. Г. Степанов – доктор педагогических наук, доцент – научный руководитель

ТИПИЗАЦИЯ ДАННЫХ В ИНТЕГРИРОВАННОЙ СИСТЕМЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО АНАЛИЗА RAPIDMINER

В процессе интеллектуального анализа данных используются некоторые специализированные вычислительные методы для обнаружения значимых и полезных структур. Эти вычислительные методы обычно получают из областей статистики, машинного обучения и искусственного интеллекта. Дисциплина интеллектуального анализа данных сосуществует и тесно связана с рядом смежных областей, таких как системы баз данных, очистка данных, визуализация, анализ исследовательских данных и оценка эффективности.

Методологическое обнаружение полезных взаимосвязей и паттернов в данных обеспечивается набором итеративных операций, известных как процесс интеллектуального анализа данных. Стандартный процесс интеллектуального анализа данных включает в себя понимание проблемы, подготовку образцов данных, разработку модели, применение модели к набору данных, чтобы увидеть, как модель может работать в реальном мире, и развертывание производства. За годы развития практики сбора данных различными научными и коммерческими органами были разработаны различные основы для процесса сбора данных. На рынке имеется множество инструментов интеллектуального анализа данных, как открытых, так и коммерческих, которые могут автоматизировать этот процесс. Перечислим некоторые из них: RapidMiner, R, Weka, SAS, SPSS, Oracle Data Miner, Salford, Statistica, а также пользовательское кодирование и др.

RapidMiner – программная платформа, разработанная одноименной компанией, предоставляющая интегрированную среду для подготовки данных, машинного обучения, глубокого обучения, текстового майнинга и предсказательной аналитики, которые используются для бизнес-приложений и коммерческого применения, а также для исследования, образования, обучения, быстрого прототипирования и разработки приложений. RapidMiner развит на открытой модели и поддерживает все шаги процесса машинного обучения включая подготовку к данным, визуализацию результатов, образцовую проверку и оптимизацию [1]. По данным Bloor Research, RapidMiner предоставляет 99% усовершенствованного аналитического решения через шаблонные фреймворки, которые ускоряют доставку и уменьшают ошибки, устраняя необходимость писать вручную код. RapidMiner предоставляет процедуры интеллектуального анализа данных и машинного обучения, включая извлечение, загрузку и преобразование данных (Extract, Transform, Load – ETL), предварительную обработку и визуализацию данных, прогнозную аналитику и статистическое моделирование, оценку и развертывание.

Важно, что аналитический процесс должен быть тщательно организован. Поэтому частью работы по интеллектуальному анализу является подготовка данных. Следование строгим стандартам типизации данных позволяет упростить работу. Под типом данных обычно понимают способ кодирования информации пользователя в памяти ЭВМ. В зависимости от решаемой задачи приходится хранить или целые и дробные числа, или коды символов. Для хранения единицы данных используется несколько последовательных ячеек памяти. Перечень типов данных (Types) RapidMiner, можно сравнить с перечнем, используемых в языках программирования высокого уровня или реляционных системах управления базами данных. Так, например, как и в Microsoft SQL Server⁸, в среде RapidMiner присутствуют общеизвестные числовой тип (Numeric), целочисленный тип (Integer), вещественный тип (Real), текстовый тип (Text), типы дат и времени (Date, Time, Date time).

Кроме этого, существует еще тип категориальных нечисловых значений, как правило, используемых для определения количественных показателей качества – номинальный (Nominal), а также его под-

⁸ Microsoft SQL Server – система управления реляционными базами данных (РСУБД). Основной используемый язык – Transact-SQL (T-SQL).

типы имеющие на выходе ровно два различных значения (Binominal) и более (Polynomial). Категориальные типы данных – это переменные номинального типа, рассматриваемые как отдельные символы или просто имена. Например, цвет радуги является категориальным типом данных, поскольку принимает такие значения, как красный, зеленый, синий и т. д. Важно отметить, что полиномиальное/биномиальное значение всегда является номинальным, но это не верно, наоборот.

Типы данных в Rapid Miner имеют собственную иерархию. При этом количество бит памяти, используемых для хранения единицы данных конкретного типа, определяется способом кодирования. Поскольку каждый тип данных использует свой способ кодирования, при составлении программ приходится делать переход от данных одного типа к другим без потери их смыслового значения. Такой переход называется преобразованием данных. При использовании RapidMiner преобразование данных реализуется за счет набора встроенных специальных функций-операторов. Эта операция является очень распространенным этапом подготовки данных. Рассмотрим наиболее неявные операторы преобразования типов данных.

Numerical to Binominal: оператор «Числовой в Биноминальный» изменяет тип числовых атрибутов на двоичный тип. Бинарные атрибуты могут иметь только два возможных значения: true (1) или false (0). Если значение атрибута находится между указанным минимальным и максимальным значением, оно становится ложным. В противном случае это правда. Например, пороговая рыночная цена товара составляет 30 тыс. руб. Тогда все цены от 0 до 30 тыс. руб. будут отображены как ложные (false), а любая цена выше 30 тыс. руб. будет отображена как истинная (true).

Nominal to Binominal: оператор «Номинальный в Биноминальный» используется для изменения типа номинальных атрибутов на бинарный. Этот оператор не только изменяет тип выбранных атрибутов, но и сопоставляет все значения этих атрибутов с двоичными значениями, т. е. true (1) и false (0). Например, если преобразуется номинальный атрибут с именем «costs» и возможными номинальными значениями «low», «moderate» и «high», результатом является набор из трех биномиальных атрибутов «costs=low», «costs=moderate» и «costs=high». Только значение одного из этих атрибутов является истинным для конкретного примера, значения других атрибутов — ложные.

Nominal to Numerical: оператор «Номинальный в Числовой» используется для изменения типа нечисловых атрибутов на числовые. Аналогично оператору «Nominal to Binominal» двоичные значения атрибутов сопоставляются с true (1) и false (0), соответственно. Числовые атрибуты входного набора остаются без изменений. Этот оператор предоставляет три режима преобразования, который зависит от параметра типа кодирования: «unique_integers», «dummy_coding», «effect_coding». Объяснение этих типов приведено в параметрах каждого при выборе.

Numerical to Polynomial: оператор «Числовой в Полиномиальный» используется для изменения типа числовых атрибутов на полиномиальный. Этот оператор не только изменяет тип выбранных атрибутов, но и сопоставляет все значения этих атрибутов с соответствующими значениями полинома, т. е. каждое новое числовое значение рассматривается как другое возможное значение для полиномиального атрибута. Другими словами, каждое числовое значение используется в качестве полиномиального значения нового атрибута. Поскольку числовые атрибуты могут иметь огромное количество различных значений даже в небольшом диапазоне, преобразование такого числового атрибута в полиномиальную форму создаст огромное количество возможных значений для нового атрибута. Такой полиномиальный атрибут может быть не очень полезным, и он может значительно увеличить использование памяти.

Необработанные данные находятся в форме, не идеальной для применения стандартных алгоритмов машинного обучения. В любом из подобных случаев может потребоваться преобразование базовых типов данных в некоторые другие типы. Эта операция является очень распространенным этапом подготовки данных к последующей интеллектуальной обработке и анализу. Справочное руководство оператора RapidMiner имеет подробное описание 14 операторов преобразования типов данных с примерами и шаблонами использования.

Библиографический список

1. Markus Hofmann, Ralf Klinkenberg, "RapidMiner: Data Mining Use Cases and Business Analytics Applications (Chapman & Hall/CRC Data Mining and Knowledge Discovery Series). Dortmund: CRC Press, 2013. 525 p.

УДК 658.5.012.7

Д. А. Худенко, А. О. Мальнев

магистранты кафедры информационных технологий предпринимательства

И. В. Усикова – кандидат технических наук, доцент– научный руководитель

ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ОПЕРАЦИЯМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

С теоретической и практической стороны такие понятия как управление планированием производственных операций, регулирование и контроль процессов производства продукции (работ, услуг) получили общее название «операционный менеджмент» [1].

С точки зрения логистики главная особенность операционного менеджмента заключается в наиболее эффективном (снижение затрат и повышение качества продукции) управлении материальными ресурсами и грамотном распределении трудозатрат при выполнении технологических или иных операций.

Также необходимо учитывать влияние логистических задач объемно-календарного планирования, уменьшения уровня запасов материальных ресурсов и незавершенной производственной цепочки, прогнозирование потребности в ресурсах, сокращение времени исполнения производственного цикла и т. п.

Самым наглядным образом это явление можно рассмотреть на примере организации производственных процессов (логистики производства) в пространственном и временном аспектах.

Известно, что любая система управления имеет входные и выходные этапы, а также промежуточные этапы движения логистических потоков. Не является исключением и производственная подсистема [2].

Для изготовления «входным этапом (входом)» станут вещественные потоки, отражающие перемещение ресурсов (материалов, сырья, полуфабрикатов и др.), «этапом выхода» – готовая продукция, полуфабрикаты (в случае сбоя в производстве – дефектная продукция, бракованные запчасти).

При поступлении ресурсов в производственную подсистему стоит понять и оценить степень воздействия следующих факторов:

- конкурентность поставщиков и внутрифирменные запросы к качеству материалов (сырья);
- качество продукции на «выходе», в том числе ее соответствие интернациональным эталонам качества;
- воздействие на процесс поступления ресурсов и получения готового продукта внешнеэкономических, общественных факторов, значение уровня квалификации служащих, степени автоматизации и компьютеризации и т. д.

Для полного понимания процессов, происходящих на производстве, необходимо рассмотреть структуру управления подобного предприятия (рис. 1).

Рациональность движения материальных, информационных и финансовых потоков в производстве зависит от многих факторов (организации снабжения, продаж, подготовки рабочих и др.), однако следует учесть наличие и эффективность обратной связи [3].



Рис. 1. Типовая структура управления производством

Участие руководителей производственных подразделений в принятии управленческих решений в сфере производства, оперативное реагирование топ-менеджеров на любые, даже небольшие проблемы (хотя небольших проблем не бывает, ведь, например, даже маленькая протечка в корабле способна привести к его затоплению) – это черты эффективной производственной логистики.

Однако важно помнить, что на выходе производства мы должны не только получить продукцию высокого качества, но и добиться устранения потерь. Устранение потерь составляет основу производственной системы компании «Тойота». Вместе с тем внедрение принципов организации производства продукции (работ, услуг) и логистических методик не даст должного результата, если рабочие и менеджеры не будут доверять нововведениям, не будут готовы к постоянному совершенствованию. Не случайно японские компании разработали кодексы корпоративной этики, а компания «Тойота» – философию управления «Дао-Тойота».

Возвращаясь к вопросам организации производственной логистики, отметим такой ее компонент, как производственный цикл. Он включает рабочий период изготовления предметов труда (подготовительное время и время производства), перерывы в рабочее время и длительность производственного цикла.

Библиографический список

1. Светлов Н. М., Светлова Г. Н. Информационные технологии управления проектами: учеб. пособие. М.: ФГОУ ВПО РГАУ–МСХА им. К. А. Тимирязева, 2017. 144 с.
2. Левкин Г. Г. Логистика на предприятиях АПК: конспект лекций Омск: ОмГАУ, 2016. 60 с.
3. Основы логистики и управление цепями поставок: учеб. пособие. Ростов н/Д.: РГУПС, 2016. 127 с.

УДК 32.327

Ю. В. Аверина

студент кафедры международного предпринимательства

Ю. Г. Дунаева – кандидат исторических наук, доцент – научный руководитель

РОЛЬ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В РАЗВИТИИ МЕЖДУНАРОДНОГО МУЗЫКАЛЬНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА КАК МЯГКОЙ СИЛЫ ВО ВНЕШНЕЙ ПОЛИТИКЕ

За последние пять лет Россия периодически испытывала политическое давление со стороны западных стран. Как правило, точкой отсчета ухудшения взаимоотношений между Россией и западными странами принято считать момент обострения украинского кризиса 2014 г. В таких условиях Россия все равно продолжает искать новые направления для укрепления своих позиций на мировом уровне [1].

В данном случае международное культурное сотрудничество выступает одним из главных факторов внешней политики государства. Масштабность, компетенция и многолетняя международная практика музыкального исполнительства позволяет выделить международное музыкальное сотрудничество как отдельное направление в области межкультурного обмена между государствами мира.

Данная тема имеет особую актуальность, так как международный культурный обмен в области музыкального искусства всегда занимал особое место в исторической, культурно-социальной жизни страны. В последние годы развитие межкультурного обмена прочно вошло в государственную программу по развитию культуры в Российской Федерации [2] и оказывает заметное влияние в политике.

Для того чтобы реализовать «мягкую силу», Министерство иностранных дел Российской Федерации совместно с Министерством культуры Российской Федерации разрабатывают программы в области культуры для поддержания и укрепления имиджа страны на международном уровне [3].

Одной из лучших площадок, посвященных событиям в области культуры и международного сотрудничества, по праву можно считать Санкт-Петербургский международный культурный форум. Особенностью данного форума являются приглашенные страны, которые меняются из года в год. На текущий момент стало известно, что в 2020 г. Республика Франция приглашена как страна-гость. Благодаря форуму открываются возможности для совместного обсуждения различных мировых культурных проблем. Деятели культуры, в отличие от каких-либо других, зачастую стремятся «сгладить острые углы», призывая к мирному и цивилизованному подходу в решении конфликтных ситуаций [4].

Большое значение имеет проведение такого значимого для Российской Федерации фестиваля как «Русские сезоны». Наследие С. П. Дягилева получило новую жизнь в современном мире благодаря инициативному решению Правительства Российской Федерации и Министерства культуры Российской Федерации возобновить такой формат гастролей российских артистов. Выходя за рамки обычного фестиваля, в настоящее время «Русские сезоны» становятся крупнейшим Международным культурным проектом [5].

Кроме всего прочего, развитию международного музыкального сотрудничества способствуют различные неправительственные организации, одной из которых является Международный музыкальный совет, учрежденный ЮНЕСКО. Непростые отношения между Россией и Международным музыкальным советом сложились после распада СССР. До этого момента все мероприятия, в которых принимала участие советская сторона, имели грандиозный успех. До 10 марта 2017 г. Российская Федерация была лишена статуса участника в Международном музыкальном совете (ММС). Только благодаря кропотливой работе Российского музыкального союза, а именно проведению различных международных мероприятий, появилась возможность вновь вступить в ММС. Сегодня Россия намерена наверстать упущенное и возобновить активное участие в делах совета ММС. Иначе говоря, место в совете означает, что страна-участница обладает высоким уровнем развития музыкальной культуры, а в случае России очередное доказательство того, что эта страна, даже за годы отчуждения не потеряла своего влияния на международную музыкальную индустрию [6].

Важно отметить, что благодаря активной концертной деятельности ведущих и известных российских музыкальных исполнителей, можно с уверенностью сказать об оживлении интереса иностранных слушателей и общественности к музыкальной культуре России. Среди современных видов деятельности в области музыкального искусства России традиционно выделяют два вида направления, к которым они принадлежат, а именно: исполнительское искусство и композиторство.

В. А. Гергиев, В. Т. Спиваков, Ю. А. Башмет, Д. Л. Мацуев и др. – это наиболее яркие представители исполнительского искусства. Что касается современных композиторов, то слава принадлежит таким мастерам как Р. К. Щедрин, С. А. Губайдуллина, А. Л. Рыбников и еще множеству других.

Все отечественные представители музыкальной культуры России не только являются состоявшимися музыкантами, которые признаны мировым сообществом, но и теми, на ком лежит ответственность за поддержание имиджа за пределами страны. В конечном итоге деятельность музыкантов являет собой объединяющий фактор, воплощающий стремление создать такое искусство, которое будет «стирать границы», открывая новые возможности взаимодействия между государствами на принципиально новом уровне.

Таким образом, Российская Федерация, обладая серьезными и мощными культурно-цивилизационными ресурсами, продолжает набирать силу в своей внешней политике, что в дальнейшем может привлечь новых потенциальных союзников.

Библиографический список

1. Россия – ЕС. Санкции и контрсанкции. URL: <https://www.mid.ru/ru/rossia-es.-sankcii-i-kontrsankcii> (дата обращения: 12.04.2020).
2. Государственная программа «Развитие культуры» на 2013–2020 годы. URL: <http://government.ru/rugovclassifier/856/events/> (дата обращения: 12.04.2020).
3. Подходы России к партнерству культур, религий, цивилизаций. URL: <https://www.mid.ru/ru/podhody-rossii-k-partnerstvu-kul-tur-religij-civilizacij> (дата обращения: 12.04.2020).
4. Официальный сайт Санкт-Петербургского культурного форума. URL: <https://culturalforum.ru/> (дата обращения: 12.04.2020).
5. Официальный сайт АНО «Русские сезоны» URL: <https://www.russianseasons.org/ru/about-project/> (дата обращения: 12.04.2020).
6. Официальный сайт Международного музыкального совета. URL: <https://www.ictmusic.org/> (дата обращения: 12.04.2020).

УДК 327

Э. В. Бондаренко

студент кафедры международного предпринимательства

Ю. Г. Дунаева – кандидат исторических наук, доцент – научный руководитель**ПРОБЛЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ В ГОСУДАРСТВАХ АФРИКИ,
РАСПОЛОЖЕННЫХ ЮЖНЕЕ САХАРЫ**

В последнее десятилетие на международном уровне вопросу образования уделяется особое внимание. Действительно, проблема достаточно актуальная и значимая в наше время. Развитие образования и сохранение культурного наследия являются ключевыми целями в жизни любого государства. На сегодняшний день система образования представляет собой важный аспект воспроизводства рабочей силы [1].

Африка, бесспорно, считается участником политических, экономических и иных процессов мирового развития. По своему состоянию, масштабам и экономике данный регион отчетливо акцентируется в развивающемся обществе. На африканском континенте такая продолжительная неблагоприятная тенденция в сфере народонаселения, как значительно большой показатель смертности, сочетается с чудовищной нищетой, огромным неравенством в доходах, большим уровнем безработицы, многочисленной миграцией, весьма негативной обстановкой в здравоохранении и образовании.

Одной из главных организаций, которая занимается данным вопросом, является ЮНЕСКО – специализированное учреждение ООН, курирующее вопросы развития политики в области образования на международном уровне. В центре интересов ЮНЕСКО находится Африка с такими проблемами, как низкий уровень образования и гендерное неравенство [2]. Тем не менее, по данным многих исследователей сформировался вывод, что составленные программы ЮНЕСКО не достаточно эффективны и действительны. Другие международные организации (в том числе Красный Крест и Юнисеф) также участвуют в помощи региону. Кроме гуманитарной помощи, значительную роль играют финансовые вложения различных организаций и государств. К примеру, важным финансовым помощником Африки является международный клуб G7, одним из участников которого являются США – главный донор континента. Список стран – ключевых реципиентов помощи в регионе, относительно стабилен во времени. В 2016 г. среди лидеров по этому показателю были Эфиопия (2,1 млрд долл. США), Танзания (1,5 млрд долл. США) и Кения (1,4 млрд долл. США) [3]. Среди основных проблем, за решение которых страны Африки вынуждены сегодня бороться, остаются нищета, гендерное неравенство, недостаток квалифицированных кадров (преподавателей) и как следствие – низкий уровень образования, а также нежелание правительств некоторых африканских государств уделять должное внимание вопросам ликвидации неграмотности.

Образование в государствах Африки, расположенных южнее Сахары, – явление непростое, имеющее долговременную историю развития. Нынешние существующие проблемы образования относятся к числу основных в социальном развитии современной Африки. Несмотря на то, что большая часть африканских государств обрела независимость примерно 50 лет назад, начальное образование введено только в нескольких из них [4]. Большинство лекционных аудиторий переполнены, лаборатории и библиотеки не отвечают современным требованиям, что, конечно, влияет на уровень образования. Кроме этого, информационные и коммуникационные технологии практически не применяются.

Еще хуже обстоит дело со средним образованием. В большинстве африканских стран среднее образование получают только 4–5% молодежи [5]. В большинстве африканских стран менее 1% молодежи посещает учреждения высшего образования, тогда как в индустриальных странах этот показатель составляет 25–75% [6].

И все-таки каковы основные причины плохого образования в странах Африки, расположенных к югу от Сахары?

Одной из наиболее объективных причин является бедность в многочисленных семьях. Многие родители не в состоянии оплатить своим детям учебные материалы, конспекты и питание в школе, даже если образование является бесплатным.

Как дополнение следует отметить, что одним из результатов нищеты является детский труд, который и является причиной того, что дети не ходят в школу.

Следующая проблема – гендерное неравенство, в данном случае – неравные возможности. Особенно это касается девочек.

Немалую значимость для развития образования представляет языковой фактор. Во многих африканских странах дети обучаются на языке, на котором не говорит их семья, что также является причиной низкого уровня их образования. Из-за языкового разнообразия континента возникают трудности при приеме персонала в учебные заведения, а также при составлении школьных программ и пособий.

Нельзя не указать на еще одну причину некачественного образования. Ни для кого не секрет, что Африка является одним из самых эпидемически неблагополучных континентов, в котором достаточно сильно распространены ВИЧ и СПИД, в том числе и у детей младше 15 лет. Конечно, таким подросткам категорически нельзя присутствовать на занятиях и вообще выходить из дома.

Отличительной чертой высшего образования стран Африки, расположенных южнее Сахары, является недостаток квалифицированных кадров. Расходы на студента оказываются достаточно большими, что является причиной маленького количества мест в университетах. В связи с этим какая-то часть африканских студентов уезжает обучаться в другие страны. В настоящее время высшим образованием в странах Африки, расположенных южнее Сахары, охвачено всего 5% населения, а в некоторых странах этот показатель самый низкий в мире – ниже 1% [7].

Конечно, исходя из этих и большинства других причин, сложно опровергнуть тот факт, что низкое образование в Африке является глобальной проблемой. Общественно-политические конфликты и войны, которые пришлось испытать многим странам этого континента, в основном полностью уничтожили всю национальную систему образования [8]. Ведь правительству приходилось экономить и стремительно уменьшать затраты на социальную сферу.

Основная цель любой системы образования состоит в том, чтобы молодое поколение приобрело необходимые навыки и умения, нужные для участия в социальной, экономической и общественно-политической жизни общества. Обучение ребенка, начиная с самых младших классов и заканчивая старшей школой, считается не конечной целью, а только методом формирования таких навыков. Важным аспектом является то, чему дети учатся и каково качество их образования, ведь от этого зависит будущее страны. Когда люди уходят из школы, так и не овладев базовыми навыками грамотности и счета, они сталкиваются с опасностью того, что вся их будущая жизнь будет носить печать обездоленности, а их социально-экономические перспективы окажутся ограниченными.

Искоренение неграмотности – одна из наиболее неотложных проблем XXI в. [9]. Страны Африки, расположенные к югу от Сахары, не прекращают быть позади не только развитых, но и развивающихся государств [10]. Это определяется по таким признакам, как доступность образования и затраты на него, степень грамотности старшего населения, охват детей начальной и подростков средней школой, а также уровень развития высшего образования. К сожалению, в начале XXI в. приходится говорить о том, что плохое здоровье и голод все еще наносят ущерб развитию в массовом масштабе. Для того чтобы результат в сфере образования достиг максимально положительного итога, и все задачи, поставленные международными организациями, которые занимаются образованием Африки, достигли своего пика, необходимо вложить очень много сил. В первую очередь, это касается денежных средств и высококвалифицированных кадров.

Библиографический список

1. История Африки: люди и судьбы: сб. док. и матер. Ярославль: ЯрГУ, 2016. 215 с.
2. Образование в Африке: сб. ст. М.: ИАФР РАН, 2013. 283 с.
3. Антонова Л. Н., Астафьева Е. Н., Баранникова Н. Б. Эволюция практики образования и педагогической мысли в прошлом и настоящем. М.: АСОУ, 2018. 259 с.
4. Международно-правовые проблемы Африки: матер. круглого стола XIV Международного конгресса «Блищенковские чтения». М.: РУДН, 2016. 98 с.
5. Ндали-Че Камати. Политические проблемы развития стран южноафриканского региона (Зимбабве, Намибия и ЮАР) после ликвидации колониализма и апартеида: автореф. дис. ... канд. полит. наук. М., 2015. 26 с.
6. Корнетов Г. Б., Авдеева Л. Н., Антонова Л. Н. Эволюция образования и развитие педагогической мысли в истории цивилизации. М.: АСОУ, 2017. 341 с.

7. Международно-правовые проблемы Африки: матер. круглого стола XII ежегодной Международной науч.-практ. конф. «Актуальные проблемы современного международного права», посвященной памяти профессора И. П. Блищенко. М.: РУДН, 2015. 187 с.
8. Говоров Ю. Л. Ипатенко Е. В. История стран Азии и Африки в новейшее время: курс лекций. Кемерово: Кемеровский гос. ун-т, 2017. 362 с.
9. Международно-правовые проблемы Африки: материалы круглого стола, проходившего в рамках XIV Международного конгресса «Блищенковские чтения». М.: РУДН, 2016. 98 с.
10. Грибанова В. В. Образование в Южной Африке: От апартеида к демократическим преобразованиям. М.: РАН Институт Африки, 2003. 134 с.

УДК 334.752

Э. И. Борисова

студент кафедры международного предпринимательства

М. Ю. Бердина – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА В РОССИИ

Рассматривая тенденции развития франчайзинга, отметим следующее. Малому бизнесу зачастую не хватает организационных навыков и компетенции, управленческих ресурсов, которые уже имеются в наличии у предприятий и организаций, которые давно существуют на рынке и могут предоставить это малому бизнесу на условиях оплаты, в чем и заключается франчайзинг [1]. При работе с системами франчайзинга начинающему бизнесмену остается только принять на себя обязательства, следовать четким указаниям и реализовывать товары или услуги на рынке.

Отметим характеристики и особенности франчайзинговых систем, которые позволили сформировать определенные тренды в популярности таковых в России. Специалисты в сфере франчайзинга называют объектом франчайзинга продукт (главным образом, представленный в материально-вещественной форме); услугу; производственный процесс; бизнес-процесс (бизнес-процесс в себя включает следующие компоненты: определенный зарекомендовавший себя набор организационно-административных, финансово-экономических, коммерческих действий); комплексный товар – объект франчайзинга, который может в себя включать набор перечисленных ранее продуктов, услуг, производственных процессов, бизнес-процессов [2].

Надо сказать, что основной вид франчайзинга – это товарный франчайзинг, который по условиям договора предполагает более тщательно прописанные подходы к реализации и продаже товаров и самое щепетильное – это условия использования товарного знака. Однако на практике из положительных моментов этот вид франчайзинга характеризуется тем, что товарный франчайзинг помогает франчайзеру закрепиться на определенной территории без дополнительных усилий по маркетингу и продвижению, плюс ко всему происходит одновременное разрастание торговой сети. Как в России, так и в мире чаще всего товарный франчайзинг используется в продаже бензина, автомобилей, велосипедов, алкогольных и безалкогольных напитков и других товаров в рознице. ТОП-10 франшиз в мире и в России показан на рис. 1 и рис. 2 [3].



Рис. 1. ТОП-10 франшиз в мире за 2019 г. по версии «Entrepreneur»



Рис. 2. ТОП-10 франшиз в России по версии «moskvaznaet.ru»

На рис. 1 и 2 можно увидеть более редкие товары и услуги, реализуемые по системе франчайзинга, в числе которых: почтовые услуги, фитнес-клубы, картографические интернет услуги, медицинские лаборатории.

В России существуют определенные тенденции в сфере субфранчайзинга. На сегодняшний день для крупных транснациональных корпораций (Кока-Кола, Макдональдс, БургерКинг и др.) приоритетной остается форма субфранчайзинга (мастер франшиз). Головная компания находит в разных государствах себе представителей. У такого «представителя» в другом государстве будут свои административные ресурсы, знания рынка государства. Головная компания продает франшизу, далее передает право на осуществление как производственной деятельности, использования технических подходов к производству, так и передает систему продвижения, использования фирменного стиля и др. Далее реализуется право образованной компании на территории нового государства: подбирать новых претендентов владения франшизой; развивать бизнес в выбранном направлении без привлечения головной компании, находящейся на другом континенте [4].

В табл. 1 рассмотрим сферы франчайзинга, которые отмечены наибольшим приростом в общем объеме продаваемых систем франчайзинга на рынке в России.

Таблица 1

Наиболее быстро растущие сферы франчайзинга в России [5]

Сфера франчайзинга	Рост на рынке, %
Рестораны быстрого обслуживания	20,8
Сфера услуг	12,6
Персональный уход	12,6
Детские франшизы	8,2
Ритейл	6,4
Услуги для бизнеса	5,8
Отели, хостелы	5
Автотранспорт	4,2
Обустройство домов	3,8
Классические рестораны	3

Анализируя табл. 1, отметим, что у ресторанов быстрого питания очень маневренные ресурсы для открытия новых точек по системе франчайзинга в России, поэтому эта сфера франчайзинга занимает 20,8% на рынке. Далее следуют сферы: услуг (12,6%), услуги персонального ухода (12,6%), детские товары и услуги (8,2%) и др. [6]

Отметим, что, несмотря на все трудности, рынок франшиз в России продолжает расти. Имеется некоторое замедление рынка, но это обусловлено национальными особенностями. Экспертами портала Franshiza.ru приведена статистика, на основе которой можно судить о том, что в России в 2018 г. увеличилось количество предложений до 1500 единиц (рис. 3), при том, что в 2017 г. их число достигало 1400. Также отмечается, что за десять лет в интервале с 2008 г. по 2018 г. показатели рынка бизнеса, функционирующего по системе франчайзинга, выросли в 3,5 раза, в чем проявляется явная динамика и интерес к этой системе в российской практике бизнеса, и это не может не радовать [7].

Замедление темпов роста рынка связывают с падением активности в пределах России иностранных франчайзеров в последние годы, вхождением на рынок российских франчайзеров (рис. 4).

Компании, которые закрепились на рынке сразу после 2015 г. активно работают и сейчас, единственный недостаток, что «закрепившиеся» не пускают на рынок новичков. Более того, крупные франчайзеры стали более взвешенно подходить к региональному продвижению своих франшиз. Зачастую такие франчайзеры работают удаленно из региональных центров, переговоры ведут по телефону или в скайпе. Отметим, что часть рынка франшиз в закрепившемся сегменте «непродовольственной розничной торговли» (43%) удерживает лидирующие позиции по количественному присутствию. По данным сайта Franshiza.ru, в 2020 г. доля «непродовольственной розничной торговли» сократится до 35%.

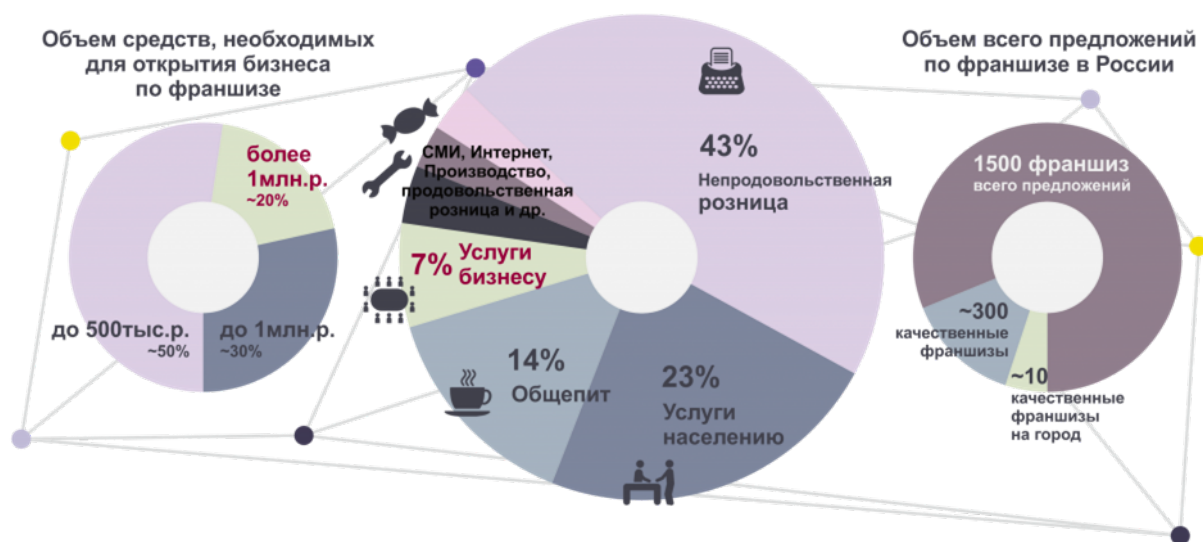


Рис. 3. Структура рынка франчайзинга России, %; объем средств, необходимых для открытия бизнеса по франшизе; объем предложений по франшизе [8]

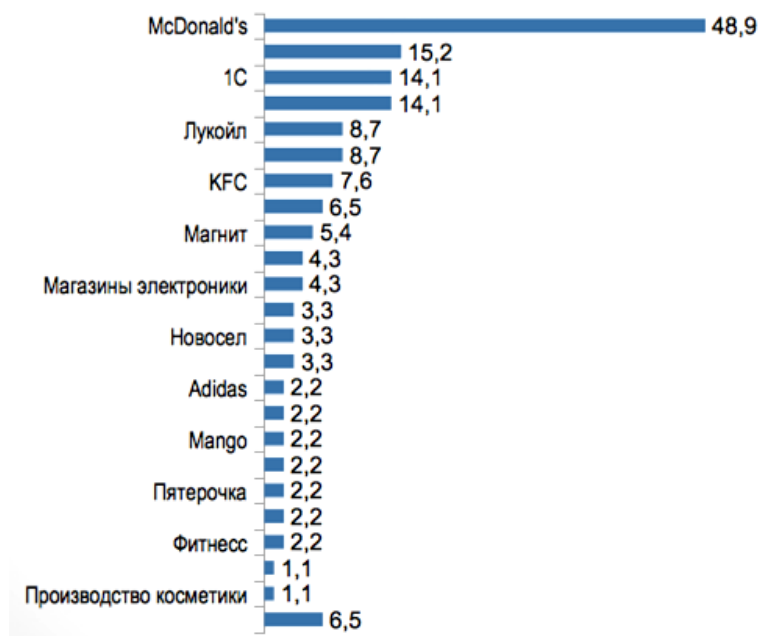


Рис. 4. Распределению иностранных и отечественных компаний, работающих по системе франчайзинга в России; % [8]

Несомненно, что такой спад будет развиваться под эффектом весеннего мирового кризиса 2020 г., в частности, уменьшения количества сделок из-за снижения финансовых ресурсов предпринимателей и роста цен на аренду коммерческих площадей (например, в торгово-развлекательных центрах). В дополнение к этому сохранится тенденция, когда девелоперы заинтересовались бизнесом по системе франчайзинга и приобретают самостоятельно франшизы и реализуют товары и услуги на своих площадях.

Зато в последние годы в структуре российского франчайзинга стремительно выросла сфера услуг, причем в основном за счет роста в сегменте B2B. Предлагать свои франшизы стали даже компании, услуги которых достаточно сложно стандартизировать, и развитие бизнеса которых напрямую зависит от опыта и компетенции конкретных людей (например, юридические услуги). Продолжает стабильно расти сектор быстрого питания (фастфуд, доставка на дом, еда на вывоз) до 49% (рис. 5).

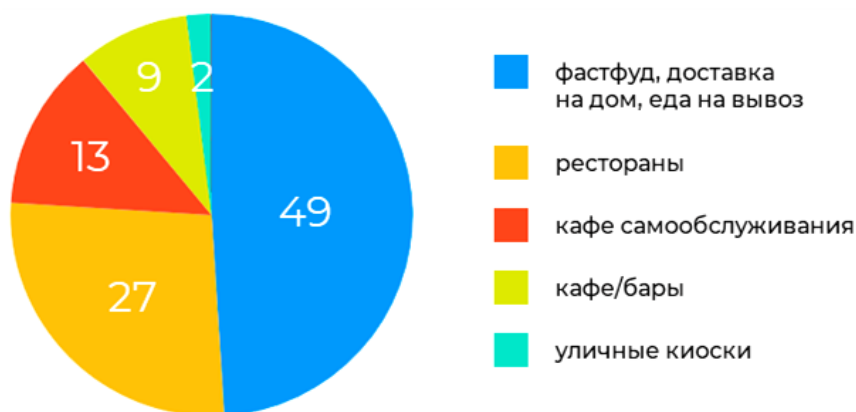


Рис. 5. Структура рынка предприятий общественного питания РФ, работающих по системе франчайзинга; доля оборота в% за 2018 г.[8]

Однако делает он это не только за счет традиционного фаст-фуда («в ассортименте» которого появились бургерные), но также благодаря сегменту полноформатных ресторанов. Продажа франшиз продуктовой розницы тоже все еще на подъеме. Рынок начинают активно осваивать монобрендовые российские продуктовые сети, такие как сеть рыбных магазинов «Рыбсеть», сети фирменных магазинов мясокомбинатов («Ремит», «Рублевский») и птицефабрик («Чебаркульская птица», «Прасковейское» и т. д.). Эксперты считают, что нынешний экономический кризис для рынка франчайзинга стал не столько испытанием, сколько ощутимым стимулом для развития. Это чувствуют игроки из самых разных сегментов. К примеру, сеть аптек «Эвалар» начала продвигать собственную франшизу в 2014 г., и с началом кризиса проект стал только набирать обороты. Как рассказывают в компании, за последние два года прирост сети составил около 100%. Сегодня под ее брендом работают более 120 аптек в шестидесяти городах страны. Отметим, что председатель совета директоров ЗАО «Эвалар» Наталия Прокопьева считает, что ее региональным сетям на руку за счет такого партнерства остаться на плаву на фоне движения в регионы больших федеральных игроков.

Подводя итоги тенденциям развития франчайзинга в России, отметим, что в условиях кризисных явлений в первом полугодии 2020 г. предприятия, работающие в России по системе франчайзинга, могут сохранить перспективу роста на рынке за счет: отработанных систем продаж; производственных процессов; сформированного круга постоянных клиентов; разработок компаний в сфере маркетинга и рекламы.

Библиографический список

1. Кайнова Д. Н. Структура управления франчайзинговой сетью // Научный вестник МГИИТ. 2019. Т. 2. № 2. С. 49–55.
2. Луценко А. В. Франчайзинг как форма сотрудничества крупного и малого бизнеса // Экономика и социум. 2017. № 5-1(36). С. 824–827.
3. Ткалич Г. И., Бесфамильная Е. В. Система франчайзинга как инструмент модернизации Российской экономики // Вестник Южно-Российского государственного технического университета (Новочеркасского политехнического института). Серия: Социально-экономические науки. 2018. № 2. С. 111–115.
4. Малышкина Е. А. Становление и развитие империи McDonalds // Социально-экономические явления и процессы. 2018. № 4. С. 59–62.
5. Кузнецова И. В., Кузнецов П. В. К вопросу о развитии малого бизнеса в России // Техничко-технологические проблемы сервиса. 2018. № 12. С. 92–93.
6. Малачиханов Т. В. Франчайзинг как форма организации в России // Достижения науки и образования. 2016. № 7(8). С. 65–67.
7. Нечаев А. С. Положительные и отрицательные стороны франчайзинга // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2017. № 22. С. 63–72.
8. Официальный сайт Российской Ассоциации Франчайзинга. URL: <http://ru.rusfranch.ru/> (дата обращения: 11.05.2020)

УДК 33.339

В. В. Быцко

студент кафедры международного предпринимательства

Е. В. Давыденко – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель

ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Незначительные запасы собственных первичных топливно-энергетических ресурсов являются угрозой национальной безопасности Республики Беларусь. По данным Министерства природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь, она добывает 1,7 млн т. сырой нефти, около 200 млн м³ природного газа и 3,3 млн т. топливного торфа [1]. Также республика располагает месторождениями сланцевого газа, запасы которых не изучены. Все найденные запасы энергоресурсов несущественны и не могут покрыть потребности Беларуси.

С целью обеспечения республики всеми необходимыми энергоресурсами, с начала 1990-х гг. происходит интенсивное развитие отношений между Республикой Беларусь и Российской Федерацией в энергетическом секторе. Сформированная в 1990-е гг. система нефтегазовых отношений с характерной для нее субсидиарной компонентой стала неотъемлемой частью функционирования белорусской экономической модели.

Данная система включает в себя как положительные, так и отрицательные факторы для развития энергетического сектора Беларуси. Тесные экономические отношения с Россией защитили промышленные комплексы республики от угрозы развала, обеспечив быстрый темп экономического роста. Однако эти отношения сохранили ориентацию белорусской промышленности на российский рынок и ее зависимость от российского сырья.

Распространение рыночных принципов в нефтегазовом сотрудничестве России и Беларуси осложнило отношения между странами, политические и союзные факторы уступили место экономическим выгодам. Транзитная часть данного сотрудничества стала причиной излишней политизированности двусторонних отношений в энергетическом секторе.

И все же, в результате развития энергетического сотрудничества Беларуси и России, первая смогла получать энергоресурсы для собственного потребления по более низким ценам, чем другие европейские страны. В общем экспорте страны удельный вес нефти и нефтепродуктов является довольно высоким. Данные товары – основной элемент российского и белорусского экспорта в Европейский союз (ЕС).

В январе 2019 г. объем российского экспорта минеральных продуктов (из них нефть и нефтепродукты составляют 98%) в общей доле экспорта товаров в Республику Беларусь составил 37,9%. В аналогичном периоде 2020 г. данный показатель составил 20,1% (из них нефть и нефтепродукты составляют 96%). Сокращение доли нефти в суммарном экспорте страны на январь 2020 г. составило 17,8% (рис. 1) [2].

В количественном и стоимостном выражении данное сокращение выглядит еще более наглядным. По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь за январь 2019 г. в республику было экспортировано 1549,7 тыс. т. российской сырой нефти и нефтепродуктов, общей стоимостью более 529 млн долл. За аналогичный период 2020 г. в страну было экспортировано 509,8 тыс. т. российской сырой нефти и нефтепродуктов, стоимостью 184,2 млн долл. (рис. 2) [3].

Подобное сокращение является следствием конфликта по условиям поставок российской нефти на белорусские нефтеперерабатывающие заводы (НПЗ). Позиция Минска о сокращении или полном отказе от премий российским поставщикам, в контексте российского налогового маневра в нефтяной отрасли, привела к остановке поставок нефти в Беларусь с 1 января 2020 г.

Данная ситуация была повернута в пользу Беларуси пандемией коронавируса и действиями крупных нефтедобывающих компаний. Вследствие резкого падения мирового спроса на нефть, а также разрыва соглашения России со странами Организации стран – экспортеров нефти (ОПЕК) нефть значительно подешевела. Объем ее предложения на рынке, стал гораздо выше спроса. При этом ситуация

также затронула российские компании, которым на данный момент необходимо искать дополнительные рынки сбыта своего сырья. В подобных обстоятельствах Беларусь является особо важным партнером.

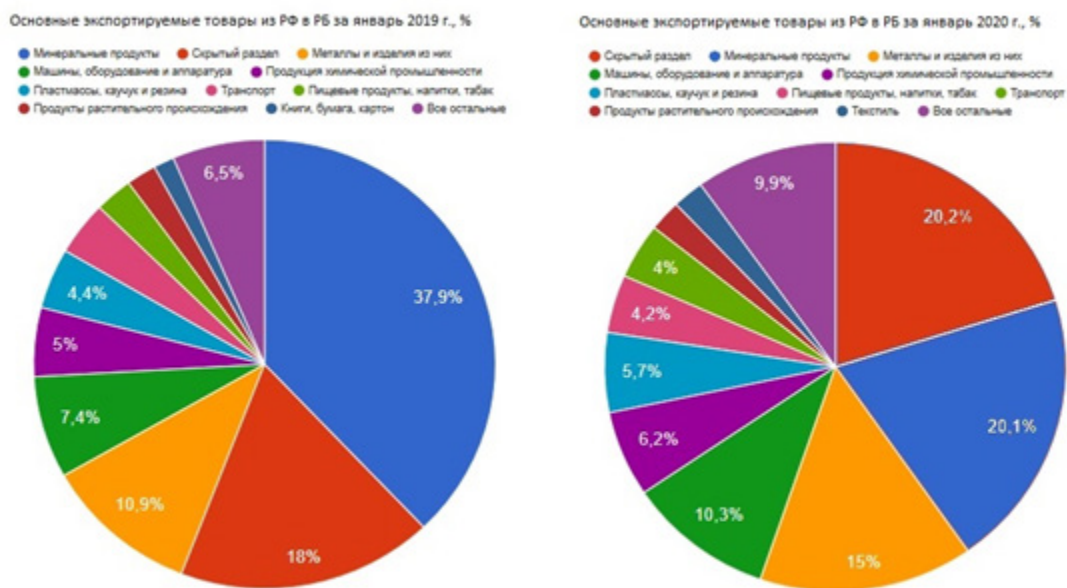


Рис. 1. Основные экспортируемые товары из РФ в РБ за январь 2019 и 2020 гг.

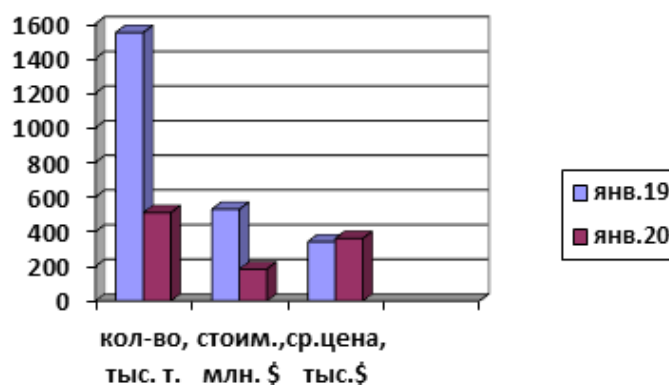


Рис. 2. Импорт сырой нефти и нефтепродуктов в РБ за январь 2020 г.

В начале апреля ситуация с падением спроса на нефть и ее низкой стоимостью подтолкнула российские нефтяные компании к продаже своего сырья белорусским НПЗ на тех условиях, которые изначально требовали в Минске. Подтверждением тому является заявление концерна «Белнефтехим» от 3 апреля 2020 г. [4]. В сообщении говорится, что белорусские НПЗ начали подписывать контракты с российскими нефтяными компаниями.

Однако вследствие практического отсутствия поставок нефти в первом квартале запланированные ранее 24 млн т. нефти вряд ли смогут быть направлены в Беларусь к концу 2020 г. Соответственно, разрешение нефтяного спора на белорусских условиях не несет экономических выгод для Беларуси. Сумма экономии от данной сделки не покрывает совокупные потери от простоя в первом квартале и покупки альтернативной нефти по завышенным ценам.

В целом российско-белорусское энергетическое сотрудничество и последующая интеграция нефтегазовых мощностей могут снизить экспортно-сырьевую ориентацию экономики России и усовершенствовать ее промышленную структуру. Рост зависимости обрабатывающих предприятий Беларуси и добывающих отраслей России увеличит способность Союзного государства в сфере нефтепереработки, тем самым увеличив экспорт продукции с более высокой добавленной стоимостью. По мере усиления евразийской интеграции и образования единого энергетического пространства, риски нефтегазового сотрудничества России и Беларуси будут сведены к минимуму.

Библиографический список

1. Министерство природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь. Добыча природных ископаемых в 2019. URL: <http://minpriroda.gov.by/ru/> (дата обращения: 03.04.2020).
2. Ru-stat. Экспорт и импорт России по товарам и странам. URL: <https://ru-stat.com/> (дата обращения: 04.04.2020).
3. Национальный статистический комитет РБ. Импорт сырой нефти и нефтепродуктов в РБ за январь 2020 г. URL: <https://www.belstat.gov.by/> (дата обращения: 04.04.2020).
4. EurAsia Daily. Белоруссия начала заключать договоры с российскими нефтекомпаниями. URL: <https://eadaily.com/ru/> (дата обращения: 06.04.2020).

УДК 32.327

Ю. И. Важов

студент кафедры международного предпринимательства

В. Ю. Лукьянов – кандидат исторических наук, доцент – научный руководитель

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЙ ПОЛИТИКИ ДЖОРДЖА БУША МЛ. В СФЕРЕ БОРЬБЫ С МЕЖДУНАРОДНЫМ ТЕРРОРИЗМОМ

С 2001 по 2009 гг. внешнюю политику формировала администрация Джорджа Уокера Буша, ставшего Президентом США 20 января 2001 г. Многие эксперты отмечают достаточно невыразительную внешнюю политику Дж. Буша мл. сразу после его инаугурации [1, 2], однако события 11 сентября 2001 г. в корне изменили его внешнеполитические планы.

После 11 сентября главной целью было выявление и устранение источника атак. Ими были признаны Талибан, экстремистский исламский режим, контролировавший Афганистан, международный террорист Бен Ладен и террористическая организация Аль-Каида. Администрация Буша не определила сразу масштабы ответа на теракты. Мнения разделились. Госсекретарь Колин Пауэлл публично выступал против экспансии в Ирак, но Дик Чейни и Дональд Рамсфелд выступали за свержение Саддама Хусейна. Сам Дж. Буш первоначально исключал возможность войны против Ирака, но рассчитывал вернуться к этому вопросу, как только ситуация в Афганистане будет взята под контроль.

Буш считал, что террористы не воспринимают США всерьез из-за нерешительной реакции на нападения в 1990-е гг. По словам Усамы бен Ладена, американцы были «бумажными тиграми», которых победить легче, «чем советские войска в Афганистане» [3]. Конгресс США принял совместную резолюцию, санкционирующую применение силы против тех, кто несет ответственность за теракты 11 сентября. Дж. Буш подписал ее 18 сентября 2001 г., а 7 октября Соединенные Штаты начали наносить авиаудары по военным объектам талибов и тренировочным лагерям Аль-Каиды в Афганистане.

В основе военной операции США в Афганистане лежал план «Несокрушимая свобода». Суть плана состояла в том, что американские войска стабилизируют ситуацию и помогут афганскому народу построить свободное общество.

Администрации Буша вскоре пришлось смириться с тем, что восстановление Афганистана будет длительным, сложным и дорогостоящим процессом. Соединенные Штаты более чем удвоили финансирование, увеличили численность афганской национальной армии, расширили разведывательные усилия и работали над уменьшением коррупции в новом афганском правительстве.

После того как большинство повстанцев было изгнано из Афганистана, основное внимание было сосредоточено на уничтожении Аль-Каиды и талибов в Пакистане. Переговоры с президентом Пакистана Первезом Мушаррафом были продуктивными. Мушарраф пообещал бороться с террористами в пределах границ Пакистана, и оба правительства согласились исключить американских солдат из операций внутри страны, чтобы избежать политической напряженности. США усилили ракетные удары и наблюдение с помощью беспилотных летательных аппаратов за террористами.

20 сентября 2001 г. президент Буш провозгласил новый подход к внешней политике в ответ на события 11 сентября: «наша война с терроризмом начинается с Аль-Каиды, но на этом она не заканчивается. Она не прекратится до тех пор, пока все террористические группы мирового масштаба не будут найдены, остановлены и разгромлены». США считают любую нацию, поддерживающую террористические группировки, враждебным режимом. В своей речи в январе 2002 г. президент Буш назвал «ось зла», состоящую из Северной Кореи, Ирана и Ирака, и объявил все это угрозой для американской безопасности [4].

Впоследствии эти заявления трансформировались в так называемую Доктрину Буша. Доктрина фокусировалась на трех моментах. Первый – превентивная война. Соединенные Штаты нанесут упреждающий удар по вражеской нации или террористической группе. Второй – допустимость односторонних действий. США будут действовать в одиночку, если это необходимо, чтобы защитить себя как внутри страны, так и за рубежом. Третий пункт – распространение демократии и свободы по всему миру [5].

Во время войны в Персидском заливе Соединенные Штаты успешно вытеснили иракские войска из Кувейта, но не перешли границу Ирака, оставив у власти режим Саддама Хусейна. Администрация

Дж. Буша временно отодвинула Ирак на второй план, а сама обратила свое внимание на Аль-Каиду и талибов в Афганистане.

Как только к ноябрю 2001 г. талибы отступили, Буш и его советники вернулись к вопросу Ирака. Буш и британский премьер-министр Тони Блэр встретились лично, чтобы обсудить возможные варианты ведения войны против Ирака. Блэр предпочитал дожидаться дополнительных инспекций со стороны ООН, но Буш хотел более немедленных действий. В марте 2002 г. Буш направил вице-президента Д. Чейни на конференцию одиннадцати стран Ближнего Востока, чтобы заручиться поддержкой в будущей войне. Блэр и госсекретарь Пауэлл хотели большей международной поддержки. Они предложили ООН выступить с предложением о разоружении до начала военных действий. Если Ирак отвергнет это предложение, он продемонстрирует свое неповиновение международному порядку, и у Соединенных Штатов будет больше оснований для ответа.

Буш стал активно обрабатывать общественное мнение, подчеркивая, что Саддам Хусейн и его оружие массового уничтожения представляют угрозу для безопасности США. В своей речи в августе 2002 г. вице-президент Чейни совершенно ясно изложил позицию администрации: «...нет никаких сомнений в том, что Саддам Хусейн теперь обладает оружием массового уничтожения. Нет никаких сомнений, что он накапливает его, чтобы использовать против наших друзей, против наших союзников и против нас самих» [6].

Однако ЦРУ и Совет национальной безопасности не всегда соглашались друг с другом. Они полагали, что Ирак действительно обладает оружием массового уничтожения, но не обязательно обладает такими возможностями для его применения, как полагали Буш и Чейни. Кроме того, не было никаких доказательств, связывающих Ирак с терактами 11 сентября. Буш продолжал утверждать, что Соединенные Штаты не могут доверять Саддаму Хусейну оружие массового поражения, и что оно легко может быть передано террористам.

Президент Буш обратился к Конгрессу с аргументами в пользу необходимости иметь власть, чтобы начать войну, если он сочтет это необходимым. Последовали дебаты, которые закончились принятием Конгрессом резолюции, разрешающей президенту начать войну с Ираком. ООН одобрила резолюцию о проведении новых инспекций вооружений в Ираке, но ответа от Ирака не получила.

20 марта 2003 г. британские и американские войска начали бомбардировку военных и правительственных учреждений в Багдаде. Позже выяснилось, что режим избавился от своих запасов ОМУ, как это и требовалось, но скрыл это. Это был очень дорогой блеф, который стоил Саддаму Хусейну жизни, а также жизнью тысяч солдат и гражданских лиц.

Хотя Саддам Хусейн был быстро свергнут, ситуация в Ираке со временем становилась все более нестабильной. Критики обвиняли администрацию Буша в том, что у нее не было адекватного плана послевоенного восстановления Ирака. Стратегия администрации Буша заключалась в сокращении военного присутствия США по мере улучшения стабильности в Ираке. Однако эта цель оказалась недостижимой, из-за вакуума власти, образовавшегося в результате роспуска иракской армии и роста напряженности в отношениях двух доминирующих в Ираке разновидностей Ислама – шиитской и суннитской.

После того как Соединенные Штаты свергли правительство, Ирак вскоре начал погружаться в хаос. Насилие сотрясало страну, когда религиозные и этнические секты боролись за контроль. Повстанческие силы атаковали американские войска и их сторонников, стремясь свергнуть новое правительство. Аль-Каида увидела возможность использовать нестабильность в Ираке, и ее рекруты активно переправлялись в страну для подготовки террористов.

Чтобы противостоять ухудшению ситуации в Ираке, администрация Буша разработала план увеличения численности американских войск, чтобы стабилизировать иракское общество и обеспечить безопасность гражданского населения. Контролируемый демократами Конгресс резко осудил действия Буша и попытался принять законопроект о финансировании войны, предусматривающий крайний срок вывода войск в 2007 г. Буш наложил вето на этот законопроект, и 25 мая 2007 г. он подписал законопроект, который позволял финансировать войну без установленной даты вывода войск. К концу 2008 г. число погибших военных США и иракских гражданских сократилось более чем на 60%.

Таким образом, основные направления в борьбе с международным терроризмом Джорджа Буша мл. заключались в ликвидации баз террористов в Афганистане и свержении в Ираке режима Саддама Хусейна, который содействовал террористам. Несмотря на определенные успехи в этой борьбе, за время

своего президентства ни войну в Афганистане, ни войну в Ираке Дж. Буш мл. закончить не смог, и к каким-либо кардинальным изменениям в сфере международной безопасности они не привели.

Библиографический список

1. Печатнов В. О., Манькин А. С. История внешней политики США. М.: Международные отношения, 2012. 669 с.
2. Бжезинский З. Великая шахматная доска. М.: АСТ, 2017. 254 с.
3. Скрыпников А. В. Геополитика. Краткий словарь. М.: Научная библиотека, 2014. URL: https://books.google.ru/books?id=ML_fCwAAQBAJ&lpg=PT32&ots=K2vOrfobTC&dq=%D1%83%D1%81%D0%B0%D0%BC%D0%B0%20%D0%B1%D0%B5%D0%BD%20%D0%BB%D0%B0%D0%B4%D0%B5%D0%BD%20%D0%B1%D1%83%D0%BC%D0%B0%D0%B6%D0%BD%D1%8B%D0%B5%20%D1%82%D0%B8%D0%B3%D1%80%D1%8B&hl=ru&pg=PT32#v=onepage&q&f=false (дата обращения: 09.01.2020).
4. State of the Union Address, 29 January 2002, URL: <https://georgewbush-whitehouse.archives.gov/news/releases/2002/01/20020129-11.html> (дата обращения: 09.01.2020).
5. National Security Strategy of the United States of America (Washington, 2002). URL: <https://2009-2017.state.gov/documents/organization/63562.pdf> (дата обращения: 09.01.2020).
6. 103rd National Convention of the Veterans of Foreign Wars, Dick Cheney, 26th August 2002, URL: <https://www.nytimes.com/2002/08/26/international/middleeast/full-text-in-cheney-words.html> (дата обращения: 09.01.2020).

УДК 327

П. А. Васильев

студент кафедры международного предпринимательства

В. Л. Хейфец – доктор исторических наук, доцент – научный руководитель**КОНКУРЕНЦИЯ США И КНР В СТРАНАХ ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ**

США крайне негативно относились к возможности появления других иностранных государств в Западном полушарии. В сформулированной около двух столетий назад Доктрине Монро Вашингтон обозначил Западное полушарие как сферу влияния США. На этой основе США стали проводить протекционистскую политику в странах Латинской Америки, борясь с влиянием Великобритании и Франции, а позже с влиянием Советского Союза. С распадом последнего США постепенно переключили свое внимание с Латинской Америки на Евразию. Этому, в частности, способствовали теракты 11 сентября 2001 г. [1].

В это же время КНР стала активно расширять свою сферу влияния на других континентах за счет «мягкой силы». Так, латиноамериканский регион для Китая стал чуть ли не основным направлением экспансии. Преобладание в начале XXI в. в регионе стран с левыми правительствами, часто отрицательно относящихся к США, и поиски латиноамериканскими странами новых источников импорта и экспорта, оказались катализатором роста влияния КНР в Латинской Америке.

Инвестиции китайских компаний в Латинскую Америку с 2000 г. по 2017 г. составили свыше 109 млрд долл. После 2005 г. китайские банки выдали латиноамериканским странам в качестве займов почти 141 млрд долл. Большая часть этих средств вложена в развитие энергетического сектора (96,9 млрд долл., 68,5%), в инфраструктуру пошли 25,9 млрд долл. (18,3%), другие проекты аккумулировали 18,3 млрд долл. (13,5%) [2]. Ряд крупных китайских компаний, таких как China Harbour Engineering Company, активно развивают инфраструктуру региона, строя по всему континенту порты и прокладывая дороги. Китайские IT-компании – Huawei и ZTE занимаются созданием и развитием телекоммуникаций в регионе.

Пекин также активно сотрудничает с Содружеством латиноамериканских и карибских стран (CELAC). Форум Китай–CELAC, проходивший в 2016 г. в столице Бразилии, стал важным этапом развития отношений КНР с государствами, входящими в Содружество. На форуме был предложен четырехлетний план сотрудничества (2015–2019 гг.). В плане оговаривается взаимовыгодное сотрудничество КНР и Латинской Америки, указывается, что они могут и должны ради общей выгоды продолжать работу во всех сферах [3].

Все важные документы Госсовета КНР, касающиеся Латинской Америки и составленные в 2008–2016 гг., ставят во главу угла достижение всестороннего сотрудничества и партнерства, выстроенное на абсолютном равенстве, доверии и взаимной выгоде.

Несмотря на явное поражение перед лицом китайской экспансии, политика США в отношении Латинской Америки не сильно изменилась. Так, президент США Дональд Трамп не перестает угрожать латиноамериканским странам вводом пошлин и повышением тарифов. Отдельно стоит упомянуть его план постройки стены на границе с Мексикой. Кроме указанных проблем могут возникнуть новые, связанные с недовольством администрации Д. Трампа активностью Китая в развитии инфраструктуры в Латинской Америке, отразившемся в документе 2017 г. «Стратегия национальной безопасности Соединенных Штатов Америки» [4].

Для возвращения Латинской Америки в сферу влияния США Белому дому необходимо пересмотреть политическую доктрину в отношении региона. Вашингтону также стоит изменить свой неправильный подход к геоэкономике. Для этого американцам, возможно, потребуется преодолеть негативное отношение к идеям государственного регулирования экономики.

Латиноамериканские страны очень заинтересованы в увеличении китайской помощи. В этом нет ничего удивительного, учитывая многочисленные проблемы, сохраняющиеся в Латинской Америке и в XXI в. (отсутствие у 70% населения нормальной канализации, крайне ненадежные энергетические системы, существенные потери электроэнергии, плохое качество дорог и т. п.), несмотря на успехи местных властей в повышении уровня жизни своих граждан. Знают об этих проблемах и в Вашингтоне, тем не менее США не предпринимают активных усилий для помощи латиноамериканским государствам. Это

показывает преимущество государственной экономики над рыночной: пока Белый дом убеждает американские фирмы и компании вложиться в развитие латиноамериканского региона, китайские компании уже по указу Пекина начинают выполнять поставленные властями КНР задачи. С учетом того что Пекин – в отличие от Вашингтона – не предъявляет никаких политических требований, становится очевидно, почему латиноамериканские правительства зачастую выбирают КНР в качестве партнеров.

Хоть в Вашингтоне встревожены увеличением влияния Пекина на своем «заднем дворе», многие американские политики вынуждены согласиться с тем фактом, что Китай помогает развивать инфраструктуру Латинской Америки. США ничего остается кроме ведения против КНР информационной войны и заявлений, что помощь Китая отнюдь не лишена минусов. По мнению американцев, китайские кредиты выдаются под значительно более высокие проценты в сравнении с западноевропейскими и американскими банками. Однако в противовес этому китайцы не выставляют запредельных требований, которые постоянно приходится выполнять латиноамериканским политикам, берущим кредиты у банков США или Европы. Еще одним минусом отношений с Китаем Белый дом называет попадание стран в долговую кабалу и постепенную их экономическую вассализацию (именно так вышло в итоге с азиатскими странами, например, Шри Ланка). Кроме того, по требованию китайской стороны реализацией многих проектов занимаются китайские государственные строительные фирмы, китайская техника и китайские специалисты, тогда как местный бизнес отсекается от участия почти полностью [5].

Возникает логичный вопрос, как страны Латинской Америки собираются расплачиваться за кредиты? Ответ известен: ресурсами и полезными ископаемыми. Причем эти ресурсы Китай будет получать по ценам значительно более низким, нежели чем при обычной торговой сделке. На этом примере, как считают в США, хорошо виден еще один значительный минус китайских кредитов. Вашингтон постоянно напоминает о том, что экономическая интервенция Китая на южноамериканский континент не сулит ничего хорошего для Латинской Америки. Однако США не предлагает никаких альтернатив, по сути, заставляя латиноамериканские правительства выбирать между США, с их постоянно завышенными политическими и иными требованиями, и КНР с высокими процентами по кредитам и пагубным воздействием китайских проектов на окружающую среду. Однако отсутствие политических и иных обязательных условий нередко перевешивает чашу весов в пользу КНР.

В 2018 г., в новом соглашении о «свободной торговле между Канадой, Мексикой и Соединенными Штатами» (Agreement between the United States of America, the United Mexican States, and Canada, USMCA) Вашингтон сумел добиться включения пункта 32.10. Он требует, чтобы страны – члены USMCA, уведомляли остальных членов группы за три месяца до начала переговоров о свободной торговле с нерыночными странами. Данный пункт позволяет странам USMCA иметь возможность пересматривать любые новые соглашения о свободной торговле, которые пытаются заключить страны-члены. Под определение «нерыночная страна» отлично подходит Китай. По сути, США имеет возможность расторгнуть любой договор с Канадой или Мексикой, если последние пожелают заключить торговое соглашение с Китаем [6]. Похожий ультиматум США намерены использовать и при заключении торговых соглашений с остальными странами Латинской Америки.

Улучшению отношений между США и Латинской Америкой мешает также история взаимоотношений между ними. За все время существования дипломатических отношений США со странами Латинской Америки Вашингтон постоянно в открытую или в скрытой форме организовывал государственные перевороты, вмешиваясь во внешнюю и внутреннюю политику суверенных стран. Для того чтобы попытки Вашингтона по улучшению отношений со странами Южной Америки увенчались успехом, американцы должны пересмотреть доктрину Монро в новых реалиях изменившегося мира. По сути, эта доктрина должна основываться не на имперских амбициях США, а на защите Западного полушария (включая Латинскую Америку) от разного рода посягательств, при этом США уделяется роль защитника.

Библиографический список

1. Яковлев П. П. США и КНР в Латинской Америке: контуры конкуренции // Вестник РУДН. Серия «Международные отношения». 2019. № 19(1). С. 47–58.
2. Margaret Myers, Kevin Gallagher Chinese Finance to LAC in 2016. Washington, DC. Inter-American Dialogue, 2017. 8 p.

3. Си Цзиньпин выступил с речью на встрече с руководителями стран латиноамериканских и карибских государств. URL: http://russian.china.org.cn/exclusive/txt/2014-07/19/content_32996889.htm (дата обращения: 13.04.2020).

4. National Security Strategy of the United States of America. December 2017. URL: www.whitehouse.gov (дата обращения: 13.04.2020).

5. Лавут А. А. Новый этап развития китайско-латиноамериканских отношений // Латинская Америка. 2018. № 12. С. 59–73.

6. Exceptions and General Provisions – Usmca. Charter 32. URL: <https://usmca.com/exceptions-and-general-provisions-usmca-chapter-32/> (дата обращения: 26.04.2020).

УДК 327:323.172

В. А. Винокуров

студент кафедры международного предпринимательства

В. Л. Хейфец – доктор исторических наук, доцент – научный руководитель

ПРОБЛЕМА КУРДСКОЙ АВТОНОМИИ В КОНТЕКСТЕ СИРИЙСКОГО КОНФЛИКТА И ПОЗИЦИЯ РОССИИ

Гражданская война в Сирии, начавшаяся с известных событий Арабской весны 2011 г., выявила и обострила проблемы, существовавшие и назревавшие не только в самой Сирии, но и в сопредельных странах. Не остались в стороне и курды, вдохновляемые как опытом курдов Ирака, так и идеями Абдуллы Оджалана.

Под Сирийским Курдистаном принято понимать область на севере Сирии, населенную курдскими племенами, составляющими от 7% до 10% населения республики. Территории, заявляемые курдами в качестве территории автономии, включают территории сирийских провинций Хасеке, Ракка, Дейр-аз-Зор, Алеппо, Африн. Сирийский Курдистан богат полезными ресурсами и обладает крупным сельскохозяйственным потенциалом.

В XX в. положение сирийских курдов было достаточно непростым. Центральные власти то старательно игнорировали само существование крупнейшего этнического меньшинства, то брали курс на насильственную ассимиляцию. В 1962 г. в ходе переписи населения многие курды были вовсе лишены гражданства, а подобный статус сохранялся вплоть до событий 2011 г. Помимо этого, вводились ограничения в культурной и языковой сферах, курды подвергались различным формам дискриминации при приемах в вузы, на работу. Были случаи и массовых убийств политических заключенных [1].

С началом массовых волнений в Сирии в 2011 г. активизировались подпольные курдские партии и организации. Их главными общими требованиями были автономия региона и прекращение дискриминации по этническому признаку [2]. Естественно, протесты были направлены на падение режима Башара Асада и сирийской элиты, по сути продолжавших политику Хафеза Асада и партии «Баас». В 2012 г. разгорелись ожесточенные бои за Алеппо между Сирийской армией и оппозиционной Сирийской Свободной армией (ССА), в результате чего части правительственных войск покинули север. Сформированный ранее Курдский национальный совет (КНС) имел ряд серьезных противоречий с сирийской оппозицией. В ходе этих событий отряды народной самообороны (ОНС) Партии демократического единства (ПДЕ) взяли Курдистан под свой контроль.

В 2014 г. террористическая организация «Исламское государство» (ИГ) в период хаоса в стране сумела захватить крупные города и значительные территории по всей Сирии. В это время, пока сирийская армия попадала в окружения или отступала, курдские отряды вели ожесточенные и успешные бои за город Кобани (Айн-аль-Араб). За период с 2014 г. курдские отряды и подконтрольные им ополченцы показали себя крайне боеспособными, сумев в итоге при поддержке США разбить ИГ на севере страны, а также взять под контроль город Ракку – столицу ИГ.

На сегодняшний день объединенная администрация на Севере Сирии, в которую входят не только представители курдских, но и представители арабских и туркоманских партий и движений, является силой, с которой нужно считаться, учитывая и большие территории, находящиеся под ее контролем. Теперь, рассказав о контексте вопроса, можно рассмотреть и сам вопрос об автономии.

Как говорилось ранее, сирийские курды не прокламируют своего желания по созданию независимого государства, а требуют автономии в составе Сирии. Структурно территория, подконтрольная курдским и союзным им формированиям, объявлена Демократической федерацией Северной Сирии⁹. Главной руководящей партией в регионе является ПДЕ, в состав которой входят и вооруженные формирования ОНС (включающие в себя и интернациональных добровольцев), а также милиция «Ассаиш», женские отряды самообороны.

Идеологической основой Партии демократического единства являются идеи либертарного муниципализма и социального анархизма, развитые американским социологом и философом Мюрреем Бук-

⁹ Она же Рожава – Rojava, «Запад» на курманджи.

чинным, состоящие в политической организации общества по типу коммун, объединенных в некое подобие конфедерации и управляемых избранными прямой демократией советами; отказ от идеи национального государства [3]. Эти идеи, уже применительно к решению курдского вопроса, перенял и лидер турецкой Рабочей партии Курдистана (РПК) Абдулла Оджалан, ранее отстаивавший идеи марксизма-ленинизма. В своем манифесте «Демократический конфедерализм» в 2011 г. он изложил основные тезисы практического применения таких идей на Ближнем Востоке: «Создание демократической нации, основанной на мульти-национальной идентичности, есть идеальное решение проблем тупикового пути государства-нации. Применение такой модели изменит судьбу Ближнего Востока... В этом смысле свобода курдского народа и демократизация их общества будут синонимами свободы всего региона и его народов» [4]. Оджалан призвал членов РПК перейти к новому подходу. И хотя часть членов РПК осталась приверженцами марксизма-ленинизма, однако, в целом партия перешла к реализации идей Оджалана. Связь между турецкими и сирийскими курдами носит достаточно тесный характер в силу исторических причин: бойцы РПК долгое время имели базы на территории Сирии, сам Оджалан находился там в подполье, многие турецкие курды бежали из Турции на территорию Сирии.

Но, возможно, сирийские курды говорят об автономии, а думают о независимости? Однако такой вариант как минимум равноценен тому, чтобы пилить сук, на котором они сидят. Во-первых, сами сирийские власти ни за что не захотят лишиться плодородного и богатого ресурсами региона, что сулит кровопролитие. Во-вторых, союзников в этом вопросе у курдов не будет. Гипотетическая независимость моментально бы привела к войне с Ираном, Турцией и Сирией, что, учитывая изолированность Сирийского Курдистана от прочих стран, привело бы к катастрофе. Курдские ополченцы и ополченки вряд ли смогли бы противостоять мощи этих трех государств. Таким образом, любое утверждение о желании сирийских курдов создать независимое государство абсурдно.

Сделав это необходимое отступление, можно вернуться к вопросу позиции Российской Федерации по Сирийскому Курдистану. Создается впечатление, что российскому руководству трудно принять какую-либо однозначную позицию в этом вопросе. Официально РФ признает правительство Асада единственной легитимной властью в стране и выступает, о чем неоднократно заявлялось, за сохранение территориальной целостности Сирийской республики. Курды, как было рассмотрено ранее, не против последнего пункта.

После вмешательства России в сирийский конфликт в 2015 г. активизировались переговорные процессы и попытки мирного урегулирования ситуации. Во время подготовки к переговорам по урегулированию в Женеве в 2016 г. российская сторона настояла на том, чтобы курдская сторона принимала участие в переговорах [5]. Естественно, Турция была категорически против этого, добившись в итоге отмены приглашения для ПДЕ [6]. Данное событие происходило на фоне ухудшения российско-турецких отношений, вызванного сбитым турецкими ВВС российским бомбардировщиком СУ-24 и гибелью одного из пилотов в результате обстрела со стороны поддерживаемых Турцией боевиков Свободной Сирийской армии 24 ноября 2015 г. В феврале 2016 г. в Москве было открыто представительство Рожавы [7].

В 2017 г. Россия составила проект новой сирийской Конституции, в котором есть пункты об автономии курдов: ст. 4 включает в себя пункт об использовании курдского языка в качестве официального языка в Курдской культурной автономии наряду с арабским [8]. Ст. 15 проекта основного закона содержит два пункта, непосредственно касающиеся статуса курдов в будущей Сирии. В пп. 1–3 идет речь о децентрализации САР, о статусе административных единиц, их взаимоотношениях с центральной властью; п. 4 упоминает Курдскую культурную автономию, чей статус «определяется законом» [8].

Также курдам близка позиция России в сирийском конфликте: Россия противостоит не только ИГ, но и прочим исламистским группировкам (например, Хаят-Тахрир-аш-Шам) [9]. Позиция самого Дамаска тоже менялась и меняется. В 2017 г. на встрече с курдскими представителями в Москве он обещал поддержать идею автономии [10]. Однако уже в феврале 2019 г. от старшего советника Асада прозвучали слова о «невозможности разделения Сирии» [11], а ранее, в 2018 г., курдов не пригласили на конгресс в Сочи [12]. На фоне недавних заявлений США о том, что в случае сближения курдов с Дамаском их войска покинут регион и прекратят поддержку курдских бойцов [13], последние заявления Дамаска выглядят скорее как попытка торга. Курдам, явно стремящимся к завершению конфликта и не желающим быть опорным пунктом американцев, проигнорировавших (как и Россия [14]) турецкую агрессию в феврале 2018 г., выгоднее заключить некоторый пакт с Дамаском. Пакт этот должен касаться утверждения автономии для курдов при условии введения сол-

дат Сирийской армии на ее территорию. Это, во-первых, обезопасило бы самих курдов от продолжения турецкой агрессии; во-вторых, было бы выгодно самому Дамаску, чьи войска утомлены продолжающейся войной и не заинтересованы в очередном раунде боев уже против курдских партизан, демонстрирующих свои навыки в регулярных атаках на турецких военных и подконтрольных туркам исламистов. Сами курды, по крайней мере, настаивают именно на таких условиях [15]. Россия в данном случае могла бы стать связующим звеном, посредником между Дамаском и курдами.

На сегодня одним из главных пунктов сопротивления существованию курдских автономий в ближневосточных странах, связанных с этой проблемой, является предубеждение, что любая подобная инициатива исходит от американцев [16]. Перехват этой инициативы самими курдами, Дамаском и посредничеством России смогли бы сломить данный стереотип и разрешить курдский вопрос относительно мирно хотя бы в Сирии.

Библиографический список

1. Вертяев К. В., Жигалина О. И., Иванов С. М. Политические процессы в курдских ареалах стран Западной Азии (Ираке, Турции, Сирии, Иране). М.: ИВ РАН, 2013. 142 с. URL: <https://book.ivran.ru/f/vertyaev2013.pdf> (дата обращения: 20.12.2019).
2. Вертяев К. В., Иванов С. М. Курдский национализм: история и современность. М.: ЛЕНАНД, 2015. 352 с.
3. Bookchin M. Seis tesis sobre municipalismo libertario. URL: <https://users.resist.ca/~crisxyz/iea/biblioteca/pdf/Bookchin.%206%20tesis%20sobre%20municipalismo%20libertario.pdf> (дата обращения: 20.02.2018).
4. Ocalan A. Democratic Confederalism. London: Transmedia Publishing Ltd, 2011. 48 p.
5. Лавров: Россия будет жестко настаивать на участии курдов в переговорах по Сирии в Женеве. URL: <https://tass.ru/politika/2734365> (дата обращения: 20.06.2018).
6. Perry T., Mohammed A. U.S. envoy visits Kurdish-held northern Syria. Reuters, 1.2.2016. URL: <https://www.reuters.com/article/us-mideast-crisis-syria-visit-idUSKCN0VA2TR> (дата обращения: 20.02.2019).
7. Сирийские курды открыли представительство в Москве. Русская служба BBC, 10.02.2016. URL: https://www.bbc.com/russian/russia/2016/02/160210_kurds_office_moscow (дата обращения: 13.03.2019).
8. Syrian Arab Republic's Draft Constitution of 2017 presented by Russian officials at Syrian peace negotiations. URL: https://www.constituteproject.org/constitution/Syria_2017D.pdf?lang=en (дата обращения: 20.01.2019).
9. Озмаян М. С. Имидж РФ и российско-курдские отношения в контексте сирийского кризиса (2015-2017) // Мировая политика. 2018. № 1. С. 38–47.
10. Сирийские курды: интересы России в Сирии, в отличие от американских, ясны. Sputnik Armenia. URL: <https://ru.armeniasputnik.am/world/20171013/9044690/sirijskie-kurdy-interesy-rossii-v-sirii-v-otlichie-ot-amerikanskih-yasny.html> (дата обращения: 13.03.2019).
11. Osborn A. Assad adviser rejects idea of granting Syrian Kurds autonomy. Reuters, 19.02.2019. URL: <https://www.reuters.com/article/us-mideast-crisis-syria-adviser/assad-adviser-rejects-idea-of-granting-syrian-kurds-autonomy-idUSKCN1Q81QA> (дата обращения: 20.02.2019).
12. Представительство сирийских курдов не получало приглашение в Сочи. РИА-Новости, 22.01.2018. URL: <https://ria.ru/20180122/1513081049.html> (дата обращения: 22.01.2018).
13. Syria's Kurds, Feeling Betrayed by the U.S., Ask Assad Government for Protection. New York Times, 28.12.2018. URL: <https://www.nytimes.com/2018/12/28/world/middleeast/syria-kurds-turkey-manbij.html> (дата обращения: 02.01.2019).
14. Иванов С. М. Под острым углом к попыткам оправдать убийство сирийских курдов // Газета «Свободный Курдистан». № 2(176). 2018. С. 11.
15. Syrian Kurds Demand Autonomy Before Merger With Assad's Army. Bloomberg, 26.03.2019. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2019-03-26/syrian-kurds-demand-autonomy-before-merger-with-assad-s-army> (дата обращения: 26.03.2019).
16. Ганиев Т. А., Карякин В. В. Курдский фактор и его роль в формировании геополитической обстановки на Ближнем Востоке // Электронный научный журнал «Архонт». 2018. № 2(5). С. 10–11. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kurdskiy-faktor-i-ego-rol-v-formirovanii-geopoliticheskoy-obstanovki-na-blizhnem-vostoke> (дата обращения: 05.01.2019).

УДК 330.15

Н. О. Войтов

студент кафедры международного предпринимательства

В. В. Лукашевич – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Экономический рост негативно сказывается на экологическом благополучии. Потребности человека постоянно растут, их удовлетворение ведет к истощению природных ресурсов. Экологические проблемы экономики – серьезная угроза развитию и безопасности отдельных стран, а также существованию человечества. Среди них особенно остро стоят исчерпание земельных и водных ресурсов, загрязнение окружающей среды, демографический кризис. Оптимальные для выживания человечества условия колеблются в узких пределах значений химического и физического состава природной среды обитания. Изменение показателей значительно влияет на характеристики уровня жизни человека и возможности экономического развития общества.

В современной России появляется определенное нарастание уровня напряженности в эколого-экономической сфере, причиной этого является ухудшение состояния окружающей среды. Российская Федерация обладает уникальным разнообразием географических объектов и сталкивается с серьезными проблемами в управлении своими богатыми природными ресурсами территориями. Хотя потенциал для конструктивного использования окружающей среды России сохраняется, экономическое и политическое состояние страны не предвещает ничего хорошего для организованных усилий в этом направлении. Между тем большой процент населения России находится под угрозой многочисленных экологических опасностей, оставленных советскими режимами, а также терпимостью постсоветского правительства к большинству этих условий. Эти угрозы в сочетании с другими проблемами со здоровьем, низкой рождаемостью и сокращением продолжительности жизни дают России один из наименее позитивных демографических профилей в мире [1].

К экологическим проблемам России относятся: загрязнение атмосферного воздуха тяжелой промышленностью, выбросы угольных электростанций и транспорта в крупных городах; промышленное, коммунальное и сельскохозяйственное загрязнение внутренних водных путей и морского побережья; вырубка лесов; эрозия почв; загрязнение почв от неправильного применения агрохимикатов; загрязнение подземных вод токсичными отходами; обращение с твердыми городскими отходами [2].

Вопрос влияния экологии на экономику появился относительно недавно, он требует детального изучения и разработки комплекса мер по уменьшению воздействия человеческой деятельности на окружающую среду.

Процесс потепления в России происходит в 2,5 раза быстрее глобального. На сегодняшний день грунт в зоне вечной мерзлоты выдерживает нагрузку на 17% меньше, чем в 1970-е гг., в части регионов эта цифра равняется 45% [3]. Это создает угрозу деформации железных дорог и автомобильных магистралей, ущерб при этом будет колоссальный. Причиной уменьшения площади морского льда также является глобальное потепление, что в свою очередь приводит к засухам и потопам. Экономический ущерб от природных катаклизмов наносит сильный удар по государственному бюджету. Ущерб от лесных пожаров в Сибири в 2019 г. был оценен примерно в 7–10 млрд руб., но точных данных нет. От паводка на Дальнем Востоке, который произошел вследствие ливневых дождей и избыточного увлажнения почвы, был оценен в 2 млрд руб. Общий ущерб от природных катаклизмов за 2019 г. был оценен в 90 млрд руб. [4].

Эксперты Организации экономического сотрудничества и развития впервые провели исследование того, как загрязненный воздух сказывается на экономическом росте. Загрязненный воздух оказывает непосредственное влияние на падение работоспособности людей и рост смертности. Аналитики оценили потери российской экономики в 2015 г. в 447,6 млрд долл., это 12,5% ВВП страны. А исходя из данных МВФ, можно сделать вывод, что отклонение температуры на 0,01°C приводит к снижению роста долгосрочных инвестиций на 0,05% в год. При постоянном повышении температуры на 0,04°C в год это может привести к сокращению мирового ВВП на душу населения более чем на 7% уже к 2100 г. Если будут

соблюдаться условия Парижского соглашения по климату, которое ограничивает повышение температуры 0,01°С в год, потери сократятся приблизительно до 1%. Сокращение выбросов в атмосферу включает в себя внедрение в производство высокотехнологичных процессов по снижению выбросов, а также переход населения на товары с минимальным количеством отходов. Этим меры обойдутся для РФ примерно в 1,5–3% ВВП страны, но при успешном внедрении они дадут стимуляцию роста экономики и ВВП, в частности [5].

Россия богата своими лесами, которые в огромном количестве вырубаются и не всегда легально. Только в 2018 г. ущерб от незаконной вырубке лесов составил более 11 млрд руб. [6]. Вырубка леса приводит не только к ухудшению состояния экосистемы и влияет на чистоту воздуха, но и наносит большой экономический ущерб при его нерациональном использовании. Если согласованная вырубка сопровождается засаживанием территорий новыми деревьями, то при несанкционированной лесозаготовке остаются пустыри и природе нужно достаточно длительное время, для восстановления лесного массива. Также из-за незаконной вырубки страдает экономика, в бюджет не поступают налоговые отчисления. Большая часть леса отправляется за границу как сырье. При создании государством производств по деревообработке появится огромное количество рабочих мест, и цена древесины вырастет, это в свою очередь положительно скажется на финансовом состоянии страны.

Многие экосистемы изменяются для создания сельскохозяйственных угодий. Это приводит к ухудшению экосистемы, в результате чего происходит вытеснение многих видов флоры и фауны с их ареала обитания. Нарушается круговорот воды, климат становится более сухим и приводит к образованию парникового эффекта.

Огромное влияние на экономику страны оказывает загрязнение вод и почв. Бытовые и промышленные отходы не проходят должной очистки, вследствие чего загрязняется почва. Сельскохозяйственная техника и удобрения истощают грунты, что в дальнейшем может привести к дефициту продуктов питания и важных для производства товаров природного происхождения. При создании мощного комплекса перерабатывающих и очистительных предприятий появятся новые рабочие места, переработанные продукты можно будет использовать повторно, такое сырье будет стоить дешевле. Для воплощения данных мер нужно мощное государственное финансирование. На данный момент счетная палата уже проводит исследования для стимуляции правительства к действию.

Государство должно принимать непосредственное участие в формировании новых подходов к природопользованию. Нынешнее общество формируется на рыночных отношениях, которые не могут выстроить оптимальное взаимодействие общества и окружающей среды. Люди должны признать идею устойчивого развития и воспроизводства природных ресурсов, поскольку они оказывают влияние на жизнедеятельность общества. Плохая экология, в первую очередь, оказывает воздействие на здоровье человека, который является главным ресурсом экономики и потребителем товаров и услуг. В данный момент общество может не замечать каких-то масштабных изменений, но концепция устойчивого развития говорит о благополучии нашего поколения и всех последующих. Рациональное использование природных ресурсов даст больше возможностей для роста экономического и социального благосостояния населения не только России, но и всего мира.

В данный момент перед государством стоит задача разработки системы охраны природы, внедрения новых ресурсосберегающих технологий, создания нового вида отношений между человеком и природой, а также воспитания в людях бережного отношения к окружающей среде. Чем раньше начнется движение в сторону новых эколого-экономических отношений, тем больше будет возможностей для создания мощной экономики и благополучной среды обитания для всех жителей планеты.

Библиографический список

1. Поверкин Н.В. Экология России: текущая ситуация, основные проблемы и пути решения. URL <https://cleanbin.ru/problems/ecology-of-russia> (дата обращения: 11.04.2020).
2. Воробьева Т. В., Лаходынова Н. В. Модель экономического роста и кризисные состояния системы экономика – экология – социум // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2014. № 4. С. 2–4.
3. Шкиперова Г. Т., Дружинин П. В. Оценка влияния климатических изменений на экономику российских регионов // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2014. № 34. С. 43–50.

4. Журнал «Интерфакс». Росгидромет оценил ущерб от природных катаклизмов в России в 90 млрд. рублей в год. URL: <https://www.interfax.ru/russia/651927> (дата обращения: 10.04.2020).
5. Кошеленко А.Б. РФ – лидер по ущербу от плохого воздуха. URL: <https://www.mk.ru/economics/2019/12/20/analitiki-nazvali-prichinu-poteri-rossiey-milliardov-dollarov.html> (дата обращения: 11.04.2020).
6. ТАСС. Лесные пожары в России. Статистика и антирекорды. URL: <https://tass.ru/info/6712527> (дата обращения: 10.04.2020).

УДК 32.327

К. И. Волков

студент кафедры международного предпринимательства

В. Ю. Лукьянов – кандидат исторических наук, доцент – научный руководитель

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ДОГОВОРА О КОЛЛЕКТИВНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Недостатки в деятельности любых межгосударственных союзов существуют везде, вне зависимости от территориальной принадлежности. Современные военно-политические эксперты вряд ли назовут хотя бы одну международную организацию, которую с уверенностью можно считать стопроцентно эффективной и заслуживающей того, чтобы с нее брали пример другие аналогичные субъекты международной политики. В условиях постоянных изменений в военной обстановке и политике в мире такие союзы как: ЕС, НАТО, Африканский союз, организации арабского мира, ОБСЕ, которая за последние много лет проводит все министерские встречи без принятия итогового документа, не заслуживают права быть примером для подражания. Безусловно, изменение тенденций в мировой политике отражается и на деятельности Организации договора о коллективной безопасности (ОДКБ).

По мнению экспертов, в настоящее время одной из основных проблем ОДКБ являются несогласованные цели и различия в интересах стран, входящих в состав ОДКБ. Основная проблема, препятствующая укреплению ОДКБ, заключается в наличии собственных интересов и национальных особенностей стран – участниц ОДКБ. В некоторых случаях главы государств ставят собственные интересы в приоритет по сравнению с общими проблемами. Но, как показывает практика, даже при минимальном возникновении на территории хотя бы одной из стран нависающей угрозы, все дружно просят друг у друга помощи, забывая о своей мнимой независимости и самодостаточности.

При этом «списывать со счетов» ОДКБ и говорить об отсутствии ее роли в международной деятельности преждевременно, ведь союз играет важную роль для России и других стран – участниц организации. Во-первых, через ОДКБ реализуется военно-техническое сотрудничество государств. Страны-участницы получают сведения и военные материалы для развития национальной линии обороны. Во-вторых, отдельным эффективным направлением деятельности ОДКБ в последние годы является обеспечение информационной безопасности и развитие ее механизмов.

Директор департамента МИД России Андрей Келин, описывая, как НАТО и Россия формируют партнерство для борьбы с террористической угрозой, отметил, что Россия последовательно стремится выработать глобальную стратегию противодействия новым угрозам и вызовам безопасности. Сотрудничество России и НАТО в борьбе с терроризмом может быть более эффективным, если оно будет дополнять усилия других международных организаций, работающих в этой сфере. В результате, Россия также поддерживает усилия альянса по налаживанию более тесного сотрудничества с Организацией Объединенных Наций, а также с Европейским Союзом и другими региональными структурами. И Россия также верит в развитие практического сотрудничества между НАТО и ОДКБ, в которую входят, в частности, государства Кавказа и Центральной Азии, а также Россия. Поскольку ОДКБ и НАТО имеют много общего, объединение возможностей и опыта этих двух организаций могло бы способствовать повышению эффективности реагирования на вызовы терроризма и экстремизма [1].

Отвечая на вопросы СМИ, Министр иностранных дел Российской Федерации глава МИД России С. В. Лавров по итогам совместного заседания Совета министров иностранных дел (СМИД), Совета министров обороны (СМО) и Комитета секретарей совета безопасности (КССБ) ОДКБ, состоявшегося в Бишкеке 27 ноября 2019 г., отметил длительные попытки ОДКБ принять меры для того, чтобы снизить угрозу террористических атак, незаконного трафика наркотических веществ, а также незаконной миграции и потенциальной международной преступности для всех стран – участниц ОДКБ. Министр иностранных дел отметил операцию по предотвращению таких угроз, которая проводится каждый год, а обновление планов по проведению подобных мероприятий происходит на регулярной основе. С. В. Лавров отметил, что Россия в рамках ОДКБ уделяет особое внимание пограничному контролю и способствует в этом странам Центральной Азии, которые граничат с Афганистаном. Афганистан накопил большое количество проблем, и ситуация не упрощается. Террористы проникают в Сирию, а также в Афганистан

через Ливию, а также в другие страны. Это обуславливает необходимость для ОДКБ уделять максимально повышенное внимание и следить за укреплением границ союзных для России государств, которые граничат с Афганистаном. В рамках данного направления принимается ряд особых мер по вооружению пограничных войск Таджикистана для повышения их способности в случае необходимости проводить нейтрализацию боевиков и пресекать их нелегальные проникновения [2].

С точки зрения рассмотрения международной безопасности в качестве системы коллективных мер, которые предпринимаются для противостояния мировым угрозам, актам агрессии и другим нарушениям мирового режима, ООН – универсальная система, обеспечивающая безопасность на международном уровне. ООН должна обратить внимание на вопросы, связанные с сотрудничеством блока и региональных организаций для обеспечения безопасности в регионах и помощи в решении местных конфликтов не только при помощи вооруженных сил, но и при помощи иных накопленных ресурсов. ОДКБ обладает высоким потенциалом для сотрудничества с ООН в рамках коллективной защиты от военных и невоенных угроз на постсоветском пространстве [3].

Для реализации позитивных тенденций развития ОДКБ наиболее актуальными задачами являются внутренняя консолидация организации, адекватная и своевременная реакция на новые вызовы и угрозы, строгое соблюдение международных принципов, что одновременно выступает необходимым условием ее признания международным сообществом в качестве реального и эффективного института обеспечения коллективной безопасности.

Возможно, Россия должна еще более углубить отношения со странами-участниками, как посредством участия в различных совместных проектах, так и в рамках международных организаций, а частичная экономическая интеграция на постсоветском пространстве (Таможенный союз) будет способствовать военно-политической интеграции, в том числе повышению эффективности миротворчества.

Следует обратить особое внимание на гуманитарный аспект взаимоотношений между странами – участниками ОДКБ. Можно сделать вывод, что гуманитарные факторы, влияющие на развитие международных экономических и политических отношений, оказывают прямое влияние на эффективность и качество развития системы по обеспечению безопасности. Сегодня, нетрадиционные угрозы, такие как, например, терроризм, принимают характер традиционных, а также происходит существенная смена характера войн.

Более тесное взаимодействие на международном уровне, а также использование функционального выхода за пределы стран постсоветского пространства, освоение сетевых технологий, принятие полноправного участия в процессах, происходящих в мировом сообществе, могут обеспечить формирование ОДКБ в качестве неотъемлемого элемента развития мирового общества. Это важно, даже если сотрудничество будет осуществляться в основном в военной сфере.

ОДКБ имеет все шансы и потенциал сделать страны, входящие его в состав, оперативно совместимыми с другими крупными странами и интеграционными объединениями [4].

Библиографический список

1. Andrei Kelin, NATO–Russia cooperation to counter terrorism. URL: https://www.nato.int/cps/en/natohq/opinions_21876.htm?selectedLocale=en (дата обращения: 10.04.2020).
2. Выступление и ответы на вопросы СМИ Министра иностранных дел Российской Федерации С. В. Лаврова по итогам совместного заседания Совета министров иностранных дел (СМИД), Совета министров обороны (СМО) и Комитета секретарей совета безопасности (КССБ) ОДКБ, Бишкек, 27 ноября 2019 г. URL: https://www.mid.ru/ru/foreign_policy/news/-/asset_publisher/cKNonkJE02Bw/content/id/3922602 (дата обращения: 06.03.2020).
3. Меньшиков Ю. ОДКБ – надежный коллективный щит //Международная жизнь. URL: <https://inter-affairs.ru/news/show/25240>(дата обращения: 10.03.2020).
4. ОДКБ: ответственная безопасность / под ред. И. Ю. Юргенса. М.: Институт современного развития, 2011. 67 с.

УДК 339.543

В. И. Гагауз

студент кафедры международного предпринимательства

Г. Ю. Пешкова – доктор экономических наук, доцент – научный руководитель

ОЦЕНКА СТРУКТУРЫ И ДИНАМИКИ ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ В КОНТЕКСТЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РФ

Таможенные платежи поступают в федеральный бюджет страны, доходы которого формируются за счет налоговых и неналоговых поступлений. К налоговым платежам можно отнести НДС и акцизы, а к неналоговым – таможенные сборы и пошлины. В федеральном бюджете большую часть доходов составляют доходы от внешнеэкономической деятельности, также небольшая доля приходится на налоги на товары, ввозимые в Россию, т. е. на НДС и акцизы при импорте. Вследствие чего Федеральную таможенную службу (ФТС) России относят к главным администраторам доходов федерального бюджета [1].

Каждый год государство даёт Федеральной таможенной службе России прогнозное задание по формированию доходной части бюджета на год. В данном задании большое значение имеет работа по упрощению таможенных процедур, деятельность по развитию информационных технологий в таможенном деле, активное использование системы управления рисками, декларирование товаров, повышение ужесточения контроля достоверности сведений. Поэтому роль таможенных органов в экономической безопасности страны неоспорима, так как, пополняя бюджет страны, они становятся одним из главных критериев эффективного развития государства и ее экономики в целом [2].

Для выявления влияния таможенных платежей на экономическую безопасность страны, стоит провести оценку динамики поступления таможенных платежей в федеральный бюджет Российской Федерации за период 2016–2018 гг.

На рис. 1 представлены данные о сумме доходов федерального бюджета, администрируемых таможенными органами, за период 2016–2018 гг. [3].

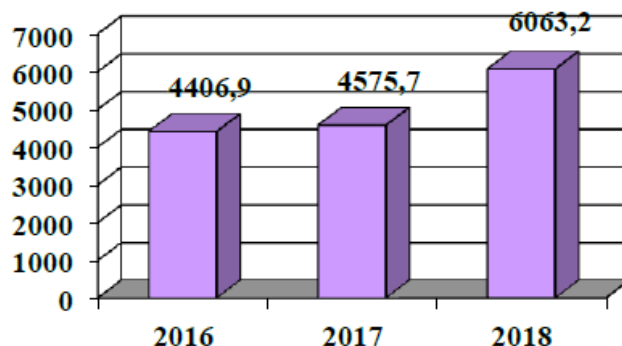


Рис. 1. Сумма доходов федерального бюджета, администрируемых таможенными органами, за период 2016–2018 гг., млрд руб.

Как следует из данных рис. 1, общая сумма доходов федерального бюджета, администрируемых таможенными органами, увеличилась по итогам 2018 г. на 1656,3 млрд руб. или 37,6%.

С помощью данных рис. 2 проанализируем более подробно структуру таможенных платежей и оценим вклад каждого из них в формирование доходов федерального бюджета [4].

Наибольший удельный вес в структуре таможенных платежей имеют вывозные таможенные пошлины (47–50%), собираемость которых по итогам периода возросла на 47,3% (971,6 млрд руб.). Чуть меньшую долю в структуре таможенных платежей, направляемых в федеральный бюджет, имел НДС (37–41%), его собираемость увеличилась почти на 30% (492,7 млрд руб.). Замыкают тройку лидеров по наибольшему удельному весу в общей структуре таможенных платежей, направляемых в федеральный бюджет, ввозные таможенные пошлины (9–11%), их собираемость увеличилась на 18,1%

(88,8 млрд руб.). Остальные составляющие таможенных платежей вносят менее весомый вклад в их общую структуру, но и они демонстрируют положительную динамику: акцизы при ввозе товаров – 61,9% (+36,4 млрд руб.), таможенные сборы – 20,1% (+3,4 млрд руб.). Сборы таможенных пошлин и налогов, уплачиваемых физическими лицами, увеличились почти в 3 раза (+10,7 млрд руб.). Лидером же по темпам роста стали иные платежи, увеличившиеся в 3,8 раза (+52,7 млрд руб.).

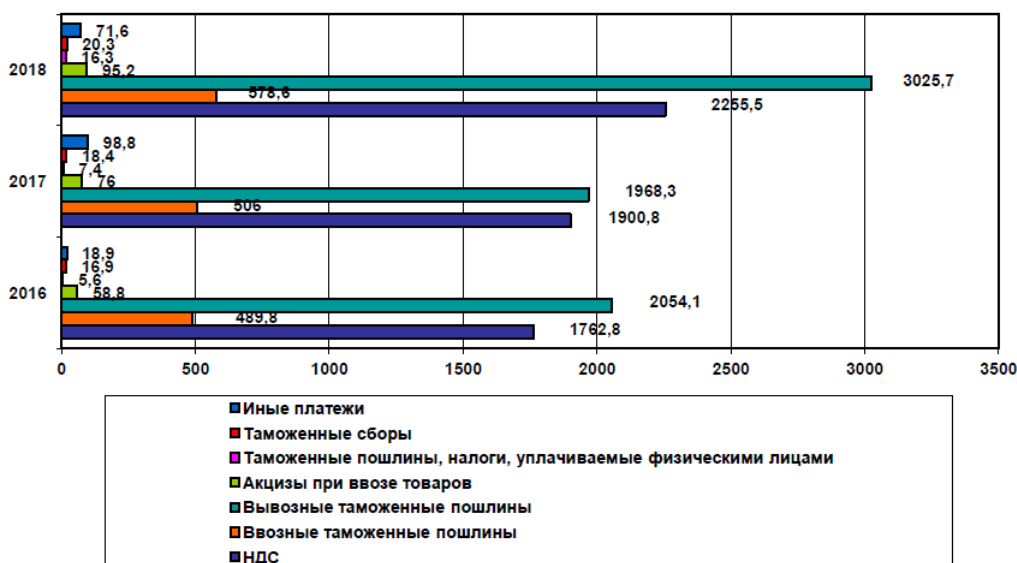


Рис. 2. Доля отдельных таможенных платежей в формировании доходов федерального бюджета в 2016-2018 гг., млрд руб.

Таким образом, по всем видам таможенных платежей, администрируемых таможенными органами, в периоде 2016–2018 гг. наблюдается положительная динамика.

На рис. 3 представлены сведения об объемах перечислений таможенных платежей в доход федерального бюджета при импорте и при экспорте [5].

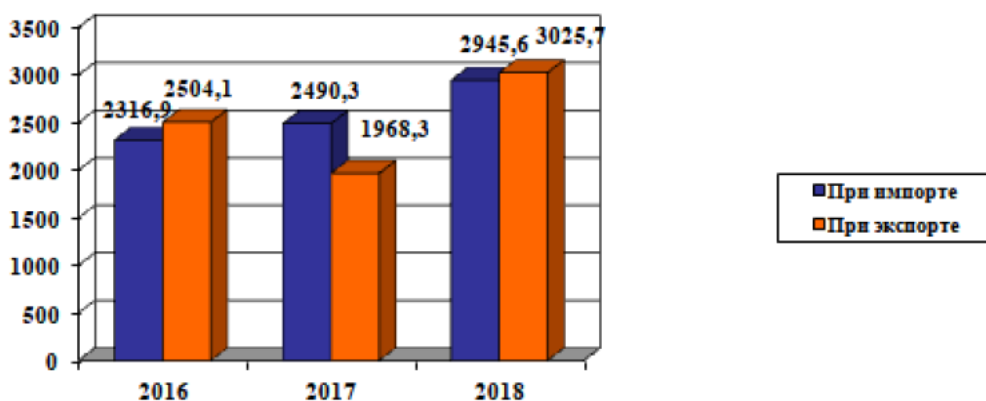


Рис. 3. Объемы перечислений таможенных платежей в доход федерального бюджета при импорте и при экспорте в 2016–2018 гг., млрд руб.

Как можно заметить, за исследуемый период увеличились объемы перечислений таможенных платежей в доход федерального бюджета и при импорте (+628,7 млрд руб., или 27%), и при экспорте (+521,6 млрд руб., или 20,8%).

Сведения о выполнении задания таможенными органами по формированию доходов федерального бюджета в 2016–2018 гг. отражены на рис. 4 [6].

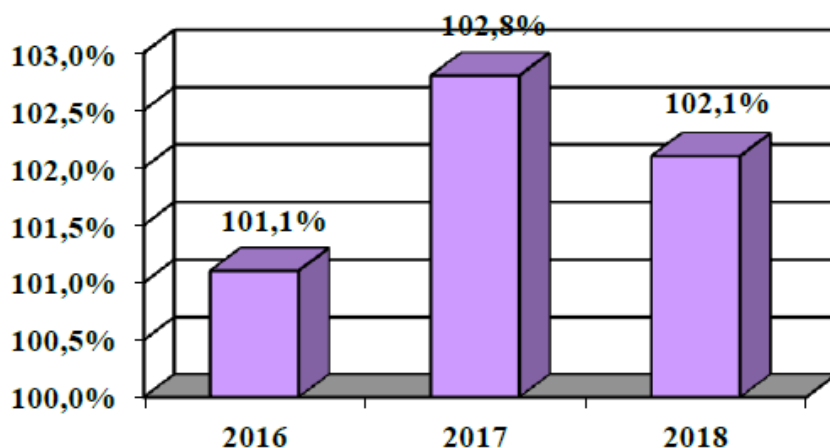


Рис. 4. Выполнение задания таможенными органами по администрируемым доходам в 2016–2018 гг.

Таким образом, в период 2016–2018 гг. задание по сбору таможенных платежей, администрируемых таможенными органами, было выполнено в полном объеме.

Можно предположить, что по итогам 2020 г. международный товарооборот пострадает от последствий пандемии COVID-19, соответственно выполнение плана по сбору таможенных платежей в текущем году окажется под угрозой.

Проведенный анализ динамики поступления таможенных платежей в федеральный бюджет, администрируемых таможенными органами за 2016–2018 гг., свидетельствует о том, что общая сумма доходов федерального бюджета, администрируемых таможенными органами, увеличилась по итогам 2018 г. на 1656,3 млрд руб., или 37,6%.

Столь значительное пополнение государственного бюджета позволило сформировать финансовые резервы, что дает возможность говорить об укреплении экономической безопасности РФ.

Необходимо отметить, что за исследуемый период увеличились объемы перечислений таможенных платежей в доход федерального бюджета и при импорте (+628,7 млрд руб. или 27%), и при экспорте (+521,6 млрд руб. или 20,8%). Можно констатировать, что в 2016–2018 гг. задание по сбору таможенных платежей, администрируемых таможенными органами, было выполнено в полном объеме. Процессу сбора таможенных платежей в 2020 г. стоит уделить особое внимание, чтобы компенсировать последствия пандемии коронавируса.

Библиографический список

1. Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов» от 29.11.2018 № 459-ФЗ (последняя редакция).
2. Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 16.07.2012 № 54 (ред. от 21.02.2020) «Об утверждении единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза и Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза».
3. Информационный портал для участников ВЭД. URL: <https://customsforum.ru> (дата обращения: 08.04.2020).
4. Сайт Министерства финансов Российской Федерации. URL: <https://www.minfin.ru/ru> (дата обращения: 09.04.2020).
5. Сайт Министерства экономического развития Российской Федерации. URL: <https://www.economy.gov.ru/> (дата обращения: 06.04.2020).
6. Сайт Федеральной таможенной службы. URL: customs.ru (дата обращения: 06.04.2020).

УДК 339.9

М. В. Гаспарян

магистрант кафедры международного предпринимательства

С. Г. Горбушина – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель**МЕЖДУНАРОДНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО
В АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЕ**

На современном этапе развития общества Арктическая зона является тем ареалом, который притягивает к себе пристальное внимание бизнеса, ученых-исследователей и общественности. Особую заинтересованность проявляют приарктические страны, которые имеют возможность изучать и осваивать территории Арктики. Как представляется, это вполне оправдано по ряду объективных причин. В первую очередь столь повышенное внимание представителей мирового сообщества в освоении территорий Арктической зоны обуславливается растущим дефицитом достаточно большого числа ресурсов, особенно топливно-энергетических, что актуализирует необходимость поддержания их запасов посредством открытия и вовлечения в хозяйственный оборот новых месторождений [1].

Дискуссии, которые ведутся среди ученых-исследователей, официальных лиц, представителей бизнеса и общественности из различных стран, находятся в постоянном противовесе между необходимостью освоения нового региона с целью использования его запасов газа, нефти и иных минеральных ресурсов, и, с другой – между приоритетностью заботы об окружающей среде и экологии, а также сохранении и развитии коренных народов Севера. Очевидно, что в этом случае стоит искать оптимум, согласно которому бизнес принимал бы во внимание разумные рекомендации правозащитников устойчивого развития, а экологи не злоупотребляли бы своим растущим влиянием на хозяйственную деятельность.

При всей остроте проблемы, активном поиске оптимального соотношения в известной степени противоречащих друг другу принципов деятельности, для международного экономического сотрудничества в Арктической зоне характерны некоторая неопределенность, недостаток эффективных решений по взаимодействию с зарубежными контрагентами. Эти проблемы стали предметом обсуждения на международных форумах и других публичных форматах.

Россия является активным участником этих процессов, что нашло свое подтверждение в «Основах государственной политики Российской Федерации в Арктике до 2020 года и на дальнейшую перспективу», которая была утверждена в 2008 г. [2]. Данный документ акцентирует внимание на основных сферах и формах взаимодействия в Арктике, определяя в качестве приоритетных интенсификацию сотрудничества как в формате регионального взаимодействия, так и в двусторонних отношениях с приполярными государствами. Ключевые интересы политики России в регионе сопряжены, прежде всего, с использованием Арктической зоны РФ как стратегической ресурсной базы, обеспечивающей решение задач социально-экономического развития страны; сбережением уникальных экологических систем региона; сохранением в Арктике зоны сотрудничества и мира.

Растущий интерес к освоению Арктической зоны проявляют также и другие государства, не имеющие непосредственного выхода в Арктику, в частности – Китай и ряд стран Европейского союза, претендующие на участие в разработке ресурсов и, соответственно, на увеличение своего влияния в качестве источников мероприятий по сохранению региона [3].

Анализ процессов взаимодействия в регионе позволяет сделать вывод, что в таких стратегических сферах как энергетика, экономическое сотрудничество развивается, как правило, в двустороннем формате, поскольку реализация его на многосторонней основе вызывает много сложностей. В то же время проблемы науки, культуры, реализации концепции устойчивого развития могут решать широкие региональные форумы, такие, как Арктический совет (АС) [4] и Совет Баренцева/Евро-арктического региона (СБЕР) [5], Северный форум [6] и другие форматы и неправительственные организации. Все они, безусловно, играют ключевую роль в международном экономическом сотрудничестве в Арктической зоне.

Ведущую роль в организации международного экономического сотрудничества в Арктике играет Арктический экономический совет. Это независимая организация, цель которой состоит в оказании по-

мощи в укреплении сотрудничества в Арктической зоне в области бизнеса, в поддержке устойчивого экономического развития данного региона через обмен передовыми практиками, технологическими решениями, стандартами и иной экономически важной информацией. Арктический экономический совет содействует достижению доступности рынка и берет на себя роль организатора консультаций, а также проводит оценку перспектив экономического развития Арктической зоны. Члены Арктического экономического совета представляют собой совокупность действующих в Арктике предприятий от судоходных и горнодобывающих корпораций до оленеводства и компаний экономического развития коренных народов. Подобный широкий спектр интересов в разнообразных сферах бизнеса обеспечивает гарантии того, что деятельность Арктического экономического совета будет осуществляться устойчивым и всеобъемлющим образом.

Также немаловажную роль в международном экономическом сотрудничестве в Арктической зоне играет Совет Баренцева/Евро-Арктического региона, который был образован в 1993 г. вместе с принятием Декларации о сотрудничестве в Баренцевом/Евро-Арктическом регионе. Целью работы Совета является поддержка устойчивого развития инфраструктуры региона, содействие в двустороннем и многостороннем сотрудничестве в области экономики, техники, науки и охраны окружающей среды, культурного обмена и образования, туризма, а также помощь в реализации проектов, направленных на улучшение положения малочисленных и коренных народов Севера.

Особое место в организации международного экономического сотрудничества в Арктической зоне занимает Северный Совет, деятельность которого направлена, прежде всего, на формирование инициатив по проблемам экономического развития северного региона. Это консультативно-контрольный орган по вопросам, затрагивающим компетенцию сотрудничества между отдельными, либо всеми его государствами-членами, включая автономные территории [7].

Резюмируя изложенное, можно сделать вывод о том, что существующий комплекс задач в Арктической зоне позволил выявить основные направления международного экономического сотрудничества в Арктике, очертил спектр форматов их решения, инфраструктурное обеспечение. Важно отметить, что драйвером развития этого сотрудничества является разработка арктических углеводородных месторождений и минеральных ресурсов, добыча возобновляемых ресурсов, развитие транспортного потенциала Северного Ледовитого океана. Эти направления стимулируют кооперацию в осуществлении международных проектов по развитию арктической инфраструктуры, координаторами которых являются, прежде всего, Арктический совет (АС) и Совет Баренцева/Евро-Арктического региона (СБЕР), Северный форум.

Библиографический список

1. Сутягин В. В. Арктика, некоторые проблемы интенсивного освоения // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. № 4. С. 118–124.
2. Государственная программа «Об основах государственной политики России в Арктике на период до 2020 года и дальнейшую перспективу». URL: <http://government.ru/info/18359/> (дата обращения: 11.04.2020).
3. Чумаков Д. С. Основные векторы международного сотрудничества в Арктике // Вестник Московского университета. 2011. № 2. С. 41–61.
4. Arctic Council. URL: <https://arctic-council.org/en/> (дата обращения: 12.04.2020).
5. Barents Euro-Arctic Cooperation. URL: <https://www.barentscooperation.org/en> (дата обращения: 12.04.2020).
6. Северный форум. URL: <https://www.northernforum.org/ru/> (дата обращения: 12.04.2020).
7. Авхадеев В. Р. Механизм международного сотрудничества по проблемам Арктики: развитие на современном этапе и в перспективе // Журнал Высшей школы экономики «Право». 2018. № 4. С. 332–353.

УДК 336.761

А. И. Громов

студент кафедры международного предпринимательства

Б. М. Лебедев – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ФОНДОВОГО РЫНКА КИТАЯ В XXI ВЕКЕ

Полноценное функционирование китайского фондового рынка началось лишь с открытием в декабре 1990 г. Шанхайской фондовой биржи. Через полгода, в июле 1991 г., была открыта фондовая биржа в Шэньчжэне – наиболее успешной специальной экономической зоне КНР. В дальнейшем, начиная с 1992 г., были созданы надзорные органы, а сама сфера регулирования торговли ценными бумагами постепенно расширялась. Одним из самых существенных элементов была система классификации акций и контроля за максимальными вложениями в ценные бумаги, а также за средствами, привлеченными путем выпуска акций. Был создан первый отдельный орган по надзору за акциями – китайская Комиссия по регулированию ценных бумаг (China Securities Regulatory Commission, CSRC), которая разделила работу по контролю с Центральным банком.

До середины 1990-х гг. развитие фондового рынка было ограничено властью, так как он считался слишком капиталистическим. Появление официальных организаторов биржевых торгов способствовало стабилизации рынка ценных бумаг и росту оборотов фондовой торговли. В 1992 г. на рынке обращались стандартные облигации и акции на сумму 128 млрд юаней и нестандартные ценные бумаги на сумму 220 млрд юаней. К стандартным бумагам относились казначейские векселя, инвестиционные облигации корпораций, облигации предприятий и финансовые облигации, а также акции [1]. Изменения произошли после 1997 г., когда фондовый рынок был официально принят как часть будущей экономической модели. Правительство решило поддержать развитие рынка путем ослабления ограничений на покупку акций (включая сделки, проводимые отечественными и иностранными институциональными инвесторами) и их публичного размещения. Важнейшей целью этих действий было ускорение процесса частичной приватизации.

В XXI в. продолжилось постепенное ослабление ограничений, но китайское правительство все еще сохраняет жесткий контроль. К примеру, можно рассмотреть как регулируется IPO (Initial Public Offering). CSRC осуществляет полномочия по предоставлению разрешения. Никакого IPO или второго размещения акции не может быть без одобрения CSRC.

Для листинга компания должна:

- приносить прибыль в течение трех последних лет;
- иметь не менее 1 тыс. акционеров;
- капитализация должна быть не меньше 30 млн юаней (около 4,24 млн долл.);
- если акционерный капитал превышает 400 млн юаней, на бирже должно быть размещено бумаг не менее чем на 15% от этой суммы.

Как уже отмечалось, особенностью фондового рынка Китая остается высокий уровень государственного регулирования. Власти могут ограничивать степень участия фондовых операций в международных финансовых отношениях. Также правительство нарушает рыночные процессы, предоставляя некоторым компаниям преференциальный режим и искусственно занижая процентные ставки или цену первичного размещения акций [2]. Этот элемент управления, кажется, был вызван решимостью правительства ограничить риск экономических потерь и, следовательно, уменьшить общественное беспокойство среди инвестирующей массы.

В XXI в. произошел целый ряд событий, изменивших картину и внесших свой вклад в развитие рынка.

Во-первых, номинальный ВВП Китая к 2018 г. вырос более чем в три раза по сравнению с 2008 г. и превысил 13.6 трлн долл., что сделало его второй экономической сверхдержавой после США (рис. 1).

Во-вторых, ее фондовый рынок вырос более чем в два с половиной раза, до 59.29 трлн юаней рыночной капитализации по состоянию на 2019 г., по сравнению с 2012 г. (рис. 2).

Компании SME и ChiNext были открыты на Шэньчжэньской фондовой бирже в 2004 и 2009 гг., что предоставило новые каналы капитала для небольших и более предприимчивых фирм, наряду с основными компаниями Шанхайской и Шэньчжэньской бирж, где торгуются более крупные и более зрелые фирмы [5].

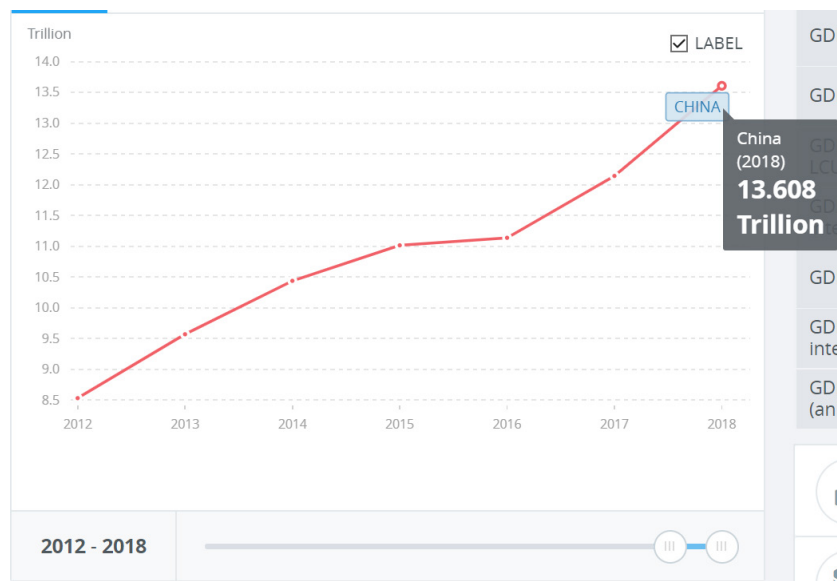


Рис. 1. Номинальный ВВП Китая за период с 2012–2018 гг., трлн долл. [3]

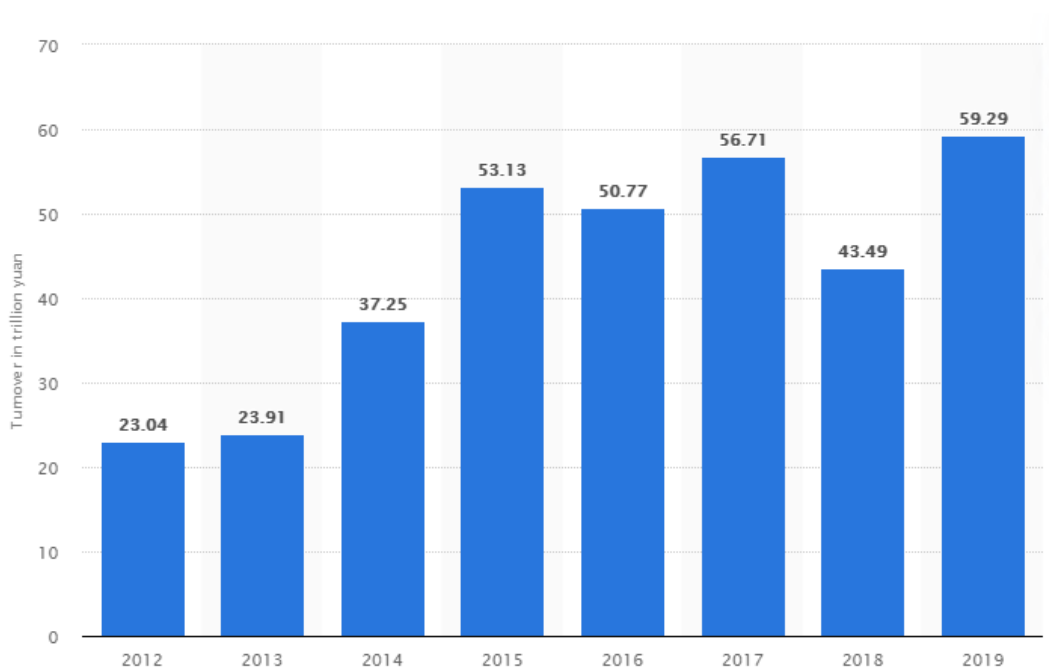


Рис. 2. Капитализация фондового рынка Китая 2012–2019 гг., трлн юаней [4].

Выделяются несколько особенностей развития фондового рынка Китая:

– Четкая структуризация. Китайский фондовый рынок развивается в русле общеэкономической стратегии страны. С самого начала он четко структурирован. Компании вторичного сектора экономики (сталелитейные, машиностроительные, станкостроительные, автомобилестроительные, нефтеперерабатывающие и т. п.) занимают ключевые позиции на фондовом рынке. Это в целом адекватно отражает структуру китайской экономики.

– Большой удельный вес частных инвесторов. И это имело как положительные, так и отрицательные стороны. Положительное заключалось в том, что население несло на рынок солидные денежные ресурсы, а также воспитывало в себе черты рыночного мировоззрения. Однако имелись и отрицательные стороны этого процесса. Дело в том, что частные инвесторы менее устойчивы, как поведенчески, так и психологически. Это придает китайскому фондовому рынку большую волатильность.

– Сегментация – наличие нескольких классов китайских акций. Китайское правительство проводит либерализацию своего финансового рынка, и в том числе рынка ценных бумаг, осторожно и дозированно, чтобы не упустить контроль над экономическим развитием страны.

– Усиление тесных контактов с мировым фондовым рынком. Впервые это достаточно наглядно проявилось в 2007 г., когда значительные колебания на китайском рынке стали причиной усиления волатильности акций на мировых биржах, что свидетельствовало об установлении тесной взаимосвязи китайского рынка с мировым.

Из XX в. Китай вышел как феноменально быстро развивающаяся страна. О скорости и темпах роста китайской экономики можно судить по росту китайских фондовых индексов, прежде всего, таких как CSI300 (рис. 3) и Shanghai Composite (рис. 4).



Рис. 3. Изменение индекса CSI300 за период 2004–2020 гг. [6]

Индекс CSI300 – это китайский аналог нашего индекса РТС и показывает среднее арифметическое значение стоимости акций 300 крупнейших китайских предприятий. Проанализировав график, можно сделать выводы о скорости и уровне развития китайской экономики в начале XXI в.

Особенно стоит выделить значительный скачок, произошедший в период с 2006 по 2008 гг., когда всего почти за два года индекс вырос с 1300 пунктов до 5900. Также нельзя оставить без внимания последовавший за столь бурным ростом крах, вызванный кризисом 2008 г.

Индекс Shanghai composite является основным индексом шанхайской фондовой биржи (помимо индекса SSE 50 или индекса «Голубых фишек») и включает в себя 1075 компаний. На данный момент является третьим по значимости индексом в мире. Индекс Shanghai composite вычисляется как произведение отношения текущей капитализации участников к базовому периоду и базовой стоимости.

В отличие от CSI 300 этот индекс рассчитывается с 1990 г. с момента основания шанхайской биржи. Он лучше отражает то, насколько быстро стала развиваться китайская экономика на выходе из 2000-х гг. Поскольку в период с 1990 г., если и была тенденция к росту, то не настолько значительная. И продлилась она все 10 лет с последующим спадом в 2001 г. Также нельзя оставить без внимания еще один крах китайского рынка в 2015 г. Основной причиной стало надувание пузыря или массовое вливание инвестиций в акции компаний, темп которых превысил скорость экономического роста и прибыли этих компаний.



Рис. 4. Изменение индекса Shanghai composite за период 2004–2020 гг. [7]

Модель фондового рынка Китая является уникальной, так как представляет собой единственный прецедент существования крупного РЦБ в рамках социалистической системы. Фондовый рынок КНР сформировался под влиянием сильной государственной власти, процесс его развития спланирован и жестко контролируется государством.

Библиографический список

1. Иванов В. В., Покровская Н. В. Финансовая система Китая. М.: Проспект, 2018. 58 с.
2. Официальный сайт РБК: Войны, госконтроль и азиатский NASDAQ: как возник фондовый рынок в Китае. URL: <https://quote.rbc.ru/news/training/5dad67d69a794725be7d7e5e> (дата обращения: 04.05.2020).
3. Официальный сайт всемирного банка: Номинальный ВВП Китая. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.МКТР.CD?end=2018&locations=CN&start=2008> (дата обращения: 04.05.2020).
4. Платформа бизнес-данных «Statista». URL: <https://www.statista.com/statistics/458189/china-stock-market-total-market-capitalization/#statisticContainer> (дата обращения: 04.05.2020).
5. Jennifer N. C., Robert F. W. The Development of China's Stock Market and Stakes for the Global Economy. URL: <http://people.stern.nyu.edu/jcarpen0/pdfs/Carpenter%20Whitelaw%20-%20The%20Development%20of%20China's%20Stock%20Market%20and%20Stakes%20for%20the%20Global%20Economy.pdf> (дата обращения: 04.05.2020).
6. Портал о финансовых рынках «Equity». URL: <https://equity.today/sse-composite.html> (дата обращения: 04.05.2020).
7. Инвестиционный портал Investing.com. URL: <https://ru.investing.com/> (дата обращения: 04.05.2020).

УДК 32:328

Е. Д. Дворцова

студент кафедры международного предпринимательства

В. Л. Хейфец – доктор исторических наук, доцент – научный руководитель

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ В РЕАЛИЗАЦИИ ПОЛИТИКИ ФРАНЦИИ В АФРИКЕ

С распадом колониальных империй в странах Африки произошли значительные социально-политические изменения, привлечшие внимание всего мирового сообщества. Начался новый этап взаимоотношений между бывшими метрополиями и зависимыми государствами. Богатая минеральными и трудовыми ресурсами, но конфликтогенная Африка занимает важное место в современной системе международных отношений.

С завершением биполярного противостояния экономические позиции Франции в Африке несколько ослабли, а с местных рынков ее начали вытеснять другие международные акторы, чему Франция пытается усиленно противодействовать. В связи с этим ее политика вмешательства во внутренние дела прежних колоний, согласование средств и методов сотрудничества между ними и Парижем, гуманитарная и военная интервенция Франции в страны региона требуют глубокого анализа.

Основу французской политики с начала XIX в. и до 1960-х гг., когда большинство французских колоний провозгласили независимость, составляла концепция колониальной державы. Ее крах ознаменовал конец эпохи французского колониализма и истории Четвертой Французской Республики. С провозглашением новой Конституции активизировался поиск новой модели внешней политики в отношении экскolonий.

Так возникла концепция «взаимного развития», получившая широкую поддержку в официальных кругах страны. Ее воплощением в жизнь стал провозглашенный в начале 1960-х гг. Ш. де Голлем «Курс на сотрудничество». В эпоху «холодной войны» франкоязычная Африка продолжала восприниматься как территория, принадлежащая благодаря историческим связям и географической близости к сфере влияния страны; она представляла собой естественный французский заповедник («*domaine réservé*» или «*rgésagré*»), закрытый для других иностранных государств. Политику Франции в ее бывших колониях в период «холодной войны» в Африке во многом можно охарактеризовать как неоколониальную. Париж успешно использовал свое присутствие в сфере безопасности африканских государств для оказания влияния на экономические и политические процессы, сохранения контроля над стратегическими сферами (денежно-кредитной, стратегической ресурсной политики, обороны, безопасности и международных отношений). Франция использовала свое влияние, чтобы продвигать себя в качестве защитника «стран третьего мира».

По окончании «холодной войны» Парижу пришлось адаптироваться к новой международной политической обстановке, отличавшейся большей конкурентоспособностью и менее способствовавшей поддержке прежних «семейных связей» с «черным континентом». Традиционный французский стиль одностороннего вмешательства в политику африканских государств стал подвергаться рискам, поскольку темпы развития глобализации набирали обороты и крупные промышленные державы начали вступать в конфликты для получения экономических и политических преимуществ. Быстрый рост многопартийности в Африке способствовал формированию менее стабильной политической среды. Политическая фрагментация и обострение конфликтов в нескольких западно- и центральноафриканских государствах в сочетании с долговым кризисом и экономическими проблемами увеличивали потенциальные затраты Франции на поддержание своего «*pre saire*» («заднего двора»).

Теперь политика в Африке все чаще стала рассматриваться в первую очередь с точки зрения использования возможностей для бизнеса и обеспечения безопасного доступа к стратегически важному сырью. Постепенно экономические и деловые связи в сочетании с акцентами на культурную сферу стали заменять межгосударственные связи на основе политической и военной активности. В начале XXI в. французы подошли к признанию того, что, если их страна желает достичь своей цели содействия безопасности и стабильности как необходимого условия развития, это может быть достигнуто только путем

развития отношений со всей Африкой, а не только посредством поддержки эксклюзивных связей с привилегированным «задним двором».

Переходя к анализу основных проблем Франции при проведении политики в бывших африканских колониях на современном этапе, можно выделить следующие: проблема создания группы партнеров для поддержки в международной политике Франции, сложности в сохранении стабильности и урегулировании военных конфликтов в регионе, растущая конкуренция других акторов в Африке, увеличение потоков мигрантов в страны ЕС.

Франция заинтересована в создании группы партнеров, страны Африки составляют почти треть от состава ООН. Учитывая принцип принятия решений «одна страна – один голос», позиции африканцев ощутимы на международной арене. Традиционно 15–20 африканских стран поддерживают Францию в главных ООНовских дебатах, однако в последние годы французские дипломаты все более обеспокоены размытостью этой поддержки [1, с. 64]. В то же время французские военные операции в регионе разделяют африканские государства по отношению к такому вмешательству. Так, несмотря на французское давление, Нигер, Буркина-Фасо и Мавритания долго противились идее признания Национального переходного совета в Ливии [2, с. 65]. Принадлежность к разным группам по многим региональным проблемам вызывает конфликт интересов и требует от поиска новых рычагов убеждения. Вывод большого количества французских военных переориентировал Париж с интервенционистской политики на более осторожную африканскую политику. Франция уже неоднократно выступала с предложением реформирования ООН и увеличения количества африканских стран в Совете Безопасности. Различными формами дипломатических средств, военной помощи Франция оказывает поддержку африканским странам и взамен рассчитывает на их лояльность в решении важных для нее международных вопросов.

Следующая группа проблем – сохранение стабильности и урегулирования военных конфликтов в регионе – является едва ли не главным приоритетом Парижа. Французы нередко вмешиваются во внутренние дела стран региона, хотя не всегда располагают правовой базой для этого. Характерным признаком многих внутренних беспорядков в странах Африки является то, что оппозиционные силы придерживаются профранцузских взглядов, имеют связи с французскими властями, в ряде стран расположены французские военные базы. Без сети баз (более 30 к началу 1990-х гг.) Парижу было бы гораздо труднее контролировать политические процессы. После того, как с 1995 г. Франция начала сокращать военную инфраструктуру, ее вмешательство стало не таким частым, но более мощным.

Среди причин, подталкивающих ее к военным переворотам, можно выделить четыре главные [3, с. 42]: защита месторождений, на которых работают французские компании; активное вхождение на «черный континент» конкурентных стран, вытесняющих французское влияние; стремление государств к самостоятельности и уход от французских ориентиров; наращивание ядерного потенциала стран, которое создает условия для самостоятельности. Под предлогом защиты государства от исламских боевиков в 2013 г. Франция вмешалась во внутренний конфликт в Мали, начав операцию «Сервал» и сбросив действующего президента А. Туре. По неофициальным версиям, Франция стремилась защитить урановые месторождения в Нигере, в которые инвестирует французская компания «Арева» и которые граничили с эпицентром боевых действий на севере Мали [4, с. 4]. В 2011 г. Франция и ее европейские союзники в регионе были не согласны с новой победой на президентских выборах Л. Гбагбо в Кот-д'Ивуаре, а потому после совместной операции ВВС Франции и ООН власть была передана его конкуренту. Л. Гбагбо имел тесные отношения с французами, однако в последние годы своего президентства значительно усилил сотрудничество с Китаем.

Для Франции Китай является довольно серьезным политическим и экономическим конкурентом. Китай придерживается «идеологического нейтралитета», а потому сотрудничает со странами, независимо от политических режимов. Проводить подобную политику Франция не может, поскольку это будет вредить ее международному имиджу. Китай предлагает выгодные условия для импорта, занимает второе место в регионе, вытесняя с рынка традиционных партнеров – Германию, США, Японию. Китай импортирует нефть из Анголы, Республики Конго, Судана, Алжира, Габона и Египта. КНР импортирует фосфаты и кобальт из Марокко, древесину из Кот-д'Ивуара и стран Центральной Африки, кофе и какао из Кот-д'Ивуара, хлопок из Центральной и Западной Африки, Египта, марганец из Габона [5, с. 6]. С наибольшими проблемами в экономической сфере, связанными с китайской конкуренцией, среди фран-

цузских фирм в Африке сталкиваются малые и средние компании, которые привыкли работать на небольших рынках во франкоязычной части Африки и не привыкли к конкуренции. Большинство же французских компаний, не пострадавших от конкуренции (Lafarge, Alcatel и т. п.), являются крупными глобализированными структурами со значительными финансами и опытом, знанием китайских экономических практик [6, с. 65].

Растущее участие Китая в Африке серьезно влияет на сферу французской помощи. Когда французское агентство развития (AFD) финансирует инфраструктурные проекты в регионе, оно признает, что китайские строительные компании конкурентоспособны по цене и могут выиграть тендер. Почти 7% финансирования AFD в Африке идет на пользу китайским компаниям, в 2017 г. 31 компания с китайским капиталом выиграла крупные тендеры на финансирование инфраструктуры в Камеруне, Кении и Танзании. В этой связи AFD сместило фокус своего финансирования с крупных инфраструктурных проектов, в которых китайские компании имеют хорошие позиции, в пользу секторов, где французский капитал все еще конкурентоспособен, таких как водоснабжение, новые источники энергии и инновационные сельскохозяйственные проекты.

Великобритания также преследует в регионе свои интересы. В бытность премьер-министром Тереза Мэй провела большое африканское турне, во время которого она заявила, что Лондон намерен укрепить свои торговые связи с Африкой и после Brexit заключить с шестью странами большое торговое соглашение, вложить 4 млрд фунтов в экономику региона.

Что же касается еще одного соперника – США, то совсем недавно советник Трампа по национальной безопасности Джон Болтон одобрил «новую африканскую стратегию», где говорится о высокой степени важности континента. В 2018 г. госсекретарь Рекс Тиллерсон заявил, что совершенный при президенте Дж. Картере (1977–1981 гг.) беспрецедентный поворот в сторону Африки в предстоящие десятилетия только усилится. Для США регион все больше становится хорошим рынком сбыта, а это дает прекрасную возможность продолжать покрывать дефицит бюджета за счет производства американской валюты. Вашингтон декларирует «альтернативу развития без задолженностей» в отличие от предлагаемой Китаем «модели партнерства», которая, по словам американских представителей, сопряжена с подрывом суверенитета и независимости государств Африки.

Влияние России не столь масштабно как у других мировых геополитических игроков, но на данный момент она стала четче формулировать свои приоритеты в Африке, в рамках взаимовыгодного торгово-экономического сотрудничества, обеспечения поддержки африканских инициатив в международных организациях, снижения градуса политической борьбы в отдельных государствах и предотвращения распространения современных вызовов. Ежегодный объем торговли России с Африкой за последние пять лет удвоился, хотя по-прежнему незначителен по сравнению с 300 млрд долл. товарооборота Африки и Европейского Союза и 60 млрд долл. с США в 2018 г.

Участие в сохранении стабильности региона соответственно обеспечивает Франции выгодные условия для получения необходимых видов сырья и природных ресурсов. В то же время африканские страны страдают от бедности, коррупции, социальных и других конфликтов, а это влечет волны миграции, часто нелегальной. Поток мигрантов часто является следствием просчетов внешней политики Франции в регионе. Особенно страдают от наплыва мигрантов страны на юге Европы. Сдерживание потока нелегальных мигрантов в Европу является вызовом для ЕС. По разным оценкам в Европу 70–80% африканцев мигрируют через Ливию и 20–30% через Алжир и Марокко [7, с. 253]. Долгое время Ливия сдерживала миграцию с континента, за что получала денежное вознаграждение от ЕС. Однако военная операция в Ливии стала причиной расторжения договоренностей с ЕС и привела к увеличению потока мигрантов. Рост миграции вызывает конфликты между Францией и Италией, между Францией и Британией, поскольку их соединяют портовые города, через которые страны пытаются выселить иммигрантов. Более того, под видом беженцев в Европу могут попадать боевики «Исламского государства», что ставит под угрозу национальную безопасность государств.

По оценке президента Франции Э. Макрона, этот вопрос должен решаться за пределами границ Пятой республики: основные потоки трудовых мигрантов должны принимать страны Африки и Ближнего Востока; беженцы – европейская, а не французская проблема. Президент полагает, что необходимо бороться против причин вынужденной миграции, оказывая экономическую помощь странам происхождения мигрантов.

Решение проблем, которые стоят перед Пятой республикой на сегодняшний день, во многом помогает сформулировать перспективы дальнейшей французской стратегии. Можно выделить следующие приоритетные задачи Парижа в бывших колониях в Африке: сохранение стабильности и урегулирование военных конфликтов в регионе; создание группы партнеров для поддержки в международной политике; получение поставок сырья от надежных стран-партнеров на выгодных условиях; сотрудничество с другими глобальными игроками для развития региона.

Остановимся на возможности сотрудничества с внерегиональными акторами. Французские политики не разработали конкретный набор ответов в ответ на растущее присутствие новых держав в Африке, но официальный дискурс в подавляющем большинстве случаев положительно оценивает это явление и рассматривает интерес стран к Африке как очень обнадеживающий фактор для развития континента и для Франции. Африка нуждается в огромных прямых иностранных инвестициях, особенно в инфраструктуру. Ожидается, что экономический рост «черного континента», стимулируемый прямыми иностранными инвестициями развивающихся стран и спросом на природные ресурсы, пойдет на пользу и французским экономическим интересам [8]. Например, в конкретных областях, где используются французские технологии, китайские и французские фирмы могут работать над совместными проектами: китайские компании предоставляют оборудование (инфраструктуру), а французские – программное обеспечение (передовые технологии).

По словам бывшего посла Бенина во Франции Ж.-А. Аниамбоссу, «африканская политика Э. Макрона будет основана на трех китах: широкое видение отношений между африканскими странами; большее партнерство между Африкой, Европой и Средиземноморьем; привлечение бизнеса, НПО, гражданского общества для определения особого места диаспор».

На данный момент Э. Макрон предлагает рассмотреть закон, предусматривающий увеличение финансирования программ развития африканских стран на уровень 0,7% бюджета страны. Этот уровень помощи африканским странам будет достигнут в период между 2022 и 2030 гг. в соответствии с бюджетными возможностями Пятой республики. Увеличить помощь президент намерен, в первую очередь, франкофонным государствам и наименее развитым странам «черного континента». Расценивая франкофонию как актив в условиях глобализации, Макрон намерен «усилить франкоязычный мир, особенно в экономическом измерении».

Однако стоит понимать, что в связи с тем, что африканские страны мало чего хорошего извлекли для себя из взаимоотношений с Францией, они в любой момент могут окончательно перейти на сторону более выгодного сотрудничества с Китаем, Россией или США, поэтому перед Парижем стоит трудная задача вести правильную геополитическую игру. Однако объединиться с другими европейскими странами не позволяют взаимные опасения и недоверие экономического характера, а также страх перед потерей своего международного имиджа, поэтому перспективы Франции в борьбе за африканский регион весьма неутешительны.

Библиографический список

1. Пахоруков К. И. Франция – Тропическая Африка: новое качество отношений? // Азия и Африка сегодня. 2015. № 7(696). С. 62–66.
2. Куделев В. В. «Арабская весна»: марокканский феномен. М.: Институт Ближнего Востока, 2017. 342 с.
3. Подгорнова Н. П. Политика Франции в странах северо-западной Африки. М.: Институт Ближнего Востока, 2015. 112 с.
4. Пунавиа И., Петрович-Белкин О. К. Политика Франции на Ближнем Востоке в период президентства Ф. Олланда (2012–2014 гг.) // Вестник РУДН, серия Международные отношения. 2014. № 3. С. 59–65.
5. Бородина М. Ю. Особенности внешней политики Франции в отношении исламских государств Ближнего Востока и Северной Африки в 2007–2012 гг. // Ислам в современном мире. 2016. Т. 12. № 3. С. 253–266.
6. Ward G. F. French Africa Policy Under Hollande – More Than Mali // Africa Watch, 2013. Vol. 1. URL: <https://www.ida.org/idamedia/Corporate/Files/Publications/AfricaWatch/africawatch-june-27-2013-vol1.pdf> (дата обращения: 30.03.2019).

УДК 32.327

И. С. Димитров

студент кафедры международного предпринимательства

В. Ю. Лукьянов – кандидат исторических наук, доцент – научный руководитель

ПОНЯТИЕ «ТЕРРОРИЗМ» В ТЕОРИИ И ПРАКТИКЕ СОВРЕМЕННОГО МЕЖДУНАРОДНОГО ПРАВА

Исследователи со всего мира прилагают усилия для анализа вопросов, связанных с терроризмом. Выводы ученых различны по своей сути. Учитывая это, целесообразным видим теоретический анализ онтологии терроризма для выяснения и уточнения сущности базовых понятий, исследования и учета результатов передовых научных проектов в нашей работе.

Одним из понятий, важных для предлагаемого исследования, является террор. По мнению И. Рыжова, террор – это совокупность насильственных действий социальной системы (власти в отношении гражданского населения как управляемой системы), которая управляет с целью более эффективного принуждения. Если террор – форма давления государства на гражданское население, то террористическая деятельность является крайней формой протеста людей, общества против существующего общественного порядка [1]. В. Липкан поддерживает мнение В. Емельянова, что террор может быть, как государственный, так и негосударственный [2].

Собственно, и террористическую деятельность может совершать государство в лице представителей государственной власти, негосударственная организация или отдельное лицо. Л. Яковлева справедливо отмечает, что в террористическом конфликте есть три участника:

- тот, кто осуществляет террористическую акцию;
- непосредственная жертва этой акции;
- те, кого хотят запугать и заставить вести себя определенным образом, то есть объект воздействия. Наличие трех сторон в конфликте отличает террористическую акцию не только от уголовного преступления, но и от политического убийства [3].

В системе понятийной базы данной статьи терроризм – определение, которое очерчивает сложную сущность негативного социального явления объективной действительности, обусловленного политическими и социально-экономическими факторами, что приводит к значительным социальным изменениям и преобразованиям.

Многоаспектность такого сложного социально-политического и криминального явления как терроризм проявляется в его разной трактовке учеными. В частности, Дж. Ламберт утверждает, что основным фактором, который предопределяет противоречивость подходов к терроризму, является его дефиниция, особенно если учесть серьезные политические последствия, с которыми связана задача выработки определения, тем более, что термин «терроризм» имеет эмоциональную окраску и несет большую политическую нагрузку [4].

Английский социолог П. Уилкинсон в своей модели типологизации терроризма исходит из того, что терроризм как специфическая форма насилия, то есть «принужденное запугивание», включает в себя три основных элемента:

- систематическое использование терроризма;
- осуществление или угроза совершением актов насилия особой жестокости;
- расчет на эффект от насильственных действий, на непосредственные жертвы или общественное мнение как в своей стране, так и в международном сообществе [5].

Развитие цивилизации способствовало модификации и усовершенствованию методов насилия и вариантов содержания определенной категории населения в страхе, среди которых наиболее эффективным оказался терроризм. С опорой на эту теорию ученый С. Маделик утверждает, что в современных условиях проявление терроризма возможно при помощи концептуально-методологических, хронологических, фактологических, экономических методов, осуществления геноцида и использования оружия физического поражения [6].

В науке не выработано единого понимания понятия «конфликт». Однако справедливым и точным представляется определение американского социолога Л. Козера, что конфликт – это борьба за ценности и претензии на определенный социальный статус, власть и ресурсы, в которой целью конфликтующих сторон является нейтрализация соперника, причинение ему существенного вреда или вообще его уничтожение [7]. Как справедливо отмечает Я. Безкоровайный, международный конфликт – это вооруженная борьба между двумя или несколькими сторонами, обладающими международной правосубъектностью:

- суверенными государствами;
- национально-освободительным движением и метрополией;
- признанной восставшей или воюющей стороной и соответствующим государством.

Международное право признает две категории вооруженных конфликтов. Отличительным признаком при этом является государственная граница: война между двумя или большим числом государств считается международным вооруженным конфликтом, а вооруженные столкновения, происходящие в пределах территории одного государства, – внутренними (их еще называют гражданскими войнами) [8]. «Технологическое развитие, достигшее непредсказуемого уровня в военной сфере, – отмечает египетский политолог М. Сид-Ахмед, – привело к тому, что война в классическом понимании этого слова стала невозможна, если не абсурдна». «Поскольку абсурдность войны не означает окончание конфликта, – считает он, – борьба грозит принять другие формы» [9].

При современной расстановке мировых сил, уровня технологий и военно-стратегического паритета, потенциальная возможность кому-то одному получить победу в ядерной войне сведена к нулю. Ядерное оружие превратилось быстрее в политическое оружие и вышло за рамки традиционных средств ведения войны. Опасность перерастания открытых военных действий в ядерную катастрофу, по мнению многих аналитиков, отводит от терроризма роль одной из форм военных действий [10].

Анализ научной литературы свидетельствует об активном употреблении дефиниции «новый терроризм». Вполне справедливо М. Гуцало отмечает, что терроризм на современном этапе трансформируется формой, характером проявлений, происходит организационное оформление террористических группировок как сетевых структур; идеологическое и информационное воздействие на общественное сознание реализуется через использование современных технологий пропаганды насилия как средства достижения политических или этнорелигиозных целей.

Характерными достижениями новейших террористических организаций является их независимость и самоорганизация. Цивилизация породила новые формы терроризма: ядерный терроризм, химический, бактериологический, компьютерный (кибертерроризм), информационный и тому подобное. Результаты научного изучения современного терроризма имеют большое значение для современной анти-террористической практики. Подытоживая сказанное, можно сделать следующие выводы:

- под определением терроризм целесообразно понимать деятельность, направленную на создание путем распространения предполагаемого или воображаемого страха, обстановки тревожности, нестабильности в обществе с целью изменения правил социального управления, в частности диктат органов власти, государств и международных организаций в рамках реального социального конфликта, выгодных террористам решений;
- причины терроризма могут быть различными – экономическими, политическими, религиозными, идеологическими, этническими и др., однако в основе терроризма всегда лежит острый социальный конфликт.

Библиографический список

1. Бескоровайный С. Я. Виды вооруженных конфликтов и их правовое регулирование // Юридическая наука. 2014. № 3. С. 116–126.
2. Гуцало Н. Г. Пути оптимизации государственной политики противодействия терроризма // Государственная политика противодействия терроризму: сборник материалов «круглого стола». 2011. С. 10–14.
3. Канцир В. С. Транснациональный терроризм – коррозия архитектуры международных отношений // Юридические науки. 2014. № 810. С. 184–189.

4. Маделик С. М. Исторические истоки и эволюция терроризма // Проблемы международных отношений. 2010. № 1. С. 356.
5. Яковлева Л. И. Терроризм как современный вызов легитимности власти // Вестник СевНТУ. 2013. № 145. С. 77–80.
6. Coser L. The Functions of Social Conflict // Free Press. 1956. P. 186-188.
7. Lagueur W. The New Terrorism – Fanaticism and the Art of Mass Destruction // Oxford University Press. 1999. P. 385-387.
8. Sid-Ahmed Mohammed. The arab-israeli conflict and terrorism. Terrorism and national liberation. New York.1988. P. 93-112.

УДК 327

А. А. Дипломатов

студент кафедры международного предпринимательства

В. Л. Хейфец – доктор исторических наук, доцент – научный руководитель

ЭВОЛЮЦИЯ АРГЕНТИНО-РОССИЙСКИХ ОТНОШЕНИЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Начало XXI в., а именно начало правления в Аргентине нового на тот момент президента Нестора Киршнера стало этапом, включавшим в себя максимально благоприятные условия для активизации взаимодействия и активного сотрудничества между Российской Федерацией и Республикой Аргентина. Аккумулировали становление подобных условий экономические обстановки в двух государствах [1]. Россия начала быстро наращивать свой экономический потенциал после преодоления дефолта 1998 г., когда Аргентина, в свою очередь, смогла пережить глубочайший кризис 2001–2002 гг., полностью изменила модель социально-экономического развития и встала на путь модернизации и диверсификации экономики [2] в рамках политики нового президента.

Именно в начале 2000-х гг. для всех становилось все более очевидно, что у развития отношений России и Аргентины есть огромная перспектива, в том числе и взаимная выгода [1]. За этот период было подписано несколько важных двусторонних договоров. Одним из важнейших документов было подписанное в столице России 25 июня 2004 г. соглашение о военно-техническом сотрудничестве между двумя государствами, которое вступило в силу 6 сентября 2007 г. [3]. Но о полном «перезапуске» сотрудничества громко заявил подписанный уже в столице Аргентины, Буэнос-Айресе, межправительственный протокол о действии договоров, заключенных между Союзом Советских Социалистических Республик и Аргентинской Республикой [4]. Этот протокол включал в себя все договоры, подписанные в промежутке с 1946 г. вплоть до 1990 г., от соглашения об установлении дипломатических, консульских и торговых отношений до соглашения о сотрудничестве в области мирного использования атомной энергии от 25 октября 1990 г. Заключение этого протокола послужило опорой для двусторонних отношений между нашими государствами.

Подписание уже упомянутых ранее и прочих двусторонних документов свидетельствует о том, что между нашими государствами наступил новый период взаимодействия. Подписание этих документов предполагало, что взаимодействие между Россией и Аргентиной будет иметь долгосрочный характер [5].

Как и любое другое потепление в отношениях между государствами, потепление в отношениях Аргентины и России вызвало активизацию контактов представителей деловых кругов двух государств, что в итоге перешло в экспоненциальный рост торгового оборота [1].

Рост торгового оборота ознаменовал не только большие перспективы партнерства, но и качественное изменение в его структуре. В былые времена выстраивание экономического партнерства происходило в условиях, когда в каждом государстве главным, а порой и единственным игроком большинства экономических отраслей было само государство. В начале XXI в. партнерство имело уже несколько иной характер по причине того, что в новых условиях помимо государства важную роль играли и частные предприниматели. Внедрение в сотрудничество между странами частного сектора в значительной мере укрепляет связи между государствами и умножает положительные перспективы их развития.

В общем и целом, итогом выстраивания двусторонних отношений между Аргентиной и Россией в период правления Нестора и Кристины Киршнер можно обозначить восстановление договорной основы, заложенной еще во времена СССР, и рост торгового оборота.

10 декабря 2015 г. новым президентом Аргентины стал оппозиционер политики Кристины Киршнер Маурисио Макри. Владимир Путин не поспешил с телефонным поздравлением с избранием на должность нового президента, однако 16 декабря произошел телефонный разговор глав двух государств.

В апреле 2016 г. состоялся визит главы министерства иностранных дел Аргентины Сусаны Малькорры в Москву и последующие переговоры с главой российского МИД Сергеем Лавровым. Визит прошел в рамках установленных отношений всеобъемлющего стратегического партнерства [5]. Также стороны отметили, что сохраняют стремление развивать двустороннюю торговлю, сотрудничество в энергетиче-

ской и научно-исследовательских областях. Фактическим итогом стало признание двух сторон о готовности продолжать курс сотрудничества, выработанный во время действия полномочий Кристин Киршнер и после прихода к власти в Аргентине нового президента.

В июне 2016 г. аргентинская сторона инициировала начало телефонного разговора Владимира Путина и Маурисио Макри [6]. В ходе этого разговора велось обсуждение вопросов сотрудничества в торгово-экономической сфере с акцентом на энергетику. В конце разговора президенты условились о поддержании личных контактов.

Переходя к итогам, следует отметить, что в современной геополитической обстановке, а именно введение по отношению к России санкций США и государств Европейского Союза, к которым Аргентина не присоединилась, и ответные контр-санкции со стороны России создают благоприятные условия для стратегического сотрудничества России и Аргентины.

В условиях названных ранее санкций Аргентина в рамках своей политики «агродипломатии» может почувствовать себя максимально комфортно, поскольку имеет все шансы увеличить экспорт своих товаров в Российскую Федерацию. Россия, в свою очередь, благоприятствует подобному варианту развития торговых отношений и предлагает выгодное для двух государств сотрудничество в сферах ВПК и энергетики. Однако несмотря на все перспективы сотрудничества в сфере энергетики, даже там нашлось место финансовым разногласиям. Лучшим примером является ситуация с несостоявшимся российским участием в строительстве ГЭС «Chinhuido-1», в итоге этот проект инвестировала КНР, также привлекая свои компании к самому строительству.

Библиографический список

1. Яковлева Н. М., Яковлев П. П. Россия – Аргентина: история и современность. М.: ИЛА РАН, 2017. 113 с.
2. Яковлев П. П. Перед вызовами времени. Циклы модернизации и кризисы в Аргентине. М.: Прогресс-Традиция, 2010. 464 с.
3. Соглашение между правительством Российской Федерации и правительством Аргентинской Республики о военно-техническом сотрудничестве (2007). URL: http://www.mid.ru/foreign_policy/international_contracts/2_contract/-/storage-viewer/bilateral/page-162/46089 (дата обращения: 26.11.18).
4. Протокол между правительством Российской Федерации и правительством Аргентинской Республики о действии договоров, заключенных Союзом Советских Социалистических Республик и Аргентинской Республикой (Буэнос-Айрес, 7 апреля 2006 года). URL: <https://argentina.mid.ru/documents/2981971/4055710/20060407.pdf> (дата обращения: 26.11.18).
5. Яковлева Н. М., Яковлев П. П. Аргентина как стратегический партнер России. М.: ИЛА РАН, 2017. 106 с.
6. Администрация Президента России URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/52136> (дата обращения: 15.04.19).

УДК 339.548

А. Ф. Долов

студент кафедры международного предпринимательства

А. И. Адамов – научный руководитель

ВЛИЯНИЕ ТОРГОВОЙ ВОЙНЫ МЕЖДУ США И КИТАЕМ НА МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ

Торговая война происходит, когда одна страна наносит ответный удар другой, повышая импортные пошлины или устанавливая другие ограничения на импорт противоположной страны. Тариф – это налог или пошлина, взимаемые с товаров, ввозимых в страну. В условиях глобальной экономики торговая война может нанести серьезный ущерб потребителям и предприятиям обеих стран, и эта инфекция может распространиться на многие аспекты обеих экономик.

Торговые войны могут образоваться в том случае, если одна страна понимает, что страна-конкурент проводит недобросовестную торговую практику. Внутренние профсоюзы или отраслевые лоббисты в силах оказывать давление на политиков, чтобы сделать импортные товары менее привлекательными для потребителей, подталкивая международную политику к торговой войне. Кроме того, торговые войны часто являются результатом непонимания широко распространенных преимуществ свободной торговли [1].

Торговая война, начинаясь в одном секторе, может вырасти и затронуть другие секторы. Точно так же торговая война, которая начинается между двумя странами, может затронуть и другие страны, изначально не вовлеченные в нее. Как уже отмечалось, эта борьба за импортозамещение может быть результатом протекционистской склонности.

Торговая война отличается от других действий, предпринимаемых для контроля за импортом и экспортом, таких как санкции. Такая война оказывает пагубное воздействие на торговые отношения между двумя странами, поскольку ее цели непосредственно связаны с торговлей. Санкции, например, могут иметь и благотворительные цели.

Ярчайшим примером пагубного влияния торговой войны на сегодняшний день является нападение Трампа на порядок, основанный на правилах, по которым мир торговал последние 25 лет. Он попытался принудить американских союзников, таких как Япония, Индия и Южная Корея к выполнению собственных требований [1].

Трамп вынудил Южную Корею принять новую торговую сделку по свободной торговле между США и Южной Кореей и попытался сократить производство важной индустрии информационных технологий Индии – которая производит продукцию на сумму 150 млрд долл. в год – путем введения ограничительной визовой политики. Что касается Японии, то Трамп вынудил премьер-министра Японии Синдзо Абэ неохотно принять новую торговую структуру, которую США рассматривают как предвестник переговоров по двустороннему соглашению о свободной торговле.

Например, от последствий войны могут пострадать союзники США на Дальнем Востоке, такие как Япония, Южная Корея и Тайвань, которые глубоко интегрированы в производственные процессы высокотехнологичных потребительских товаров, таких как смартфоны. Япония и Южная Корея, например, являются крупными экспортерами интегральных схем в Китай, где они используются при окончательной сборке электронных устройств, которые затем поставляются в США и другие страны.

Экономика Индии сильно страдает от сочетания глобальной тарифной войны и цикла ужесточения денежно-кредитной политики Федеральной Резервной Системы США [2].

Россия вполне может потерять долю экспорта нефти в Китай не только из-за поставок американских энергоносителей, а еще из-за сокращения спроса на нефть в КНР. Кроме того, подписание соглашения приведет к сокращению закупок в РФ соевых бобов (их объем увеличился в 10 раз за последние 4 года), а также зерновых и масличных культур.

Европейские компании, чьи производственные цепочки имеют корни как в США, так и в Китае, находятся в зоне риска. Один из примеров – BMW, немецкий автопроизводитель, который производит свои автомобили в США и продает их китайцам. Пакет ответных мер Пекина включает в себя действия против американских автомобилей [1].

Международные поставщики, работающие с американскими компаниями, такими как Boeing, одна из целей Китая, могут почувствовать ожог, если Пекин начнет отменять заказы, а Boeing, в свою очередь, замедлит производство. У Boeing есть поставщики в Японии, Италии, Великобритании и Канаде. Американские фермеры, которые являются мишенями предлагаемых Китаем тарифов на сою, пострадают, поскольку они потеряют доступ к китайскому рынку.

Китайские и американские потребители, которые увидят более высокие цены, если тарифы «око за око» будут продолжать расти.

Китай, крупнейший в мире потребитель свинины, нацелен на американскую свинину и соевые бобы, которые часто используются для кормления свиней в Китае. Поскольку цены на оба этих продукта растут, Китай может получить большие убытки.

Однако стоит отметить и то, что торговая война может положительно сказаться для некоторых производителей. Например, международные компании, которые конкурируют с американскими, могут увеличить количество своих продаж.

Airbus может получить выгоду от потери продаж Boeing в Китае, хотя Boeing может компенсировать потерю китайского рынка, переключившись на Индию и Ближний Восток [2].

Японские автопроизводители могут выиграть, если ответные меры замедлят продажи американских автомобилей на китайском рынке [3].

Латиноамериканские экспортеры соевых бобов могли бы частично удовлетворить спрос Китая на этот продукт, поскольку Пекин отворачивается от американских фермеров, но неясно, достаточно ли растущих мощностей в Южной Америке, чтобы заменить США в качестве источника.

На сегодняшний день международными ключевыми проблемами являются:

- управление торговой войной между США и Китаем;
- снижение экономического роста в трансатлантическом регионе (США и Европа);
- сокращение роли региональных торговых соглашений;
- сокращение ВВП по всему миру (рис. 1).

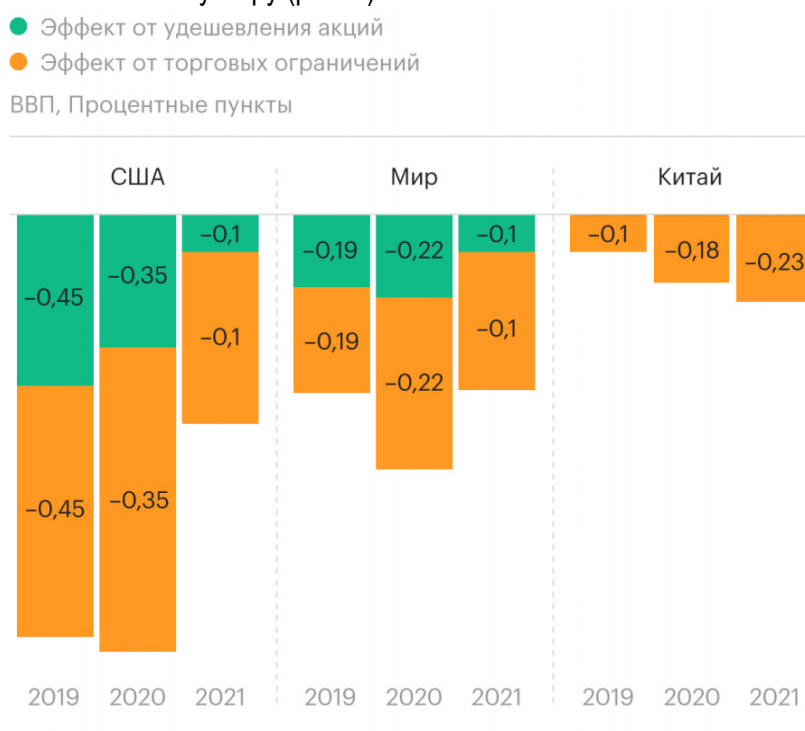


Рис. 1. Влияние торговой войны на ВВП [4]

Торговая война усугубила бы ослабление, если не разрушила бы либеральные нормы открытости, которые характеризовали глобальный торговый режим с момента окончания Второй мировой войны, отвлекла бы внимание от нарушений Китаем глобальной торговой системы, вполне возможно, укрепила

бы его отношения с Европой в то самое время, когда трансатлантическое сотрудничество также ослабляется поведением США.

Роль региональных торговых соглашений (РТС) для глобального торгового режима становится все менее значимой для мировой торговли. Несмотря на наличие обширной литературы по этому вопросу, нет окончательного согласия относительно того, должны ли торговые соглашения быть укрепляющими торговлю, а не защитными механизмами в более широкой геостратегической игре. Как аналитики, так и практики не уверены, являются ли РТС отвлекающим фактором или дополнением к более широкому подходу к управлению глобальной торговлей.

Подводя итог, можно сказать, что продолжение торговой войны только приведет к усилению негативных тенденций в торговле и во взаимоотношениях между государствами. Если торговая война начнет разрастаться, то постепенно будут расти и цены, потому что повышение пошлин означает и удорожание экспорта. Через пару лет участники торговой войны, возможно, почувствуют рост цен, что может сказаться негативно на государствах в целом. Также есть шанс роста безработицы в странах, на которые повлияла торговая война. Возможных вариантов развития данной ситуации много, однако нельзя предугадать то, как именно торговая война будет развиваться и повлияет на мировую экономику.

Библиографический список

1. Есафьева А. Д. Влияние торговых войн и конфликтов на экономическое развитие стран // Начало в науке: матер. Всероссийской науч.-практ. конф. школьников, студентов, магистрантов и аспирантов. Уфа: АЭТЕРНА, 2015. С. 275–277.
2. India Says Will Not Take Sides in US-China Trade Spat // The Indian Express, 2018. URL: <https://indianexpress.com/article/india/india-says-will-not-take-sides-in-us-china-trade-spat-5138441/> (дата обращения: 03.05.2020).
3. Eichengreen B. Can a Trade War be Averted? // Project Syndicate. April 10, 2018.
4. Богданов А. Трамп начинает и проигрывает. URL: <https://professional.ru/Soobschestva/biznes-klub/tramp-nachinaet-i-proigryvaet/> (дата обращения: 05.05.2020).

УДК 327

Е. С. Жмаева

студент кафедры международного предпринимательства

В. Л. Хейфец – доктор исторических наук, доцент – научный руководитель

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БРИКС

Неформальный альянс БРИКС существует не так много лет, но уже смог зарекомендовать себя в качестве весомого элемента изменяющегося миропорядка. БРИКС постепенно, шаг за шагом, трансформировался из клуба недовольных и обделенных авторитетом стран в широкоформатное объединение суверенных развивающихся государств с глобальными целями и амбициями. Формат сумел заработать себе достойный авторитет на международной арене и добиться всестороннего признания.

По отношению к группе существуют диаметрально противоположные точки зрения: одни считают, что БРИКС станет фундаментом нового миропорядка, другие же – что группировка обречена на провал, так как существует лишь формально и неспособна оказать существенное воздействие на мировые процессы. Третьи и вовсе поставили на группу клеймо «антизападной коалиции». При этом многие эксперты уверены в позитивных перспективах развития БРИКС. В частности, Даттеш Парулекар, доцент Центра латиноамериканских и международных исследований Университета Гоа и вице-президент Форума комплексной стратегии национальной безопасности (FINS), утверждает, что роль БРИКС стремительно растет. По его мнению, заметные сегодня перемены (в частности, фактическая невозможность для США оставаться главным столпом сложившегося миропорядка) создают некий «вакуум власти», который в международных отношениях просто недопустим. Даттеш Парулекар убежден, что заполнить его может не одно отдельно взятое государство, а несколько, например, страны – участницы БРИКС, чем и объясняется важность группы [1].

Касаясь будущего БРИКС мнения специалистов также различны. Одни эксперты считают, что будущее объединения крайне неопределенное ввиду смены власти в Бразилии, крайне сложных отношений России с Западом, противоречий между Китаем и Индией, нестабильной политической и экономической ситуации в Южной Африке [2]. Так, американский эксперт Джозеф С. Най-младший говорит о нежизнеспособности БРИКС ввиду наличия у стран внутри группы социально-экономических различий и конкурентного характера их взаимодействия [3]. Профессор Нью-Йоркского университета Нуриэль Рубини и американский политолог Иэн Бреммер утверждают, что перспективы БРИКС крайне негативны ввиду политико-экономического разрыва между усиливающимися государствами группы и слабеющей Россией [4]. Другие же, наоборот, видят будущее БРИКС крайне оптимистично, считая, что успех группы будет зависеть от ее умения сформировать альтернативы западному порядку, в частности, МВФ и Всемирному банку, избегая при этом противостояния с ним [1]. Так, преподаватель МГИМО В. Панова видит перспективой БРИКС усиление их дальнейшего взаимодействия и совместимость позиций стран-участниц по важнейшим международным проблемам, и, как результат, становление объединения в качестве ядра или важнейшего звена будущего миропорядка [5, с. 52].

Пока сделать однозначную оценку перспектив БРИКС очень трудно. Представляется целесообразным рассмотреть разные сценарии развития группы, выделив слабые и сильные стороны каждого из них.

Сценарий 1. Сохранение статус-кво.

С самого начала формирования БРИКС было понятно, что государства-члены очень сильно дорожат своим суверенитетом и руководствуются исключительным равноправием в принятии решений внутри группы. Можно предположить, что углубление дальнейшей интеграции стран – участниц БРИКС не предвидится в ближайшем будущем, что значит сохранение за БРИКС формата объединения.

Развитие такого варианта событий вполне реально, поскольку стремление стран группы продвигать собственные национальные и геополитические интересы велико (ведь в БРИКС входят крупные региональные державы, жаждущие оставаться лидерами в своих регионах). В то же время колебания мировой экономики заставляют государства БРИКС прибегать к протекционистским мерам в надежде защитить свои национальные рынки [6]. Именно поэтому нежелание региональных лидеров поступаться

частью своего суверенитета в политике или экономике и, уж тем более, создавать какие-либо наднациональные органы, понятны. Формат, который представляет из себя БРИКС, то есть периодические встречи лидеров государств-членов, является достаточно удобным для пятерки.

Сохранение текущего статуса и положения БРИКС в дальнейшем, с одной стороны, позволит пятерке сохранить суверенитет во всех областях своей деятельности, продвигать коллективные интересы стран-участниц в важнейших международных вопросах, в частности, в вопросах реформирования международной финансово-экономической архитектуры. С другой стороны, такой статус-кво не позволяет объединению задействовать весь политический и экономический потенциал государств – членов формата, а его деятельность не характеризуется значительной динамикой. Поэтому можно сделать вывод, что в краткосрочной перспективе такой сценарий развития БРИКС вполне возможен.

Сценарий 2. Количественное расширение БРИКС.

Вопрос о возможном расширении формата БРИКС довольно часто поднимает в экспертных кругах. По заявлениям Михаила Калугина, руководителя отдела по делам БРИКС МИД РФ, БРИКС принятие новых членов в свои ряды пока не рассматривает [7]. Однако говоря о перспективах объединения, такой вариант исключать нельзя.

Среди потенциальных участников формата на сегодняшний день можно выделить Аргентину, имеющую вторую по величине экономику в Южной Америке и играющую важную роль в деятельности региона, а именно – в экономическом объединении МЕРКОСУР. Из латиноамериканских претендентов на членство в БРИКС можно также выделить Мексику, тяготеющую к налаживанию экономического сотрудничества с азиатскими странами и стремящуюся к участию в решении проблем мирового уровня. Стоит также отметить, что Индия крайне заинтересована в Мексике в качестве достойного кандидата на членство в группе. Индийские эксперты считают, что Мексика может стать своеобразным гарантом стабильности в объединении, поскольку она способна повлиять на недопущение перекаса деятельности БРИКС в пользу Китая, что Мексика сейчас демонстрирует в Латинской Америке [1]. Как Индия заинтересована в членстве Мексики в БРИКС, так Китай заинтересован в членстве Индонезии в группе. Мотивация Китая в данном случае продиктована участием Индонезии в китайской инициативе «Один пояс, один путь»; Пекин и Джакарта вовлечены в широкомасштабные совместные проекты, а значит, по мнению Китая, это обеспечит ему поддержку Индонезии в БРИКС [1]. Весомыми кандидатами на присоединение к группе многие видят двух значимых акторов мусульманского мира – Турцию и Иран. Оба государства имеют довольно выгодное географическое положение на Ближнем и Среднем Востоке и располагают хорошими ресурсами. Наличие в БРИКС представителей исламского мира позволило бы группе укрепить свои позиции [2, с. 67] и обрести статус поистине «межцивилизационного» объединения, исключением станет лишь западная цивилизация. Достаточно хорошим экономическим потенциалом обладает и Южная Корея, поэтому ее также рассматривают как возможного участника БРИКС.

Присоединение новых стран к БРИКС, вероятно, сможет повысить влияние объединения на международной арене и сможет увеличить масштабы взаимодействия стран-членов в рамках Большой Двадцатки и ООН. Однако развитие такого сценария многим специалистам видится нецелесообразным, так как имеет ряд негативных последствий для группировки. Так, расширение БРИКС может привести к большей степени разобщенности и неэффективности координации деятельности группы. Немаловажным является тот факт, что в БРИКС до сих пор нет четко сформулированных критериев присоединения новых участников к формату. Нужно понимать, что на момент включения ЮАР в БРИКС группировка только начинала свою деятельность, сейчас же ситуация иная. Лидеры БРИКС консолидированно утверждают, что присоединения новых партнеров к формату пока не предвидится [8]. Развитие сценария количественного расширения группы на данный момент маловероятно.

Сценарий 3. Эволюция от диалога к организации.

Изначально созданный в качестве диалогового формата и постепенно трансформирующийся в полноформатный живой механизм БРИКС все еще далек от статуса организации. На сегодняшний день, как уже было сказано ранее, пятерка не стремится к институционализации формата. У БРИКС нет постоянно действующих органов, а его решения носят не обязательный, а рекомендательный характер. Однако как альтернативный сценарий в долгосрочной перспективе развития БРИКС такой вариант рассмотреть можно.

Внешними факторами развития БРИКС в качестве экономической организации могут стать, например, ухудшение экономической ситуации в странах с развивающейся экономикой на фоне третьей промышленной революции в развитых странах. При таком раскладе пятерка для развития национальных экономик вполне вероятно пойдет по пути стимулирования интеграции. Вариант более тесной экономической интеграции БРИКС возможен потому, что государства-члены с самого момента создания отличались своими высокими показателями экономики, а сегодня видна крайне серьезная заинтересованность стран – участниц формата в переводе расчетов внутри группировки на национальные валюты, что впоследствии может стать платформой для создания единой валюты объединения. Преимуществом такого экономического союза станет взаимодополняемость экономик стран БРИКС. Стоит напомнить, что Бразилия, Россия и Южная Африка – крупные экспортеры промышленного сырья и полуфабрикатов, в то время как Индия и Китай – импортируют такого вида продукцию в больших объемах [2, с. 69]. Можно смело утверждать, что подобная взаимодополняемость будет всячески содействовать углублению торговых контактов внутри группы, а значит, будет происходить и углубление их экономической интеграции. Кроме того, БРИКС уже сегодня делает некие шаги в направлении институционального развития (создание Нового банка развития БРИКС и Пула резервных валют, уже сейчас ставших важнейшим звеном экономического взаимодействия государств группы, и которые при успешной реализации данного сценария станут неотъемлемой частью функционирования БРИКС). Превращение пятерки в экономическую организацию придаст ей куда более глобальную и весомую роль в мировой экономике. И вполне вероятно, что, если формат сумеет стать серьезной фигурой мировой экономики, ему удастся выполнить главную цель БРИКС – сформировать новую, учитывающую изменения современности, финансово-экономическую архитектуру. Однако осуществлению такого сценария развития препятствует ряд существенных факторов, таких как конкуренция на рынках третьего мира, дисбаланс двусторонних торговых связей государств – членов группы и относительно слабые экономические связи.

БРИКС, помимо экономической, может стать и политической организацией. Уже сейчас можно наблюдать постепенное изменение повестки дня саммитов БРИКС: если изначально они носили в большей степени экономический характер, то с каждым годом политические вопросы приобретают все больший вес на встречах лидеров пятерки. Так, стали больше обсуждаться проблемы международного терроризма и ситуации на Ближнем Востоке [9]. При условии повышения степени совпадения интересов стран-участниц по вопросам своего дальнейшего развития внутри формата, увеличения спектра затрагиваемых и обсуждаемых вопросов, формирования четкой единой позиции государств-членов по важнейшим международным проблемам, БРИКС имеет все шансы стать полноформатным политическим блоком. Таким образом группа сможет претендовать на статус реформатора международных отношений в целом. Однако внутри БРИКС существует ряд нюансов, которые становятся серьезной помехой на пути становления БРИКС политическим блоком. Так, страны – участницы БРИКС, за исключением России, не стремятся выходить на прямую конфронтацию с западными государствами, поскольку у многих из них есть тесные экономические связи с США и Евросоюзом. В той или иной мере государства – участники БРИКС являются стратегическими конкурентами, в частности, Индия и Россия противятся установлению полного контроля со стороны КНР в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Таким образом, в силу существующих противоречий и отсутствия полноформатной политической направленности группы, такой сценарий в краткосрочной перспективе маловероятен.

Сценарий 4. Распад объединения.

Исход событий, результатом которого станет распад БРИКС, как нельзя лучше отвечает интересам западных государств, поскольку деятельность БРИКС вызывает у них некие опасения ввиду стремлений группы к построению полицентричного мира. С самого начала формирования группировки в экспертных кругах имели место дискуссии о скором распаде объединения.

С самого создания БРИКС специалисты практически в унисон указывали на различия входящих в него государств в религиозных, исторических, этнических и культурно-цивилизационных аспектах. Однако можно предположить, что отнюдь не географическая удаленность, разные национальные интересы и разное государственное устройство станут причинами распада формата, так как по сегодняшний день группировке удается, несмотря на различия, вполне успешно функционировать. Истинные проблемы, способные привести БРИКС к распаду, лежат в плоскости двусторонних отношений. В первую очередь,

это касается индийско-китайских отношений, для которых характерны довольно серьезные противоречия в сфере конкуренции за рынки стран третьего мира, неразрешенных территориальных конфликтов, взаимодействия между Китаем и Пакистаном в рамках незавершенного индо-пакистанского конфликта. Большие дискуссии о будущем БРИКС возникали в экспертных кругах в связи со сменой правительства в Бразилии и приходом к власти правого консерватора Жаира Болсонару, чьи внешнеполитические приоритеты связаны с сотрудничеством с США [10, с. 932]. Дополнительным предметом беспокойства выглядели антикитайские заявления Болсонару, сделанные в ходе предвыборной кампании, и растущие разногласия между Бразилией, с одной стороны, и Россией, Китаем и (в меньшей степени) Индией и ЮАР, с другой, по венесуэльскому вопросу [11].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что почва для распада группировки все же есть, но она достаточно зыбкая. Но даже при таких не столь фундаментальных причинах, вероятность распада БРИКС теоретически существует. Так, при выходе из группы Южной Африки или Бразилии будет нарушен тот самый транснациональный состав объединения, поскольку Россия, Индия и Китай представляют собой евразийскую составляющую формата. Кроме того, при выходе любого государства из группировки, утрачивается межцивилизационный характер БРИКС, которым он так дорожит. При таком раскладе, вероятнее всего, страны-участницы переориентируются на трехстороннее взаимодействие: Бразилия, Индия и ЮАР усилят деятельность в формате ИБСА, а Россия, Индия и Китай – в группе РИК [12]. Однако стоит заметить, что на данном этапе развития БРИКС сценарий его распада маловероятен, так как интересы, объединяющие столь разные государства внутри одной группы, куда весомее существующих в ней проблем и противоречий.

Можно сделать общий вывод о том, что потенциал БРИКС и желание группы преодолеть существующие внутри формата проблемы позволят объединению пойти по наиболее благоприятному пути. Однако ввиду сегодняшней ситуации в мире можно предположить, что наиболее вероятной перспективой развития для БРИКС станет сценарий № 1, то есть сохранение текущего положения группы, так как он не предполагает существенных изменений внутри объединения, что на данный момент устраивает всех ее членов. Сценарий № 2 (количественное расширение БРИКС) и сценарий № 3 (эволюция от диалога к организации) маловероятны, поскольку на сегодня не наблюдается заинтересованности в них среди стран – участниц объединения. Сценарий № 4 (распад БРИКС) наиболее маловероятен, так как он не отвечает стратегическим интересам группировки и в случае его реализации будет восприниматься как внешнеполитический провал каждой из участниц.

Библиографический список

1. Толстухина А. БРИКС не должен превратиться в антиамериканский клуб. URL: <https://russian-council.ru/analytics-and-comments/interview/briks-ne-dolzhen-prevratitsya-v-antiamerikanskiy-klub/> (дата обращения: 08.04.2020).
2. Цаплина Е. И. Эволюция БРИКС: проблемы и перспективы // Актуальные проблемы современных международных отношений. 2017. № 9. С. 65–72.
3. Nye Jr. J. BRICS Without Mortar. URL: <https://www.project-syndicate.org/commentary/why-brics-will-not-work-by-joseph-s--nye?barrier=accesspaylog> (дата обращения: 08.04.2020).
4. Bremmer I., Roubini N. Time to blackball Russia's autocratic state. URL: <https://www.ft.com/content/b9cb5870-a975-11e1-9772-00144feabdc0#ixzz1wJXXKP4N> (дата обращения: 08.04.2020).
5. Панова В. БРИКС: проблемы взаимодействия и потенциал сотрудничества // Обозреватель – Observer. 2013. № 1. С. 19–55.
6. Shapenko A., Nureyev B., Korovkin V., Ontoev D. Imagine BRICS: Four Scenarios of the Future. URL: <https://bricsmagazine.com/en/articles/imagine-brics-four-scenarios-of-the-future> (дата обращения: 09.04.2020).
7. Присоединение новых стран к БРИКС не стоит на повестке дня. URL: <https://ria.ru/20190516/1553530309.html> (дата обращения: 08.04.2020).
8. Фаляхов Р. С кондачка не решается: почему БРИКС не расширяется. URL: <https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/interview/briks-ne-dolzhen-prevratitsya-v-antiamerikanskiy-klub/> (дата обращения: 09.04.2020).

9. Зацепя Е. И. БРИКС – современные проблемы и перспективы развития. URL: <https://russian-council.ru/analytics-and-comments/interview/briks-ne-dolzhen-prevratitsya-v-antiamekanskiy-klub/> (дата обращения: 09.04.2020).

10. Попова И. М. Председательство Бразилии в БРИКС в 2019 г.: чего ожидать от начала нового десятилетия сотрудничества и администрации Ж. Болсонару // Вестник РУДН. Серия: Международные отношения. 2018. Т. 18. № 4. С. 925–941.

11. Павленко В. БРИКС: клуб по интересам или ядро альтернативного миропорядка? URL: <https://regnum.ru/news/polit/2780142.html> (дата обращения: 09.04.2020).

12. Ардзинба И. Будущее группы БРИКС глазами экспертного сообщества. URL: <https://interaffairs.ru/news/printable/10865> (дата обращения: 09.04.2020).

УДК 327

И. М. Жужгин

студент кафедры международного предпринимательства

В. Л. Хейфец – доктор исторических наук, доцент – научный руководитель**ФАКТОР ИДЕНТИЧНОСТИ В ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ**

Исследование идентичности, ее конструирования и поддержания социальными акторами и государствами является перспективной и динамичной сферой в современных социальных науках. Ряд событий конца XX в. и некоторые современные события подтвердили необходимость учета культурно-цивилизационных факторов, норм и идентичностей в исследованиях международных процессов.

При этом «идентичность» (мы используем формулировку А. Вендта «относительно стабильного ролевого понимания себя» [1, с. 397]) является относительно недавним концептом, активно вошедшим в вокабуляр исследователей международных отношений в конце 1980-х – начале 1990-х гг. [2]. Можно выделить ряд факторов роста интереса к понятию «идентичности» в теории международных отношений (МО).

Во-первых, в 1990-х гг. произошла так называемая «конструктивистская революция», в рамках которой возросла популярность постпозитивизма и произошел так называемый поворот от рационалистских теорий в сторону рефлексивизма. Последний включает в себя такие подходы как постмодернизм, конструктивизм, феминизм, критическую теорию и другие взгляды, поставившие под сомнение доминирующий в то время в теории МО позитивизм. В отличие от классических теорий МО (реализма и либерализма), основанных на постулировании рациональной природы международных акторов (то есть максимизации краткосрочных выгод), новые подходы выступили против применения позитивистской методологии в исследованиях МО. Согласно рефлексивизму, система взглядов и ценностей исследователя неотделима от тех закономерностей, которые он открывает. «Если исследователь – белый, богатый и образованный мужчина западноевропейской культуры, то и все открытые им закономерности являются лишь генерализованными представлениями о мире соответствующих категорий населения» [3, с. 104]. Кроме того, рефлексивизм постулирует, что международные акторы не основываются в своих действиях на некоем универсально рациональном понимании своих интересов. Вместо этого их действия предопределены совокупностью исторического опыта, систем ценностей, представлениями о мире и идентичностями.

Другим важным наследием пост-позитивизма стало постулирование необходимости учета субъективных факторов в поведении акторов. До этого в социальных науках господствовали принцип бихевиоризма (стоящий на принципах исследования сугубо «объективных» закономерностей, объясняющих человеческое поведение), а также количественные методы в исследовании социальных процессов. В упрощенном виде данный аргумент можно передать так: «важно не то, что люди думают, а то, как они себя ведут». Пост-позитивисты же указывают на бессмысленность оппозиции «субъективное–объективное», поскольку объекты, с которыми имеют дело социальные науки, всегда одновременно объективны и субъективны. Любое действие социального актора является знаком, который нет смысла рассматривать вне политической культуры – системы знаков [3, с. 94].

Во-вторых, популярность пост-позитивистских теорий возросла в ответ на кардинальные изменения, произошедшие в системе международных отношений в 1990-х гг. Распад СССР и Югославии, а также конец биполярной системы (рассматривавшейся некоторыми представителями неореализма как наиболее устойчивой) подняли вопросы волатильности границ и лояльности и дискредитировали доминирующие теории. С другой стороны, феномен глобализации и институционализации Европейского Союза поставил под вопрос незыблемость основных принципов Вестфальской системы. В этих условиях многие ученые обратились к социальным теориям международных отношений и вопросам идентичности, подчеркивая социально конструируемую природу государства и его интересов [2].

Концепция идентичности используется учеными в целом ряде случаев. Так, например, она позволила по-новому взглянуть на феномен государства и национализма. Исследования национализма, проходящие в русле конструктивистского теоретизирования, приобрели широкую популярность. Достаточно вспомнить работы таких авторов как Э. Хобсбаум [4], Э. Геллнер [5], Б. Андерсон [6]. При этом идентич-

ность в этих работах подразумевалась в основном имплицитно. Важной работой, обращающейся к идентичности в исследовании национализма, стала книга У. Блума «Личная идентичность, национальная идентичность и международные отношения». Опираясь на теории Фрейда, Мида, Парсонса, Хабермаса и Эриксона, Блум исследует феномен «национальной идентичности» и пытается объяснить, как население идентифицируется с государством [7, с.50–53].

А. Вендт строит вокруг концепции идентичности системную теорию, объясняющую, как взаимодействуют государства и международная система. В противоположность рассмотрению государств как автономных соперничающих держав, он показывает, как идентичности структурируют отношения государств [8].

Различные исследователи используют сочетание этих подходов для деконструкции «Вестфальской системы», основанной на рассмотрении суверенных государств как сущностей, определенных ограниченным территориальным пространством.

Сегодня одной из наиболее популярных областей применения концепции идентичности в международных отношениях являются исследования региональной интеграции, в первую очередь, в рамках Европейского Союза. Фактор идентичности как центральный используется в первую очередь сторонниками теории пост-функционализма [9].

Уже некоторые ранние теории европейской интеграции, например неофункционализм Э. Хааса [10] или теория «сообществ безопасности» К. Дойча [11] так или иначе обращались к идентичности, говоря о необходимости создания коллективного «чувства Мы» как двигателя интеграции. При этом, учитывая элитарный характер ранней европейской интеграции, существовавший при дозволительном консенсусе (*permissive consensus*) со стороны общества, роль общественного мнения и общественных идентичностей этими теориями практически не учитывалась. Э. Хаас писал: «нет никакой надобности в изучении общественного мнения или даже опросах особых групп интересов, таких как бизнес или профсоюзы. Достаточно только выделить и определить политические элиты стран-участниц, изучить их отношение к интеграции и оценить изменения в их отношении» [10, с. 17].

Однако период с 1991 г. (называемый авторами теории пост-функционализма «периодом сдерживающего диссенсуса» – *constraining dissensus*), связанный с подписанием Маастрихтского договора, ознаменовал растущую политизацию, когда дискурс интеграции появился в риторике национальных партий и стал одним из важнейших пунктов в их программах. Из необходимости демократической легитимации политические деятели ЕС открыли некогда изолированный процесс принятия решений для широких масс. Граждане стран ЕС получили право высказывать критику на национальных и европейских выборах и референдумах, а их представители в Европарламенте приблизились по влиянию к Европейскому Совету. Эта политизация значительным образом изменила содержание, а также процесс принятия решений об интеграции [9, с. 8].

Поскольку пост-функционалисты рассматривают общественное мнение как важный компонент, одним из принципиальных пунктов данной теории является включение фактора идентичности в анализ интеграции. Основным вопросом в этом отношении является вопрос о влиянии идентичности на общественное мнение об интеграции и соотношении разных идентичностей между собой [9, с. 13]. При этом человек с сильной национальной привязанностью может быть положительно настроен к евроинтеграции. Важно здесь то, является ли его идентичность инклюзивной (настроены к интеграции) или эксклюзивной (более евроскептичны). Люди с инклюзивной идентичностью не видят противоречия в одновременной лояльности к своей стране и ЕС, в то время как люди с эксклюзивной идентичностью рассматривают привязанность к стране как исключаящую другие.

Учет идентичности в рассмотрении интеграции лучше приспособлен для объяснения евроскептицизма, а также некоторых недавних кризисов в ЕС, например кризис Шенгенской зоны, связанный с отсутствием эффективного общего ответа на проблему беженцев, или выход Великобритании из состава Евросоюза.

Кризис Шенгенской зоны был использован партиями правого толка для мобилизации анти-иммиграционных чувств среди сторонников с эксклюзивной национальной идентичностью. Дебаты о беженцах и мигрантах были полностью политизированы и «европеизированы». В них доминировали культурные разделения на своих и чужих, вопросы идентичности сместились в сторону определения границ. Таким образом, кризис Шенгенской зоны можно рассматривать как столкновение конкурирующих идентичностей –

европейской и национальной [12, с. 96]. Неудачу европейских элит в деполитизации вопросов, связанных с беженцами и иммигрантами, можно связать с их неспособностью предложить альтернативное пра-вопопулистскому видение Европы.

Политизация евроинтеграции сыграла решающую роль и в случае Брекзита. Согласно проведенному в 2015 г. опросу 63% респондентов назвали иммиграцию самой актуальной проблемой для Британии. Этот фактор был использован правоконсервативной Партией независимости Соединенного Королевства (ПНСК), которая укрепила свои позиции и добилась электорального успеха в 2014 г. Решение британского премьер-министра Д. Камерона провести референдум о членстве в ЕС рассматривается как про-считанная попытка помешать дальнейшему росту ПНСК, а также подавить растущее евроскептическое крыло внутри Консервативной партии [13, с. 1130]. Референдум неизбежно перенес вопросы членства ЕС в область массовой политики, которая традиционно более евроскептична, а также подвержена мани-пуляциям. Кампания и итоги референдума поддерживают пост-функционалистское объяснение. Кампа-ния «за» выход из ЕС была сфокусирована на вопросах идентичности и самоопределения. Лозунги были структурированы вокруг обещания «восстановить контроль», «вернуть суверенитет». При этом никакого детального плана достижения этого предложено не было. Скорее кампания была «игрой на эмоциях, нацеленной на неудовлетворенные массы, а не дискуссией, основанной на рациональных, геополитиче-ских и экономических расчетах» [14, с. 597]. Кампания «против» выхода, напротив, была сфокусирована на негативных экономических последствиях Брекзита и не затрагивала вопросы самоидентификации.

Итак, основной вклад пост-функционализма состоит в том, что он привнес конфликтогенную массо-вую политику и политику идентичности в научную дискуссию о европейской интеграции, что помогло по-новому взглянуть на исход ряда кризисов в Евросоюзе.

Библиографический список

1. Wendt A. Anarchy Is What States Make of It: The Social Construction of Power Politics // *International Organization*. 1992. Vol. 46. No. 2. P. 391–425.
2. Berenskoetter F. Identity in International Relations // *Oxford Research Encyclopedia of International Studies*. 2017. December 22. URL: <https://oxfordre.com/internationalstudies/view/10.1093/acrefore/9780190846626.001.0001/acrefore-9780190846626-e-218#acrefore-9780190846626-e-218-bibliem-18> (Date of access: 08.05.2020).
3. Казанцев А. А. «Конструктивистская революция», или о роли культурно-цивилизационных фак-торов в современной теории международных отношений // *Политическая наука*. 2009. № 4. С. 88–114.
4. Хобсбаум Э. Нации и национализм после 1870 г. СПб.: Алетейя, 2018. 305 с.
5. Геллнер Э. Нации и национализм. М.: Прогресс, 1991. 319 с.
6. Андерсон Б. Воображаемые сообщества = *Imagined communities: размышления об истоках и распространении национализма*. М.: Кучково поле, 2016. 413 с.
7. Bloom W. *Personal Identity, National Identity and International Relations*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990. 194 p.
8. Wendt A. *Social Theory of International Politics*. Cambridge: Cambridge University Press, 1999. 460 p.
9. Hooghe L., Marks G. A Postfunctionalist Theory of European Integration: From Permissive Consensus to Constraining Dissensus // *British Journal of Political Science*. 2009. Vol. 39. No. 1. P. 1–23.
10. Haas E. B. *The Uniting of Europe: Political, social and economic forces, 1950-1957*. Stanford, California: Stanford university press, 1958. 552 p.
11. Deutsch K. W. *Political community and the North Atlantic area: International organization in the light of historical experience* N.J.: Princeton univ. press, 1957. XIV, 228 p.
12. Börzel T. A., Risse T. From the euro to the Shengen crises: European integration theories, politiciza-tion, and identity politics // *Journal of European Public Policy*. 2018. Vol. 25. No. 1. P.83–108
13. Hooghe L., Marks G. Grand theories of European integration in the twenty first century // *Journal of European Public Policy*. 2019. Vol. 26. No. 8. P. 1113–1133.
14. Czech S., Krakowiak-Drzewiecka M. The rationale of Brexit and the theories of European integration // *Oeconomia Copernicana*. 2019. Vol. 10. No. 4. P. 589–602.

УДК 32.019.51

Е. И. Зацева

студент факультета международных отношений СПбГУ

Н. А. Цветкова – доктор исторических наук, профессор – научный руководитель**МОЛОДЕЖЬ ЕГИПТА В ПУБЛИЧНОЙ ДИПЛОМАТИИ США**

Публичная дипломатия используется государствами в качестве реального вспомогательного инструмента, способствующего продвижению их национальных интересов на мировой арене и решению внешнеполитических задач. Публичная дипломатия США – это комплекс проектов правительства США в области информации, образования, культуры и цифровых технологий, которые направлены на решение политических задач. В данной статье будет затронут только один компонент публичной дипломатии – образовательные программы, созданные для молодежи Египта.

Образовательная политика Соединенных Штатов с давних пор преследует цель создания в зарубежных странах лояльных социальных групп, способных продвигать американские ценности в благоприятном контексте. На протяжении нескольких десятилетий механизм публичной дипломатии США применялся для решения внешнеполитических задач: формирования новой политической элиты в Японии в 1940–1950 гг.; создания программ для талантливых ученых в странах Восточной Европы во второй половине XX в.; формирования проамериканской политической «прослойки» на Украине, в Грузии и других странах [1]. Стоит отметить, что все эти цели не были бы достигнуты без качественно продуманных образовательных проектов, нацеленных на наиболее подвижную целевую аудиторию – молодежь.

Действительно, сегодня мы можем наблюдать, как США успешно внедряют новые образовательные проекты, привлекая сотни тысяч представителей молодежи по всему миру. Так, ежегодно руководством Соединенных Штатов создаются возможности для участия в культурно-образовательных обменах, языковых программах и учебных курсах. Главной задачей создаваемых для молодежи возможностей является выявление молодых граждан с лидерским потенциалом, который может быть полезен как для родной страны, так и Америке. Наиболее высоких показателей эффективности внедрения образовательных проектов США добились на Ближнем Востоке. И если ранее образовательная политика Америки не имела стратегических целей, то, начиная с 2010 г. стали возникать четкие планы в отношении реализации программ обучения.

Наиболее острый интерес представляет образовательная деятельность США в Египте, так как только за 2017 г. на проекты в данной сфере было выделено порядка 14 980 тыс. долл. Стремясь оградить египетскую молодежь от участия в экстремистских группировках, Правительство США стало разрабатывать образовательные стажировки, программы обменов, летние курсы и стипендиальные конкурсы. Так у молодежи появилась возможность в пределах своей страны приобретать необходимые лидерские знания и формировать свою гражданскую позицию. В первом квартале 2017 г. были сформированы несколько групп координаторов в таких городах как Александрия, Каир, Эль-Гиза, Кена и др. Координаторы стали распространять информацию об образовательных проектах по всему Египту, создавая информационные сессии, мастер-классы и открытые лекции. Каждый из 21 координатора разработал собственный план взаимодействия с общественностью, стратегию выявления потребностей целевых групп и приоритетные механизмы информирования. Первая информационная волна охватила социальную сеть Facebook, а также местные газеты. На рис. 1 представлено количество участников американских образовательных сессий в Египте в первом квартале 2017 г.

В целом, информационно-пропагандистская работа включала в себя официальное ознакомление с особенностями образовательных программ. В начале 2017 г. были организованы 121 информационная сессия, в которых приняли участие более 6 тыс. чел., включая студентов, школьников и родителей. Организаторы выбирали наиболее территориально подходящие места для проведения этих мероприятий, что позволило добиться большого охвата целевой аудитории. За первые три месяца 2017 г. координаторами было подписано 17 протоколов прямого сотрудничества с местными неправительственными организациями.

В дополнение к формальным сессиям по повышению осведомленности, перечисленным ранее, координаторами проводились локальные разъяснительные работы с учителями и образовательными

центрами, мечетями и церквями, библиотеками и кафе. Важно отметить, что школьные учителя сыграли значительную роль в распространении листовок с информацией об американских образовательных проектах среди школьников. На классных часах учителя информировали учащихся о дате и месте проведения официальных ознакомительных сессий, а иногда сопровождали их. Вместе с этим, координаторы распространяли листовки среди студентов, размещали плакаты за пределами центров и беседовали в группах о программах и о том, как подать заявку, чтобы быть избранным для участия. Что же касается отдаленных районов Египта (деревень и сел), координаторы связывались с мэрами и лидерами местных общин, назначали общие групповые встречи с местными жителями в надежных, безопасных местах.

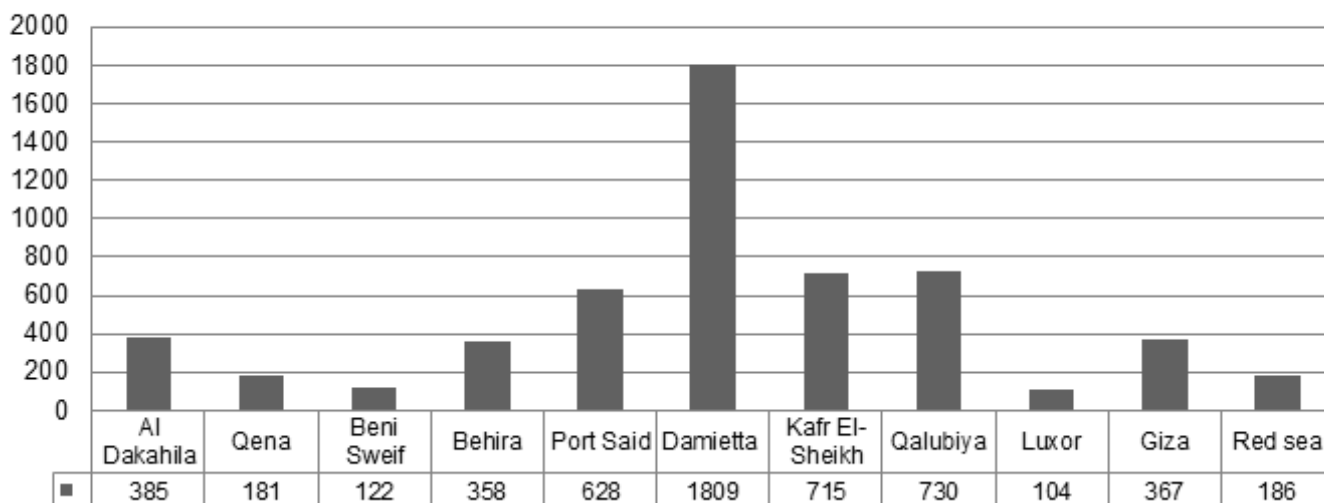


Рис. 1. Количество участников американских образовательных сессий в Египте в первом квартале 2017 г. [1]

В результате, первое полугодие 2017 г. ознаменовалось успехами в рамках реализации американских образовательных целей: 57 210 участников проведенных сессий, 44 980 выпущенных флайеров с информацией о молодежных программах и курсах английского языка, 463 протокола о сотрудничестве с местными партнерами, представителями некоммерческих и образовательных учреждений, более 583 вовлеченных волонтеров для организации мероприятий в разных частях страны [1].

В дополнение к усилиям координаторов и волонтеров активно были задействованы группы, хэштеги и паблики социальной сети Facebook, наиболее активно использовавшиеся целевой аудиторией на тот период. Первый месяц был посвящен публикации постов с ознакомительной информацией о проектах, в которых выдвигались требования к кандидатам. Данный формат позволил интегрировать огромное количество молодежи с ограниченными возможностями здоровья. Весьма успешно был налажен механизм обратной связи, благодаря которому интерес к программам не успевал «остывать», так как находил своевременный отклик от организаторов программ.

Еще одним преимуществом социальных сетей стало использование доступного для молодежи арабского языка. Данный ход был выполнен координаторами по причине того, что в отдаленных регионах страны многие представители молодежи не владели английским языком. Также многие молодые люди не имели возможности заполнять заявки в режиме он-лайн, вследствие чего координаторами было решено организовать несколько массовых встреч для заполнения бумажных заявлений. Индивидуальный демократичный подход к каждому участнику обеспечил большую явку заинтересованных студентов из разных уголков страны на общие встречи.

Образование для девушек

Для мобилизации женской части населения Египта американским представителям пришлось приложить особые усилия. Исторические традиции, религиозная принадлежность, ограничения и запреты со стороны мужчин стали очень весомой причиной низкого процента участия девушек не только в местных образовательных проектах, но и образовательных обменах. Для некоторых семей одна мысль о том, что их дочь подаст заявку на стипендию и поедет путешествовать в одиночку, вызывала беспокойство

и недоверие. Проблему также обострял негативный образ американских представителей, а также их демократические настроения.

Координаторами была проделана огромная «воспитательная» работа с членами семей, чтобы доказать безопасность и перспективность саморазвития девушек в возрасте от 16–25 лет. Для решения разногласий был запущен проект «У Вашего порога», главной целью которого стало формирование положительного отношения к образовательным проектам США через информационные сессии в домах потенциальных учащихся. К примеру, в Гизе общество достаточно консервативно, и девушки выходят на улицу только в сопровождении членов семьи. В рамках проекта женщины-волонтеры посещали дома и рассказывали обо всех особенностях заграничных программ, формируя благоприятный образ образовательных обменов в глазах родных. Координаторы программ даже не ожидали такого большого успеха данного проекта. Так, в первый день после проведения блока информационных сессий около 70% родителей перезванивали и согласовывали возможность заполнения заявок.

Образование для студентов с ограниченными возможностями здоровья

Одной из проблем египетской системы образования являлась непригодность учебных заведений для обучения лиц с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ) в провинциях. Данная проблема касалась как отсутствия необходимого технического обеспечения аудиторий (отсутствие пандусов, тактильных плиток), так и образовательных программ для таких студентов в большинстве образовательных школ и университетов. Государство не стремилось создавать необходимые условия для получения образования студентами с ОВЗ. Как правило, маломобильные граждане были вынуждены посещать учебные заведения в сопровождении родных.

Весьма остро стоял вопрос о наличии доступных областей обучения, которые весьма ограничены для слепых студентов, включая только правовые и юридические дисциплины. Для подавляющего большинства студентов изучение права не являлось перспективным и достаточно понятным (особенно для студентов с нарушением зрения). Предпочтительнее для них оставались педагогические программы, направленные на популяризацию арабского языка. Координаторами программ был разработан особый план для работы с данной целевой аудиторией. На первом этапе были проведены информационные сессии для учащихся в их образовательных учреждениях, на которых они получили актуальную информацию о преимуществах участия в американских образовательных проектах, доступных областях обучения, особенностях получения стипендий. Подготовленные раздаточные материалы были написаны шрифтом Брайля, что создало комфортные условия для участников информационных сессий. На рис. 2 представлено количество студентов с ОВЗ из провинций Египта, участвующих в проектах США.

Во время одной из сессий в Бехейре ученики были настолько увлечены программой, что создали формы обратной связи, написанные шрифтом Брайля, в которых выразили благодарность американским координаторам программ за созданные возможности для студентов с ОВЗ.

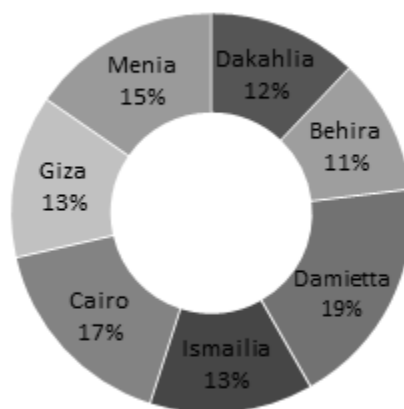


Рис. 2. Количество студентов с ОВЗ из провинций Египта, участвующих в проектах США [2]

Механизм отбора кандидатов

Механизм участия в молодежных проектах достаточно простой и включает в себя несколько этапов. Как правило, кандидат заполняет электронные или печатные заявления, в которых должен доказать экспертной комиссии, почему именно он достоин стать участником, детально описав свои цели, мотивацию, желаемые результаты и то, как он сможет применить полученные знания для развития своей страны/региона/провинции. Для большинства конкурсов особую роль играет наличие лидерского потенциала и профессиональных компетенций (для такой целевой аудитории как студенты) у кандидата. Все поступившие заявки оцениваются специальной группой, созываемой Госдепартаментом США, либо партнерскими организациями.

На сегодняшний день особой популярностью пользуются программы молодежной мобильности, к числу которых можно отнести «Middle East Partnership Initiative (MEPI)», «Global UGRAD», «Techgirls». К примеру, образовательная часть проекта MEPI предполагает пятинедельное обучение 60 студентов и аспирантов из стран Ближнего Востока и Северной Африки в возрасте 20–24 лет (на египтян приходится в среднем 20–24% мест) [3]. В ходе образовательных обменов участники получают знания о лидерстве, развитии гражданского общества. Главная цель программы сводится к созданию необходимых условий для применения полученных знаний молодежью в родной стране. Как правило, лидерами разрабатываются социально-экономические, политические проекты, направленные на решение определенной острой проблемы. После завершения обучения лучшие проекты получают финансирование от Государственного департамента США при условии, что проект носит особую значимость и имеет перспективы для развития. В 2017 г. Госдепартаментом США финансировались проекты участников из Египта, направленные на развитие гражданского общества.

В целом, такие программы как MEPI позволяют создать сеть инновационных лидеров, вдохновленных на активное гражданское участие в делах своего государства. Выпускники программ получают профессиональные возможности для развития, в зависимости от их устремлений и целей.

В заключение стоит сказать, что ключевой целевой аудиторией современной американской публичной дипломатии США являются не только представители элит, но и амбициозная молодежь во всем мире, не имеющая возможностей для самореализации. Успешной практикой реализации образовательных проектов США являются страны Ближнего Востока, где выпускники становятся лидерами. К примеру, адресный индивидуальный подход к египетской молодежи позволил сформировать новую прослойку общества, воспринимающую американские ценности как модель для подражания, ориентир, к которому нужно стремиться. Важным инструментом публичной дипломатии США в Египте также стали программы международных обменов (стипендии Fulbright, The International Visitor Leadership Program, The Future Leaders Exchange- FLEX program, Youth Exchange and Study – YES и многие др.), в которых только за первый квартал 2017 г. приняло участие 1673 студента, включая девушек в возрасте 18–25 лет. Для статистики важно сказать, что выпускниками американских программ обмена, курируемых Госдепартаментом, являются 75 нобелевских лауреатов и 450 глав в 75 государствах мирах [4].

Эти и многие другие показатели позволяют сделать вывод о высоких результатах, которых достигла публичная дипломатия США в 2017 г. Сегодня как никогда актуально упомянуть фразу бывшего главы Информационного агентства США Эдварда Мэроу о том, что главное – пройти последние пару шагов навстречу зарубежной аудитории. Лояльная молодежь сегодня является устойчивой опорой в завтрашнем дне, что и доказывают образовательные проекты публичной дипломатии США.

Библиографический список

1. U.S. – Egypt Higher education initiative Public, quarterly report – FY17 Q2 // Official site of the Agency of international development. April 30, 2017. URL: https://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PA00MRP5.pdf (дата обращения: 06.10.2019).
2. Public Diplomacy after September, 11 // U.S. Department of State Archive. URL: <https://2001-2009.state.gov/r/us/16269.htm> (дата обращения: 16.03.2019).
3. Великая А. Публичная дипломатия США в трансформирующемся мировом порядке // Международная жизнь. 2017. № 5. URL: <https://interaffairs.ru/jauthor/material/1864> (дата обращения: 11.03.2019).
4. Цветкова Н. А. Образовательная политика США в странах Ближнего Востока, 2001–2007 гг. // Вестник Санкт-Петербургского государственного университета. 2009. № 1. С. 128–141.

УДК 334.7

А. А. Каськова

магистрант кафедры международного предпринимательства

Л. А. Трофимова – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель**ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В РФ:
ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ**

Устойчивое развитие экономики страны напрямую зависит от динамичного развития всех ее отраслей. В современных условиях возможности финансирования проектов, направленных на развитие различных отраслей экономики, из средств федерального и местных бюджетов весьма ограничены. Так, в последние годы наблюдается тенденция к сокращению трансфертов из федерального бюджета, которые направляются на реализацию различных отраслевых проектов, а также около 40% регионов имеют дефицит бюджета [1].

С учетом ограниченных возможностей бюджетного финансирования возникает необходимость поиска внебюджетных источников. Одним из возможных вариантов может выступить механизм государственно-частного партнерства (ГЧП), который предполагает привлечение ресурсов из частного сектора в процессы воспроизводства в отраслях, находящихся в государственной собственности, а также объединение усилий и ресурсов частного и государственного секторов в рамках конкретных проектов [2].

В Российской Федерации ГЧП является относительно новым механизмом, который начал развиваться с 2005 г. в связи с принятием Федерального закона «О концессионных соглашениях», хотя специализированный Федеральный закон «О государственно-частном партнерстве» был принят только в 2015 г.

Стоит отметить, что за последние несколько лет в России наблюдается рост интереса как со стороны государства, так и частного сектора к такому способу сотрудничества. Это выражается в ежегодном увеличении числа реализуемых проектов. Так, по данным Национального Центра государственно-частного партнерства, в 2016 г. российский рынок ГЧП насчитывал 873 проекта (на разных стадиях реализации), в 2017 г. – 2200 проектов, в 2018 г. – 3422 проекта, а к концу 2019 г. реализуется 3601 проект, при этом суммарный объем привлеченных частных инвестиций составил 1833,3 млрд руб. [3].

Такой рост объясняется преимуществами, которые получают участники соглашения. Для частного сектора выгоды от реализации проектов ГЧП заключаются в административном содействии государства, его участии в финансировании, получении от него гарантий (минимальной доходности или частичного/полного возврата средств) и совместном разделении рисков. В свою очередь, выгоды для государства заключаются в повышении качества выполняемых работ благодаря дополнительному контролю со стороны частного инвестора, в возможности использования инновационных решений при осуществлении проектов за счет опыта и знаний частных инвесторов, а также в уменьшении объема финансирования проектов, что позволяет экономить бюджетные средства [4].

Одной из особенностей развития механизма ГЧП в РФ является сильно различающийся объем заключения подобных соглашений среди российских регионов. Согласно данным Министерства экономического развития РФ за 2019 г., выделяются следующие регионы – лидеры по объему привлеченных средств от частных инвесторов в рамках проектов ГЧП (табл. 1).

Наибольший объем привлеченных частных инвестиций в рамках проектов ГЧП приходится на города федерального значения, где происходит сосредоточение деловой жизни страны, на регионы близкие к ним (Московская область), а также на крупные промышленные регионы, преимущественно занимающиеся добычей нефти и газа (Ямало-Ненецкий автономный округ, Тюменская область). Очевидно, что в данные регионы осуществляется наибольший приток средств из-за их экономической привлекательности для потенциальных инвесторов. Прочие регионы, которые не вошли в табл. 1, имеют долю в общем объеме привлеченных частных инвестиций не более 1% [5].

Второй особенностью развития ГЧП в РФ является немногочисленность сфер, в которых реализуются такие проекты. По данным Министерства экономического развития за 2019 г. наибольшее количество реализуемых проектов приходится на коммунально-энергетическую сферу (теплосети, систему водоснабжения и водоотведения, мусороперерабатывающие заводы и полигоны) – около 79%. На транс-

портную сферу (автодороги, общественный транспорт, авиасообщение, высокоскоростные железнодорожные магистрали) приходится около 17%, а на социальную сферу (преимущественно здравоохранение) – около 3%. Такое распределение объясняется рядом факторов, которые учитывают потенциальные инвесторы при выборе объекта инвестирования. Так, коммунально-энергетическая сфера характеризуется стабильным спросом и защищенным уровнем прибыли, а также значительным потенциалом роста. Транспортная сфера аналогично характеризуется высоким спросом: строительство и модернизация объектов транспортной инфраструктуры остается крайне востребованной в российских регионах. Социальная сфера, в частности здравоохранение, привлекательна для частной стороны ввиду возможности компенсации операционных затрат за счет внешнего источника – через платежи системы ОМС, а также за счет платных услуг [3, 5].

Таблица 1

**Регионы – лидеры по объему привлеченных средств в рамках проектов ГЧП
(по данным за 2019 г.)**

Регион	Количество проектов ГЧП	Объем привлеченных частных инвестиций, млрд руб.	Доля в общем объеме привлеченных частных инвестиций, %
г. Москва	43	550,5	30
г. Санкт-Петербург	35	318,8	17,39
Ямало-Ненецкий автономный округ	36	144,6	7,89
Московская область	40	74,1	4,04
Тюменская область	44	47,8	2,61

Источник: составлено автором на основе [5]

Две указанные особенности могут объясняться тем, что существуют:

– сложности нормативно-правового регулирования механизма ГЧП (несоответствие регионального законодательства о ГЧП федеральному, отсутствие специального режима налогообложения при выполнении соглашений о ГЧП, необходимость расширения форм реализации проектов ГЧП и перечня допустимых объектов ГЧП);

– значительные разногласия между государством и частным сектором относительно перспективных отраслей для реализации проектов ГЧП;

– недостаток специалистов государственного управления, которые имеют специальную квалификацию в сфере ГЧП: по данным Министерства экономического развития, в рамках проведения оценки показателей институциональной среды ГЧП за 2019 г., 26 регионов не обеспечены такими специалистами, 12 обеспечены не полностью и 47 регионов не испытывают нехватки в таких кадрах [5];

– финансовые трудности при привлечении инвесторов в проекты ГЧП: отсутствие реальных денежных средств у инвесторов, высокие проценты по кредитам, ограниченность бюджетных средств ряда субъектов РФ [6].

Таким образом, в Российской Федерации постепенно развивается механизм взаимодействия государственного и частного сектора, с помощью которого можно обеспечить развитие и своевременную модернизацию инфраструктуры регионов, стимулировать развитие инноваций и повысить уровень жизни населения за счет реализации проектов ГЧП в различных общественно важных отраслях. Ежегодно растет количество заключенных соглашений о ГЧП, но многие российские регионы еще остаются слабо вовлеченными в этот процесс, что связано с наличием ряда правовых, социальных и финансовых трудностей, которые осложняют применение данного механизма. Но, несомненно, государственно-частное партнерство может стать мощным фактором экономического развития как отдельных регионов, так и государства в целом.

Библиографический список

1. Число российских регионов с дефицитом бюджета удвоилось. URL: <https://www.rbc.ru/economics/12/02/2020/5e4281299a79471b4769c391> (дата обращения: 15.03.2020).
2. Кочеткова С. А. Государственно-частное и муниципально-частное партнерство. М.: КНОРУС, 2019. 176 с.
3. Национальный Центр государственно-частного партнерства. URL: <https://pppcenter.ru/> (дата обращения: 15.03.2020).
4. Государственно-частное партнерство. URL: <http://platniedorogi.ru/portfolio-view/государственно-частное-партнерство> (дата обращения: 15.03.2020).
5. Министерство экономического развития Российской Федерации. URL: <https://economy.gov.ru/> (дата обращения: 16.03.2020).
6. Бродунов А. Н., Булычева К. И. Проблемы развития государственно-частного партнерства в РФ на современном этапе // Вестник Московского университета имени С. Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. 2017. № 1(20). С. 84–87.

УДК 32.327

А. С. Киселев

студент кафедры международного предпринимательства

Ю. Г. Дунаева – кандидат исторических наук, доцент – научный руководитель**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ РОССИИ И НИДЕРЛАНДОВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

Россия и Нидерланды со времен зарождения своих отношений в XVIII в. и по сей день являются крупными партнерами в экономическом плане.

На тему экономического сотрудничества стран можно долго рассуждать, но так как тема статьи гласит: «Российско-нидерландские отношения на современном этапе», то делается упор на взаимодействие стран в 2010-х гг.

До введения санкций в 2014 г. Нидерланды занимали вторую строчку в товарообороте с Россией, уступая лишь Китаю, а после введения на период 2019 г. – занимают третью, уступая тому же Китаю и Германии.

На рис. 1 можно увидеть изменение в товарообороте между странами за первое полугодие 2014 г. в сравнении с тем же периодом за 2019 г. [1]



Рис. 1. Товарооборот между Российской Федерацией и Нидерландами за первое полугодие 2014 г. и 2019 г.

Товарооборот между Российской Федерацией и Нидерландами за первое полугодие составил в 2014 г. 38 млрд долл., а в 2019 г. – 25,9 млрд долл., т. е. снизился на 31% [1].

Характер изменения товарооборота в период с 2013 по 2019 гг. и влияние на него событий 2014 г. показаны на рис. 2 [2].

Несмотря на то, что произошел рост в период после 2015 г., общая стоимость товаров все равно была ниже на 20% по сравнению с 2013 г., когда политические и экономические события начали влиять на прямой экспорт в Россию [3].

Несмотря на ограничения импорта, экспорт в Россию вызвал сложности из-за колебаний валютного рынка. Более высокая стоимость валюты обычно вызывает затруднения в осуществлении экспортных позиций.

Позднее, в 2017 г. экономика России улучшилась, что повлекло за собой увеличение импорта. Если сравнивать экономическое положение России в 2013–2016 гг., то развитие в этой области не было таким успешным. Общий объем импорта за этот период сократился более чем на 30% [4].

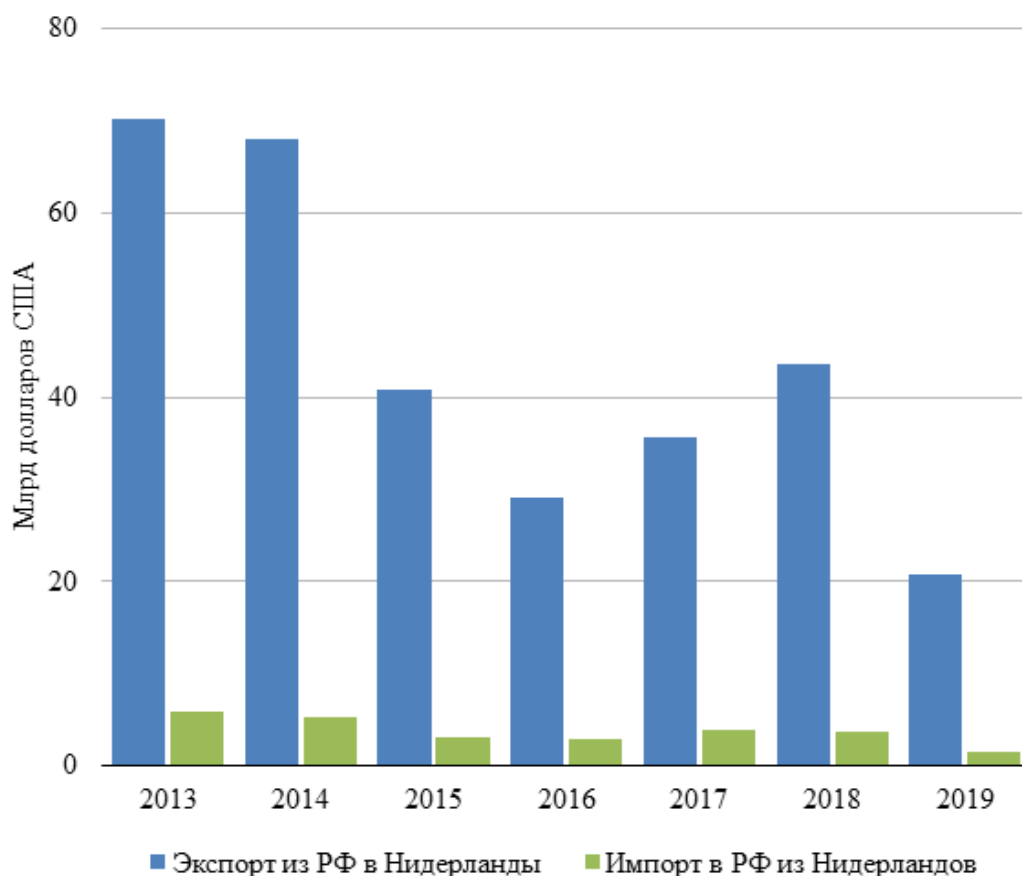


Рис. 2. Изменение объема импорта и экспорта между РФ и Нидерландами в период с 2013 по 2019 гг.

Кроме того, если говорить о вступлении России в ВТО, то особых изменений в увеличении российского экспорта не наблюдается. Более того, произошел даже спад. Достаточно серьезное влияние на уровень российского экспорта оказали введенные в 2014 г. санкции. Если же мы будем говорить про российский импорт, то ситуация имеет несколько иной характер: после вступления России в ВТО он увеличился. Таким образом можно сказать, что Россия выгод от данного сотрудничества не получила. И также как в ситуации с экспортом, с 2014 г. можно наблюдать достаточно сильный спад его объемов. Крупнейшими торговыми партнерами России являются Китай, Германия, Белоруссия и Нидерланды. Оценивая двухстороннюю торговлю между странами, можно отметить, что после введения санкций по отношению к России и ответных контрсанкций, объем экспорта России в Королевство Нидерланды и объем импорта России из Королевства сократился. В значительной степени это отразилось на российском экспорте. В 2016 г. объем экспорта сократился на 62% и достиг 29 млрд долл. в сравнении с 76 млрд долл. в 2012 г. Объем оказался даже меньше, чем в посткризисный период 2009 г.

К экономическим отношениям государств также можно отнести и сферу инвестиций стран. Среди приоритетных направлений нидерландского инвестирования в России можно отметить природо- и ресурсосбережение, промышленное использование вторсырья, альтернативную энергетику, новые технологии для животноводства и растениеводства.

В России уже зарегистрировано около 200 предприятий с участием нидерландского капитала. К крупным нидерландским компаниям в России можно отнести Philips, Royal Dutch Shell, Unilever [5].

Royal Dutch Shell – это компания, которая является одной из крупнейших в мире по добыче и производству нефтехимических продуктов. Также занимается переработкой и транспортировкой нефти, компания ведет геологоразведку по добыче нефти, природного газа. Данный концерн развивает свои деловые и партнерские отношения с Россией на протяжении уже более ста лет [6].

В июле 2019 г. министр энергетики РФ Александр Новак принял непосредственное участие во встрече В. В. Путина и главного исполнительного директора концерна нидерландской компании Бена ван Бердена.

Во время встречи глава Российской Федерации заявил: «И в настоящее время достаточно активно концерн работает по многим проектам, является крупным инвестором в российскую экономику – более 15 млрд долл. составляют прямые инвестиции».

Концерн Royal Dutch Shell также сотрудничает с крупнейшими российскими нефтегазовыми компаниями, такими как: «Газпром», «Газпром Нефть», «Роснефть». Нидерландская компания является надежным партнером российских энергокомпаний и в партнерстве Shell с ПАО «Газпром» реализуют проект «Сахалин-2».

Philips – ведущая нидерландская технологическая компания, сферой деятельности которой является улучшение качества жизни людей – от ведения здорового образа жизни до лечения и ухода на дому.

Проект Philips и РФ включает в себя строительство профильного медицинского центра и строительство дополнительных центров в Республике Татарстан, а также и во всей России. Помимо этого осуществляется поставка оборудования в онкологические центры Казани для лучевой диагностики и лечения. Инвестиции в проект кластера ядерной медицины составляют приблизительно 15 млн евро [7].

Нидерланды для России являются важнейшим партнером в энергетической сфере, в том числе с точки зрения логистики, поставок энергоресурсов в Европу. В настоящее время в данной сфере открываются дополнительные перспективы для наращивания поставок из России трубопроводного газа и сжиженного природного газа. Это связано с тем, что Нидерланды постепенно перестают быть экспортером газа в Европе и начинают его импортировать. Если в 2013 г. в регионе Гронинген добывалось 80 млрд куб. м газа, то в 2017 г. потолок добычи был установлен на уровне 21 млрд куб. м. [8].

В 2016 г. велась плановая работа в рамках одного из долгосрочных проектов сотрудничества между Россией и Нидерландами в энергетической сфере – крупнейшего в Западной Европе подземного газового хранилища (ПХГ) «Бергермейр» с участием ОАО «Газпром». ПХГ «Бергермейр» имеет стратегическое расположение, а также значительные запасы активного газа – 4,5 млрд куб. м, из которых ОАО «Газпром» получил 1,9 млрд куб. м объема хранения. ПХГ «Бергемеер» сможет обеспечивать стабильный режим работы газопровода «Северный поток» и поддерживать надежные поставки [8].

К числу перспективных направлений деятельности российских компаний в Нидерландах следует отнести: сельское хозяйство и агрологику, энергетику и биоэнергетику, медицину и здравоохранение, транспорт, судостроение, сотрудничество в области образования и инноваций.

К проблемам экономического сотрудничества можно отнести такие факторы, как введенные Евросоюзом санкции в отношении Российской Федерации в 2014 г. после событий украинского кризиса и крушения пассажирского самолета компании Malaysia Airlines рейса МН17, следовавшего по направлению Амстердам – Куала-Лумпур и сбитого 17 июля 2014 г. над территорией Украины. Пожалуй, проблема сбитого рейса является наиболее рискованным фактором для поддержания между странами как экономического, так и политического сотрудничества. Разбирательство по данному делу не завершено и на сегодняшний день [9].

Действующий Кабинет министров Нидерландов склоняется к необходимости использования собственных запасов углеводородов исключительно в целях удовлетворения внутренних потребностей государства, а выполнение действующих долгосрочных контрактов перед третьими странами возможно лишь за счет увеличения импорта топлива. В настоящее время руководство Нидерландов уже достигло договоренности с Германией о сокращении на 10% поставок стратегического сырья после 2020 г. Подобные переговоры были проведены также с Бельгией и Францией. Их результатом стало предварительное соглашение о снижении экспорта. В этой связи Россия имеет возможность нарастить объемы импорта трубопроводного и сжиженного природного газа в Нидерланды. В пользу этого свидетельствуют начавшиеся фактические отгрузки российского СПГ из северного порта Сабетта европейским заказчикам.

В целом к перспективным направлениям сотрудничества с Нидерландами следует отнести сельское хозяйство и агрологику, медицину и здравоохранение, транспорт, судостроение, партнерство в области образования, цифровизацию промышленности.

Библиографический список

1. Импорт в Россию из Нидерландов. URL: <https://ru-stat.com/date-Y2013-2019/RU/import/NL> (дата обращения: 01.04.2020).

2. Exports to Russia. StatLine. URL: <https://www.cbs.nl/en-gb/news/2017/40/exports-to-russia-on-the-rise> (дата обращения: 31.03.2020).
3. Макаров А. И. Торгово-экономические отношения Российской Федерации и Королевства Нидерландов на современном этапе // Международная торговля и торговая политика. 2018. № 2. С. 22–36.
4. Экспорт и импорт в Нидерланды. URL: <https://ru-stat.com/analytics/6762> (дата обращения: 01.04.2020).
5. Рябова Т. Ф., Ярайкина А. О. Развитие импортозамещения конкурентоспособной продукции России на основе использования приоритетов экономики Нидерландов // Сб. науч. трудов по материалам второй Международной науч.-практ. конф. Московский государственный университет технологий и управления им. К. Г. Разумовского. 2016. С. 179–188.
6. Shell Global. Shell unveils new lubricants blending plant in Russia. URL: <https://www.shell.com/business-customers/lubricants-for-business/news-and-media-releases/2012/shell-unveils-blending-plant-russia.html> (дата обращения: 02.04.2020).
7. РФПИ и Philips инвестируют в здравоохранение Республики Татарстан. URL: <https://invest.tatarstan.ru/ru/news/rfpi-i-philips-investiruyut-v-zdravookhranenie-respubliki-tatarstan/> (дата обращения: 02.04.2020).
8. «Газпрому» везет: Нидерланды сворачивают добычу газа. URL: <https://www.dw.com/ru/газпрому-везет-нидерланды-сворачивают-добычу-газа/a-43814353> (дата обращения: 05.04.2020).
9. The impact of MH17 Dutch-Russian Relations. URL: <https://www.clingendael.org/publication/impact-mh17-dutch-russian-relations> (дата обращения: 17.04.2020).

УДК 339.543

Ю. И. Козлова

студент кафедры международного предпринимательства

Б. М. Лебедев – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель

ВЛИЯНИЕ КУЛЬТУРНЫХ ЦЕННОСТЕЙ НА РАЗВИТИЕ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Влияние культурных ценностей на развитие мировой экономики является весьма значительным. Это подтверждается тем, что таможенные органы каждой страны жестко отслеживают перемещение культурных ценностей через границу. Некоторые злоумышленники пытаются провезти через границу государства различные старинные вещи. Например, таможенные органы Северо-Западного таможенного управления в 2019 г. конфисковали 25 ценных предметов, которые позже были переданы Санкт-Петербургскому Военно-историческому музею, среди которых: икона конца XIX в., дореволюционная памятная медаль, советские ордена и т. д. Также Новоладожскому музею были переданы 350 монет различного времени [1]. Иногда культурные ценности пытаются перевезти через границу под видом бытовых предметов. Примером такого преступления является обнаруженная на борту судна, прибывшего из Германии, крупная партия старинного оружия. Оружие пытались провезти под видом сантехники, но правоохранительные органы вовремя это обнаружили и предотвратили незаконный ввоз. Поэтому сотрудники таможенных органов обязаны понимать значение культурных ценностей для государства и уметь разбираться в них. Безусловно, на большей части пограничных таможенных постов работают эксперты, которые дают компетентные заключения в любых спорных ситуациях, связанных с товарами, представляющими культурную ценность для нашей страны. Но, тем не менее, для того, чтобы направить сомнительный товар на экспертизу, сотрудник таможни должен самостоятельно понять, есть ли основания для отнесения товара к культурным ценностям.

В общем представлении культурные ценности делятся на материальные и духовные. Материальные культурные ценности представляют собой различные предметы, созданные человеком и имеющие определенную художественную ценность. В то же время к духовным культурным ценностям относятся традиции и обычаи разных стран и народов, произведения литературы и искусства.

Материальные культурные ценности делятся на ряд категорий, в зависимости не только от их исторической значимости, но и по стоимости: в их когорту включаются наиболее дорогие, искусно выполненные предметы быта определенной эпохи. Такая классификация заслуживает более детального изучения, так как культурные ценности разных категорий в разной степени влияют на мировую экономику.

К первой категории относят: наиболее известные картины, скульптуры, предметы из драгоценных камней и металлов и т. д. Очевидно, к этой категории относятся те произведения искусства, которые представляют большую художественную ценность для всего человечества и их стоимость со временем может только увеличиваться. Увеличение стоимости подобных произведений изобразительного искусства является причиной их востребованности на различных аукционах. Если оценивать приобретение таких культурных ценностей с экономической точки зрения, то можно сделать вывод, что такое приобретение в будущем безусловно принесет огромную прибыль, так как их стоимость со временем многократно увеличивается. В 2019 г. на аукционах было продано большое количество дорогих произведений искусства, рейтинг которых представлен в табл. 1. Одно из самых дорогих произведений – картина Клода Моне «Стога», которая была продана за 110747 тыс. долл. На втором месте по стоимости была скульптура ныне живущего художника Джеффа Кунса «Кролик» стоимостью 91075 тыс. долл.

Существует еще много очень дорогих произведений искусства, а культурные ценности из табл. 1 характеризуют их среднюю стоимость. Самые дорогие культурные ценности оказывают существенное влияние на мировую экономику. Как известно, страны стремятся сохранить и преумножить свое культурное богатство. Существует целый ряд законов, защищающих культурные ценности, в том числе и в России. К таким законам относятся: «Основы законодательства Российской Федерации о культуре», «Закон РФ о вывозе и ввозе культурных ценностей», «Временный порядок оформления документации при ввозе и вывозе культурных ценностей» и т. д. [3] Однако в периоды ухудшения экономической ситуации государство может прибегать к продаже культурных ценностей. Так, в 1920-е гг. советское государство, не

видя иных путей привлечения средств для индустриализации экономики как, например, продолжение НЭПа, посчитала рациональным шагом продажу ряда экспонатов из собрания Эрмитажа. В результате этих продаж музей лишился немалой части своей коллекции. Потеря музеями и частными коллекционерами культурных ценностей происходит, конечно, не только по причине их продажи. Например, во время Великой Отечественной войны в 1941 г. оккупанты разобрали и вывезли знаменитую Янтарную комнату. После войны поиски ее следов велись в разных странах на протяжении многих лет, но обнаружилось лишь несколько фрагментов [4].

Таблица 1

Самые дорогие произведения искусства, проданные на аукционах в 2019 г. [2]

Лот	Стоимость, тыс. долл.
Клод Моне «Стога»	110747
Джефф Кунс «Кролик»	91075
Роберт Раушенберг «Буффало II»	88805
Поль Сезанн «Чайник и фрукты»	59295
Пабло Пикассо «Женщина с собакой»	54936
Энди Уорхол «Двойной Элвис (тип Ферус)»	53000
Эд Руша «Hurting the Word Radio #2»	52485
Фрэнсис Бэкон «Study for a Head»	50380
Марк Ротко «Без названия»	50095,25
Дэвид Хокни «Henry Geldzahler and Christopher Scott»	49557,1

Ко второй категории культурных ценностей относятся также дорогостоящие предметы, но менее ценные с художественной точки зрения. В эту категорию входят предметы быта, искусно выполненные мастерами из особо ценных материалов. Например, историческая одежда, фарфоровая посуда, изделия, сделанные из слоновой кости и прочее. Подобные культурные ценности часто участвуют в зарубежных выставках и аукционах так же, как и ценности первой категории.

К третьей категории относятся культурные ценности, имеющие историческое значение: предметы быта, рабочий инвентарь и подобные объекты, относящиеся к той или иной эпохе. Эти предметы представляют меньшую художественную ценность, но большую научную и редко участвуют в международных культурных обменах.

Именно эта категория подвержена значительному риску утраты при пересечении границы государства, так как не всегда обычный сотрудник таможни способен отличить старинную вещь от примитивного бытового предмета, не имеющего культурного значения.

Духовные культурные ценности формируются на основе традиций и в конечном итоге перерастают в менталитет. В то же время менталитет влияет на все сферы жизни общества, в том числе на бизнес, религию, на этику поведения людей, а, следовательно, на международные экономические отношения и мировую экономику в целом и на формирование новых культурных ценностей и традиций. Таким образом, духовные культурные ценности через менталитет закрепляются в традициях, которые, в свою очередь, формируют новый менталитет. На сегодняшний день культурные ценности выпукло представляют историко-культурное наследие разных стран и народов.

Если обратить внимание на культурные особенности разных регионов мира, то нельзя не отметить их разнообразие. Это обусловлено тем, что культурные особенности складывались на протяжении многих веков. При этом многие устои в некоторых странах не просто разные, но и совершенно противоположные.

Многие страны стремятся изучить культурные ценности других государств и использовать это для улучшения взаимоотношений. Такая стратегия позволяет не только сохранять уже имеющиеся связи между странами, но и создавать новые союзы. Стоит отметить, что менталитет влияет на международный бизнес, который является основой мировой экономики. Например, в Индии корова считается священным животным, поскольку коровье молоко, из-за дефицита фермента лактазы у почти 100% жителей

Индии, который разлагает лактозу (молочный сахар) и тем самым предохраняет от неприятных аллергических последствий потребителей коровьего молока, богатого лактозой. В Индии в основном потребляют козье молоко, белки которого в отличие от коровьего не содержат казеинов, вызывающих пищевую аллергию. Козье же молоко - гипоаллергенно на 100% и по его производству страна занимает первое место в мире – 6 млн тонн. Продукция мясокомбината, специализирующегося на производстве продовольствия из говядины, не пользуется спросом. Забой коров в Индии запрещён [5]. Такой порядок основывается на религиозных принципах страны, являющихся частью ее духовных культурных ценностей, реализованных в её менталитете. Именно поэтому очень важно учитывать культурные ценности каждой отдельной страны при любых экономических взаимодействиях.

Можно сделать вывод, что каждая из описанных категорий играет очень большую роль в жизни любого общества, так как она помогает формированию менталитета нации, а, следовательно, будет определять поведение человека в различных ситуациях. Это касается отношения к труду, к религии и друг к другу. Обмен культурным опытом положительно влияет на отношения между странами, налаживает политические и экономические связи. Но тем не менее, на границе государств часто совершаются преступления, связанные с незаконным перемещением культурных ценностей, которые необходимо предупреждать и предотвращать. Таким образом, культурные ценности не только играют важную роль в мировой экономике, но и требуют особого способа защиты.

Библиографический список

1. Назад на родину. Таможенники передали петербургскому музею предметы старины. URL: <http://smartnews.ru/regions/spb/13164.html> (дата обращения: 20.03.2020).
2. 10 самых дорогих произведений искусства, проданных в 2019 году. URL: <https://www.vesti.ru/doc.html?id=3223973> (дата обращения: 20.03.2020).
3. Консультант плюс. URL: <http://www.consultant.ru/search/?q=%D0%BA%D1%83%D0%BB%D1%8C%D1%82%D1%83%D1%80%D0%BD%D1%8B%D0%B5+%D1%86%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8> (дата обращения: 20.03.2020).
4. Янтарная комната URL: <https://www.kommersant.ru/gallery/2645371#id1110969> (дата обращения: 20.03.2020).
5. Марьина Т. Коза в торговой нише // Санкт-Петербургские ведомости. № 231(6584). 09.12.2019. URL: <https://spbvedomosti.ru/news/financy/produktsiya-ne-po-karmanu-kak-v-rossii-razviva-etsy-rynok-kozego-moloka/> (дата обращения: 14.04.2020).

УДК 342

Ю. И. Козлова

студент кафедры международного предпринимательства

Б. М. Лебедев – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель

КУЛЬТУРНЫЕ ЦЕННОСТИ В ТАМОЖЕННОМ ПРАВЕ

На сегодняшний день правоотношения играют важную роль во всех сферах жизни общества. Как известно, слово «право» появилось еще в древние времена, а на данный момент само понятие в целом представляет совокупность общеобязательных норм и правил поведения, установленных и регулируемых государством. Существует целый ряд всевозможных законов, постановлений, актов и т. д., регулирующих различные стороны жизни государства.

Далеко не самое последнее место по своему значению в современном обществе занимает культура. В основах законодательства России о культуре, культурные ценности по определению представляют собой нравственные и эстетические идеалы, нормы и образцы поведения, языки, диалекты и говоры, национальные традиции и обычаи, исторические топонимы, фольклор, художественные промыслы и ремесла, произведения культуры и искусства, результаты и методы научных исследований культурной деятельности, имеющие историко-культурную значимость здания, сооружения, предметы и технологии, уникальные в историко-культурном отношении территории и объекты [1]. Как известно, эта сфера затрагивает не только социально-культурную сторону жизни, но и правовую и даже в некоторых случаях политическую. Ярким примером влияния политики на взаимоотношения в области культурных ценностей является дело о «Скифском золоте». В упомянутой коллекции насчитывается почти 2000 предметов искусства, некоторые из которых являются абсолютно уникальными. Так, в 2014 г. экспонаты были вывезены из крымских музеев для выставки в Нидерландах [2]. Изначально это мероприятие носило исключительно положительный характер, так как взаимодействие между разными странами в области культуры показывает повышение динамики развития социально-культурных отношений. Позже Крымский полуостров добровольно присоединился к России, а после этого встал вопрос о том, кому возвращать экспонаты: Крыму или Украине. Как известно, в 2016 г. суд Амстердама вынес решение передать культурные ценности Украине, но Крым подал апелляцию, которую рассмотрели только спустя два года, а разбирательства по этому делу идут до сих пор.

В данном деле достаточно важную роль играет правовая сторона вопроса. Анализируя эту ситуацию, можно прийти к выводу о том, что не всегда законодательство рассматривает все возможные прецеденты, в частности по таким серьезным вопросам. Важную роль играет то, что дело было затянуто в связи с отсутствием ответов на данный вопрос в законодательстве Нидерландов. На основании этого, вытекает вывод об ограниченности законодательства в области международного обмена культурными ценностями. В странах Европы большое значение имеет законодательство Европейского союза в целом.

В законодательстве ЕС существуют конвенции, регулирующие вопросы в области культурных ценностей. Весомым документом в области культуры является Европейская культурная конвенция, подписанная 19 декабря 1954 г. в Париже [3]. С первых строк понятно, что конвенция регулирует взаимоотношения между странами ЕС, подписавшими данный документ. Основными целями конвенции выступают достижение общего единства стран-членов для осуществления защиты интересов, углубление взаимопонимания между народами Европы. Не менее важным документом является Европейская конвенция о правонарушениях в отношении культурных ценностей, она позиционирует борьбу с правонарушениями в области культурных ценностей между странами ЕС. Стоит отметить, что действие упомянутых конвенций распространяется исключительно на страны ЕС, подписавшие документ о согласии. Как показывает практика, иногда законодательство не учитывает очень важные моменты, которые впоследствии приводят к затяжным судебным процессам.

Изначально ЕС был исключительно экономической организацией, но на современном этапе он охватывает и многие другие важнейшие сферы. Для Европейских государств, как и практически для всех остальных стран мира очень важно сохранить культурное наследие. Несмотря на то, что в государствах Европейского Союза существуют свои судебные системы, законодательство ЕС имеет большое влияние и распространяется на все страны-участницы.

На сегодняшний день между Россией и многими странами Европейского союза сложились неблагоприятные отношения по определенным политическим причинам. Санкции со стороны Европы распространились не только на торговую деятельность, но и на культурную. Как известно, количество культурных обменов между странами значительно сократилось. Данную тенденцию можно проследить по публикациям Эрмитажем статей в области культурного обмена [4]. Как известно, Эрмитаж активно взаимодействует с иностранными музеями, проводит выездные выставки, различные конференции, но за последние несколько лет количество таких мероприятий сократилось. Можно предположить, что на правовые отношения между РФ и странами ЕС в области культуры также большое влияние оказала политическая ситуация. Вероятно, такое влияние оказало воздействие на решение суда по делу о Скифском золоте.

В Российской Федерации главным органом, регулирующим культурные взаимоотношения и выпускающим соответствующие правовые акты, выступает Министерство культуры. В законодательстве РФ существует большое количество правовых актов, регулирующих сферу культуры и культурных ценностей. Законодательство рассматривает все возможные аспекты, связанные с данной сферой. Стоит отметить, что правовых актов о культурных ценностях существует несколько. Одним из самых значительных правовых актов о культуре являются «Основы законодательства Российской Федерации о культуре» (утв. ВС РФ 09.10.1992 № 3612-1) (ред. от 18.07.2019). Документ состоит из десяти разделов, каждый из которых имеет разное количество подразделов. В нем собраны важные положения и правила, регулирующие взаимоотношения в области культурных ценностей. Документ отражает общие положения о культуре в РФ, права и свободы человека в области культуры, обязанности государства в области культуры и так далее [1].

Важно то, что упомянутый закон, в отличие от нормативных актов некоторых стран, отражает не только внутренние функции, права и обязанности граждан и государства, но и регулирует отношения в области культуры с другими странами. Раздел 8, именуемый «Культурные обмены Российской Федерации с зарубежными странами» на правовом уровне регулирует упомянутые отношения. В нем в первую очередь говорится, что «Российская Федерация содействует расширению круга субъектов международных культурных связей, поощряет самостоятельное прямое участие в культурных обменах частных лиц, организаций, учреждений и предприятий культуры». Разумеется, это характеризует культурную деятельность РФ с положительной стороны. Важную роль в этом вопросе играют крупнейшие музеи страны, которые всеми силами пытаются развивать не только культурную жизнь внутри страны, но и ее распространение в другие страны. Также очень важной статьёй можно считать: «Российские культурные и исторические ценности за пределами Российской Федерации». В ней установлено, что Российская Федерация осуществляет целенаправленную политику по возвращению незаконно вывезенных с ее территории культурных ценностей, разрабатывая при этом меры по сохранению культурного наследия страны.

Несмотря на то, что разд. 8 рассматриваемого документа регулирует культурные отношения между РФ и другими странами, он недостаточно обширен, чтобы рассматривать все возможные нестандартные прецеденты. К сожалению, в любом законодательстве можно найти недочеты и упущения в отношении многих сфер. Эта ограниченность законодательства в большинстве случаев связана с тем, что ранее не происходили определенные события, заставляющие устанавливать необходимые законы. Зачастую бывает так, что конкретные случаи не сподвигают на редактирование действующего законодательства. В первую очередь это связано с тем, что процесс ввода новых постановлений достаточно трудоемкий и долгий. Также не менее важной причиной выступает недостаточное внимание к отдельным случаям. Как показывает практика, нестандартные обстоятельства в любой области могут произойти не только из-за недочетов в конкретной сфере, но и по совершенно иным причинам, находящим отражение, например, в политической области.

По причине возникновения нестандартных ситуаций и случаев законодательство необходимо постоянно редактировать и дополнять. Во избежание спорных моментов в будущем, при редактировании законодательства стоит обращать внимание даже на самые незначительные прецеденты. Как говорилось ранее, важным моментом при выдвигании новых законов и редактировании уже имеющегося законодательства, необходимо обращать внимание на конкретные случаи из практики. Зачастую, это является ключевым моментом для избежания тех или иных сложностей в будущем.

Статья 59 законодательства РФ о культуре регулирует действия страны в случае незаконного вывоза объектов культурного наследия, но в ней ничего не говорится о регулировании отношений в области культуры в случае законного вывоза, но наступления непредвиденных обстоятельств [1]. В этой статье так же, как и в остальных статьях, связанных с международными обменах в области культурных ценностей, очень мало регулятивной информации прямого действия, что подтверждает ограниченность законодательства в упомянутой сфере. В связи с этим, необходимо развивать законодательные акты в данной области. Несомненно, следует внести определенные изменения и дополнения в статьи законов. В частности, это относится к статьям о международных обменах. Необходимо подробно рассмотреть сложные случаи из практики и распространить нормативные выводы из них на действующее Российское законодательство.

Исходя из сказанного, можно сделать вывод, что следует развивать и совершенствовать законодательство, при этом обращая внимание на конкретные случаи из практики. В правовых актах многих стран прослеживается тенденция минимизации статей в отношении иностранных государств. Безусловно, страны должны уделить большое внимание статьям законов, регулирующих отношения с иностранными государствами. В первую очередь это нужно для того, чтобы исключить конфликтные и неопределенные в правовом отношении ситуации между странами. Также это поможет минимизировать во временном и финансовом аспектах судебные разбирательства. Процесс совершенствования законодательства очень важен для того, чтобы страны в дальнейшем могли активно и успешно взаимодействовать в области культурного обмена.

Библиографический список

1. Основы законодательства Российской Федерации о культуре (утв. ВС РФ 09.10.1992 N 3612-1) (ред. от 18.07.2019). Ст. 3, 59.
2. Овчинникова И. Когда скифское золото вернется на родину, в Крым. URL: <https://ria.ru> (дата обращения: 27.10.2019).
3. Сайт Совет Европы и Европейский Союз. URL: <https://www.coe.int/ru> (дата обращения: 25.10.2019).
4. Сайт Эрмитажа. URL: <https://www.hermitagemuseum.org> (дата обращения: 28.10.2019).

УДК 339.56.055

А. В. Коршунова

студент кафедры международного предпринимательства

В. В. Лукашевич – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель

ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ ОБОРОТ МЕЖДУ РФ И ЕС В ПЕРИОД САНКЦИЙ

Международная торговля является одной из древнейших форм экономических отношений между странами. В ходе исторического развития она превратилась из простого обмена товарами в современную форму торговли, основанную на импорте и экспорте товаров, а также услуг и знаний. Международные отношения не только оказывают экономическое воздействие, но также могут использоваться для влияния на политические решения отдельных стран.

С 2012 г., когда Россия вступила в ВТО, торговые отношения ЕС и Российской Федерации были определены многосторонними правилами международной торговой организации.

Сразу после введения санкций ЕС подал против Российской Федерации споры в ВТО:

– О чрезмерных ввозных пошлинах России (2014 г.). ВТО подтвердила, что импортные пошлины России нарушили ее правила. С мая 2017 г. Россия снизила свои импортные пошлины на тарифные линии, оспариваемые в соответствии с ее обязательствами в рамках ВТО.

– Об эмбарго России на свинину, ввозимую из ЕС, на основе санитарных и фитосанитарных (СФС) требований (2014 г.). В результате работы коллегии и Апелляционного органа ВТО подтвердила, что запрет России был незаконным. Россия была вынуждена подчиниться требованиям третьей группы ВТО и снять запрет на ввоз продукции свиноводства из ЕС, сохранив ограничения только на регионы, где были очаги АЧС. Однако поставки так и не возобновились, но уже из-за введенного в 2014 г. Продовольственного эмбарго. Дело в настоящее время является объектом панели соответствия ВТО.

– По российским антидемпинговым пошлинам на легкие коммерческие транспортные средства. После разбирательства в коллегии и Апелляционном органе ВТО объявила некоторые аспекты обязанностей, не соответствующие ее правилам (2014 г.). Россия выполнила это решение.

– О российской пошлине на переработку импортных автомобилей (2013 г.). По данным Европейского Союза, Российская Федерация взимает сбор за переработку только с импортных автомобилей. При определенных условиях отечественные транспортные средства, а также транспортные средства, ввозимые из Беларуси и Казахстана, освобождаются от пошлины. В отличие от этого нет освобождения от платы за транспортные средства, ввозимые из Европейского Союза.

ЕС также утверждает, что структура платы за переработку оказывает пагубное влияние на импортные транспортные средства по сравнению с соответствующими отечественными транспортными средствами, поскольку эта плата является прогрессивной и различается между «новыми транспортными средствами» и «транспортными средствами, произведенными более 3 лет назад». После консультаций в ВТО и просьбы ЕС о создании комиссии по урегулированию споров Россия, в целом, согласилась сбалансировать утилизационные сборы. Изначально планировалось урегулировать спор в двустороннем порядке с помощью принятия соответствующих поправок. Дело в настоящее время приостановлено.

Россия также подала в ответ четыре спора в ВТО против ЕС:

– о третьем энергетическом пакете ЕС (2014 г.);
– о корректировке стоимости газа в антидемпинговых расследованиях ЕС (2013 и 2015 гг.);
– по антидемпинговым мерам ЕС по импорту некоторых сортов холоднокатаного стального проката из России (2017 г.) [1].

Все они в настоящее время продолжаются.

6 августа 2014 г. Президент России подписал указ [2], запрещающий (или ограничивающий) в течение одного года импорт сельскохозяйственной продукции, сырья и продуктов питания, происходящих из стран, которые ввели санкции против российских юридических или физических лиц. Эти контрсанкции введены примерно для половины импорта сельскохозяйственной продукции ЕС, такой как фрукты, овощи, мясо и молочные продукты. Область применения была расширена в октябре 2017 г.

Российский запрет на импорт западных продуктов питания усугубил эту сложную картину, поскольку он привел к росту цен на продукты питания и, как следствие, к росту инфляции в РФ. Один из секторов, на который больше всего повлияли торговые отношения, – сельскохозяйственный. Импорт в ЕС сельскохозяйственной продукции сократился только на 6%, тогда как экспорт в Россию сократился на 53%. После введения эмбарго на поставку продовольствия в РФ, страны Евросоюза переориентировали экспорт на другие рынки. В частности, они увеличили продажи в Республику Корея (+30,8%), Китай (30%), Турцию (27,1%), Египет (21,7%).

Контрсанкции, применяемые Россией в отношении импорта агропродовольственной продукции, повлияли на стоимость сельскохозяйственной продукции между торговыми партнерами. Поскольку эти контрмеры повлияли и на саму Россию, то экспорт из ЕС в Российскую Федерацию с 2014 по 2015 гг. сократился на 29% во всех секторах, сельскохозяйственный сектор упал на 39%, из которого экспорт продовольствия снизился на 43%.

Другим фактором является политика импортозамещения, постепенно внедряемая Россией с 2012 г. Вступление в ВТО повысило ожидания того, что торговля с Россией выиграет от устойчивой либерализации. Вместо этого Россия постепенно внедрила многочисленные меры, отдавая предпочтение отечественным товарам и услугам по сравнению с иностранными, и стимулируя локализацию производства в России иностранными компаниями. Соответствующие меры часто противоречат правилам ВТО и являются источником многих торговых раздражителей.

Следующим фактором, который повлиял, было быстрое и резкое падение цен на нефть, которое началось в 2012 г. и длилось до 2016 г., с дальнейшим восстановлением в 2017–2018 г. Это усугубило уже существующие макроэкономические проблемы. Совокупное влияние санкций и падение цен на нефть привели к значительному обесценению рубля и увеличению оттока капитала. В то же время санкции за доступ к финансированию вынудили Российскую Федерацию использовать часть валютных резервов для поддержки предприятий и организаций, попавших под санкции. Из анализа отраслевой структуры санкций против России видно, что они направлены против ключевых, то есть конкурентных секторов российской экономики, таких как нефть и газ, а также против российского банковского капитала.

Еще одним фактором являются политические меры, ограничивающие торговлю, то есть санкции. В июле 2014 г. в ответ на ответственность России за события на Украине ЕС принял экономические санкции против РФ, нацеленные на четыре сектора: доступ к финансам, оружию, товарам двойного назначения и специальные технологии для добычи и разведки нефти.

Ограничительные меры или «санкции» представляют собой «полное или частичное нарушение экономических отношений, а также железнодорожных, морских, воздушных, почтовых, телеграфных, радио и других средств связи, и разрыв дипломатических отношений» [3].

Целью применения санкций является не только воздействие на экономические отношения, но также это может привести к изменениям и политическим. Взаимоотношения между Евросоюзом и Россией оказывают огромное влияние на каждую из сторон. Большая часть российского экспорта реализуется с Евросоюзом. ЕС также является важным поставщиком технологий, инноваций и инвестиций в Россию. Россия, в свою очередь, является основным поставщиком как природных, так и энергетических ресурсов. Отношения, основанные на поставках энергии, установили прочные партнерские связи и расширили их в инвестиционном секторе. Россия является четвертым по величине торговым партнером ЕС, а ЕС – крупнейшим торговым партнером России. Товарооборот Российской Федерации со странами Евросоюза в 2018 г., по данным Росстата, составил 285,55 млрд долл. (+16,01% к 2017 г.).

Среди европейских партнеров наибольшую долю составляют Германия, Италия, Франция и Польша.

За период с 2008 по 2013 гг. товарооборот увеличился и достиг наивысшего значения – 416,42 млрд долл. в 2013 г. Однако с 2013 г. этот показатель начал падать. Так, в 2016 г. товарооборот составил 200,33 млрд долл., что на 15,01% меньше по сравнению с 2015 г.; из которых 130,62 млрд долл. (-21,11%) – российский экспорт и 69,71 млрд долл. (-0,62%) – российский импорт. Положительное для России сальдо торгового баланса составило 72,7 млрд долл. Таким образом, отмечавшееся в 2013–2016 гг. снижение товарооборота России с ЕС прекратилось, и с 2017 г. начался стремительный восстановительный рост объемов взаимной торговли. В 2017 г. показатель товарооборота составил 246,14 млрд долл. (+22,87% к 2016 г.), экспорт: +22,25% – 159,68 млрд долл., импорт: +24,03% –

86,46 млрд долл. В 2018 г. – 285,55 млрд долл. (+16,01% к 2017 г.), экспорт: +25,38% – 200,21 млрд долл., импорт: -1,30% – 85,34 млрд долл. (рис. 1).

Отчёт о торговле: Россия (А) — ЕС (В)

Динамика объёма двусторонней торговли, млрд USD

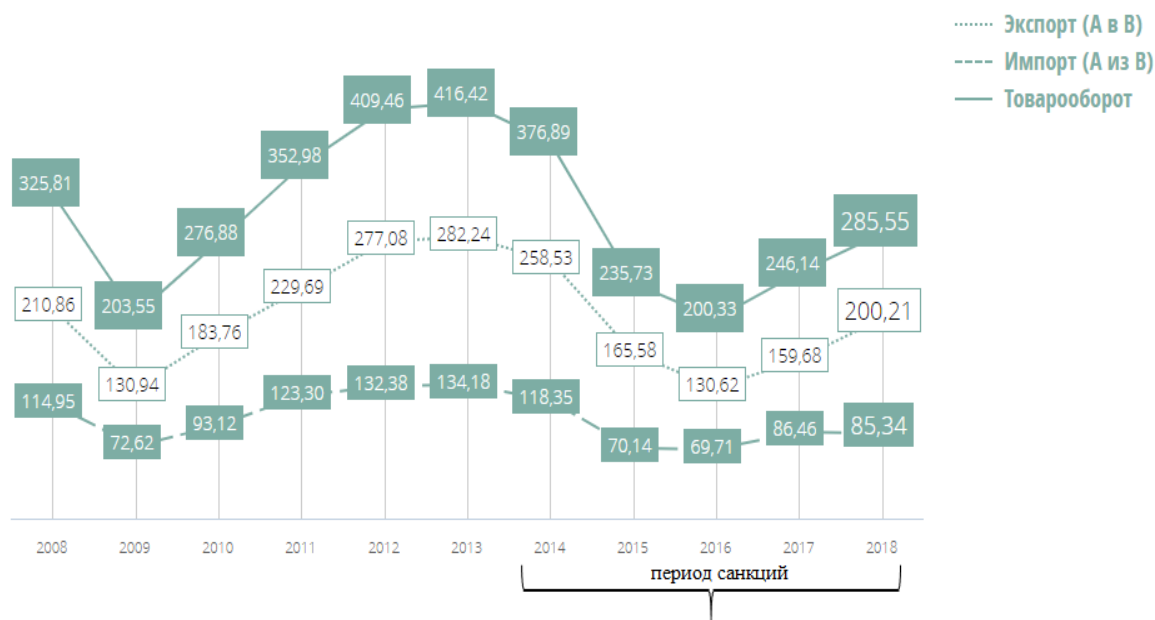


Рис. 1. Динамика объёма двусторонней торговли [4]

В структуре услуг за 2018 г. объем торговли составил: экспорт ЕС в Россию – 27,1 млрд долл., импорт из РФ – 13 млрд долл.

В 2018 г. основную позицию в поставках товаров из России в ЕС по-прежнему занимает сырье, такое как топливно-энергетические товары. В импорте в структуре доминируют машины и оборудование, химические товары и готовая продукция (рис. 2).

Отчёт о торговле: Россия (А) — ЕС (В)

Структура двусторонней торговли по состоянию на 2018 год, млрд USD

Экспорт (А в В)				Импорт (А в В)			
		200.21	100%			85.34	100%
27	● Минеральное топливо	160,50	80,16%	84	● Механическое оборудование, ядерные реакторы и др.	19,11	22,39%
72	● Черные металлы	6,36	3,18%	87	● Средства наземного транспорта	9,56	11,20%
71	● Природные драгоценные вещества	4,77	2,38%	30	● Фармацевтика	7,54	8,83%
74	● Медь	2,76	1,38%	85	● Электрооборудование, прочая аппаратура	6,20	7,27%
29	● Органические соединения	2,52	1,26%	39	● Пластмассы	4,66	5,47%
44	● Древесина	2,41	1,20%	90	● Оптические, медицинские аппараты и др.	2,72	3,18%
31	● Удобрения	2,08	1,04%	33	● Парфюмерия и косметика	2,42	2,84%
	● Прочее	18,82	9,40%		● Прочее	33,12	38,82%

Рис. 2. Структура двусторонней торговли на 2018 г. [4]

Некоторые европейские политики неоднократно высказывались против введения антироссийских санкций. Семь стран Евросоюза поддерживают отмену санкций против России – Австрия, Венгрия, Италия, Кипр, Словакия, Греция и Чехия.

Таким образом, можно сделать вывод, что, несмотря на санкции, ЕС остается важнейшим торговым контрагентом для РФ с сохранением сложившейся структуры товарооборота.

Страны ЕС оказали негативное влияние как на свои санкции, так и на реакцию России.

Санкции были введены против России, чтобы оказать давление на наше государство, чтобы оно изменило свою позицию по основным международным проблемам, а также ослабило российскую экономику.

Конечный эффект имеет неоднозначные оценки: отечественные производители выиграли от ограничения числа западных производителей на рынке поставок, российское правительство уменьшило свою зависимость от западных товаров и технологий, но модель внутренней экономики пока не готова полностью удовлетворить требования потребительского сектора.

Санкции против России и ответные меры РФ привели к убыткам для Европейского Союза в размере 5 млрд евро, а экспорт Норвегии в Россию сократился на 1 млрд евро в год. В феврале 2015 г. министр иностранных дел Испании заявил, что ЕС потерял более 21 млрд евро из-за антироссийских санкций. А в конце 2016 г. более 400 тыс. чел. потеряли работу в Европе из-за санкций против РФ.

Санкции против нашего государства дали сильный импульс развитию существующих областей экономики (например, развитию домашних курортов) и развитию ранее неизученных новых областей, что, в свою очередь, приводит к увеличению количества рабочих мест в субъектах РФ и местных бюджетов. Еще один положительный результат антироссийских санкций можно объяснить расширением дипломатических отношений с Китаем, хотя не только Китай, но и многие другие азиатские государства отказываются вводить ограничительные меры в отношении российского государства. Влияние санкций, наложенных на Россию, на российскую экономику имеет положительные и отрицательные последствия.

Наиболее негативными долгосрочными последствиями станут ограничения на экспорт высоких технологий в Россию и доступ российских банков к дешевым кредитным ресурсам из Европы. По словам Дмитрия Медведева, санкции «не создали лучших условий» [5] для внешних заимствований, и ситуация не способствовала притоку иностранных инвестиций. Из положительных последствий наиболее важным является то, что санкции против России стали сильным стимулом для развития российской экономики, особенно для сельскохозяйственного сектора, в частности сельского хозяйства.

Подводя итог сказанному, можно сделать вывод, что санкции, введенные Западом в отношении России, оказали огромное влияние на экономики всех стран, участвующих в этой политической конфронтации.

Библиографический список

1. Чего Россия добилась в ВТО? URL: <https://tass.ru/ekonomika/5472390> (дата обращения: 10.04.2020).
2. Указ Президента РФ от 06.08.2014 г. № 560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности РФ» // Российская Газета от 07.08.2014 г. № 176. URL: <http://kremlin.ru/acts/bank/38809> (дата обращения: 11.04.2020).
3. Государственная система правовой информации. Устав Организации Объединенных Наций. Ст. 41. URL: <http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody=&prevDoc=102054703&backlink=1&&nd=102010084> (дата обращения: 10.04.2020).
4. Россия в международной торговле. URL: <http://tradestat.wtcmoscow.ru/> (дата обращения: 11.04.2020).
5. Правительство России «Разговор с Дмитрием Медведевым». URL: <http://government.ru/news/38520/> (дата обращения: 10.04.2020).

УДК 32.327

О. Р. Красотюк

студент кафедры международного предпринимательства

Э. В. Маскаленко – старший преподаватель – научный руководитель

ЦИФРОВАЯ ДИПЛОМАТИЯ: КАК ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ТРАНСФОРМИРУЮТ СОЦИАЛЬНЫЕ ИНСТИТУТЫ

Стремительный рост индустрии высоких технологий, ускорение научно-технического прогресса в совокупности с глобализацией оказывают влияние не только на международное сообщество в целом, но также и на методы политического воздействия органов власти. Вследствие резкого роста популярности социальных сетей, которые за довольно короткий промежуток времени стали неотъемлемой частью повседневной жизни миллионов людей, СМИ выстраивают новый формат взаимодействия с обществом. Технологические решения максимально облегчают доступ людей к новостям, межличностному общению, созданию собственного контента и к получению свежей информации из первых уст. Таким образом, реалии сегодняшнего дня определили вектор развития дипломатии и публичной политики, что в свою очередь сформировало новый инструмент – цифровую дипломатию.

Цифровая дипломатия стала важной частью «мягкой силы» государств, позволив установить новый уровень контакта [1] между политическими институтами и населением не только своего государства, но и других стран.

Одной из ключевых площадок осуществления цифровой дипломатии стала социальная сеть Twitter, которая позже получила неформальное название твипломатия. Twitter-дипломатия подразумевает не только информационный контент от различных политических органов и ведомств, но и также практику использования личных страниц политиков и лиц, косвенно связанных с политической деятельностью, тем самым выстраивается качественно новый уровень взаимоотношений власти и общества.

Одним из примеров применения цифровой дипломатии является случай, произошедший в апреле 2020 г., когда представители Госдепартамента США опубликовали поздравление с Международным полетом в космос на странице русскоязычного аккаунта Facebook. Выяснилось, что пост не содержит в себе ни единого упоминания имени первого человека в космосе Юрия Гагарина. В российском министерстве назвали избегание упоминать имя Гагарина «подлым приемом в эпоху пост-правды», а также посчитали замалчивание подобных фактов дезинформацией [2]. В МИД РФ ответили американскому ведомству и напомнили, кто был первым человеком, совершившим полет в космос.

Несмотря на то, что первыми начали внедрять цифровую дипломатию в публичную практику США [3], в последнее десятилетие российские политические деятели также активно применяют новый инструмент «мягкой силы». Одним из примеров использования социальных сетей в политике являются аккаунты Министерства иностранных дел Российской Федерации. Можно заметить обширный список ссылок на представителей МИД РФ в социальных сетях, а также освещение деятельности в официальном аккаунте в Твиттере.

Профили МИД РФ в Twitter на русском и английском языках были созданы в 2011 г., когда директор Департамента информации и печати МИД России Мария Захарова занялась активным развитием информационно-разъяснительной части. Министерство продолжает наращивать аудиторию посредством создания официальных страниц на разных языках и проводя просветительскую работу в своей деятельности. Кроме того, советом молодых дипломатов в 2018 г. был запущен Instagram аккаунт деятельности министра иностранных дел РФ Сергея Викторовича Лаврова, который на данный момент уже имеет более чем 200 тыс. подписчиков.

Российские политические деятели активно используют не только Twitter и Instagram, но и другие социальные сети, такие как Facebook, YouTube, а также личные блоги и Telegram-каналы. Telegram имеет ряд важных отличий от других социальных сетей – анонимность, защищенность, а также удобство создания контента и получения информации. В связи с этим, Telegram стал одним из наиболее быстроразвивающихся направлений цифровой дипломатии в России, объединив в своей сети авторские каналы политиков, людей, политическая позиция которых крайне различается, а также социально активных граждан.

В отличие от СМИ официальные профили в социальных сетях обладают более широким потенциалом общения, предлагая возможность прямой двусторонней взаимной связи между населением и политиками [4]. Регулярность, с которой традиционные СМИ ссылаются на информацию, полученную в социальных сетях, позволяет считать, что личные профили политиков принимаются как безоговорочная истина. То есть, теперь уже не обязательно брать интервью, можно просто сослаться на пост, размещенный на личной странице. Государственные деятели осознают, что официальные профили различных органов власти помогают формировать мнение населения своей страны и других государств о происходящих событиях. Освещая достижения государства в области права, культуры, технологий, промышленности и во многих других сферах жизни можно уменьшать количество непроверенной информации, которая вводит в заблуждение, что в итоге позволяет напрямую повышать имидж страны. Создается новая цифровая реальность, формируется диалог и происходит обсуждение текущих событий между людьми, зачастую противоположных взглядов. Таким образом, цифровая дипломатия становится качественно новым инструментом влияния [5], крайне быстрым, удобным для пользования и гибким, позволяющим большому числу людей быть в политическом медиа-пространстве.

Цифровая дипломатия – одно из направлений публичной дипломатии, ориентированной на вовлечение в дипломатическую практику широких слоев населения, что неизбежно приводит к определенной трансформации общества в целом [6]. С точки зрения публичной дипломатии речь идет о взаимодействии государства с сообществом других стран через освещение проходящих различных научно-исследовательских мероприятий, образовательных и академических программ, что в результате становится еще одним инструментом формирования имиджа страны. Безусловно, цифровая дипломатия оказывает влияние и на другие стороны общества – происходит взаимодействие государств в области культуры и искусства, таким образом происходит обмен идеями, устоями и традициями, что очень хорошо отражает ключевую особенность цифровой дипломатии – планомерность и мягкость. Это в свою очередь позволяет проводить ряд преобразований в различных сферах общества без агрессивных действий. Кроме того, цифровая дипломатия позволяет выстраивать полноценный диалог между обществом и властью, что в итоге создает надежный базис взаимодействия и повышает уровень открытости проводимой политики государства, а также лояльность населения [7]. С другой стороны, воздействие происходит не только в одностороннем порядке, но и в обратном направлении – от общества к власти. Например, общество через социальные сети способно отстаивать интересы отдельных участников социума в случае, если их права были нарушены.

Цифровая дипломатия постепенно становится приоритетным инструментом достижения геополитических преимуществ, который только начинает развиваться. Можно с уверенностью полагать, что в будущем цифровая дипломатия приведет государства к новому уровню взаимоотношений.

Библиографический список

1. Алешкина Н. С. Цифровая дипломатия: новые инструменты «мягкой силы» // Вестник Поволжского института управления. 2018. Том 18. № 1. С. 143–150.
2. Пост на официальной странице МИД России. URL: <https://www.facebook.com/MIDRussia/posts/2392887617477332> (дата обращения: 13.03.2020).
3. Мусаева Г. К. Цифровая дипломатия США как инструмент «умной силы» // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2019. № 4. С. 159–165. URL: <http://e-koncept.ru/2019/193022.htm> (дата обращения: 20.03.2020).
4. Olubukola S. Adesina Foreign policy in an era of digital diplomacy // Journal «Cogent Social Sciences» 2017. URL: <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/23311886.2017.1297175> (дата обращения: 18.03.2020).
5. Торшина К. А. Интернет как инструмент цифровой дипломатии: соединение несоединимого // Коммуникология. 2019. Том 7. № 3. С. 38–46.
6. Новиков Н. В. Коммуникативные стратегии цифровой дипломатии. URL: <https://www.mgpi.ru/wp-content/uploads/2017/10/1486988589-NovikovKd10.02.17lv3-2.pdf>. (дата обращения: 24.03.2020).
7. Сурма И. В. Цифровая дипломатия в мировой политике // Государственное управление. Электронный вестник. 2015. № 49. С. 220–249.

УДК 32.327

Г. М. Макашин

студент кафедры международного предпринимательства

Л. С. Хейфец – доктор исторических наук, профессор – научный руководитель**ГИБРАЛТАРСКАЯ ПРОБЛЕМА ДО И ПОСЛЕ BREXIT**

На протяжении долгого времени территориальный вопрос является одним из самых актуальных в международных отношениях. Данная проблема встречается везде – в Азии и Европе, в Америке, Африке и Океании. Одним из примеров является территориальный спор между Великобританией и Испанией за контроль над Гибралтаром.

Гибралтарская проблема уже более 300 лет [1] является камнем преткновения в отношениях между Мадридом и Лондоном. Вместе с Испанией и Великобританией в конфликт вовлечен Европейский союз и население Гибралтара, у которого за это время сформировалось гражданское самосознание. Не разрешенная проблема, состоящая из нескольких аспектов, не только касающихся принадлежности, но и отсутствующее в Утрехтском договоре 1713 г. определение границы Гибралтара и прибрежных вод, продолжает ухудшать отношения двух стран.

В 1830 г. Гибралтар был официально объявлен британской колонией [2]. Гибралтарский пролив соединяет Европу и Африку и имеет большое геополитическое и экономическое значение. Его значение еще сильнее возросло после открытия в 1869 г. Суэцкого канала, благодаря которому появился путь в Восточную Африку, Китай, Индию. После 1889 г. началось наращивание и увеличение возможностей ВМФ Королевства и Гибралтар превратился в базу флота Великобритании, которая была особенно ценной в годы Первой и Второй мировых войн.

После окончания Второй мировой войны Гибралтар был включен ООН в список самоуправляющихся территорий [3]. В Лондоне было принято твердое решение сохранить Гибралтар за Великобританией любой ценой и уже в 1967 г. британское правительство провело в Гибралтаре референдум по вопросу о его будущем [4].

Населению Гибралтара свойственно единодушие в вопросе суверенитета их территории: нет политической силы, выступающей за возвращение территории Испании. Партии на данный момент представленные в местном Парламенте – Социал-демократы Гибралтара, Социалистическая Лейбористская партия Гибралтара и Либеральная партия – поддерживают право Гибралтара на самоопределение и отвергают какие-либо уступки в вопросе о его суверенитете [5].

По мнению Испании, одна из причин, по которой Гибралтар сопротивляется передаче Испании, заключается в желании сохранить здесь «оффшорный рай».

Спор вокруг Гибралтара до Brexit носил слабый характер. Испанцы осознавали, что возможностей вернуть себе «скалу» у них практически нет, но старались держать проблему на виду и привлекать к ней внимание Евросоюза. Великобритания тоже обращалась к ЕС, который предпочитал дистанцироваться от спора. Но после референдума [6] о выходе из Евросоюза в 2016 г. и официального запуска Brexit в марте 2017 г. конфликт возродился [7], 31 января 2020 г. Великобритания вышла из состава ЕС.

Одной из главных проблем, появившейся в условиях Брексита, является экономический фактор. Дело в том, что жители Гибралтара, а их 36 тыс. чел. [8], имеют тесные экономические и культурные связи с континентальной Испанией. В частности, Гибралтар зависит от испанской рабочей силы из находящейся рядом Андалусии. Экономические связи касаются в первую очередь трудовой миграции: ежедневно около 12 тыс. испанцев отправляются через границу на работу в Гибралтар. Как будет урегулирован вопрос о перемещении через границы после выхода Великобритании из ЕС, пока неизвестно. Это связано с тем, что Гибралтар является одним из наиболее богатых регионов ЕС, это оффшорная зона, финансовый сектор которой тесно связан с Евросоюзом [9].

На сегодняшний день действует переходный период выхода Великобритании из ЕС с 31 января 2020 г. по 31 декабря 2020 г., в течение которого стороны должны будут договориться о всех спорных моментах. Наиболее разумным для сторон решением будет учесть желание жителей Гибралтара о нахождении в ЕС, но при этом с сохранением для него обязательств перед Великобританией, которые могут быть разработаны в отдельном соглашении при выходе Великобритании из ЕС. В таком случае

будут соблюдены интересы Гибралтара, ЕС, а также Испании, которая до сих пор не желает признавать Гибралтар частью Великобритании. В данном случае будут нарушены интересы Великобритании, но при проведении переговоров, возможно, удастся достичь компромисса.

Библиографический список

1. Сбойко Л. В. Гибралтарская проблема. История и современность. URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_13054948_84221932.pdf (дата обращения: 11.04.2020).
2. Кузнецова М. В. Гибралтар в Испано-Британских отношениях. История вопроса. URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_17304517_91589639.pdf (дата обращения: 11.04.2020).
3. Несамоуправляющиеся территории. URL: <http://www.un.org/ru/decolonization/nonselgov-territories.shtml> (дата обращения: 18.05.2020).
4. The 1967 Referendum. URL: <http://www.gibnet.com/library/ref1.htm> (дата обращения: 18.05.2020).
5. HM Gouvenrment of Gibraltar. URL: <https://www.gibraltar.gov.gi/ministers/political-development#ancla1> (дата обращения: 18.05.2020).
6. EU Referendum Results. URL: https://www.bbc.com/news/politics/eu_referendum/results (дата обращения: 18.05.2020).
7. Бикалова Н. А. Перспективы выхода Великобритании из ЕС и его последствия для Гибралтара. URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_29417781_40567757.pdf (дата обращения: 18.05.2020).
8. Gibraltar Population. URL: <https://www.worldometers.info/world-population/gibraltar-population/> (дата обращения: 18.05.2020).
9. Малихин А. Б. Последствия выхода Великобритании из состава ЕС. URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_39321423_94089028.pdf (дата обращения: 18.05.2020).

УДК 351.004

Р. В. Молчанова

студентка кафедры международного предпринимательства

Б. М. Лебедев – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель**ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В ТАМОЖЕННОМ ДЕЛЕ**

В условиях развивающихся отношений в Таможенном союзе вопросам обеспечения информационной безопасности уделяется пристальное внимание, так как это повышает эффективность контролирующих органов в деятельности таможи на территории всего Евразийского экономического союза (ЕАЭС) и позволяет в полном объеме совершенствовать взаимодействие между таможенными органами.

В Российской Федерации (РФ) уже реализуется целый ряд программ по развитию информационного пространства России. На официальном сайте Федеральных таможенных органов РФ выложен отчет о реализации «Плана информатизации Федеральной таможенной службы на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов» [1]. Цель данной программы – выведение отечественной таможенной системы на мировой уровень конкурентоспособности с развитыми странами мира и ее глобальную интеграцию во всемирную торговую систему путем укомплектования таможенной службы современными информационными технологиями, развитием сотрудничества в области совместной разработки информационных и автоматизированных систем. Также следует выделить «Проект развития информационного общества РФ на период с 2011 по 2020 годы» [2]. Программа ставит перед собой цель развития гражданского общества путем внедрения информационных технологий для повышения качества жизни российских граждан. Сами разработчики утверждают, что после реализации «информационного общества России», наша страна войдет в десятку стран по развитию информационной продукции и технологий.

Также одним из важных документов, регулирующих направления развития Федеральной таможенной службы (ФТС) России в области информатизации и информационного обеспечения таможенных органов является «Стратегия развития Федеральной таможенной службы России до 2020 года» [3]. Приоритеты развития выстроены исходя из международных стандартов и общепринятых правил в сфере информатизации для противостояния вызовам процесса глобализации торговых отношений. Таможенные органы Российской Федерации к 2020 г. планируют выйти на высокий уровень по нескольким вопросам [4]:

- создание информационных технологий, комплексов обработки данных в рамках Единой автоматизированной информационной системы (ЕАИС);
- развитие автоматизации деятельности таможенных органов;
- развитие внутренней сети связи, через ЕАИС и унификация её работы во всех регионах страны;
- выход на новый уровень качества в области информационно-технического обеспечения ФТС России;
- дальнейшая разработка и унификация технологий таких процессов, как электронное декларирование, управление рисками и предварительное информирование;
- совершенствование системы взаимодействия ФТС России с участниками внешнеэкономической деятельности (ВЭД), органами исполнительной власти, координирующими органами, с Таможенным союзом и т. д.;
- повышение информационной защищенности таможенных органов при процедуре таможенного транзита;
- взаимодействие таможенных органов России с таможенными органами стран – участниц Таможенного союза путем развития ЕАИС;
- обеспечение информационной безопасности Таможенных органов РФ с помощью улучшения взаимодействия с органами исполнительной власти.

Реализуется доктрина информационной безопасности РФ [5], которая предусматривает защищенность интересов в информационной сфере при интеграции интересов населения страны, общества и

государства, в лице уполномоченных органов. Доктрина рассматривает вопросы защиты самой информации, а также безопасность информационных систем, защиту личности, интеллектуальной собственности, и что немаловажно для нашей темы исследования, национальную и экономическую безопасность государства и информационную безопасность таможенных органов.

На сегодняшний день наиболее уязвимыми местами информационной безопасности таможенных органов России являются информационные угрозы. Связанно это с процессами мировой глобализации, развитием науки и техники и недостаточным опытом борьбы с данным видом угроз.

Для обеспечения информационной безопасности в деятельности таможенных органов была создана ЕАИС Таможенной службы [4]. На данный момент она включает всю территорию России, все региональные вычислительные центры и доступ к системам стран – участниц Таможенного союза. Это очень объемный охват территорий, так как не стоит забывать, что у каждой таможни существуют собственные информационные сети и базы данных, которые тоже включаются в ЕАИС. Эксперты в области таможенного дела давно работают над задачами организации системы, и уже пришли к следующим решениям:

- осуществить упорядоченное хранение таможенных документов и данных в электронной среде;
- организовать удаленный доступ пользователям к информационным данным системы и обеспечить защиту на основе WEB технологий;
- создать удобную структуру хранения данных в ЕАИС;
- централизовать механизм управлений в системе;
- реализовать в режиме автоматизации процедуры управления рисками;
- автоматизировать режим контроля после выпуска товара с таможенной территории РФ.

Таможенные органы постоянно модернизируют данные направления и выводят указанные задачи на новый уровень, тем самым обеспечивая еще более упрощенную работу в системе, связанную с получением или хранением информации и ее защищенностью. Информация, которая обрабатывается в ЕАИС, подразделяется по способу ее формирования на:

- электронные данные, которые созданы с помощью стандартных средств общего пользования, например, электронные таблицы, текстовые редакторы и другие;
- электронные данные, которые созданы неопределенными программными средствами;
- исходные данные для формирования и загрузки баз данных таможенной информации;
- оперативная информация таможенных органов;
- нормативно-справочная информация;
- электронная цифровая подпись (ЭЦП).

ЭЦП [1] в процессе электронного декларирования в последнее время завоевала у участников ВЭД статус надежного инструмента обеспечения информационной безопасности.

Также в Федеральном таможенном управлении создали особый классификатор [4], который помогает таможенным органам оценить работу системы:

- достоверность формируемой таможенной статистики;
- взимание всех таможенных сборов в бюджет государства;
- улучшение эффективности работы, связанной с проведением таможенных операций, путем оптимизации технологий;
- ускорение и упрощение процесса таможенного контроля;
- оперативное решение задач таможенной службы;
- сокращение финансовых и временных затрат на поисковые, информационные и аналитические работы системы;
- обеспечение должного уровня защиты и безопасности и ограничения доступа к определенным данным системы;
- уменьшение времени адаптации системы к изменению нормативно-правовой базы;
- полное оснащение резервами системы (информация, программная часть, коммуникации сети).

Эффективная степень организованности в практической деятельности обеспечения информационной безопасности в системе Таможенных органах, отчетливо прослеживается при процедуре элек-

тронного декларирования. Электронное декларирование товаров и транспортных средств (ЭД) [4] является одним из основных инструментов обеспечения информационной безопасности таможенных органов. Интенсивное распространение технологии электронного декларирования в России началось в 2008 г., после выхода приказа ФТС о возможности пользоваться при передаче данных сети Интернет, ведомственной сетью таможни. Эти требования расширили круг абонентов. В том же году уже были выпущены первые грузовые таможенные декларации, использовавшие технологию ЭД. А к 2010 г. все таможенные посты были оборудованы для приема данных деклараций [1].

Практический процесс декларирования товаров с применением электронных программных средств реализуется путем нескольких шагов:

1. Участник ВЭД при перемещении товаров через границу отправляет декларанту необходимые документы.

2. Исходя из полученных сведений участником ВЭД, декларант формирует декларацию и отправляет ее на проверку в таможню.

3. Таможенный инспектор проверяет сведения, которые заявлены в электронной декларации и приложенных пакетах документов. Также он производит все необходимые формальности, связанные с таможенным оформлением. При необходимости уточняет сведения у декларанта, отправляя ему запрос в электронной форме.

4. После того как груз прибывает в таможню назначения, таможенный инспектор проводит процедуру закрытия доставки товаров и выпускает таможенную декларацию на товары.

Как показала практика, электронное декларирование товаров стало важным фактором упрощения и ускорения проведения таможенных процедур, таможенного контроля. Таможенные органы к моменту введения обязательного ЭД смогли провести оснащение и обустройство постов для обеспечения безопасности. Разумеется, существуют еще и определенные проблемы, которые решаются и будут решаться, в том числе и по вопросам информационной безопасности.

Эффективность обеспечения информационной безопасности таможенных органов зависит от деятельности электронного правительства РФ [2]. Электронное правительство призвано обеспечить информационную безопасность государства, в том числе и таможенной службы, то есть противодействовать различным нарушениям информационной безопасности. Постановкой и контролем за исполнением задач в Таможенной службе России занимается правительство РФ. В современных условиях в работе правительства РФ и управления ФТС РФ внедряются электронные формы управления, данные формы являются способами взаимодействия с помощью информационных технологий для предоставления государственных услуг. Существует ряд показателей, отражающих эффективность формирования электронного правительства, а именно:

- снижение административных издержек при обращении граждан и организаций;
- сокращение времени на оказание услуг, повышение их качества, эффективности и доступности;
- гармонизация и стандартизация процессов оказания услуг организациям и гражданам;
- увеличение институтов гражданского общества в системе государственного управления;
- повышение доступности и открытости информации о деятельности государственной службы;
- создание условий для проведения полного контроля действий органов государственной власти;
- обеспечение информационной безопасности органов государственной власти.

В заключение следует отметить, что значимость и актуальность проблемы обеспечения информационной безопасности закреплена в списке приоритетных задач Таможенных органов и в Стратегии развития обеспечения информационной безопасности в Российской Федерации. В первую очередь это касается улучшения качества предоставляемых таможенных услуг в рамках таможенного администрирования. Таможенной службе необходимо выполнить непростую задачу – с одной стороны, повысить эффективность таможенных услуг путем упрощения процедуры таможенного администрирования, с другой – обеспечивать безопасность, в том числе и информационную.

Библиографический список

1. Официальный сайт. Федеральная таможенная служба. URL: <http://customs.ru> (дата обращения: 10.11.2019).
2. Официальный сайт. Правительство РФ. URL: <http://government.ru> (дата обращения: 10.11.2019).

3. Официальный сайт компании «Консультант Плюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140447/ (дата обращения: 12.11.2019).
4. Официальный сайт. Информационный портал Евразийского экономического союза. URL: <https://nsi.eurasiancommission.org/ru/#/> (дата обращения: 15.11.2019).
5. Официальный сайт. Российская газета 06.12.2016 г. URL: <https://rg.ru/2016/12/06/doktrina-infobezobasnost-site-dok.html> (дата обращения: 17.11.2019).
6. Официальный сайт компании «Консультант Плюс». Федеральный закон от 03.08.2018 N 289-ФЗ (ред. от 01.05.2019) «О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_304093/ (дата обращения: 17.11.2019).

УДК 351.004

Р. В. Молчанова

студент кафедры международного предпринимательства

Б. М. Лебедев – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель

ФОРМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ С УЧАСТНИКАМИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Механизм взаимодействия таможи и бизнеса во многом зависит от особенностей, которые обусловлены законодательством в области таможенного регулирования. Сфера таможенного регулирования в России, базируясь на Таможенном кодексе Евразийского экономического союза (ТК ЕАЭС) и других нормативных актах, определяет взаимодействие таможенных органов и участников внешнеэкономической деятельности (ВЭД), которые можно представить с двух точек зрения.

С первой (расширенной) точки зрения, помимо оказания государственных услуг в сфере таможенного дела, это взаимодействие при осуществлении таможенного контроля, в соответствии с законодательными формами и определенной системой выполнения. Российское законодательство утверждает и закрепляет порядок, регламент и механизм данного взаимодействия.

С другой точки зрения – это узкое понимание данного понятия, которое включает решение текущих (тактических) задач таможенными органами, подразделениями на уровне Федеральной таможенной службы (ФТС) России, территориальными таможенными органами на основании нормативных положений и требований законодательных документов.

Можно утверждать, что главной целью таможенных органов РФ в вопросах взаимодействия с участниками ВЭД является эффективное таможенное администрирование, включающее максимальную реализацию компетенций таможенных органов и деятельности, упрощающей и ускоряющей таможенные операции и процедуры с обязательным соблюдением законодательства РФ и Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Причем результатом осуществления этой политики является как выполнение должностных инструкций при соблюдении нормативных и законодательных актов таможенными органами, так и минимизация затрат и сроков прохождения процедур таможенного оформления, оказывающая благоприятное влияние на предпринимательство в стране.

Одновременно таможенными органами Российской Федерации выполняется целый ряд функций. На сегодняшний день к основополагающим документам таможенного администрирования помимо ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [1–3] относится «Стратегия развития таможенной службы России до 2020 г.» [4]. В Федеральном законе [1] прописан порядок и механизм эффективных межведомственных взаимоотношений между участниками ВЭД и таможенными органами РФ, а также компенсационные, антидемпинговые, специальные и таможенные платежи.

К участникам ВЭД причисляются российские и иностранные лица, к основной форме предпринимательства которых относится внешнеторговая деятельность. Участниками ВЭД являются:

- юридические лица, осуществляющие деятельность на территории страны;
- физические лица, постоянно или преимущественно находящиеся на территории РФ;
- физические лица, являющиеся индивидуальными предпринимателями в соответствии с законами и нормативными актами государства, в котором они зарегистрированы.

Рассматривая конкретные формы взаимодействия бизнес-сообщества с таможенными органами, опираясь на законодательную базу, которая регламентирует задачи и функции таможенных органов, можно выделить пять направлений.

Информирование и консультирование. Подавляющее число участников ВЭД стараются придерживаться законодательных и нормативных требований, соблюдать действующее законодательство. Однако иногда участники либо по незнанию, либо специально нарушают предписанные требования, причем некоторые делают это систематически. Как мы понимаем, такие нарушения ведут к значительным потерям доходов федерального бюджета и, в конечном счете, к дестабилизации деятельности работников ФТС РФ и некоторых

государственных ведомств. По этой причине необходимо доведение до участников ВЭД информации о нормативных актах Российской Федерации в сфере таможенного дела, а также предоставление устных и письменных консультаций по вопросам, касающимся таможенной деятельности и контроля. За такими услугами обращаются лично или через законных представителей, с использованием почтовой связи, электронных возможностей (через сеть Интернет и др.), а также с привлечением экспедитора. К информированию можно отнести публикацию таможенного законодательства в официальных и иных печатных изданиях, распространение нормативных актов в области таможенного дела с помощью информационных технологий, а также обеспечение беспрепятственного доступа к сведениям, которые размещены на официальном сайте ФТС России.

Предоставление государственных услуг. Принятие предварительных решений по классификации и стране происхождения товаров и ведение реестров банков для:

- владельцев складов временного хранения;
- объектов интеллектуальной собственности;
- таможенных перевозчиков;
- уполномоченных экономических операторов;
- банков;
- таможенных представителей;
- владельцев таможенных складов;
- владельцев магазинов беспошлинной торговли.

Регистрационные процедуры. Таможенные органы обязаны контролировать каждое транспортное средство и товары в рамках всей цепи международного товарооборота.

Проведение совместных заседаний, консультативных советов, семинаров. В целях определения и разработки новых перспективных направлений сотрудничества ФТС и участников ВЭД проводятся совместные семинары, заседания и консультативные советы с участием представителей таможни и представителей бизнес-сообщества, способствующие более эффективному выявлению актуальных проблем таможенного регулирования и контроля, при успешной интеграции всех сторон: участников ВЭД и органов ФТС.

Обжалование решений, действий (бездействий). Любой участник таможенной процедуры имеет возможность обжаловать решения, принятые таможенными органами РФ или определенными должностными лицами при нарушении прав или законных интересов, а также в случае бездействия органов, создания искусственных препятствий или незаконно возложенных обязанностей на юридическое или физическое лицо.

Рассмотренные формы взаимодействия тесно переплетены друг с другом, и при этом оптимизация их исполнения приводит к повышению показателей эффективного взаимодействия между таможней и бизнесом.

Стоит отметить, что система взаимодействия таможенных органов и участников ВЭД еще не идеальна, существуют недостатки, которые необходимо устранять совместными действиями.

Эффективная интеграция между участниками ВЭД и таможенными органами определяется рядом показателей:

- скорость и простота процесса прохождения таможенного оформления;
- уровень двухстороннего обмена информацией;
- прозрачность и предсказуемость таможенных процедур;
- оптимизация совместной деятельности;
- регулирование внешней торговли.

В заключение можно отметить, что перспективы развития и укрепления взаимоотношений таможенных органов и участников внешнеэкономической деятельности, содействуя развитию внешней торговли и повышению деловой активности участников ВЭД, будет способствовать увеличению доходной части федерального бюджета, снижению административной нагрузки на бизнес, что в конечном итоге положительно повлияет на инвестиционную привлекательность страны и конкурентоспособность предоставляемых таможенных услуг.

Библиографический список

1. Федеральный закон «О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 03.08.2018 № 289-ФЗ.

2. Положение о Федеральной таможенной службе. Постановление Правительства Российской Федерации от 16 сентября 2013 г. № 809.
3. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза. Приложение № 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза от 11 апреля 2017 г.
4. Стратегия развития таможенной службы России до 2020 года (утверждена Распоряжением Правительства РФ от 28.12.2012 № 2575-р).

УДК 32.327

Д. О. Москалюк

студент кафедры международного предпринимательства

В. Ю. Лукьянов – кандидат исторических наук, доцент – научный руководитель

РЕЛИГИОЗНЫЙ ТЕРРОРИЗМ В XXI ВЕКЕ

У каждой религии есть свои определения мира, справедливости и терпимости. Но некоторые люди считают, что религия неразрывно связана с насилием, жестокостью и войнами, от инквизиции, крестовых походов и священных войн прошлого до современных конфликтов на Балканах, Ближнем Востоке, в Африке и Южной Азии. Особенно это мнение укрепилось после событий 11 сентября 2001 г. Объектом изучения этой статьи является связь между религией и терроризмом в настоящее время и исследование вопроса, почему именно в XXI в. религия стала основой терроризма.

Современный религиозный терроризм – масштабное и распространенное социально-политическое явление, имеющее сложную структуру, обусловленную спецификой существующих в современном обществе противоречий. Человек, верящий в посмертное существование, менее всего подвержен различным рациональным способам воздействия, в связи с чем борьба с терроризмом только с точки зрения уголовного закона неэффективна: применение самых строгих мер наказания вплоть до смертной казни будет рассматриваться религиозными террористами как награда. Борьба с религиозным терроризмом требует использования идеологического ресурса государства – поддержки межконфессионального взаимодействия, дискредитации идеи избранности вероисповедания и т. д.

Стоит отметить, что сам термин «религиозный терроризм» не передает истинного содержания, так как традиционное содержание мировых религий не призывает к политике террора, а поддерживает базовые человеческие ценности. Проблема современного терроризма заключается в использовании религии, как влияющей на население массовой идеологии различными политическими силами для достижения собственных целей.

Говоря о причинах того, почему именно религия стала удобным предлогом для современных террористов, стоит отметить следующие факторы этому способствовавшие.

Во-первых, это сама природа религии, т. е. понятия веры и абсолютной истины [1]. Претензии на уникальность и исключительность своей правды приводят к нетерпимости к другим, что, следовательно, приводит к конфликтам.

Вторым фактором можно назвать религиозную идентичность, существующую между людьми, исповедующими одну и ту же религию. Этот фактор позволяет террористам манипулировать людьми.

Третий фактор исходит из веберовского понятия о легитимности насилия [2]. Одна из общих целей современных террористов – это получение государственности. Для выполнения этой цели необходимо иметь законные основания для применения силы и поддержания порядка на определенной территории. Религия подходит для этого лучше всего, ведь в каждой религии, будь то Христианство, Ислам или Иудаизм есть Бог, Аллах или Яхве, который является высшей политической силой и верховным легальным правителем. Его последователи чаще всего называют себя их преемниками на земле, тем самым легитимируя применяемое ими насилие.

В контексте данной статьи, стоит отметить, как именно современные террористы используют религию для своих целей. Во-первых, религия помогает им придать форму конфликту. Это означает, что какие бы не были истинные причины для конфликта, террористы всегда будут придавать ему религиозное значение. Это очень удобный предлог, ведь верующие люди гораздо охотнее жертвуют своими жизнями ради целей, которые они считают святыми. Во-вторых, это моральное оправдание насильственных действий. Поскольку религия может являться сильным инструментом для морального оправдания многих поступков, она может и, как уже сказано, быть подходящим механизмом для оправдания насилия. Другими словами, при должном уровне манипуляции она может хорошо служить для «морального размежевания, дегуманизации и эвфемистической маркировки». В-третьих, зачастую, террористы, совершая свои действия, считают, что они не только правы и их действия абсолютно справедливы, но еще и то, что за это они будут вознаграждены. Поэтому террористы, вербуя людей на совершение террористических актов, обещают какое-то божественное вознаграждение и/или искупление всех грехов.

Таким образом, можно выделить основные причины и формы, которые используют современные террористы.

Широкая идеологическая основа. Наиболее распространены концепции исламского экстремизма, что объясняется проникновением ислама на территории стран мира и его способностью влиять на самые различные, в том числе маргинальные, слои населения, наличием острых противоречий между исламскими государствами или их влиятельными политическими кругами с теми государствами Запада, прежде всего США, которые рассматриваются ими как главное олицетворение зла в современном мире, как главная угроза исламу, его культуре, независимому существованию исламских государств в условиях усиливающейся глобализации.

Неограниченное применение насилия. Одним из опасных проявлений взаимосвязи религии и религиозного терроризма является то, что спекулятивное использование религиозной идеологии в системе религиозного терроризма обеспечивает легитимацию насилия религиозными предписаниями. Применение насилия в деятельности структур религиозного терроризма и их участников оценивается ими как божественная обязанность или священное действие. Сакрализация насильственной деятельности связана с использованием уничтожающих человеческое достоинство определений [3] т. е. с дегуманизацией, о которой упоминалось ранее.

Повышенная общественная опасность. Основные стратегические цели религиозного терроризма формулируются неясно, с применением сложной религиозной фразеологии. Часто формулировка целей предполагает ведение священной войны, уничтожение мирового зла, религиозное очищение, осуществление исламских революций, образование теократических государств – халифатов и т. д. В то же время задачи религиозного терроризма часто выходят за рамки целей, имея своей основой более радикальное разрушение и трансформацию общественных отношений и институтов.

Государственная поддержка. Государственная поддержка религиозного терроризма является распространенной практикой в деятельности целого ряда иностранных государств, стремящихся использовать террористические формы и методы борьбы для реализации их внешнеполитических целей. Применение в этом аспекте именно структур религиозного терроризма является, по крайней мере в современных условиях, преобладающей практикой в общей системе использования терроризма определенными государствами в их внешней политике. В этом принципе скрывается желание государств осуществлять силовое вмешательство во внутренние дела независимых государств во избежание осуждения подобных действий мировым сообществом [4].

Библиографический список

1. Reza Kavosh Religious Terrorism, Adalantas // Journal of international studies, 2015. № 2. С. 153–167.
2. Hendrik M. Vroom The nature and origins of religious conflict, in Religion, conflict and reconciliation: Multifaith ideals and realities. Amsterdam: Rodopi. 2002. 451 с.
3. Эмануилов Р. Я., Яшлавский А. Э. Религия и терроризм: проблемы соотношения. М.: Наука, 2016. 431 с.
4. Пинчук А. Ю. К проблеме религиозного фактора в развитии международного терроризма // Социально-политические науки. 2018. № 5. С. 39–42.

УДК 330.101

А. А. Никифоров

студент кафедры международного предпринимательства

И. П. Павлова – доктор экономических наук, профессор – научный руководитель**ОСОБЕННОСТИ ТЕНЕВОГО БИЗНЕСА В РОССИИ В XXI ВЕКЕ**

Доля теневого сегмента в экономике России, являющегося очень большой проблемой для страны, каждый год набирает обороты. В российской литературе термин «теневая экономика» рассматривается в нескольких значениях. В первом – как производство и потребление товаров и услуг, которые не находятся под государственным контролем. Другое значение касается незаконных отношений в экономике между отдельными субъектами и группами, которые скрыты от государственных органов с целью получения прибыли для использования частной, государственной и муниципальной собственности.

Теневая экономика рассматривается как незаконная и преступная. В зарубежных странах она считается подпольной, скрытой или неофициальной. Ее отличительные особенности – деструктивность, проявляющаяся в секретных финансовых операциях, связанных с преступными структурами, а также уклонение от уплаты налогов. Комитетом ООН теневая экономика делится на три основных вида деятельности: незаконная, скрытая, неформальная. Незаконные товары и услуги – это товары и услуги, которые пользуются спросом на рынке, но производятся или продаются незаконно. Скрытая экономика выступает частично легальной деятельностью, и ее отклонение от правовых норм проявляется в намеренно скрытых элементах, чтобы избежать налогов. Неформальный тип может включать деятельность любой юридически установленной организации, но, как правило, с существующей неформальной занятостью [1].

Теневую экономику очень часто называют «вторичной», и это не даром. Она может проявляться как производственная система, функция которой заключается в оказании помощи правовой экономической структуре. Например, во время экономического спада потребители, имеющие скрытые финансовые источники, определяют новый спрос на необходимые им товары и услуги, что способствует увеличению производства, а это, в свою очередь, влияет на развитие экономики. В период дефицита незаконные товары и услуги выходят на рынок, поэтому процесс инфляции приостанавливается. Не секрет, что теневая экономика существует во всех странах, но она отличается формами, возможностями воздействия на основную экономику, а также мерами влияния на нее со стороны государства. По мнению многих экспертов, доля теневой экономики основного сектора составляет 30–50%.

Проблема теневой экономики в России связана с ее масштабами, которые составляют 25–40% ВВП. Такие размеры теневого сектора негативно влияют на экономические, политические, социальные и культурные процессы в стране. Теневая экономика в Российской Федерации начала свое активное развитие в начале 90-х гг. благодаря политическим и экономическим изменениям. Отличительной особенностью развития российской теневой экономики от других является то, что существует тесное взаимопроникновение нелегального и легального бизнеса. Поскольку теневой сектор является неотъемлемой частью экономической структуры в целом, оценить его реальный масштаб действительно сложно. По некоторым данным, на неформальную экономику приходится около 35% всей торговли. Примерно 10% в сфере строительства; 9,2% в транспортной; 4,6% – различные сферы; 3% в рынке недвижимости, а также 3% в гостиничном и ресторанном бизнесе.

В теневой экономике есть три фактора, которые способствуют ее развитию. Первая группа включает в себя все экономические факторы, такие как высокие налоги, которые многие организации не могут заплатить. Вторая группа состоит из социальных факторов, таких как высокая безработица, неоплачиваемая или отсроченная заработная плата и низкий уровень жизни в целом. В последнюю группу входят правовые факторы: несовершенная законодательная база, коррупция, непрофессионализм людей в правоохранительных органах, неразвитые инструменты борьбы с преступностью в экономике, а также несоблюдение прав и свобод граждан. Такие несовершенства в различных сферах общества приводят к тому, что любой гражданин, зная о недостатках, пытается минимизировать расходы и защитить свое имуще-

ство, прибегая к различным мерам, в том числе незаконным. В других случаях люди обращаются к теневой экономике, чтобы увеличить свой капитал, используя незаконные методы, которые только ухудшают ситуацию на рынке [2].

Незаконная экономика влияет как на конкуренцию, так и на рыночный механизм в целом. Организация преступного сектора наносит значительный ущерб легальным предприятиям, что снижает производство и распределение товаров и услуг в стране и повышает цены. Если законные и нелегальные компании конкурируют, часто нелегальные получают больше прибыли, потому что они могут изначально прибегать к незаконным методам. Таким образом, законные компании становятся жертвами недобросовестной конкуренции и несут большие убытки, в результате чего обанкротятся.

Влияние теневой экономики на государство и регионы снижает эффективность рынка, снижает социально-экономическое развитие. Одним из примеров является деятельность крупных товарных компаний в России, которые пытаются скрыть доходы от производства с помощью оффшорных схем. В неформальном секторе существуют две серьезные проблемы, которые могут быть решены с помощью вмешательства государственных органов. Первая проблема – предоставление «коррупционных услуг», деятельность которых приносит значительный доход преступным компаниям. Вторая проблема – прямая борьба с коррупцией. Речь идет о финансовых решениях на макроэкономическом уровне, которые обеспечивают почву для развития теневой экономики. Например, такие решения могут включать налоговую политику, которая приводит к массовому уклонению от обязательных платежей и налогов [3].

Рекомендации таковы: для сокращения сектора теневой экономики необходимо улучшить общую экономическую ситуацию путем снижения налогов и обязательных платежей, доработки и совершенствования структуры, регулирующей внешние и внутренние факторы экономики, повышения надежности рынка и банковской безопасности, принятия антикризисных мер, обеспечения социальной стабильности.

Библиографический список

1. Агарков Г. А. Теневая экономика региона: моделирование, анализ, противодействие. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2008. 13 с.
2. Рябушкин Б. Т., Чурилова Э. Ю. Методы оценки теневого и неформального секторов экономики. М.: Финансы и статистика, 2003. 144 с.
3. Квитчук М. А. Методы мониторинга масштабов теневой экономики как угрозы экономической безопасности государства: дис. канд. экон. наук. СПбГУ МВД РФ. СПб. 2009. 125 с.

УДК 339.543

Е. А. Новакина

студент кафедры международного предпринимательства

Б. М. Лебедев – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель

ВЛИЯНИЕ ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ НА ДОХОДЫ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА РФ

В связи с ростом масштабов внешнеэкономических связей и увеличением объемов товарооборота отечественные товаропроизводители нуждаются в защите со стороны государства. Инструментом защиты являются таможенные платежи, за счет которых обеспечивается значительная часть поступлений в федеральный бюджет.

Согласно данным на начало 2020 г. за счет таможенных платежей формируется треть доходов федерального бюджета [1]. Таможенные платежи и сборы являются показателем участия государства в системе внешнеэкономических связей, обеспечивают значительную часть доходов государства и во многом определяют место страны в международном разделении труда.

Одна из основных стратегических задач государства состоит в ускорении экономического развития страны. Важную роль в ее исполнении играет совместная деятельность Федеральной таможенной службы России и Федеральной налоговой службы России, направленная на обеспечение полноты поступления денежных средств в федеральный бюджет, создание комфортных условий ведения бизнеса, снижение доли теневого сектора в экономике.

Таможенные и налоговые органы взаимодействуют для обеспечения поступления в государственный бюджет таможенных платежей, пошлин, для контроля правильности их исчисления и своевременности уплаты, возврата и принятия мер по их взысканию, а также по иным вопросам, относящимся к их компетенции.

Для детального анализа необходимо рассмотреть доходы федерального бюджета в 2017–2020 гг. (табл. 1).

Таблица 1

Доходы федерального бюджета в 2017–2020 гг., млрд руб. [2, 3]

Показатель	2017	2018	2019	2020 (план)
Доходы, всего	13 488	18 747,5	19 969,3	20 218,6
Нефтегазовые доходы	5050	8 714,3	8 298,2	7 936,3
Нефтегазовые, из них:	9 117,0	10 033,2	11 671,1	12 282,3
– связанные с внутренним производством	4 741,9	5 188,2	5 916,3	6 216,4
– связанные с импортом	2 728,6	3 151,8	3 667,5	3 916,9
НДС на товары	2 067,2	3 446,5	3 986,4	4 279,3
Налог на прибыль	583,2	896,5	960,3	978,0
Ввозные таможенные пошлины	526	623,4	655,5	694,7
Прочие доходы	1542	1 693,2	2 087,3	2 149,0

Доходы Российской Федерации делятся на нефтегазовые и ненефтегазовые. Нефтегазовые доходы формируются за счет экспорта нефти, газа и произведенных из них продуктов. В состав нефтегазовых доходов входят таможенные пошлины за продажу зарубеж сырой нефти, газа, а также товаров, произведенных из углеводородов. В 2017 г. таможенная пошлина на нефть сырую составила 105 долл. за тонну, всего за год было экспортировано 238,72 млн тонн, которые принесли в бюджет 25065,6 млн руб. В 2018 г. таможенная пошлина составила 139,1 долл. за тонну, всего за год было экспортировано 260,2 млн тонн, что принесло бюджету 36193,82 млн руб. В 2019 г. произошло снижение таможенной пошлины до 96,1 долл. за тонну, годовой экспорт достиг 267,5 млн тонн, а таможенные доходы от экспорта нефти составили 25706,75 млн руб. По данным на март 2020 г. снижение пошлины достигло

66,9 долл. за тонну, объемы экспорта продолжают расти [4]. Из этих данных следует, что начиная с 2018 г. нефтегазовые доходы снижаются, из-за снижения вывозных таможенных пошлин на нефть, хотя объемы поставок увеличиваются с каждым годом, но темпы ежегодного снижения таможенной пошлины превосходят темпы падения нефтяных цен на 48,3% на мировом рынке.

Нефтегазовые доходы федерального бюджета призваны компенсировать снижение нефтегазовых доходов за счет повышения ставки НДС. Из табличных данных следует, что доходы от НДС на товары составляют большую часть нефтегазовых доходов. В 2019 г. ставка НДС возросла до 20%, ранее ставка оставалась неизменной и составляла 18%. Доходы от ввозных таможенных пошлин продолжают увеличиваться с каждым годом. Ставки ввозных и вывозных таможенных пошлин находятся в постоянной динамике, размер взимаемых пошлин различается в зависимости от вида товара и категории участника ВЭД и указан в Едином таможенном тарифе Евразийского экономического союза. Например, в 2017 г. изменения коснулись целого ряда товаров – от нефтегазового оборудования до овощей. С 2017 г. сроком на один год снижены ставки на брокколи и цветную капусту с 11–13% до 5%. На пять лет понижается до 5% пошлина на ввоз брюссельской капусты, а импорт фисташек, фиников и сушеного винограда производится по ставке 0% [5]. Некоторые другие продукты питания, например креветки и какао, также были затронуты изменениями ставок таможенных пошлин. В 2018 г. Коллегия ЕЭК обнулила ставки ввозной таможенной пошлины Единого таможенного тарифа ЕАЭС на промышленные жирные спирты. С 2020 г. снизился беспошлинный лимит на покупки в зарубежных интернет-магазинах. Дополнительные расходы на заграничные посылки нужно будет считать по другой формуле: меняется и лимит, и принцип расчета, и размер пошлины. В 2018 г. суммарный лимит для посылок из-за границы составляет 500 евро в месяц. В 2020 г. он составит 200 евро на одну посылку. То есть можно получать 10 посылок до 200 евро в месяц, а пошлина начисляться не будет.

За 2017 г. сумма доходов федерального бюджета, администрируемых таможенными органами, составила 4575,7 млрд руб. [6]. По итогам 2018 г. Федеральная таможенная служба перечислила в федеральный бюджет 6063,18 млрд руб., что на 32,5% больше, чем годом ранее [6]. Положительная динамика объясняется не только ростом цены на нефть, объемов внешнеторгового оборота, курса рубля к доллару, но и увеличением эффективности работы таможенных органов. Достигнуть повышения собираемости таможенных платежей на 32,5% удалось благодаря внедрению передовых информационных технологий и оживлению торговли. В 2018 г. было создано шесть центров электронного декларирования: Приволжский, Уральский, Северо-Кавказский, Калининградский, Владивостокский, Новороссийский, в которых оформлялось 33,6% электронных деклараций [2]. За 2019 г. сумма доходов федерального бюджета, администрируемых таможенными органами, составила 5728,96 млрд руб., что на 5,51% меньше, чем годом ранее [6]. Вместе с тем Федеральная таможенная служба по итогам 2019 г. перевыполнила прогнозное задание по перечислению средств в федеральный бюджет РФ. Плановое перечисление в федеральный бюджет за 2020 г. составляет 5343 млрд руб. [7].

Исходя из данных Министерства финансов о доходах федерального бюджета, автором составлена диаграмма, которая наглядно отображает место таможенных платежей в федеральном бюджете (рис. 1).

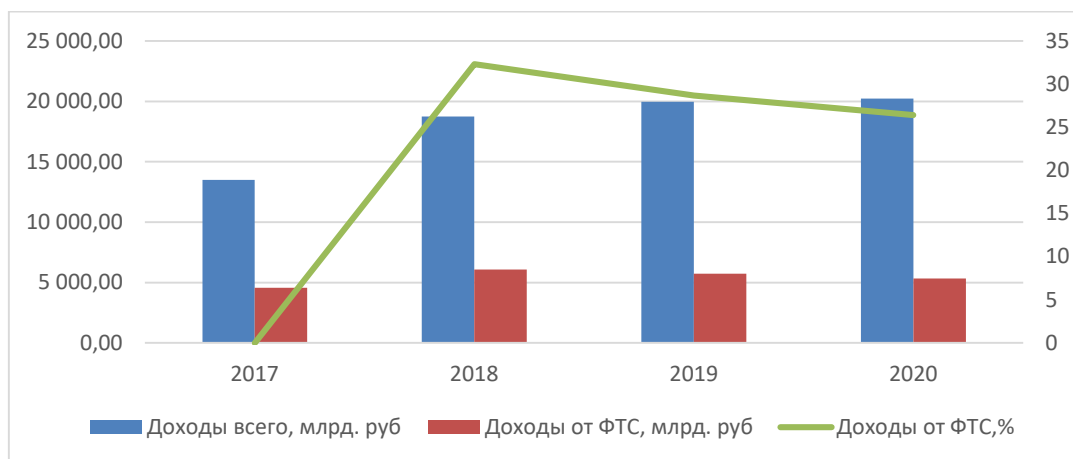


Рис. 1. Доля таможенных платежей в доходной части федерального бюджета с 2017 по 2020 гг., млрд руб. [2]

Из рис. 1 следует, что в последние годы наблюдается снижение влияния таможенных платежей на доходы федерального бюджета. По расчетам автора, в 2017 г. доля составляла 33,92%, в 2018 г. – 32,3%, в 2019 г. – 28,69%, по планам на 2020 г. данные снизятся и составят 26,4%. Но из-за сложившейся эпидемиологической ситуации, доходы будут снижены, а соответственно, и перечисления средств в государственный бюджет. Но на апрель 2020 г. плановые перечисления средств пока не пересмотрены [7].

В 2020 г. бюджет Российской Федерации испытает сильный удар от недополучения нефтегазовых и других доходов. Только из-за спада в торговле с Китаем Россия теряет 1 млрд руб. в день. В начале апреля 2020 г. власти выделили 1,4 трлн руб. на борьбу с коронавирусом, средства от поступления таможенных платежей также включены в эту сумму [7].

Таким образом, таможенные платежи являются одним из источников пополнения государственного бюджета. Доля таможенных платежей составляет в 2019 г. – 28,69%, по планам на 2020 г. процент снизится и составит 26,4%. Доля таможенных платежей в федеральном бюджете зависит от ряда факторов, таких как размеры таможенных пошлин, объемы поставок, стоимость товаров на мировых рынках, экономические и эпидемиологические ситуации.

Библиографический список

1. Информационный портал для участников ВЭД. URL: <https://customsforum.ru> (дата обращения: 08.04.2020).
2. Сайт Министерства финансов Российской Федерации. URL: <https://www.minfin.ru/ru> (дата обращения: 09.04.2020).
3. «Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов».
4. Сайт Министерства экономического развития Российской Федерации. URL: <https://www.economy.gov.ru/> (дата обращения: 06.04.2020).
5. Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 16.07.2012 № 54. Группа 07, 08.
6. Сайт Федеральной таможенной службы. URL: customs.ru (дата обращения: 06.04.2020).
7. Сайт Новостей в России и мире. URL: <https://tass.ru> (дата обращения: 10.04.2020).

УДК 325.11

Р. А. Носова

студент кафедры международного предпринимательства

Ю. Г. Дунаева – кандидат исторических наук, доцент – научный руководитель**МИГРАЦИОННЫЙ КРИЗИС В ЕВРОПЕ В XXI ВЕКЕ:
ПРИЧИНЫ, ПРОЦЕССЫ, ПРОГНОЗЫ**

Европейский миграционный кризис возник в 2015 г. в связи с многократным увеличением потока беженцев и нелегальных мигрантов в Европейский союз и неготовностью ЕС к их приему и распределению. Резкое изменение числа мигрантов, прибывающих в ЕС, началось в 2014 г., когда было подано более 600 тыс. ходатайств о предоставлении убежища. Самый большой неконтролируемый приток произошел в 2015 г. По данным Европейской Комиссии число нелегальных мигрантов в 2015 г. достигло около 1 млн чел. [1].

В следующем году удалось несколько замедлить это явление и поставить его под более строгий контроль.

Причины миграции можно разделить на две категории: отталкивающие и притягивающие факторы. Среди наиболее важных толкающих факторов в недавнем кризисе можно выделить дестабилизацию в странах Ближнего Востока и Северной Африки, так называемая Арабская весна, которая стала мощной волной протестов гражданского населения против власти [2]. Особо выделяют войну в Сирии, начавшуюся в 2011 г. на волне протестов против режима президента Башара Асада. Количество сирийских беженцев, по данным Евростата на 2018 г., 6 млн чел. (29% всех мигрантов Европейского Союза) [3]. Причиной миграции называют эскалацию гуманитарного кризиса и ухудшение условий жизни беженцев в соседних с Сирией странах, а также бедность и отсутствие экономических возможностей во многих развивающихся странах.

Основные факторы притяжения, влияющие на решение мигрантов отправиться в Европу, определяются географической близостью Испании и Марокко, их разделяет Гибралтарский пролив и 15 км границы [4]. Беженцы из Сирии, Афганистана и Ирака направляются в Турцию, которая граничит с Грецией. Попасть к берегам Италии и стран Северной Африки можно по Средиземному морю, этот маршрут стал самым часто используемым по данным Европейской Комиссии [5]. Ученые указывают в качестве основной причины миграции именно колониальные связи европейских стран и стран Африки и Азии [6], а к факторам притяжения мигрантов относят недостаток рабочей силы в странах Европы, а также популяризацию Европы в СМИ, как континента с качественно новыми экономическими условиями, который предоставляет убежище и серьезную социальную поддержку [2].

Приток беженцев в Европу стал не только демографическим явлением, но и политическим, вызвав бурные политические дебаты. Серьезные разногласия возникли между Западной и Восточной Европой. Правительства стран Восточной Европы наотрез отказались принимать мигрантов, сославшись на то, что квоты на распределение мигрантов выступают стимулом для беженцев. Вышеградская четверка выразила желание самостоятельно принимать меры по преодолению кризиса. Италия и Греция, через границы которых мигранты попадают на территорию ЕС, призывают вспомнить о солидарности, давая понять, что проблема огромных потоков – это проблема всех стран ЕС [7].

ЕС имеет ограниченные рычаги воздействия, политическую волю и ресурсы для прекращения этих сложных конфликтов, в которых участвует целый ряд игроков. Серьезность кризиса для ЕС заключается в том, что его коренные причины находятся за пределами Европы, где возможности блока действовать ограничены [7].

Чтобы ограничить растущий приток беженцев, в марте 2016 г. ЕС и Турция приняли соглашение о беженцах. Анкара будет принимать назад всех мигрантов, которые переправляются с турецкого берега на территорию Греции нелегально, то есть на лодках контрабандистов. В обмен на каждого мигранта из Сирии, который попал в ЕС нелегально и был выдворен, Евросоюз обязуется легально забирать из Турции одного сирийского беженца. Приоритет будет отдаваться женщинам и детям, а также тем, кто не

пытался попасть в Грецию нелегальным путем. Среди прочего, ЕС также пообещал ускорить ранее выделенную Турцией помощь в размере 3 млрд евро и дополнительно поддержать сирийских беженцев в Турции в размере 3 млрд евро.

Соглашение с Турцией считается спорным и потенциально хрупким и является лишь временным решением этой проблемы. Основное бремя кризисной политики ЕС продолжает давить на Грецию. Теперь Анкара имеет рычаги давления на ЕС, которыми успешно пользуется. Турция просит у ЕС финансовой и политической поддержки, угрожая открыть границы. В соглашении, которое ЕС и Турция заключили, предусматривается либерализация визового режима, модернизация Таможенного союза и долгожданное вступление Турции в ЕС [8]. Из-за работ Турции в районе шельфа на Кипре (Кипр и Турция имеют территориальный конфликт. Турецкая Республика Северного Кипра, непризнанное государство, поддерживаемое только Турцией, добивается признания), которые ЕС и Республика Кипр считают нарушением международного права, изложенные договоренности замедляются в решении [9]. В 2020 г. Турция открыла границу с Грецией для беженцев, обвинив Европейский Союз в недостаточной помощи [10]. Это создало почву для нового кризиса беженцев, заявляет Европейский парламент [11].

Миграционный кризис обнажил проблемы Европейского союза. Явные противоречия между старой и новой Европой также дали о себе знать. Страны Вышеградской группы, не согласные принимать мигрантов, обвиняют отсутствие приверженности общим европейским ценностям. Миграционные потоки и споры государств – членов ЕС, о способах их приема порождают рост популизма и евроскептицизма. Единственный шаг, который может предотвратить дальнейшее ослабление ЕС – решительное укрепление самой интеграции и политический союз [2].

Единственный способ сократить миграционные потоки – это принимать твердые решения и действия в отношении упомянутых конфликтов. Другими словами, роль, которую играют ЕС и его государства-члены в связи с этими конфликтами, будет иметь прямой или косвенный результат для миграционных потоков, в настоящее время направляемых в Европу.

Библиографический список

1. European Council, Council of the European Union, Infographic - Irregular arrivals to the EU, 2008-2020. URL: <https://www.consilium.europa.eu/en/infographics/irregular-arrivals-since-2008/> (дата обращения: 12.04.2020).
2. Европа XXI века. Новые вызовы и риски. СПб.: Нестор-История, 2017. 584 с.
3. Asylum decisions in the EU, EU Member States granted protection to more than 300 000 asylum seekers in 2018. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/9747530/3-25042019-BP-EN.pdf/22635b8a-4b9c-4ba9-a5c8-934ca02de496> (дата обращения: 12.04.2020).
4. Морозов Е. Г. Внутренние приливы и течения в Гибралтарском и Баб-эль-Мандебском проливах // Фундаментальная и прикладная гидрофизика. 2015. Т. 8. № 3. С. 26–30.
5. Stanicek B. EU-Turkey relations in light of the Syrian conflict and refugee crisis. URL: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2020/649327/EPRS_BRI\(2020\)649327_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2020/649327/EPRS_BRI(2020)649327_EN.pdf) (дата обращения: 16.04.2020).
6. Феномен глобальных миграций. URL: <https://postnauka.ru/video/33791> (дата обращения: 02.04.2020).
7. Hsiao-Hung Pai. The refugee 'crisis' showed Europe's worst side to the world. URL: <https://www.theguardian.com/commentisfree/2020/jan/01/refugee-crisis-europe-mediterranean-racism-incarceration> (дата обращения: 02.04.2020).
8. EU-Turkey statement. Three years on. URL: https://ec.europa.eu/home-affairs/sites/homeaffairs/files/what-we-do/policies/european-agenda-migration/20190318_eu-turkey-three-years-on_en.pdf (дата обращения: 12.04.2020).
9. European Parliament resolution of 13 March 2019 on the 2018 Commission Report on Turkey. URL: https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/TA-8-2019-0200_EN.html (дата обращения: 12.04.2020).
10. Турция открыла границы с ЕС для сирийских беженцев. URL: <https://ria.ru/20200229/1565465654.html> (дата обращения: 02.04.2020).
11. EU-Turkey relations in light of the Syrian conflict and refugee crisis. URL: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2020/649327/EPRS_BRI\(2020\)649327_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2020/649327/EPRS_BRI(2020)649327_EN.pdf) (дата обращения: 15.04.2020).

УДК 338.47

А. С. Плошкин

студент кафедры международного предпринимательства

Л. А. Трофимова – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель

ОСОБЕННОСТИ МИРОВОГО РЫНКА АВТОМОБИЛЬНЫХ УСЛУГ

Мировой рынок автомобильных услуг – это составная часть всемирного хозяйства, представляющая перемещение товарно-материальных ценностей (товаров, сырья, животных, техники) сухопутными видами транспорта по безрельсовым путям [1].

Рынок автотранспортных услуг обладает рядом важных особенностей.

Первой особенностью является преимущественно региональный характер автомобильного рынка, что объясняется географическими особенностями Земли (сочетание больших водных пространств с территориями). Например, рынок Европы. В региональных условиях его роль заметно усиливается. Несомненным плюсом рынка является то, что, по сути, между странами ЕС, даже теми, которые не входят в Шенгенскую зону, нет никаких экономических, политических и экономических препятствий. В странах ЕС, особенно в Германии и странах Бенелюкса для постоянных грузовиков проводятся тендеры. Корпорации, предприятия, концерны, холдинги и другие крупные грузовладельцы даже не хотят связываться со средними транспортными фирмами, не говоря уже о небольших предприятиях. Они проводят тендеры и выбирают наилучшие условия среди крупных транспортных компаний. По большей части, эти крупные компании не будут перевозить товары, разве что будут предоставлять часть своих услуг. Они наймут мелких перевозчиков, которые будут заниматься от имени их компании обслуживанием данного направления. На автотранспортных рынках возникает конкуренция, так как каждая страна имеет свои автотранспортные организации, которые могут заниматься региональными перевозками в рамках внешнеэкономической деятельности.

Второй характеристикой является наличие интенсивной конкуренции между автотранспортными компаниями. Автомобильные перевозки грузов относительно легко доступны для предпринимателей. Покупка или аренда нескольких грузовых автомобилей не требует значительного начального капитала. Поэтому на рынке автомобильных грузовых перевозок всегда работает много независимых компаний – перевозчиков и экспедиторов, а предложение услуг обычно превышает спрос. Это приводит к высокой конкуренции на рынке. Кроме того, они испытывают дополнительную конкуренцию со стороны междугородних и международных компаний других видов транспорта. Например, чтобы доставить груз из одной страны в другую, можно воспользоваться как автомобильным транспортом, так и воздушным.

Следующая особенность – это свободное ценообразование. В большом количестве стран государство обычно ограничивает уровень тарифов на отдельные виды грузовых автомобильных перевозок лишь в отдельных случаях. В Российской Федерации эти тарифы в настоящее время не ограничены. С помощью свободной тарифной системы каждое предприятие, которое устанавливает цены на транспортные и другие услуги по своему усмотрению, должно учитывать свои собственные издержки, уровень платежеспособности конкретного потребителя, уровень цен и качество услуг, предлагаемых конкурентами в настоящее время. Автотранспортные предприятия постоянно решают задачу выбора оптимального уровня тарифов в условиях рынка.

Четвертой характеристикой рынка автотранспортных услуг является разнообразие и изменчивость условий, при которых заключаются сделки между автотранспортным предприятием и грузовладельцами. Каждое обслуживание потребителя имеет свои особенности, которые должны быть проверены коммерческой службой автотранспортной компании, учтены в условиях договора и при организации обслуживания клиента. Рыночные условия со временем меняются, что заставляет постоянно вносить необходимые коррективы как в заботу об отдельных потребителях, так и в бизнес-стратегии всей автотранспортной компании.

Пятой характеристикой является тесная связь между рынком автотранспортных услуг и товарными рынками, на которых работают отправители и получатели. В условиях рыночной экономики требования к качеству услуг автотранспортной компании определяются не столько правилами перевозок, сколько объективными рыночными потребностями грузовладельцев. Скорость и сроки доставки, разделение

груза, вид упаковки, цена, которую владелец готов заплатить за перевозку, и другие условия договора перевозки зависят, прежде всего, от того, где и на каких условиях продается товар, предъявляемый к перевозке. Для успешной работы на рынке коммерческая служба автотранспортной компании должна хорошо знать характеристики и следить за текущим состоянием товарных рынков, на которых работают потребители услуг компании [1].

Основные сферы целесообразного применения автомобильных перевозок – подвоз грузов к магистральным видам транспорта, доставка промышленных и сельскохозяйственных грузов на короткие расстояния, внутригородские перевозки, доставки грузов для торговли и строительства. На дальние расстояния автомобильные грузоперевозки применяются для перемещения скоропортящихся, особо ценных, требующих быстрой доставки, неудобных для перегрузки другими видами транспорта грузов.

Лидирующие позиции на европейском рынке занимают компании из Центральной и Восточной Европы. Важнейшими показателями конкурентоспособности международных автомобильных транспортных компаний являются количество, качество транспортных средств и эффективность их предоставления и использования.

Международные автомобильные перевозки осуществляются по разрешительной системе. В начале каждого календарного года страны обмениваются одинаковым количеством разовых разрешений, о котором они смогли договориться в результате переговоров. С каждым разовым разрешением на въезд в страну с грузом разрешается взять обратный груз.

Европейская конференция министров транспорта (ЕКМТ) также предоставляет многосторонние разрешения на международные автомобильные перевозки. Эти разрешения действительны в течение указанного в них периода и позволяют осуществлять неограниченное количество поездок между странами – членами ЕКМТ, а также транзитом через их территорию.

Особые категории грузов транспортируются в международных автомобильных перевозках. Здесь практически нет сырьевых товаров и мало полуфабрикатов. В основном перевозятся так называемые высокотарифные грузы.

Особенностью развития грузового автотранспорта за последнее десятилетие можно считать расширение сферы его деятельности на перевозках грузов на большие расстояния – до 1 тыс. км и более. Это подтверждено стабильным ростом среднего расстояния перевозки груза, увеличением доли крупнотоннажных транспортных средств в общем парке, повышением конкурентоспособности автотранспорта на перевозках скоропортящихся и других видов грузов в контейнерных перевозках (в том числе при завозе-вывозе контейнеров из морских портов, при использовании терминальных, контейнерных, контрейлерных и других мультимодальных технологий). Структура парка грузовых ТС по типам кузовов в мире представлена на рис. 1.

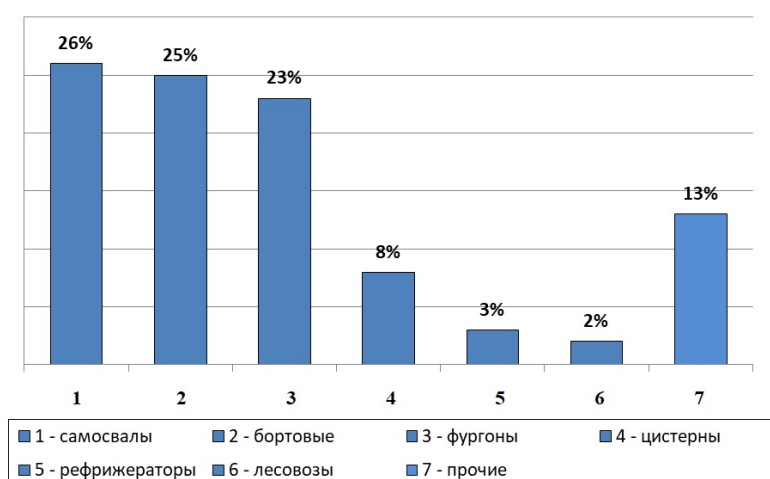


Рис. 1. Структура парка грузовых автомобилей по типу кузова в мире

Анализ данных на рис. 1 показывает, что по типу кузова в грузовом автомобильном парке преобладают самосвалы, их доля 26%. Наименьшее количество в грузовом автомобильном парке представляют лесовозы, их доля составляет 2%.

Знание описанных особенностей необходимо для правильного понимания рыночных задач и тех методов, которые должны осваиваться и применяться специалистами коммерческих служб автотранспортных предприятий.

Библиографический список

1. Ильичев М. Н. Особенности рынка услуг грузового автомобильного транспорта URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-rynka-uslug-gruzovogo-avtomobilnogo-transporta> (дата обращения: 19.04.2020).

УДК 338.001.36

К. Ю. Полозова

магистрант кафедры международного предпринимательства

Л. А. Трофимова – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКОВ ОЦЕНОЧНЫХ УСЛУГ В РОССИИ И БЕЛОРУССИИ

В современных условиях оценка стоимости активов представляет собой важнейшую комплексную оценку их ценности с рыночных позиций. Оценочная деятельность затрагивает многие имущественные интересы, права и обязанности участников делового оборота. Стоимость активов является базой и отправной точкой профессионального управления и функционирования экономики в странах с рыночной экономикой [1, с. 7].

Россия и Белоруссия являются членами Евразийского экономического союза (ЕАЭС) – международного интеграционного экономического объединения, обладающего международной правосубъектностью и учрежденного Договором о ЕАЭС 29 мая 2014 г., вступившим в силу 1 января 2015 г. Наряду с Россией и Белоруссией членами союза являются Казахстан, Армения и Киргизия. Страны приняли решение о создании единого рынка товаров и услуг в ЕАЭС, в том числе единого рынка оценочных услуг. Согласно Решению № 23 от 26 декабря 2016 г. единый рынок оценочных услуг в ЕАЭС должен начать свое функционирование не позднее 1 января 2021 г.

Процесс формирования единого рынка оценочных услуг в ЕАЭС не может быть осуществлен без гармонизации законодательства, интеграции деятельности оценщиков, согласования стоимостных стандартов оценки и прочих факторов. Все страны – члены ЕАЭС обладают национальной спецификой института оценки, разными масштабами рынка оценочных услуг, структурой и исторически сложившимся практическим опытом оценочной деятельности. Уровень развития рынков оценочных услуг в указанных странах неоднородный. Именно поэтому актуальным является определение состояния национальных рынков оценочных услуг стран – членов ЕАЭС.

В своем исследовании М. А. Федотова отмечает, что Россия, Белоруссия и Казахстан, несмотря на достаточно молодые рынки оценочных услуг, уже имеют обширную законодательную и нормативную базу в сфере оценки активов. В то время как в Армении и Киргизии законодательно определены лишь отдельные направления оценочной деятельности. В свою очередь, в Белоруссии действует 17 стандартов оценки, в Российской Федерации – 13, в Казахстане – 8, Киргизии – 7, а в Армении – 1. Стоит добавить, что во всех странах ЕАЭС действуют 29 оригинальных стандартов оценки стоимости активов [1, с. 145].

В связи с изложенным можно сделать вывод, что странами с наиболее развитыми национальными рынками оценочных услуг в ЕАЭС являются Россия и Белоруссия. Именно на основании их законодательства будут сформулированы единые стандарты оценки активов в ЕАЭС, и именно их рынки оценочных услуг могут оказать влияние на развитие единого рынка оценочных услуг.

Таким образом, целью настоящей статьи является выявление современного состояния рынков оценочных услуг в России и Белоруссии.

Оценочные услуги – это сложные многоэтапные мероприятия консалтинговой деятельности, при проведении которых специализированные эксперты-оценщики учитывают множество разнообразных факторов и показателей, влияющих на формирование стоимости объекта оценки. В процессе проведения оценочных мероприятий специалисты используют собственные и привлеченные информационные источники, аналитические выкладки и статистические данные, а также общепринятые стандарты оценки и нормативы действующего Законодательства РФ [2].

Рынок оценочных услуг является частью рынка консалтинга и представляет собой сферу взаимоотношений оценщиков, оценочных компаний и клиентов на основе возмездного договора, предметом которого является процесс установления рыночной стоимости объекта оценки посредством информационных источников, статистических данных, общепринятых стандартов и нормативов действующего законодательства.

Для оценки современного состояния рынков оценочных услуг России и Белоруссии проведем их сравнительное исследование по ряду критериев: законодательная база регулирования, количество аттестованных оценщиков на рынке, количество действующих оценочных организаций, требования к оценщикам для вхождения на рынок, объемы рынка, структура рынка, средняя стоимость услуг.

Рынок оценочных услуг в России является достаточно молодым и саморегулируемым, то есть вмешательство государства минимизировано, а функции по обеспечению контроля за деятельностью оценщиков, разработкой стандартов и правил оценочной деятельности, методическим обеспечением своих членов осуществляют саморегулируемые организации оценщиков (СРОО), членство в которых является обязательным условием для осуществления оценочной деятельности в РФ. Первой саморегулируемой организацией на территории РФ стало Российское общество оценщиков, созданное в 1993 г. Основным законом в области оценочной деятельности в Российской Федерации является Федеральный закон от 29.07.1998 № 135-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2016).

Главным органом, осуществляющим выработку государственной политики и нормативно-правового регулирования в области оценочной деятельности, является Министерство экономического развития. Приказами Минэкономразвития России установлены Федеральные стандарты оценки Российской Федерации – 13 стоимостных стандартов оценки. Оценочная деятельность в России также регулируется различными кодексами РФ, например, Земельный кодекс РФ, Лесной кодекс РФ, Административный и уголовный кодексы РФ, Гражданский кодекс РФ и др. [1, с. 58–59].

Кроме того, свои регламенты и стандарты также существуют и в СРОО. В настоящее время в условиях российского рынка оценки существуют и осуществляют свою деятельность 17 саморегулируемых организаций оценщиков. Согласно официальным данным Росреестра в СРОО РФ зарегистрировано 12216 оценщиков [3].

Для вхождения на рынок оценочных услуг к оценщику в РФ предъявляются следующие требования: профильное высшее образование, опыт работы (стажировки) в оценочной деятельности не менее трех лет, членство в СРОО, наличие квалификационного аттестата [4].

Всего в России зарегистрировано и осуществляют свою деятельность 4267 оценочных компаний, наибольшее количество приходится на крупные города: в Москве 322 компании, в Новосибирске – 265, в Санкт-Петербурге – 194, в Екатеринбурге – 163 [5].

Суммарная выручка крупнейших российских оценочных организаций по итогам 2018 г. составила 5,7 млрд руб., увеличившись за год на 6%, относительно 2017 г. Однако с поправкой на инфляцию (5,3% в 2018 г. по данным Росстата) сектор оценочных услуг находится в состоянии стагнации, по заключению экспертов рейтингового агентства RAEX [6].

Общее количество отчетов об оценке в 2018 г. составило 137,8 тыс., увеличившись, согласно сопоставимым данным, на 8%. Наибольший спрос на рынке оценки представлен на услуги по оценке недвижимости, выручка от этой деятельности составила 46% в общем объеме и продемонстрировала рост в 6%. Также лидером среди секторов рынка оценочных услуг является оценка бизнеса и ценных бумаг, суммарная выручка данного сектора составила 31% в общем объеме (рис. 1) [7].

Начальная стоимость услуги по оценке жилой недвижимости в России варьируется от 5 тыс. руб. до 15 тыс. руб., в зависимости от типа жилого помещения; начальная стоимость оценки коммерческой недвижимости составляет от 20 тыс. руб. до 100 тыс. руб., в зависимости от площади объекта. Стоимость оценки бизнеса в РФ начинается от 90 тыс. руб. до 450 тыс. руб. в зависимости от итоговой суммы валюты баланса на последнюю отчетную дату. Начальная цена на оценку единицы оборудования составляет от 10 тыс. руб. до 100 тыс. руб. в зависимости от типа оборудования [8].

Заказчиками оценочных услуг в основном являются представители следующих отраслей: банки и инвестиционные фонды (46%); строительство и инжиниринг (58%); агропромышленный комплекс и пищевая промышленность (44%). Наименьшее количество заказов поступает от представителей отрасли энергетики (2%) и авиационной и космической промышленности (4%) [9].

Проанализируем одноименный рынок в Республике Беларусь. Рынок оценочных услуг в Беларуси достаточно молодой и еще не до конца сформировавшийся. Первым регулятором оценочной деятельности на рынке стало Белорусское общество оценщиков, основанное в 1996 г. В настоящее время глав-

ным нормативно-правовым актом по оценке в Республике Беларусь является Указ Президента Республики Беларусь от 13 октября 2006 г. № 615 «Об оценочной деятельности в Республике Беларусь» с изменениями и дополнениями. Он устанавливает, что президент Республики Беларусь определяет государственную политику в области оценочной деятельности в Республике Беларусь. Также 28 марта 2008 г. был принят Указ Президента Республики Беларусь № 187 «Об утверждении Положения о порядке оценки принадлежащих физическим лицам зданий и строений» (с изменениями и дополнениями). Помимо упомянутых нормативно-правовых актов в Республике Беларусь действуют постановления Совета Министров, регламентирующие порядок аттестации оценщиков, ведение государственного реестра оценщиков, а также Постановление Государственного комитета по стандартизации Республики Беларусь, утвердившего 17 государственных стандартов оценки стоимости объектов гражданских прав [1, с. 63–68].



Рис. 1. Распределение выручки рынка оценочных услуг по секторам за 2018 г., %

Рынок оценочных услуг Белоруссии стремится к саморегулированию. Членство в саморегулируемых организациях оценщиков в Республике Беларусь в настоящее время не является обязательным. Однако по мнению экспертов Ассоциации оценочных организаций – крупнейшего некоммерческого объединения исполнителей оценки Республики Беларусь, рынку услуг в сфере оценочной деятельности необходимо придать динамизм и конкурентные преимущества. Необходимо более активно исполнителям оценки взаимодействовать с государственным регулятором и объединить усилия в борьбе против таких проблем, как демпинг, низкая квалификация оценщиков и качество услуг. Для реализации этих задач, в первую очередь, необходимо сделать членство оценщиков в СРОО обязательным [10].

Для вхождения на рынок оценочных услуг в Белоруссии к оценщикам законодательство предъявляет ряд требований: наличие профильного высшего образования, свидетельство об аттестации [11].

В настоящее время в условиях белорусского рынка оценочных услуг осуществляют свою деятельность более 200 оценочных организаций и около 90 индивидуальных предпринимателей. Согласно официальным данным Государственного комитета по имуществу Республики Беларусь, в настоящее время в стране 695 аттестованных оценщиков.

По результатам 2018 г. выручка крупнейших белорусских оценочных организаций составила 369,8 млн руб. Наибольший спрос представлен на услуги по оценке недвижимого имущества (60%), услуги по оценке оборудования (27%), услуги по оценке стоимости предприятия/бизнеса (7%), объекты интеллектуальной собственности (3%), прочие услуги по оценочной деятельности (3%) [12].

Начальная стоимость услуг по оценке жилой недвижимости в Республике Беларусь варьируется от 5,3 тыс. руб. до 8,5 тыс. руб. в зависимости от типа жилого помещения. Начальная стоимость оценки коммерческой недвижимости составляет от 8 тыс. руб. до 80 тыс. руб. Минимальная стоимость оценки оборудования составляет 3 тыс. руб. и может также достигать 80 тыс. руб. в случае оценки высокотехнологичного и уникального оборудования. Цена на оценку стоимости бизнеса в Белоруссии начинается от 50 тыс. руб. и может достигать 400 тыс. руб. [10].

Таким образом, рассмотрев рынки оценочных услуг России и Белоруссии по ряду критериев, для наиболее наглядного представления результатов работы представим их в виде табл. 1.

Состояние рынков оценочных услуг в Республике Беларусь и Российской Федерации

Критерий	Российская Федерация	Республика Беларусь
Начало регулирования рынка оценочных услуг	1993 г.	1996 г.
Требования к профессии оценщика	– высшее профильное образование; – членство в СРОО; – опыт работы (стажировки) в оценочной деятельности не менее 3 лет; – квалификационный аттестат	– высшее профильное образование; – квалификационный аттестат
Количество аттестованных оценщиков (чел.)	12216	695
Количество оценочных организаций	2467	290
Количество отчетов об оценке (за 2018 г.)	137800	-
Объем рынка (млн. руб., за 2018 г.)	5700	369,8
Начальная стоимость оценочной услуги:		
– жилые помещения (тыс. руб.)	5–15	5,3–8,5
– коммерческие помещения (тыс. руб.)	20–100	8–80
– оборудование (тыс. руб.)	10–100	3–80
– бизнес (тыс. руб.)	90–450	50–400
Структура спроса на оценочные услуги (% за 2018 г.)	– оценка недвижимости – 46; – оценка стоимости бизнеса – 31; – оценка стоимости оборудования – 9	– оценка недвижимости – 60; – оценка оборудования – 27; – оценка стоимости бизнеса – 7

Проведенное исследование позволяет сделать вывод о том, что рынки оценочных услуг рассмотренных стран различаются по размерам, однако уровни их развития и состояния сопоставимы. Большой объем нормативно-правовых актов, регламентирующих оценочную деятельность обеих стран, сейчас находится в процессе сопоставления и выявления содержательной эквивалентности в целях формирования единого рынка оценочных услуг в ЕАЭС. Для наибольшего сближения рассмотренных рынков и для более эффективного функционирования создаваемого единого рынка оценочных услуг, Белоруссии рекомендуется перенять опыт России в части обязательного членства профессиональных оценщиков в СРОО. Данная мера позволит участникам рынка более гибко реагировать на проблемы, присущие данному рынку, и активно взаимодействовать с государственным регулятором. Безусловно, единый рынок оценочных услуг в странах ЕАЭС будет построен с использованием опыта России и Белоруссии, несмотря на то, что они еще не до конца сформированы и достаточно молоды. Рынки оценочных услуг России и Белоруссии имеют свои внутренние проблемы, однако их можно будет со временем преодолеть, выработав верную стратегию взаимодействия.

Библиографический список

1. Федотова М. А., Григорьев В. В. Гармонизация стоимостных стандартов стран Евразийского экономического союза: монография. М.: РУСАИНС, 2018. 184 с.

2. Оценочные услуги от компании Активные бизнес консультации. URL: <http://www.active-consult.ru/ocenyslugi.htm> (дата обращения: 28.03.2020).
3. Реестры саморегулируемых организаций // Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии Росреестр. URL: <https://rosreestr.ru/site/> (дата обращения: 30.03.2020).
4. Федеральный закон от 29.07.1998 № 135-ФЗ (ред. от 18.03.2020) «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» // Консультант плюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19586/ (дата обращения: 30.03.2020).
5. Оценочные компании России // Бизнес-карта России. URL: http://mxkr.ru/ru/otsenochnye_kompanii (дата обращения: 30.03.2020).
6. О чем говорят результаты ежегодного рэнкинга оценочных компаний России // Саморегулируемая организация ассоциация оценщиков «Сообщество профессионалов оценки». URL: <https://spraussia.org/news-spo/2286/> (дата обращения: 31.03.2020).
7. Российская газета – Федеральный выпуск № 190(7948). URL: <https://rg.ru/2019/08/28/sector-ocenki-nedvizhimogo-imushchestva-po-itogam-2018-goda-uvelichilsia-na-6-procentov.html> (дата обращения: 31.03.2020).
8. Тарифы на оценку, рекомендованные ПРО РОО // Российское общество оценщиков. URL: <http://srogo.ru/> (дата обращения: 31.03.2020).
9. Исследование рынка оценочных услуг РФ по итогам 2018 года // Российское общество оценщиков. URL: <http://srogo.ru/> (дата обращения: 31.03.2020).
10. Ассоциация оценочных организаций. URL: <https://assn.by/> (дата обращения: 01.04.2020).
11. Указ Президента РБ № 615 от 13.10.2006. Об оценочной деятельности в Республике Беларусь. URL: https://belzakon.net/%D0%97%D0%B0%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%B4%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE/%D0%A3%D0%BA%D0%B0%D0%B7_%D0%9F%D1%80%D0%B5%D0%B7%D0%B8%D0%B4%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%B0_%D0%A0%D0%91/2006/4381 (дата обращения: 01.04.2020).
12. Государственный комитет по имуществу Республики Беларусь. URL: <http://gki.gov.by/ru/> (дата обращения: 01.04.2020).

УДК 327

А. Ю. Пономарева

студент кафедры международного предпринимательства

В. Л. Хейфец – доктор исторических наук, доцент – научный руководитель**АМЕРИКАНО-КИТАЙСКИЕ ОТНОШЕНИЯ В XXI ВЕКЕ**

Китай – развивающаяся сверхдержава. США являются сверхдержавой в современном мире. Потенциал для разрушительных столкновений между двумя гигантами кажется безграничным. И все же они тесно переплетены. Если государства не смогут поддерживать разумные отношения сотрудничества, то они посеют хаос не только друг в друге, но и во всем мире.

Растущая мощь Китая – экономическая и политическая – очевидна. По данным МВФ, его валовой внутренний продукт (ВВП) на душу населения в 2018 г. составил 14% от уровня США по рыночным ценам и 28% по паритету покупательной способности (ППС), по сравнению с 3% и 8%, соответственно, в 2000 г. [1].

Поскольку население Китая больше в четыре раза, чем в Соединенных Штатах Америки, его ВВП в 2018 г. составил 62% от уровня США по рыночным ценам и 119% по ППС [1].

Маловероятно, что общая экономика Китая окажется существенно эффективнее, чем экономика США, даже если в среднем отдельные американцы останутся гораздо более процветающими, чем отдельные китайцы. Китай уже давно занял позицию главного экспортера для многих значительных стран, особенно в Восточной Азии.

Конкуренция между Китайской Народной Республикой и Соединенными Штатами Америки растет с каждым днем все больше и больше. Грэхам Аллисон из Гарварда озабочен судьбой отношений между Китаем и США. Он считает, что конфликт между действующей и растущей властью почти неизбежен. Но, несмотря на это, горячая война между ядерными державами пока что является маловероятной.

Но крупномасштабные трения и, таким образом, прекращение необходимого сотрудничества по экономическим отношениям кажется вероятным. Конфликты по поводу торговли до сих пор не разрешены. И кто это может осуществить, пока не ясно.

Будущее Китая зависит от Китая. Но отношения Запада с Китаем зависят от Америки. США правы, настаивая на том, чтобы Китай выполнял свои обязательства. Но то же самое должны сделать США и Европа. Китай не будет чувствовать себя обязанным соблюдать согласованные правила, когда на него давит какая-либо страна, которая относится к этим правилам с презрением. Китай, в любом случае, не является реальной угрозой для Соединенных Штатов Америки. Этими отношениями, безусловно, можно управлять.

Также одной из главных сфер соперничества является Азиатско-Тихоокеанский регион – один из важнейших экономических центров мира. На протяжении второй половины XX в. Китай был одним из претендентов на гегемонию в данном регионе. Используя различные экономические и политические рычаги, Китай приобретал все большее и большее влияние. Отношения между США и Китаем приобрели еще больше противоречий после того, как Китай, опередив Японию, стал второй в мире экономической державой. Азиатско-Тихоокеанский регион, особенно Юго-Восточная Азия, стал одним из эпицентров данного конфликта [2].

Интересы Китая и Соединенных Штатов Америки в основном сталкиваются в таких сферах как политика и экономика. Политическое столкновение между США и КНР, как правило, сводится к вопросу о спорных территориях. По мере того как Китай приобретал все большее экономическое влияние в регионе, росли и политические амбиции Китая. Увеличение политической и военной активности Китая не могло быть оставлено без ответа со стороны США, как державы, имеющей влияние в этом регионе. В результате, первым шагом администрации Обамы стала переориентация с Ближнего Востока на Юго-Восточную Азию. Одновременно с экономическим подъемом Китая сформировалась почва для экономической конкуренции с США. Больше всего Китай проявляет интерес к странам в Юго-Восточной Азии, таким как Вьетнам, Филиппины и Индонезия, потому что они представляют собой экономическую ценность в регионе. Все это привело к тому, что Китай воспринимается как экспансионист. Это послужило

хорошей возможностью для США сделать еще одну попытку для возвращения своих прежних позиций в регионе [3].

Сферой возможного сотрудничества является безопасность. В качестве постоянных членов Совета Безопасности ООН и ядерных держав Китай и США несут особую ответственность за поддержание мира в соответствии с Уставом ООН. Они также несут ответственность за предотвращение ядерного распространения в соответствии с Договором о нераспространении ядерного оружия. Китай и США в последнее время эффективно сотрудничают в миротворческих миссиях ООН, ядерной проблеме Ирана (хотя Трамп вышел из ядерной сделки с Ираном) и ядерной проблеме Корейского полуострова. Такое сотрудничество следует продолжать. Было бы катастрофой для всего мира, если бы две страны вступили в конфронтацию или «холодную войну» в сфере безопасности. В настоящее время США озабочены поддержанием своего подавляющего военного давления на Китай в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Это не «конкурирующие соперники», а «противостояние соперников», у которого нет будущего. Китай является морской державой, способной противостоять конфронтации, в то время как в распоряжении США просто нет достаточных военно-морских ресурсов [4].

Коллективная безопасность – это, в конце концов, общее желание всех стран. США не должны рассчитывать на создание своей собственной абсолютной безопасности за счет безопасности других. Это время прошло. Китаю и США необходимо укреплять связь в области безопасности, прояснить итоги, касающиеся острова Тайвань и, как минимум, оставаться сдержанными и трезво мыслящими, чтобы не быть втянутыми в случайный военный конфликт.

Библиографический список

1. Годовой отчет МВФ 2018. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2018/eng/assets/pdf/imf-annual-report-2018-ru.pdf> (дата обращения: 18.04.2019).
2. Концур А. В. Столкновение интересов США и Китая в Азиатско-Тихоокеанском регионе // В сб. «Развитие общественных наук российскими студентами». Краснодар: ОАО «Ассоциация молодых ученых», 2017. С. 22–25.
3. Новопашин М. А. Отношения США и КНР в современный период // Научно-методический журнал «Концепт». 2017. Т. 37. С. 9–11. URL: <https://e-koncept.ru/2017/771226.htm> (дата обращения: 20.04.2019).
4. He Yafei US-China Relations: From Cooperating Rivals to Competing Rivals. URL: <https://thediplomat.com/2018/08/us-china-relations-from-cooperating-rivals-to-competing-rivals/> (дата обращения: 18.04.2019).

Д. Д. Попихин

студент кафедры международного предпринимательства

В. Л. Хейфец – доктор исторических наук, доцент – научный руководитель

ПРОБЛЕМА СЕВЕРНОЙ ИРЛАНДИИ В КОНТЕКСТЕ БРЕКСИТА

Миграционный кризис в Европе и экономические разногласия между Европейским Союзом и Великобританией стали основной причиной проведения британского общенационального референдума в 2016 г., на котором перед британцами был поставлен вопрос: «Должно ли Соединенное Королевство покинуть Евросоюз?». Большинство жителей страны (51,9%) высказались в поддержку этой идеи, однако голоса распределились неравномерно по национальным окраинам: в то время как англичане и валлийцы поддержали данную инициативу, большинство обитателей Шотландии (62%) и Северной Ирландии (55,8%) проголосовали против выхода страны из ЕС [1].

Главной причиной проблемы региона Северной Ирландии в русле «Брексита» было так называемое «Соглашение Страстной Пятницы» 1998 г. или, как его еще называют, Белфастское соглашение. Данный документ определил новую структуру государственных органов региона. Были сформированы Ассамблея Северной Ирландии, Министерский совет, в который вошли представители Ирландской Республики и Северной Ирландии, а также Британо-Ирландский Совет, в котором есть представители парламентов Британии, Ирландии и Шотландии, Уэльской Ассамблеи и острова Мэн [2]. Создание государственных институтов Северной Ирландии «север-юг» и «запад-восток» позволили правительствам обеих стран скоординировать свою политику (например, в области сельского хозяйства и окружающей среды), способствовали налаживанию экономических, политических и культурных связей. Самыми важными пунктами Соглашения являлись обеспечение прозрачной границы между Республикой Ирландия и Северной Ирландией, то есть свободное движение людей, товаров и услуг, а также предоставление возможности людям, родившимся в Северной Ирландии двойного гражданства.

Урегулированию этнополитического конфликта способствовал тот факт, что и Ирландия, и Соединенное Королевство являлись членами Европейского Союза, который устранил физические, экономические и психологические барьеры между регионами, облегчая трансграничные связи [3]. Благодаря единому европейскому рынку оба острова функционировали как единая территория без каких-либо внутренних границ или других препятствий на пути к свободному перемещению товаров и услуг. Брексит спровоцировал острую реакцию со стороны ирландцев, угрожая разбередить старые раны сепаратизма в Северной Ирландии.

Проблема заключалась в том, что выход Великобритании из ЕС делает неизбежным восстановление режима пограничного контроля между Северной Ирландией (Великобританией) и Республикой Ирландия. Политическая партия «Шинн Фейн», выступающая за объединение острова Ирландия, сразу провозгласила необходимость проведения референдума о воссоединении ирландцев в рамках юрисдикции Дублина. Наряду с Северной Ирландией против выхода страны из ЕС выступила Шотландия, однако население в обоих регионах составляет в сумме 11%, так что оспорить результаты плебисцита они не могли.

Говоря о мотивации Северной Ирландии, стоит иметь в виду, что включение в общий рынок ЕС помогло региону достичь политической и экономической стабильности (Белфаст получает большое финансирование по линии ЕС) и нивелировать этнополитический конфликт. Если Соединенное Королевство покидает ЕС в полном составе, единое экономическое пространство более не могло быть сдерживающим фактором североирландского сепаратизма.

Стороны рассматривали несколько вариантов:

- предложение о создании «электронной границы», предусматривающей средства для технического мониторинга (как например, граница между не входящей в ЕС Норвегией и членом ЕС Швецией) было отвергнуто Ирландией, отказавшейся помогать британцам строить пограничные объекты;
- создание «жесткой границы» между Республикой Ирландия и Северной Ирландией категорически не устраивало Северную Ирландию и ЕС, поскольку такой вариант останавливал бы свободное перемещение людей, услуг и товаров. Более того, в данном случае игнорировались позиция Дублина и

Белфастское соглашение, а вместе с этим и прекращались полномочия сформированных в соответствии с соглашением структур, тем самым появлялась возможность для эскалации конфликта в Северной Ирландии [4]. В этом случае над Великобританией нависла бы угроза распада государства.

Третий вариант, открыто не рассматривавшийся в переговорах, но не учитывать который нельзя – это объединение Северной и Южной Ирландии, если большинство жителей Северной Ирландии поддержат данное решение на референдуме. Данное решение Великобритания не поддержала бы, однако формальных ограничений на этом пути нет. Традиционно североирландские католики выступали в пользу воссоединения Ирландии, однако их число в регионе по отношению к протестантам было незначительным. Однако социологические опросы 2001 и 2011 гг. в Северной Ирландии показали, что число католиков растет намного быстрее, чем число протестантов. В 2001 г. протестантов было большинство, в то время как католиков лишь 44%. В 2011 г. население обеих общин численно выровнялось.

Не являлись редкостью межконфессиональные столкновения, что подтверждает глубоко иррациональную основу застарелого конфликта. Например, в период с июля 2016 г. по июнь 2017 г. североирландская полиция предоставила отчеты о четырех погибших и почти сотне раненых в результате таких конфликтов. Более того, за указанный период было отмечено 32 инцидента с применением бомб и 54 – со стрельбой [5]. Усугублению конфликта способствовала царящая неопределенность относительно того, на каких условиях Британия покинет ЕС. Результаты переговоров должны учесть позиции всех заинтересованных сторон – Северной Ирландии, Ирландской Республики, Великобритании и ЕС, что сделать было невероятно сложно. Брексит, с одной стороны, делал возможным наступление политического кризиса в стране, поскольку консерваторы не могут решать североирландский вопрос в отрыве от Демократической юнионистской партии, составляющей с ними коалицию и выступающей против любых поправок Северной Ирландии; с другой – любые преференции Северной Ирландии подтолкнул ее к объединению с Ирландской Республикой и создадут прецедент для усиления сепаратистских устремлений в Шотландии, уже объявившей о проведении нового референдума о независимости после окончания переговоров.

В итоге разработанный ЕС новый вариант предполагал даровать Северной Ирландии особый статус и оставить ее в ЕС, позволив тем самым учесть интересы ее жителей и сохранить за ними ежегодную субсидию ЕС [6]. Но Лондон сначала отказался от данного предложения, так как в этом случае торговая граница прошла бы по территории Соединённого Королевства, экономически отгородив североирландский регион от Великобритании. Это бы создало прецедент для сепаратистов в Шотландии, кроме того, данное предположение повлекло за собой протесты Демократическая Юнионистская партия, заключившей коалицию с консервативной партией Терезы Мэй. В дальнейшем это решение было оформлено как Бекстоп и стало базой для режима «Двух Границ», который действует сейчас. Указанные решения можно назвать самыми удачными, поскольку они сохранили режим прозрачной границы, удовлетворяя одновременно требования Республики Ирландия и Ассамблеи Северной Ирландии, а также ЕС и, что самое главное, позволили выиграть время для дальнейших переговоров между двумя правительствами.

В январе 2020 г. Брексит был окончательно реализован, а по его итогам Северная Ирландия обрела две границы: граница с Великобританией с одной стороны, а с другой, с Ирландской Республикой. Северная Ирландия оказывается зажата между двумя государствами. Чтобы сохранить Северную Ирландию частью Соединенного Королевства Лондон и Брюссель разработали следующий план:

- Северная Ирландия вместе с Великобританией должна выйти из Таможенного союза;
- до 2025 г. Северная Ирландия может заниматься торговлей на едином европейском рынке;
- таможенные пошлины и платежи за товары, идущие на территорию Великобритании, сокращаются.

Если подытожить, начинает действовать режим двух границ. Между Ирландской республикой Ирландии и Северной Ирландией отсутствует граница, что позволяет свободно перемещаться товарам и людям, это связано с тем, что многие производства в обеих Ирландиях взаимозависимы, но с другой стороны, товары, идущие с территории Северной Ирландии в Соединенное королевство, облагаются налогом и т. д. Данное решение было озвучено еще в 2016 г. и оно устраивало почти все стороны конфликта.

Стоит также отметить, что Парламент Северной Ирландии имеет возможность проголосовать раз в четыре года по поводу сохранения или отмены такого режима. Исходя из ранее сказанного и общих

тенденций в деятельности правительства Северной Ирландии, можно предположить, что вопрос об отмене режима подниматься не будет из-за того, что сейчас во главе правительства находятся республиканские силы, да и большинство населения Ольстера устраивает данное решение [7].

Но насколько возможна реализация этой схемы на практике, покажет время. По сути, Таможенный союз означает одну налоговую ставку. Единый европейский рынок предусматривает свободное перемещение товаров и услуг на европейском пространстве. В ситуации с Северной Ирландией неизвестно, может ли Таможенный Союз существовать отдельно от ЕЕР, хотя норвежский опыт подсказывает, что такое развитие возможно (то есть при свободной торговле на территории единого европейского рынка независимая торговля с третьими государствами является допустимой).

Несмотря на лояльную британскую позицию, все еще неизвестно, как поведет себя Северная Ирландия. Учитывая, что Ирландия в результате Брексит будет регионально распределена между двумя границами, возможно развитие событий, когда Ольстер решит отделиться от Соединенного Королевства и объединиться с Ирландской республикой. Общественные опросы сегодня показывают следующие результаты: 38% жителей Северной Ирландии выступают за референдум об отделении, тогда как 45% – противники этого. Однако нужна ли сейчас Северная Ирландия Ирландской республике – другой вопрос. На последних выборах в парламент Ирландии Шинн Фейн впервые набрала большинство, но в условиях финансового и жилищного кризиса на территории страны риторика об объединении острова почти не звучит. Статьи в Конституции о праве Ирландской республики на весь остров не существует с 1998 г. Говорить же об объединении двух Ирландий без поддержки правительства Республики практически невозможно.

Последнее решение временно успокоило националистов в регионе, но его минусом стало создание прецедента для сепаратистски настроенной Шотландии. Кроме того, указанный статус лишь временный, а что будет через пять лет, неизвестно.

Библиографический список

1. EU Referendum by regions. URL: <https://knoema.ru/iwvuitb/brexit-explaining-the-uk-s-vote-on-eu-membership> (дата обращения: 10.03.2020).
2. Belfast Agreement. URL: https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/136652/agreement.pdf (дата обращения: 10.03.2020).
3. Michael Cox Michael Burleigh Adrian Guelke Ireland – UK Relations and Northern Ireland after Brexit. URL: <https://seideas.atavist.com/ireland-uk> (дата обращения: 12.03.2020).
4. Охошин О. В. Вопрос о североирландской границе // Научно-аналитический вестник ИЕ РАН. 2018. № 1. С. 106–110.
5. Michael Cox Michael Burleigh Adrian Guelke Ireland-UK Relations and Northern Ireland after Brexit. URL: <https://seideas.atavist.com/ireland-uk> (дата обращения: 12.03.2020).
6. The UK left the EU on Friday 31 January 2020. URL: <https://www.dfa.ie/brexit/about/> (дата обращения: 15.03.2020).
7. Ананьева Е. В. Растерянная Британия // Научно-аналитический вестник ИЕ РАН. 2018. № 5. С. 1–6.

УДК 378.147

А. В. Потоцкий

студент кафедры международного предпринимательства

В. Ю. Лукьянов – кандидат исторических наук, доцент - научный руководитель

ПРОБЛЕМА ОБЪЕДИНЕНИЯ КОРЕИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Корейский полуостров вот уже семьдесят пять лет находится в центре важнейших международных событий. Раскол мира на две противоположные социально-политические и социально-экономические системы означал и раскол Корейского полуострова на два противостоящих друг другу идеологически и политически непримиримых государства. Начало холодной войны, охватившей все страны и континенты земного шара, на Корейском полуострове спровоцировало настоящий вооруженный конфликт, последствия которого проявляются и сегодня [1].

Сэмюэль Хантингтон сформулировал теории волн демократизации. Распространение демократии в мире происходило «волнами», которые затрагивали на своем этапе разные группы государств и стран. Завершение деколонизации, падение коммунистического мира и распад СССР – все это привело к появлению новых демократических государств, а также встал вопрос о судьбе подобного им режима Северной Кореи. Глобальный процесс демократизации, точнее начало его третьей волны (1974–1991 гг.), затронул и Южную Корею, которая оказалась одной из первых стран Восточной Азии, сумевших вслед за экономической модернизацией продвинуться вперед по пути политической либерализации [2]. А вопрос о перспективах объединения Корейского полуострова превратился в одних из наиболее актуальных вопросов современной мировой политики.

В XX в. содержание международных отношений на Дальнем Востоке определялось борьбой крупнейших мировых держав за политическое и экономическое доминирование в государствах Восточной Азии. Страны Дальнего Востока попали в орбиту интересов колониальной политики стран Европы и Америки.

Благодаря своему выгоднейшему военно-стратегическому расположению Корейский полуостров занимал особое место в системе международных отношений, находясь в фокусе интересов ведущих держав – США, Китая и России (СССР). Местоположение Кореи в самом центре Восточной Азии определяет ее потенциал в качестве важного элемента торговых связей региона, который не мог раскрыться в условиях искусственной «изоляции» от внешнего мира. Близость к Японии, делала Корею привлекательной для международной торговли.

В Совете Безопасности ООН в 1948 г. было утверждено официальное появление КНДР и Республики Корея. Два корейских государства приняли свои Конституции, в каждой из которых декларировалось их исключительное право быть полномочным представителем корейского народа на международной арене. При этом Южная Корея рассматривает Северную Корею как «незаконное государственное образование», а Северная Корея, в свою очередь, объявляет себя «единственным государством на Корейском полуострове» с властью рабочих и крестьян [3].

Республика Корея выбрала путь развития, продиктованный США, а Корейская Народно-Демократическая Республика в качестве модели создания государства избрала СССР.

Прошедшие десятки лет изобиловали многими событиями в жизни корейских государств. Шло противостояние двух корейских государств, представлявших две разные экономические и политические системы. Соревнование шло с переменным успехом и в итоге привело правительства обеих стран к трудному, но объективному пониманию главной приоритетной цели – достижения долгосрочного мира на Корейском полуострове, обеспечения взаимного процветания и создания основ для окончательного мирного соединения.

Сегодня оба правительства осознали, что они слишком зависимы друг от друга, и что их разделение ослабляет их перед внешними противниками. По этой причине оба корейских государства нуждаются в объединении.

Главным действующим лицом в решении корейского вопроса является Китай. Россия на данном этапе озабочена более важными и срочными проблемами в других регионах мира, поэтому предпочла бы не разочаровывать своих китайских коллег. Однако в то же время Россия пытается обзавестись рычагами воздействия на США, чтобы добиться от них уступок в других регионах, таких как Центральная и

Восточная Европа, поэтому политика Москвы в отношении воссоединения Кореи довольно гибкая и во многом зависит от ее отношений с Пекином и Вашингтоном.

Главный аспект интересов США на Корейском полуострове – это распространение ядерного оружия, поэтому Вашингтон мог бы поддержать процесс воссоединения только при условии составления договора о денуклеаризации. Помимо ядерного оружия, США стали бы искать пути поддержания регионального баланса сил и ограничения влияния Китая. В этом отношении интересы Вашингтона и Токио совпадают [4].

Недавние события в Восточной Азии оживили надежды на то, что два корейских государства могут забыть о своих различиях и достигнуть примирения. В прошлом такие высказывания обычно подразумевали различные политические схемы и поэтому все предшествующие дипломатические инициативы заканчивались неудачно.

Во время межкорейского саммита в деревне Пханмунджом, расположенной на границе между двумя Кореями, стороны договорились о переходе от существующего перемирия к мирному соглашению в 2018 г.

Что касается ядерной программы КНДР – это одна из самых серьезных угроз для политической стабильности в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

И поэтому в декларации, опубликованной Центральным телеграфным агентством Кореи (КНДР), сказано, что Пхеньян готов пойти по пути полной денуклеаризации в целях достижения мира. В соответствии с этим документом, стороны организуют встречи министров обороны, прекратят взаимную пропаганду, соединят железные дороги и добьются решения вопроса разделенных семей [5].

Ведь еще в октябре 2006 г. Северная Корея провела первые успешные ядерные испытания. С тех пор в КНДР ядерные заряды испытывали шесть раз, причем в 2017 г. был испытан термоядерный заряд. КНДР считает ядерное оружие единственной гарантией сохранения существующего режима [6]. Но как считает глава внешнеполитического ведомства КанГёнХва, лидер КНДР Ким Чен Ын, искренне стремится к денуклеаризации с тем, чтобы сфокусироваться на экономическом развитии своей страны, поэтому 12 июня 2018 г. в Сингапуре и 27 февраля 2019 г. во Вьетнаме прошли два первых в истории саммита лидеров США и КНДР [7], где Пхеньян объявил о готовности пойти на полную денуклеаризацию Корейского полуострова, а Соединенные Штаты обязались в ответ предоставить КНДР гарантии безопасности [8].

В настоящее время переговоры продолжаются, но, вне сомнения, будет и дальше происходить разрядка военной напряженности в Азиатско-Тихоокеанском регионе, ведь от решения вопроса нахождения взаимопонимания Северной и Южной Кореи зависит не только безопасность АТР, но и безопасность всего мира. И хоть объединенная Корея была бы в гораздо большей степени способна влиять на решение вопросов на полуострове, но корейским государствам пришлось бы преодолеть крайне сложные экономические, политические и военные сложности. Даже если бы Корею удалось как-то решить все внутренние проблемы, ее воссоединение встретило бы неодобрение со стороны региональных сил. Но именно зависимость от иностранных государств и является той причиной, по которой обе Кореи нуждаются в воссоединении.

Библиографический список

1. Ланцова И. С. Проблема корейского полуострова в системе международных отношений (вторая половина XX - начало XXI вв.): дис. ... канд. полит. наук. СПб.: СПбГУ. 2006. 193 с.
2. Хантингтон С. Ф. Третья волна. Демократизация в конце XX века. М.: РОССПЭН, 2003. 368 с.
3. Торопова Ю. В. Корейский вопрос в современных международных отношениях: ВКР. Екатеринбург: УрГПУ. 2016. 122 с.
4. Трамп встретился с Ким Чен Ыном и зашел на территорию КНДР. URL: <https://www.bbc.com/russian/news-48815282> (дата обращения: 01.04.2020).
5. Мирный договор между Северной и Южной Кореей будет подписан в 2018 году. URL: <https://regnum.ru/news/polit/2409920.html> (дата обращения: 03.04.2020).
6. Ланьков А. Н. Ядерная программа Северной Кореи. Как ограничить угрозу. URL: <https://carnegie.ru/commentary/77662> (дата обращения: 02.04.2020).
7. Шитов А. Провал или отсрочка? Как специалисты оценивают итоги саммита лидеров США и КНДР в Ханое. URL: <https://nauka.tass.ru/nauka/8258137> (дата обращения: 01.04.2020).
8. Мыльников П. Трамп требовал от КНДР передать США свое ядерное оружие. URL: <https://p.dw.com/p/3FvS3> (дата обращения: 02.04.2020).

УДК 32.327

С. В. Проценко

студент кафедры международного предпринимательства

Ю. Г. Дунаева – кандидат исторических наук, доцент – научный руководитель

РОССИЙСКО-ВЕНГЕРСКОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ В XXI ВЕКЕ

Для понимания российско-венгерских экономических отношений в XXI в., необходимо дать характеристику экономике 90-х гг. XX в. В этот период экономические отношения двух стран переживают не лучшее время из-за перехода плановой экономики на рыночные механизмы. Венгерская экономика не показывала особого роста, а российская – падала. Политика конца XX в. также наложила отпечаток: настороженное отношение премьер-министра Венгрии Виктора Орбана к России на рубеже веков, вступление Венгрии в НАТО, запрет пропуска миротворцев и гуманитарной помощи для Косово усложнили отношения между нашими странами.

Судя по товарообороту (рис. 1), экономические отношения России с Венгрией в XXI в. можно разделить на три этапа:

- с 2002 г. по 2008 г.;
- с 2009 г. по 2014 г.;
- с 2015 г. по настоящее время.

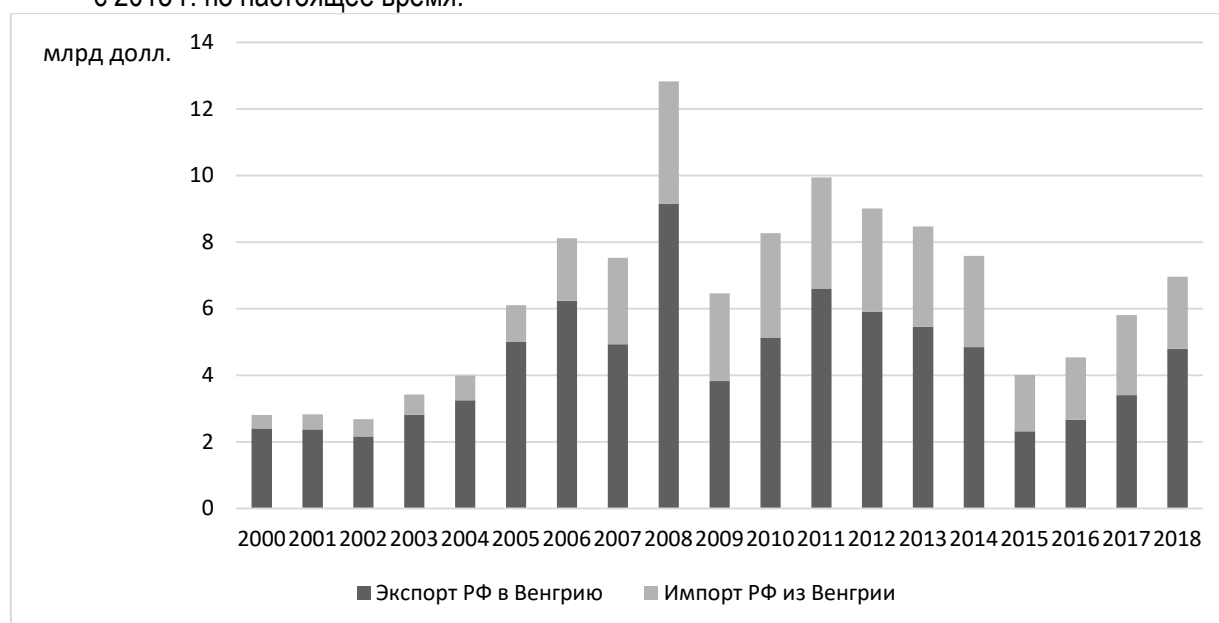


Рис. 1. Товарооборот между Россией и Венгрией, в период с 2000 г. по 2018 г. [1]

Ситуация начала изменяться в 2002 г., когда к власти в Венгрии пришли социал-либералы во главе с Петером Медьеши. Это стало поворотным моментом в современных отношениях России и Венгрии, так как начали восстанавливаться контакты глав государств. Петер Медьеши и Владимир Путин во время встречи в декабре 2002 г. подтвердили, что собираются начать новый этап в двусторонних отношениях и перевести их на более высокий уровень. Вместе с этим был дан толчок для развития торгово-экономического взаимодействия [2].

Так, если в 2002 г. Россия экспортировала товары на 2,167 млрд долл. в Венгрию, то к 2008 г., в самый пик российско-венгерского товарооборота, экспорт составил 9,148 млрд долл. Россия в этот период стала одним из главных экономических партнеров для Венгрии. Экспорт Венгрии увеличился в 7 раз с 0,5 млрд долл. до 3,6 млрд долл. (рис. 1).

Вступление Венгрии в 2004 г. в Европейский Союз не повлияло на интенсивность товарооборота. Венгрия потеряла свой внешнеэкономический суверенитет, подчинившись новым правилам торговли Евросоюза. Вступление стран Центрально-Восточной Европы в ЕС привнесло в российско-венгерскую торговлю больше предсказуемости и упорядоченности. Россия и Венгрия в этот период наращивают договорную базу друг с другом. На встречах глав государств были подписаны договоры о сотрудничестве во многих сферах [2].

Второй этап начинается после экономического кризиса 2008 г. Кризис стал причиной спада российско-венгерского товарооборота. Российский экспорт упал в более чем 2 раза с 9 млрд долл. до 3,8 млрд долл. Но стоит заметить, что импорт из Венгрии упал не так существенно: с 3,685 млрд долл. до 2,631 млрд долл., что вполне сопоставимо с импортом в 2007 г. (рис. 1). Тем самым сократилось сальдо, так как снизился разрыв между огромным российским экспортом и небольшим венгерским экспортом. Последствия этого кризиса еще долго сказывались на российско-венгерских экономических отношениях.

Однако в это же время происходит существенное улучшение в политическом плане. В 2010 г. премьер-министром Венгрии становится Виктор Орбан, однако он существенно изменил свои взгляды на Россию и, в общем, на экономическое будущее Венгрии. Вскоре была опубликована новая Внешнеэкономическая стратегия, которая подразумевала поворот на Восток и приоритетными странами для сотрудничества становились Россия, Китай, Индия и др. [3].

Украинский кризис и введенные Евросоюзом санкции существенно отразились на российско-венгерских отношениях. Экспорт России упал с 4,847 млрд долл. в 2014 г. до 2,317 млрд долл. в 2015 г. Также упал и импорт из Венгрии с 2,739 млрд долл. до 1,69 млрд долл. Однако после данного падения можно заметить рост в последующие годы. Премьер-министр Виктор Орбан и министр иностранных дел и внешней торговли Петер Сийярто негативно относятся к антироссийским санкциям и утверждают, что Европа потеряла больше, чем Россия [4]. От многих проектов пришлось отказаться и, по подсчетам экономистов, Венгрия из-за санкций лишь в 2014 г. потеряла 80 млн евро прибыли [5].

Структура российского экспорта достаточно традиционна: 87% занимают минеральные ресурсы, в том числе нефть и газ. Также в небольших количествах поставляются товары химической промышленности, машины и оборудование. Венгрия же в Россию поставляет машины и оборудования (44% экспорта Венгрии), также продукцию химической промышленности (29%) и продовольственные товары (12%) [6].

Страны также заинтересованы во взаимных инвестициях. Крупнейший Венгерский банк «ОТП» инвестировал больше полумиллиарда долларов в российский «Инвестсбербанк», выкупил «Донской народный банк» и сейчас является одним из крупнейших финансовых институтов РФ. Фармацевтическая компания «Гедеон Рихтер» выкупила 81% акций российской компании «Акрихин» и входит в топ-10 иностранных фармацевтических компаний на территории России. Нефтяная компания «Мol» также инвестирует в российскую экономику. Около 200 млн долл. она вложила в разработку месторождения в Западной Сибири и выкупила право на разведку и Матюшинского месторождения. «Сбербанк» в 2012 г. выкупил в Венгрии все акции банка «Volksbank International» и с 2013 г. стал работать под именем ЗАО «Сбербанк Венгрия» [2]. Росатом является крупнейшим инвестором в венгерскую экономику, а также заключил соглашение, по которому Россия предоставила Венгрии кредит суммой в 10 млрд евро для возведения пятого и шестого энергоблоков АЭС «Пакш» [7].

Во время встречи в 2019 г. главы России и Венгрии обсудили актуальные проблемы российско-венгерских отношений [8]. Среди них:

- Украинский кризис. Украина находится между Россией и Венгрией, и ее нестабильная ситуация угрожает экономическим отношениям этих стран.
- Российско-европейские отношения. Сюда можно отнести как санкционную политику европейского Союза, так и политическое давление.
- Большая доля энергоресурсов в экспорте России.
- Дисбаланс товарооборота. Экспорт Венгрии намного меньше экспорта России.

Относительно перспектив можно отметить, что Венгрия намерена присоединиться к «Северному потоку» и к «Турецкому потоку», чтобы меньше зависеть от поставок газа через Украину [9]. Также регионы Венгрии активнее сотрудничают с регионами России. Венгерские регионы сотрудничают примерно с половиной российских регионов, и данная регионализация развивается [10]. Особое значение имеют

регионы с финно-угорскими народами. Однако сейчас под вопросом улучшение российско-европейских отношений и отмена санкций, так как не решена украинская проблема, что накладывает определенные сложности на развитие российско-венгерских отношений. И также под сомнением дальнейший рост товарооборота из-за распространения коронавируса и возможного дальнейшего кризиса во многих странах.

Таким образом, российско-венгерское взаимодействие хоть и сталкивается с определенными трудностями в XXI в., но быстро восстанавливается после кризисных моментов благодаря крепко налаженному сотрудничеству в политике и экономике.

Библиографический список

1. Статистические данные российско-венгерской торговли с UN Comtrade Database. URL: <https://comtrade.un.org/data/> (дата обращения: 28.02.2020).
2. Основные тенденции во взаимоотношениях России и стран Центрально-Восточной Европы / Отв. ред. И. И. Орлик. М.: ИЭ РАН, 2015. 426 с.
3. Лакова Е. А. Особенности внешнеэкономической политики Венгрии в настоящее время // Российский внешнеэкономический вестник. 2015. № 4. С. 116–119.
4. Премьер Венгрии: ЕС выстрелил себе в ногу, введя санкции против России. URL: <https://rg.ru/2014/08/15/vengriya-site-anons.html> (дата обращения: 28.02.2020).
5. Лакова Е. А. Негативное влияние антироссийских санкций на экономику Венгрии // Российский внешнеэкономический вестник. 2015. № 9. С. 127–131.
6. Торговля между Россией и Венгрией в 2018 году. URL: <https://russian-trade.com/reports-and-reviews/2019-02/torgovlya-mezhdu-rossiey-i-vengriey-v-2018-g/> (дата обращения: 28.02.2020).
7. «Росатом» проект «Пакш-2». URL: <https://ase-ec.ru/about/projects/aes-paksh-2/> (дата обращения: 28.02.2020).
8. Российско-венгерские переговоры 2019 года. URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/61936> (дата обращения: 28.02.2020).
9. Венгрия готова присоединиться к «Турецкому потоку». URL: https://aif.ru/money/economy/vengriya_gotova_prisoedinitnya_k_tureckomu_potoku (дата обращения: 28.02.2020).
10. Бороденко М. М. Встреча на берегах Дуная: проблемы и перспективы российско-венгерских отношений // Россия и современный мир. 2017. № 3(96). С. 103–115.

А. В. Пугач

студент кафедры международного предпринимательства

В. Ю. Лукьянов – кандидат исторических наук, доцент – научный руководитель

ПУТЬ ПОЛЬШИ ОТ ОРГАНИЗАЦИИ ВАРШАВСКОГО ДОГОВОРА К НАТО

В середине XX в. сотрудничество США и СССР в условиях Второй мировой войны очень быстро сменилось на глобальное противостояние в формате холодной войны. Обе сверхдержавы, опасаясь агрессивных действий со стороны своего оппонента, стремились максимально консолидировать силы и ресурсы своих союзников, и для реализации этой цели создавали военно-политические блоки (НАТО, ОВД), а также либо не противились, либо открыто способствовали возникновению экономических интеграционных структур [1].

В 1989 г. в результате многомесячных переговоров и ряда политических реформ власть в Венгрии и Польше перешла к антикоммунистическим силам. В Чехословакии Коммунистическая партия потеряла власть в декабре 1989 г. в результате мирных массовых протестов, получивших название «Бархатная революция». В Румынии власть коммунистов пала в результате кровавой революции декабря 1989 г. В Болгарии новое, некоммунистическое руководство пришло к власти в 1990 г. Советский Союз переживал трудные времена, в нем начались центробежные тенденции, и он никак не вмешивался в процесс перехода власти в государствах ОВД [2].

Пришедшие к власти в странах Восточной Европы силы заявили о крутом развороте внешней политики своих государств в пользу сотрудничества с США и странами Западной Европы и отказа от тесного взаимодействия с СССР. В 1991 г. Венгрия, Польша и Чехословакия создали свое собственное объединение «Вышеградская группа» [2].

В новых условиях ОВД перестала выполнять прежние функции и утратила прежнее значение. 25 февраля 1991 г. было принято решение о роспуске военной организации Варшавского договора. На встрече глав государств и правительств ОВД в Будапеште 30 июня – 1 июля 1991 г. его участники приняли решение о роспуске Варшавского договора. Теперь каждое из входящих в него государств получало возможность самостоятельно выбирать военно-политических союзников.

Распад Организации Варшавского Договора также является одним из главных по величине и значению факторов, который определил принципиальное изменение военно-стратегической обстановки в мире, способствовал заметному нарушению баланса в пользу США. Все это привело к усилению геополитических влияний Соединенных Штатов в результате исчезновения советского «центра силы», которым являлся социалистический блок ОВД [3].

Соединенные Штаты своей внешней политикой поддерживали разрушение социалистического влияния в Европе. Приход к власти администрации партии демократов в США привел к увеличению внимания, которое Вашингтон уделял бывшим социалистическим странам, вставшим, как подразумевалось, на путь перехода от авторитаризма к демократии «демократического транзита» [4].

Вступлению Польши в НАТО предшествовали различные политические и экономические изменения, модернизация вооруженных сил и военной инфраструктуры государства. Все это происходило во время активной демократизации страны. Однако пользу от интеграции в Североатлантический Альянс Польша по настоящему смогла ощутить только после непосредственного вступления.

12 марта 1999 г. в городе Индепенденс (США) началась польская история членства в НАТО. Путь в НАТО Польша начала преодолевать постепенно с первых дней после развала социалистического лагеря. Первые контакты между Польшей и НАТО начались еще тогда, когда существовал Варшавский договор. Уже тогда было понятно, что большая часть представителей нового правительства осознавала необходимость скорых действий, целью которых должно было стать членство в НАТО. Но в то время такие идеи казались невозможными, ведь существовал Советский Союз, а на территории Польши базировалась Советская армия [5].

Но и в самих западных странах людей, которые верили в быструю интеграцию Польши в Североатлантический Альянс, было немного. Только в 1992 г. со стороны НАТО прозвучала первая конкретная декларация. Во время визита в Варшаву генсека НАТО Манфреда Вернера было заявлено, что двери Альянса для Польши

наконец-то открыты. Через год польскую территорию покинули Советские подразделения, а президент Валенса официально заявил, что приоритетом Польши становится членство в Североатлантическом Альянсе. На тот период главным препятствием являлось отсутствие доверия к Вооруженным Силам Польши со стороны потенциальных союзников на Западе. По мнению Брюсселя, Парижа или Лондона в силовых структурах Польши до сих пор оставалось сильным российское влияние, что требовало определенной «перезагрузки». Иначе говоря, Варшава должна была продемонстрировать на уровне с другими кандидатами, что будет надежным союзником в Альянсе, союзником, которому можно будет доверять [6].

В результате этого стали все чаще проходить совместные учения, а также увеличилось участие польских военнослужащих в миротворческих операциях вместе с вооруженными силами НАТО.

Следует отметить, что на фоне внутривнутриполитической борьбы в Польше имела место неформальная договоренность политических сил о «единой позиции» за границей. Поэтому, несмотря на разногласия внутри самой Польши, частые смены правительства, перевыборы, у польских элит не было разногласий относительно того, что евроатлантический выбор является единственно верным. В 1990-х гг. между оппозицией и правительством не было разногласий относительно внутренней политики. Этот фактор однозначно укреплял доверие Запада. Итогом стало то, что в 1997 г. генсек НАТО Хавьер Солана официально предложил Польше вступить в НАТО.

Завоевание доверия в глазах западных коллег было не единственной преградой для вступления в НАТО. На момент развала социалистического лагеря Польша имела вторые по численности вооруженные силы в Варшавском блоке, которые насчитывали более 300 тыс. военнослужащих. Когда в 1999 г. страна собственно вступила в НАТО, численность армии составляла уже 200 тыс. чел. На сегодня Вооруженные Силы Польши представляют собой 120 тыс. профессиональных военнослужащих.

В начале 1990-х гг. Польша владела многочисленными бронетанковыми войсками (2,5 тыс. танков), а большая часть военной структуры была в западной и северо-западной части страны, потому что во времена Организации Варшавского Договора именно с этого направления ожидалась потенциальная угроза. Эти факторы показывали необходимость глубоких реформ, как в самой армии, так и военной инфраструктуре.

Нельзя не обратить внимания на то, что до момента вступления в НАТО Польша не проводила полномасштабного перевооружения армии, и ею в основном использовалась устаревшая техника, оставшаяся со времен советского влияния. Главные преобразования Вооруженных Сил Польши в 1990-х гг. были связаны с организационной структурой, новыми подходами к учениям и изменениями в структуре управления армией. Глобальное перевооружение началось уже после того, как Польша стала полноправным членом Альянса. Здесь отмечаются такие проекты, как закупки 48 истребителей F-16, около 700 бронетранспортеров Rosomak и танков Leopard [6].

Большую роль в приближении к стандартам НАТО сыграло участие польских вооруженных сил в совместных с западными партнерами учениях и стажировках в специализированных заведениях стран – членов Альянса. Начиная с 1996 г. Польша принимала участие в 13 миссиях и союзнических операциях. Помимо демонстрации готовности осуществлять свои союзнические обязательства, Польша воспринимала это как возможность проверить своих солдат в боевых условиях, а не только во время учений.

Библиографический список

1. Лыкошина Л. С. «Польско-польская война»: политическая жизнь современной Польши. М.: ИНИОН РАН, 2015. 258 с.
2. Волобуев В. В. «Варшавские» экс-союзники: вектор-эволюция в посткоммунистических реалиях // *Мировая экономика и международные отношения*. 2016. № 12. С. 118–122.
3. Бжезинский З. Великая шахматная доска (Господство Америки и его геостратегические императивы). М.: Международные отношения, 2009. 280 с.
4. Паршкова Ю. Ю. Перспективы создания национальной ПРО США и международная безопасность // *Вестник МГИМО-Университета*. 2015. № 1(40). С. 43–48.
5. Парканский А. Б. Отношения США с Польшей: экономический аспект // *США и Канада: экономика, политика, культура*. 2006. № 8. С. 57–76.
6. Дымшиц Н. С. Польша и новые независимые государства // *Вестник МГИМО-Университета*. 2012. № 2(23). С. 276–282.

УДК 334.021

Д. Д. Пуртов

студент кафедры международного предпринимательства

Л. А. Трофимова – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель**СОТРУДНИЧЕСТВО РОССИИ И ЯПОНИИ В СФЕРЕ ЭНЕРГЕТИКИ**

Япония – важный партнер России на Дальнем Востоке, с которым наша страна нацелена укреплять взаимовыгодные добрососедские отношения, развивать практическое взаимодействие в области энергетики. События последних нескольких лет показывают рост экспорта России в Японию в сфере минеральных продуктов, к которым относятся: нефть и продукты ее перегонки, уголь, газ и т. п.

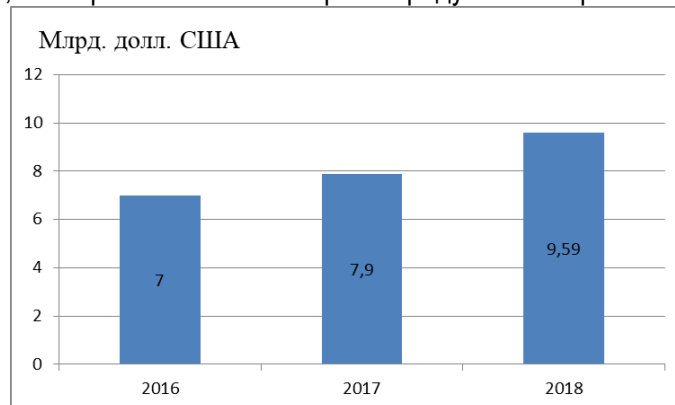


Рис. 1. Экспорт из России в Японию: «Минеральные продукты»

Как следует из рис. 1, объем экспорта России в 2018 г. увеличился примерно на 21,4% [1].

Существует целый ряд факторов, которые усиливают для России значение связей с Японией в энергетике:

- новые российские месторождения и добыча энергоресурсов постепенно смещаются на восток страны, на территорию Сибири и Дальневосточного региона;
- спрос на российские энергоносители растет в Восточной Азии и сокращается в Европе;
- Россия испытывает потребность в освоении новых рынков, например для сжиженного природного газа (СПГ), спрос на который в Японии очень высок;
- в энергетике России имеется множество технических, организационных и финансовых проблем, для решения которых можно применить технологии, опыт и капиталы Японии;
- развитие Сибири и Дальнего Востока (один из национальных приоритетов России) может быть серьезно ускорено, если Япония примет в нем широкое участие.

Дальний Восток, ставший новым центром промышленного развития, постепенно превращается в одного из ведущих производителей и экспортеров нефти, газа и угля в стране. Ведется активная разработка новых месторождений и строительство обогатительных фабрик. Макрорегион обладает огромными запасами энергоресурсов в своих недрах, и даже негативная тенденция последних лет в связи с более низкой стоимостью сырья не влияет на вектор его развития.

Ресурсы поставок энергоресурсов становятся дефицитными, что приводит к благоприятным результатам для производителей и позволяет увеличить экспорт в Азию. Основой является изменение структуры спроса в Азии из-за нехватки ресурсов, но главным образом из-за инфраструктурных ограничений и растущих производственных издержек увеличивается спрос на энергоносители в странах Восточного региона. Это, скорее всего, приведет к увеличению потребления газа, атомной энергии и возобновляемых источников энергии, но также увеличит импорт угля (в общей сложности 280 млн тонн в год) и газа (200 млрд куб. м в год), что приведет к радикальным изменениям в мировой торговле как на угольном, так и на газовом рынках.

В настоящее время существуют противоречивые аргументы о долгосрочном влиянии возросшего импорта японского СПГ на мировой рынок сырьевых товаров. Безусловно, после ядерной катастрофы

на АЭС «Фукусима-Дайити» в 2011 г. Япония сильно сместилась в сторону СПГ, поскольку она закрыла все свои 53 ядерных реактора. Япония намерена полагаться на это ископаемое топливо, также она будет использовать его для восполнения своего энергетического дефицита.

Россия рассматривает социально-экономическое развитие Дальнего Востока России и Восточной Сибири, как составляющую своего интеграционного процесса со всем Азиатско-Тихоокеанском регионе. После того, как Дальний Восток России и Восточная Сибирь, преуспеют в реализации своего экономического потенциала и достижении социально-экономического развития, сотрудничая с соседними странами, ожидается, что Россия будет играть конструктивную роль в обеспечении стратегической стабильности и устойчивого и взаимовыгодного развития в Азиатско-Тихоокеанском регионе. В этой связи Япония предлагает рассмотреть возможность развития взаимовыгодного сотрудничества между Японией и Россией как в частном, так и в государственном секторе. Япония будет содействовать развитию сотрудничества между частными коммерческими структурами на Дальнем Востоке России и Восточной Сибири путем использования передовых технологий. Например, в области нефти, природного газа и мирного использования атомной энергии, в целях обеспечения стабильного энергоснабжения для обеспечения среднесрочной и долгосрочной энергетической безопасности стран Азиатско-Тихоокеанского региона и развития Дальнего Востока России и Восточной Сибири.

С японской стороны интерес к России можно объяснить следующими причинами:

- зависимость Японии от нефти и газа Ближнего Востока (около 60%) считается слишком высокой, что диктует необходимость диверсификации поставщиков;
- доступ к российским энергоресурсам рассматривается в Японии как способ снижения закупочных цен и обеспечения стабильности поставок;
- Россия представляет важный рынок сбыта практически всех видов японских энергетических технологий и оборудования, начиная от электростанций и кончая литиевыми батарейками.

Учитывая чрезвычайно высокий уровень зависимости от импорта всех видов ископаемого топлива в Японии, основой безопасности энергоснабжения являются диверсификация и способность обеспечить безопасность активов. Это выражается в поиске новых партнеров и новых поставщиков, создании совместных проектов и осуществлении стратегических инвестиций по цепочкам поставок различных видов топлива (не только природного газа). Естественно, Россия и российские компании предоставили такие перспективные партнерства, в виде различных проектов.

В качестве примера можно привести реализацию определенных проектов в сотрудничестве между Россией и Японией в области энергетики. В июне 2019 г. японская национальная нефтяная корпорация «JOGMEC» и «НОВАТЭК» подписали договор купли-продажи акций проекта «Арктик СПГ-2». (Для части средств приобретения акций японской стороны NEXI обеспечила страхование иностранных инвестиций, JVIC и др. осуществили финансирование). В сентябре 2019 г. принято окончательное инвестиционное решение по проекту «Арктик СПГ-2». Японские компании рассматривают возможность бизнеса по перегрузке СПГ между ледокольными танкерами и обычными танкерами на полуострове Камчатка и в г. Китакюсю [2].

Возвращаясь к сотрудничеству Японии и России в сфере энергетики, следует отметить, что согласно материалу «Последние события в индустрии природного газа и СПГ», подготовленного Японской национальной корпорацией по нефти и газу «JOGMEC» при Министерстве экономики промышленности и торговли, есть вероятность того, что японские коммунальные компании подпишут новые долгосрочные контракты на закупку СПГ с учетом роста спроса с их стороны в промежутке с 2023 по 2024 гг. [3]. Правда, эти планы могут поменяться в зависимости от числа работающих в стране АЭС. Кроме того, высока вероятность, что спрос на СПГ во всем Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР), включая Китай и страны АСЕАН, резко вырастет в предстоящие десятилетия. На этом фоне мы наблюдаем резкое оживление проектов по производству СПГ в России.

Можно выделить в качестве ключевых следующие задачи для обеих сторон:

- формирование развитой инфраструктуры в интересах расширения торговли энергоносителями;
- учет долгосрочных интересов партнеров с целью структурной эволюции торгового обмена;

– ориентация политических и гуманитарных отношений на формирование климата доверия и гарантированного принятия позитивных решений в случае государственного вмешательства в экономические процессы.

Российско-японское сотрудничество в области нефти и газа имеет длительную историю и хорошие перспективы. Только Россия может построить газопровод в Японию, и лишь Япония способна обеспечить одновременно технологии, финансы и возможности сбыта для дальневосточных заводов СПГ. Двусторонние связи способствуют развитию регионального газового рынка, увеличению спроса и росту предложения. Россия как стратегический поставщик может помочь Японии, к примеру, с повышением роли газа в энергопотреблении. Россия потенциально может обеспечить увеличение объемов экспорта, как в виде трубопроводного газа (а это было бы экономически целесообразным вариантом), так и в виде СПГ.

Россия является отличным партнером, следовательно, может в определенной степени уменьшить зависимость Японии от ее традиционных поставщиков или обеспечить повышенный спрос. Формат сотрудничества еще предстоит определить, однако очевидно, что простая купля-продажа – это не единственный формат. Взаимные инвестиции, совместные предприятия, обмен активами и другие формы сотрудничества призваны сыграть важную роль в энергетических связях двух стран.

Библиографический список

1. Экспорт из России в Японию: «Минеральные продукты», долл. США. URL: <https://ru-stat.com/date-Y2016-2019/RU/trade/JP/05> (дата обращения: 20.04.2020).
2. Контракты РФ и Японии в сфере энергетики. URL: <https://news.rambler.ru/asia/> (дата обращения: 20.04.2020).
3. Последние события в индустрии природного газа и СПГ. URL: <http://gasworld.ru/ru/> (дата обращения: 20.04.2020).

УДК 327

В. С. Селиванова

студент кафедры международного предпринимательства

Л. С. Хейфец – доктор исторических наук, доцент – научный руководитель**РОЛЬ МЕКСИКИ В ЛАТИНОАМЕРИКАНСКОМ НАРКОТРАФИКЕ**

В настоящее время проблема нелегального оборота наркотиков представляет собой одну из наиболее острых угроз глобальному миру и безопасности: согласно данным всемирного доклада ООН по наркотикам 2019 г., порядка 5,5% всего взрослого населения Земли в 2017 г. употребляли наркотики, что составляет более четверти миллиарда человек по всему миру. Около 35 млн из них страдали от заболеваний, связанных с наркоманией, а медицинскую помощь имел возможность получать только каждый седьмой наркоман [1].

Не секрет, что почти 90% от всего объема кокаина, потребляемого в США, транспортируется через страны Центральной Америки и Мексику. Используемая для наркотрафика инфраструктура состоит из дорог, в том числе три главные шоссе – Панамериканскую, вдоль Тихоокеанского побережья и вдоль Мексиканского залива, и включает «сотни подпольных взлетно-посадочных полос со складами горючего и перевалочными базами для накопления наркогрузов, оборудованных подземными туннелями через границу, а также автомобили и самолеты, речные и морские суда» [2, с. 41].

Характеризуя общую ситуацию в регионе, стоит отметить, что связанное с наркотиками насилие в Центральной Америке достигло беспрецедентного уровня. Это ухудшило положение региона в сфере безопасности. Например, в качестве страны транзита для контрабанды кокаина в Мексику стала использоваться ранее не включавшаяся в этот трафик Гватемала [3, с. 49].

Также проблема наркотиков приводит к усилению коррупции. Взятничество среди сотрудников правоохранительных органов подрывает способность центральноамериканских правительств обеспечивать политическое и экономическое развитие в своих странах. Деньги, связанные с наркотиками, в значительной мере формируют благоприятную почву для прочих видов преступности, в том числе таких, как незаконный оборот оружия.

По данным проведенного в 2009 г. исследования Всемирного Банка, мнение о том, что полиция в странах Центральной Америки вовлечена в преступную деятельность, оказалось третьим по важности фактором, приводящим к ощущению себя незащищенным. Вслед за этим фактором значились проблемы незаконного оборота наркотиков и наличия преступных банд [4, с. 68].

Кроме того, развитию наркотрафика способствуют такие факторы, как бедность, социальное и экономическое неравенство, отсутствие возможностей для развития и стимулируемая ими миграция. В странах Центральной Америки и Мексике сформировалась одна из наиболее сложных и масштабных структур миграции в мире.

Наиболее активным периодом борьбы в Мексике принято считать 2006–2010 гг., когда, согласно данным ее правительства, от актов насилия наркоторговцев погибло более 35 тыс. чел. Кроме того, наркокартели осуществляли попытки подрыва работы государственных органов, в том числе работы полиции, системы уголовного правосудия и СМИ посредством коррупции и запугивания [3, с. 51].

«План Мерида», включавший в себя финансовую поддержку со стороны США в размере 2,5 млн долл., предполагал «создание антикоррупционной программы, в которую должны входить проверка сотрудников полиции и органов правосудия; создание безопасной, трансграничной коммуникационной системы между десятью городами-побратимами, создание судов по делам о наркотиках в пяти мексиканских штатах, создание межведомственных оперативных групп, включающих подготовку кадров муниципальной и государственной полиции, обмен разведанными по наркотикам между правительствами» [5] и т. д. Эта инициатива стала важной составляющей взаимодействия между Мексикой и США в области борьбы с наркотрафиком, но так и не переросла в «новую парадигму».

Практически одновременно с «Планом Мерида» США и Мексикой был осуществлен «Проект Коронадо», длившийся четыре года и завершившийся уничтожением крупного наркокартеля «La Familia» и задержанием более 1200 чел., участвовавших в наркобизнесе. При этом основной вклад в эту работу внесли именно мексиканцы. «Со стороны США более 3000 федеральных и муниципальных агентов

участвовали только в итоговой двухдневной операции, направленной против La Familia, в течение которой было изъято 729 фунтов метамфетамина, 62 кг кокаина и 967 фунтов марихуаны» [6].

Это может служить характеристикой общей тенденции участия США в совместных «антинаркотических программах», ограничивавшихся вопросами финансирования и локального участия небольших отрядов, участвовавших в непосредственном уничтожении наркокартелей и задержании их глав [7].

Сложности в реализации подобных инициатив, приводили к возникновению альтернативных версий борьбы с наркопреступностью в Латинской Америке, в том числе таких, как легализация производства, распространения и употребления марихуаны.

Однако несмотря на подобные мероприятия, доминирующим на сегодняшний день остается мнение, что свободная продажа марихуаны не решит проблему наркопреступности в Мексике и других государствах региона, так как главным источником дохода наркокартелей остается экспорт кокаина в США. По мнению бывшего начальника Отдела ООН по борьбе с наркотиками Франсиско Рамоса-Галино, «принципиальная схема борьбы с наркомафией в Латинской Америке должна быть такова: уничтожение нелегальных плантаций, ликвидация коррупции в госаппарате, усиление борьбы с организованными бандами, занимающимися контрабандой наркотиков, ... улучшение координации сил стран региона, взаимодействие правоохранительных органов не только на латиноамериканском уровне, но и между странами континента, США и Западной Европы. Наконец, важнейшая составляющая борьбы с наркобизнесом – это сокращение спроса на его продукцию» [8, с. 19].

Примерами конструктивного регионального сотрудничества по борьбе с наркотиками, участником которого является Мексика, служат направления работы таких организаций как Организация Американских Государств (ОАГ) и Сообщество стран Латинской Америки и Карибского бассейна (СЕЛАК). Противодействие незаконному распространению наркотиков является важной составляющей деятельности каждой из них.

В 2016 г. Межамериканская комиссия по борьбе со злоупотреблением наркотическими средствами SICAD ОАГ приняла План действий по борьбе с наркотиками в Западном полушарии на 2016–2020 гг., определявший пять базовых направлений деятельности: «укрепление институтов, сокращение спроса, сокращение предложения, меры контроля и международное сотрудничество» [9].

Одним из наиболее известных направлений работы СЕЛАК по борьбе с наркотиками является проводящаяся с ЕС программа COPOLAD, включающая четыре главные составляющие: «а) укрепление национальных центров наркологического мониторинга путем оказания технической помощи; б) укрепление потенциала в области сокращения спроса на наркотики; в) укрепление потенциала в области сокращения предложения и д) расширение политического диалога и укрепление механизма координации и сотрудничества между Европейским союзом и СЕЛАК по вопросам борьбы с наркотиками» [10].

Проблема наркотрафика является наиболее острой для стран Латинской Америки и требует от них выработки механизмов кооперации и активного диалога, что в полной мере соответствует внешнеполитическим принципам Мексики.

Взаимодействие с США в этом направлении осуществляется на протяжении последних десятилетий. Его нельзя назвать полностью успешным и стабильным. Однако факт его сохранения в условиях не самых благоприятных политических условий демонстрирует осознание этой угрозы в каждом из государств.

В целом можно отметить, что «региональный» вектор внешней политики Мексики в значительной степени определяется проблемой наркотрафика и во многом ориентирован на ее решение, являющееся крайне актуальным для всех государств Северной и Южной Америк, а также вопросами политического диалога, развитие которого в отношении стран Латинской Америки стало характерно для власти Мексики после завершения первой декады XXI в.

Библиографический список

1. United Nation Office on Drugs and Crime (UNODC). The world drug report 2019. URL: <https://wdr.unodc.org/wdr2019/> (дата обращения: 21.05.2020).
2. Глинкин А. Н., Лавут А. А., Булавин В. И. Глобализация наркобизнеса: угрозы для России и других стран с переходной экономикой. М.: ИЛА, 1999. 139 с.

3. Лопатина В. В. Проблемы наркотрафика и легализация наркотиков в Латинской Америке // Международные отношения. 2014. № 1. С. 47–55.
4. Доклад Международного комитета по контролю за наркотиками ООН за 2011 год. Нью-Йорк: Издательство Организации Объединенных Наций, 2012. 128 с.
5. US Embassy and Consulates in Mexico. The Merida Initiative. URL: <https://mx.usembassy.gov/our-relationship/policy-history/the-merida-initiative/> (дата обращения: 21.05.2020)
6. More than 300 alleged La Familia cartel members and associates arrested in two-day nationwide takedown // The U.S. Department of Justice. 22.10.2009. URL: <https://www.justice.gov/opa/pr/more-300-alleged-la-familia-cartel-members-and-associates-arrested-two-day-nationwide> (дата обращения: 21.05.2020).
7. Kosévich E. Y. México: estrategia de seguridad y de la lucha contra el crimen organizado // Iberoamérica. 2017. № 1. P. 74–95.
8. Наркобизнес в Латинской Америке: Политика и экономика: сб. ст. М.: ИЛА РАН, 1991. 164 с.
9. Доклад Международного комитета по контролю над наркотиками за 2017 г. Вена: Издательство Организации Объединенных Наций, 2018. 158 с.
10. Доклад Международного комитета по контролю над наркотиками за 2018 г. Вена: Издательство Организации Объединенных Наций, 2019. 158 с.

УДК.327.5

И. В. Семенова

студент кафедры международного предпринимательства

В. Ю. Лукьянов – кандидат исторических наук, доцент – научный руководитель**ЭВОЛЮЦИЯ КОНЦЕПЦИИ «МЯГКОЙ СИЛЫ» В ПОЛИТИЧЕСКОЙ ПРАКТИКЕ**

Сегодня, в условиях усиления ядерной угрозы, изобретения новых видов оружия такой мощности, какой еще не знало человечество, растет потребность использования несиловых методов влияния на участников международных отношений для достижения желаемого результата.

В конце прошлого столетия американский политолог, бывший политик, а сейчас профессор Гарварда Джозеф Най обратил свое внимание на использование «мягких» методов для достижения определенных целей государства. Дж. Най назвал это концепцией Soft power – «мягкой силы», или же, как иногда переводят этот термин, «гибкой силы». Впервые он употребил этот термин в 1990 г. в книге «Гибкая власть: как добиться успеха в мировой политике» [1].

Свою книгу Дж. Най начинает с отсылки к работе Н. Макиавелли «Государь», в которой автор говорил о том, что для государя предпочтительнее, чтобы его боялись больше, чем любили [2]. Однако в современном мире природа силы меняется. Все важнее становится завоевывать не территории, а умы и сердца людей. Поэтому сегодня для политика важно, чтобы его и боялись, и любили.

Автор предполагает две трактовки определения силы. Сила, в широком смысле, это способность получать желаемый результат, в более узком – это способность влиять на поведение других, чтобы получить желаемый результат. Влиять на других можно различными способами: угрозами, деньгами или идеями. Два первых способа относятся к жесткой силе, военной и экономической соответственно. Однако Дж. Най концентрируется на третьем способе, когда результаты достигаются за счет положительного образа страны, признания ее ценностей другими. «Если государство может сделать свою власть легитимной в глазах других, оно столкнется с меньшим сопротивлением своим желаниям [3].».

«Мягкая сила» страны строится на трех ресурсах: культуре, политических ценностях и внешней политике. Таким образом, мягкая сила непостоянна и зависит от времени и места. Дж. Най подчеркивает необходимость развития «умной силы», т. е. синтеза жесткой и мягкой силы. Наиболее важными элементами американской мягкой силы автор считает лидерство американской экономики, так как почти половина из 500 самых крупных компаний в мире являются американскими. США привлекает больше всего мигрантов, является ведущим экспортером фильмов, телевизионных передач, музыки, публикует больше книг, журнальных и научных статей, чем любая другая страна в мире.

Однако США не являются абсолютным лидером по всем показателям. Дж. Най приводит индекс качества жизни, который помимо заработка учитывает уровень образования населения, систему здравоохранения и продолжительность жизни. В данном рейтинге скандинавские страны, Нидерланды, Бельгия, Австралия опережают Соединенные Штаты [3].

Так начинается история эволюции концепции «мягкой силы». После победы США в «холодной войне» идея американского либерализма буквально захлестнула мир. За 30 лет (по данным организации FreedomHouse) произошел рост либеральных демократий со 100 до почти 150. С 40 до почти 100 выросло количество стран с рыночной экономикой (по данным WallStreetJournal и HeritageFond) [4]. Фрэнсис Фукуяма назвал этот процесс «концом истории» [5].

Именно такая ситуация создалась в Европе, где под эгидой ЕС страны добровольно передавали часть своего суверенитета надгосударственной организации, чтобы жить в соответствии с общим набором правил, основанных на одних и тех же либеральных ценностях. «Все государства-члены и потенциальные государства-члены хотели того, чего желало ядро Западной Европы. Фактически, в какой-то момент казалось, что все хотят того, чего хочет Западная Европа: даже Турция, большая мусульманская страна с совершенно другой культурой и набором ценностей, и Украина, которая рискует войной с Россией в попытке присоединиться» [4].

Действительно, может создаться ощущение, что «конец истории» настал, и мир отныне будет находиться под доминированием США и Запада. Однако существует несколько причин, по которым эффективность использования «мягкой силы» начала снижаться:

Во-первых, в странах демократизации «третьей волны» (1970-х и 1980-х гг.), в восточноевропейских государствах, которые после холодной войны буквально бросились вступать в ЕС и НАТО, в странах, недавно переживших «арабскую весну», либеральная демократия внедрялась с большим трудом. Страны оказались попросту не готовыми, и это не давало ожидаемых результатов, а иногда и приводило к катастрофическим последствиям, военным сопротивлениям и даже человеческим жертвам.

Во-вторых, идея преобразования мира при помощи «мягкой силы» со временем дискредитировала себя. Дж. Буш провозгласил штаты «моральной нацией» и сказал, что «моральная истина одинакова в любой культуре, в любое время и в любом месте» [6]. Данное заявление звучит неуважительно по отношению к другим странам, жившим веками в соответствии со своими национальными и религиозными обычаями и догмами и имеющим свою культурную идентичность, что снижает уровень привлекательности имиджа США. К тому же, под маской «мягкой силы», США начали действовать «жестко». Наиболее ярким примером является война в Ираке.

В-третьих, у США возникла иллюзия, что «мягкая сила» может действовать сама по себе. Но на деле, «мягкая сила» – это есть продолжение «жесткой силы». Никто не последовал бы за США, если бы они были слабыми и бедными, никто бы не стремился быть похожими на них.

В четвертых, ошибочна уверенность Запада в том, что чем более открыто общество, тем лучше. Открытость имеет как положительные, так и отрицательные черты. Отсутствие цензуры – это реальная угроза национальной безопасности государства. Дезинформация общества, обесценивание истории и достижений собственной страны в глазах молодежи может привести к политической нестабильности уже в самой стране, а как результат и к снижению позиций на мировой арене. Таким образом, свобода слова постепенно теряет свою популярность.

Сегодня мы видим возвращение к традиционной «жесткой силе» и силовым методам решения вопросов. Примеров этому достаточно много – участие США в торговых войнах, использование внутренних законов для наказания иностранных компаний за ведение бизнеса с третьей страной, агрессия в отношении к некоторым странам мира. Российская Федерация, искусно используя свою ограниченную, но все еще значительную жесткую силу, присоединила к своей территории Крым, тем самым добилась самого значительного территориального расширения после Второй мировой войны.

Подводя итог, можно сказать, что сегодня мы наблюдаем «закат» старого формата «мягкой силы». Однако возвращение к использованию «жестких» методов во внешней политике государств, не допустимо. За одно только прошлое столетие мир участвовал в двух мировых войнах, и не останется сомнений в том, что политика «жесткой силы» несет страдания, человеческие жертвы и дестабилизирует международные отношения в целом.

Существует несколько способов решения данного вопроса.

Во-первых, необходимо модифицировать «мягкую силу» под свою страну. Новая форма «мягкой силы», должна быть свободной от идеологии, ее не нужно навязывать другим странам. Хорошим примером гармоничного внедрения мягкой силы является Китай. В период после «холодной войны» он отказался от формата «мягкой силы» США. Китаю удалось сохранить свою национальную идентичность и выработать свою модель «мягкой силы», учитывающую особенности, цели, сильные стороны именно этой страны.

Вторым вариантом является поиск баланса в применении жесткой и мягкой силы, т. е. использование «умной силы» [7]. Максимально разумное использование ресурсов обеих сил, поможет сделать мир более мирным и добиваться своих целей минимизируя жертвы, в том числе и человеческие.

Библиографический список

1. Nye S. J. Bound to Lead: The Changing Nature of American Power. New York: Basic Books, 1990.
2. Макиавелли Н. Государь. М.: Азбука, 2017. 509 с.
3. Nye S. J. Soft Power. The Means to Success in World Politics. New York: Public Affairs, 2004.
4. The rise and fall of Soft power. URL: <https://foreignpolicy.com/2018/08/20/the-rise-and-fall-of-soft-power/> (дата обращения: 01.02.2020).
5. Fukuyama F. The End of History and the Last Man. The Free Press, 1992.
6. Обращение Дж. Буша младшего к нации. URL: <http://inosmi.ru/world/20030318/174017.html> (дата обращения: 03.02.2020).
7. Леонова О. Г. Политика «умной силы» – продукт эволюции «мягкой силы». URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/politika-umnoy-silyi-produkt-evolyutsii-myagkoy-silyi/viewer> (дата обращения: 01.02.2020).

УДК 339.5

А. А. Серова

студент кафедры международного предпринимательства

Л. А. Трофимова – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель

ОСОБЕННОСТИ УПЛАТЫ ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ ПРИ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛЕ ТОВАРАМИ

В настоящее время онлайн-торговля имеет ряд особенностей. Рассмотрим некоторые из них: способность покупателя обойти высокое стоимостное ограничение беспошлинного приобретения товаров в Интернете, что в конечном итоге сказывается на состоянии федерального бюджета РФ, необходимость обеспечения прозрачного режима прохождения таможенных процедур посредством использования современных электронных банковских документов, отвечающих за наполнение бюджета. Одними из нововведений для реализации прозрачного режима прохождения таможенных процедур могут быть автоматический расчет таможенных платежей и возможность их уплаты с использованием современных электронных банковских инструментов, изменение норм беспошлинного ввоза и размеров таможенных платежей в отношении товаров для личного пользования.

Нормы, которые применялись до 2019 г., и непрозрачность покупок не устраивали государственные органы, отвечающие за наполнение бюджета, а также отечественных ритейлеров, прежде всего, Ассоциацию компаний интернет-торговли (АКИТ). Они находили несправедливым то, что товары, заказанные в зарубежных интернет-магазинах, в большинстве случаев не облагаются НДС и таможенными пошлинами, притом, что та же продукция, ввезенная для продажи внутри страны предпринимателями, этими налогами обременена в полной мере.

Помимо этого, с 1 января 2020 г. в России изменились нормы беспошлинного ввоза товаров, пересылаемых в международных почтовых отправлениях, и размеры таможенных платежей, подлежащих уплате в случае превышения установленных норм.

Теперь при заказе за рубежом товаров стоимостью свыше 200 евро или весом более 31 кг в части превышения норм необходимо будет заплатить пошлину в размере 15% от стоимости, но не менее 2 евро за 1 кг. Например, если стоимость заказа составила 500 евро, а вес 20 кг, то пошлину необходимо будет уплатить с 300 евро – в части превышения стоимостного порога, что составит 45 евро. При превышении в части веса, например, если вес посылки составит 35 кг, пошлина будет уплачиваться с превышения весового порога, то есть с 4 кг и составит 8 евро [1].

В качестве основы для взимания пошлины с 1 января 2020 г. стал рассматриваться вес и стоимость каждой отдельной посылки без учета частоты перемещения товаров, в отличие от прошлых лет. По правилам 2019 г. при расчете пошлин учитывался общий вес и стоимость посылок, пересылаемых в адрес одного физического лица в течение одного месяца.

Также с 1 января 2020 г. понизились нормы беспошлинного ввоза и размеры таможенных платежей в отношении товаров для личного пользования, доставляемых перевозчиком на таможенную территорию ЕАЭС.

Эти нормы понижаются уже второй год подряд: в 2019 г. порог беспошлинных интернет-покупок снизился вдвое по сравнению с порогом 2018 г. – с 1 тыс. евро до 500 евро, а в 2020 г. порог снизился еще на 60% и составил 200 евро. Однако эта норма относится к покупке одной посылки, в то время как до 2020 г. беспошлинная норма действовала на суммарную стоимость и вес посылок в течение одного месяца. Размер пошлины также был снижен в новом году – до 2020 г. необходимо было заплатить пошлину в части превышения нормы беспошлинной торговли в размере 30% от стоимости, но не менее 4 евро за 1 кг.

Еще одним нововведением в этой сфере стало то, что в 2019 г. «Почта России» и Федеральная таможенная служба (ФТС) запустили пилотный проект по дистанционному взиманию таможенных пошлин за товары, приобретенные россиянами в зарубежных онлайн-магазинах [2]. За 2019 г. с применением данной технологии уплачено 6,7 млн руб. в отношении 2353 международных почтовых отправлений (МПО). При этом объемы уплаченных таможенных платежей ежемесячно увеличиваются.

Проект стартовал после вступления в силу 8 января 2019 г. приказа Минфина «Об определении требований к назначенным операторам почтовой связи и условий совершения операций по уплате таможенных пошлин, налогов в отношении товаров для личного пользования, приобретенных физическим лицом в рамках международной электронной торговли, пересылаемых в адрес такого лица в международных почтовых отправлениях».

Интернет-магазин может сразу уведомлять покупателя о том, что беспошлинный порог покупки превышен и надо заплатить пошлину. Причем деньги (уплата пошлины) пойдут сразу транзитом через «Почту России» в казну и не будут «крутиться» в интернет-магазине.

Для интернет-магазинов это один из способов повысить свою конкурентоспособность, так как их покупателям больше не придется платить таможенные пошлины, как это было до начала 2019 г., в почтовом отделении. Подключение к системе не будет обязательным, и не все магазины будут онлайн взимать пошлины. Клиентам таких ресурсов по-прежнему придется платить таможенные пошлины при получении товара.

В условиях дальнейшего снижения необлагаемых платежами норм именно эта технология представляется наиболее перспективной как в отношении МПО, так и в отношении экспресс-грузов.

Постановлением Правительства Российской Федерации от 28 ноября 2019 г. № ДМ-П2-10367р поручено рассмотреть на площадке Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) вопрос дальнейшего снижения необлагаемых таможенными платежами норм ввоза товаров для личного пользования, перемещаемых в рамках международной электронной торговли.

В течение последнего десятилетия развитие интернет-торговли стремительно набирает обороты как в России, так и по всему миру. Совместно с «Почтой России» таможня проводит эксперименты по совершенствованию процессов оформления международных почтовых отправлений, при которых основной объем таможенных операций совершается информационными системами без участия должностных лиц таможенных органов.

Библиографический список

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 15.05.2020).
2. Официальный сайт Федеральной таможенной службы. URL: <http://www.customs> (дата обращения: 15.05.2020).

УДК 339.982

А. А. Склеменок

студент кафедры международного предпринимательства

М. Ю. Бердина – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель**ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РОССИИ
В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ**

В результате воссоединения России с Крымом в 2014 г. страна получила стратегически важный объект, увеличила не только свои территории, но и рынок, получила новые внешнеторговые связи. Это, несомненно, являлось положительным событием. Однако США и страны Европейского союза отнеслись к этому отрицательно и ввели экономические санкции, которые, по их мнению, должны были существенно снизить экономический потенциал России.

Санкции влекут за собой ограничительные меры, которые экономически ориентированы и имеют негативные последствия для той стороны, против которой они вводятся. Наиболее конкурентоспособные секторы экономики больше всего пострадали от санкций, что противоречит всем основополагающим принципам Всемирной торговой организации. К пострадавшим сферам относятся нефтяная и газовая отрасли, оборонно-промышленный комплекс и банковский капитал. Ответными мерами на жесткую политику Запада стало введение Россией эмбарго на ввоз молочных и мясных продуктов, рыбы, фруктов, овощей.

На фоне ответных российских санкций поставщики продукции стали минимизировать свои убытки. В условиях экономического эмбарго резко возросла закупка незаконно ввезенных товаров на территорию ЕАЭС [1].

Европейские страны начали использовать обходные пути для поставок запрещенных к ввозу товаров через третьи страны, что было ожидаемым последствием. Например, вырос объем ввоза продуктов из Беларуси. Мясо, фрукты, овощи, знаменитые «королевские креветки», практически все можно встретить «белорусского происхождения». Такой резкий скачок поставок продукции может показаться подозрительным, однако таможенные органы не могут ввести 100% досмотр на все товары.

Молочная продукция из Польши, Литвы и Финляндии; сыры, фрукты и ягоды из Испании и Греции; мясо из Германии, Нидерландов и США – это и многое другое мы можем встретить на рынках, среди просторов Интернета и даже на полках некоторых магазинов. Но никто не может гарантировать качество данных продуктов, так как ввезены они были незаконно [1].

Товарооборот России за 2019 г. составил 663,2 млрд долл. (из них экспорт – 420,4 млрд долл., импорт – 242,8 млрд долл.), уменьшившись по сравнению с прошлым годом всего на 3,6%, чему способствовали обходные пути европейских стран. За 2017–2019 гг. общий объем импорта из всех стран сократился, что можно расценивать как снижение продовольственной зависимости России от поставок из-за рубежа.

К сожалению, данные меры привели к росту цен, что говорит об их отрицательном влиянии на потребителей. За период 2018 г. индекс потребительских цен, составил с начала года 102,9%, а за период 2019 г. – 100,1% [2].

Введенные ответные санкции на продовольствие должны были повысить отечественное производство, увеличить долю аграрного сектора, но можно лишь наблюдать повышение цен и незначительный рост объемов некоторых категорий товаров.

В этих условиях Россия была вынуждена прибегнуть к мерам восстановительного характера, а именно: стремительно налаживать сотрудничество со странами-партнерами и со странами – участниками ЕАЭС для более активного развития единого рынка. В последние годы политика стран направлена не только на внешнюю торговлю, но и на развитие рыночных отношений между странами – участницами ЕАЭС.

Из мер стимулирования импорта, все больше упор делается на импортозамещение. При том, что цены идут вверх, и это значительно усложняет ведение внешней торговли, этот процесс оказал влияние на подъем импортозамещения.

Импортозамещение направлено на стабилизацию и рост национальной экономики за счет повышения качества отечественного производства. Достижение этой цели станет возможным при наличии следующих «сильных» сторон предприятий:

- достаточный объем производственных мощностей;
- высокий уровень конкурентоспособности.

Из анализа сильных сторон предприятий становится ясно, что далеко не все компании имеют такие. С целью достижения удовлетворительного решения озвученной проблемы, начиная с 2014 г. и по сегодняшний день продолжается активная разработка всевозможных механизмов, способствующих комплексному и многомерному переосмыслению национальной экономики.

Среди прочих механизмов существенно выделяется таможенно-тарифная политика, которая содействует целям импортозамещения через следующие инструменты: изменение ставок ввозных таможенных пошлин; контроль за предотвращением ввоза товаров, в отношении которых введен запрет; квотирование и лицензирование. Так, Российская Федерация как член Всемирной торговой организации вправе внести изменения в свои тарифные обязательства.

Таможенная политика, которая содействует целям через изложенные инструменты, также влияет на экономическую безопасность страны.

С первого взгляда может казаться, что повышение экономической безопасности через таможенную политику заключается в усилении мер таможенно-тарифного и нетарифного регулирования, но не все экономические механизмы настолько очевидны. Главная цель повышения ставок таможенных пошлин в рамках политики импортозамещения заключается в уменьшении доли импортной продукции на территории государства и, соответственно, ослаблении конкуренции. Тем не менее, на сегодняшний день степень развития большинства отраслей промышленности, наиболее зависимых от импорта оборудования, не дает возможности не только для осуществления развития и роста выпуска продукции с высокой добавленной стоимостью, но и для достижения результатов предыдущего, досанкционного периода [3].

Издержки повышения ввозных таможенных пошлин первыми ощутили на себе сельскохозяйственные объекты. При повышении платежей на машины и оборудование, необходимые пищевой и перерабатывающей промышленности, стало ясно, что Россия к этому была не готова. На это повлияло несколько существенных причин:

- отсутствие отечественных аналогов ввозимого оборудования;
- отсутствие проектирования и разработок новых видов оборудования, способных исключить необходимость импорта;
- использование зарубежных технологичных линий для производства большей части продукции.

Проанализировав это можно понять, что повышение ставок, скорее всего, приведет к повышению цен на необходимое оборудование и, соответственно, скажется на цене конечного продукта.

При этом необходимо отметить, что применение таможенно-тарифного регулирования и, как следствие, повышение таможенной пошлины на ввозимое оборудование для пищевой промышленности в качестве меры защиты отечественного производителя, в целом представляется возможным и успешным, но досрочным решением.

Поэтому также требуется и снижение ввозных таможенных пошлин на отдельные виды сырья и комплектующие. Данная мера позволит уменьшить издержки при производстве некоторых товаров и тем самым снизит их себестоимость.

В результате анализа становится ясно, что, с одной стороны, для государства выгодно повышать таможенные пошлины, а с другой, вообще снижать их.

Таким образом, в контексте обсуждения санкций необходимо объединить усилия всех стран ЕАЭС для решения этих проблем. В этом сегменте есть несколько возможных сценариев. Среди них: сохранение единой торговой политики стран ЕАЭС в ответ на санкции; совместный поиск странами-участницами новых торговых партнеров и отмена эмбарго. А также одним из путей выхода из сложившейся ситуации может быть перепрофилирование производств и миграция рабочей и интеллектуальной силы из-за рубежа.

Новый союз ЕАЭС имеет все перспективы развития как важнейшего торгового партнера среди всех мировых сообществ, стоит обратить внимание на новых торговых партнеров, сохранив уже имеющуюся таможенно-тарифную политику.

Библиографический список

1. Сергеева О. Ю. Экономические последствия санкций для российской экономики // Вопросы экономики и управления. 2017. № 1(8). С. 134–137. URL: <https://moluch.ru/th/5/archive/51/1911/> (дата обращения: 09.04.2020).
2. Индексы потребительских цен по Российской Федерации. URL: https://www.gks.ru/free_doc/new_site/prices/potr/tab-potr1.htm (дата обращения: 01.04.2020).
3. Логинова И. В., Титаренко Б. А., Саяпин С. Н. Экономические санкции против России // Актуальные вопросы экономических наук. 2015. № 47. С. 41–42.

УДК 327

А. А. Смирнов

студент кафедры международного предпринимательства

Ю. Г. Дунаева – кандидат исторических наук, доцент – научный руководитель

ВЛИЯНИЕ БЛИЖНЕВОСТОЧНЫХ СТРАН НА ВОЗНИКНОВЕНИЕ КОНФЛИКТА В СИРИИ

Развитие событий Арабской Весны в Сирии значительно отличалось от происходящего в Тунисе, Египте и Йемене. В этих странах мотивами протестов были, по большей части, внутренние причины, такие как социально-экономические проблемы, коррупция и отсутствие демократических свобод, в то время как в Сирии присутствовало множество факторов, как внутренних, так и внешних. Внешнее вмешательство ряда стран Ближнего Востока во внутренние дела Сирии, по мнению автора, является одной из основных причин начала конфликта, так как Сирия стала центром геополитической игры между такими странами как Турция, Катар и Саудовская Аравия.

Турция сыграла одну из ключевых ролей в образовании конфликта в Сирии. Всем известно, что Турция выступает за свержение правительства Башара Асада. Такая политика Турции обусловлена несколькими факторами.

Во-первых, правительство Турции представлено Партией справедливости и развития, члены которой являются умеренными исламистами, чьи взгляды очень схожи с взглядами «Братьев-мусульман». Именно поэтому Турция оказывает поддержку этой организации в Сирии, рассчитывая, что члены организации, которые лояльно относятся к Турции, придут к власти.

Во-вторых, руководство Турции проводит политику неоосманства, идея которой заключается в распространении турецкого влияния на все регионы, которые входили в Османскую империю. Этим объясняется, почему Турция так отрицательно восприняла присоединение Крыма к России. Турция также претендует на роль лидера мусульманского суннитского мира, как в свое время была Османская Империя, оказывающего влияние на деятельность суннитского населения Сирии.

В-третьих, Сирия является союзником Ирана, который считается главной угрозой турецкому господству в регионе, благодаря его амбициям и политике, направленной на то, чтобы стать лидером на Ближнем Востоке. Такие страны как Турция, Саудовская Аравия и Катар видят в Иране не только соперника в борьбе за лидерство, но и прямую угрозу национальной безопасности своим режимам. Данные страны надеются своими действиями ослабить Иран, дестабилизировав его главного союзника [1].

В-четвертых, в Турции присутствует внутренняя нестабильность, и особенно сильно она проявляется в противостоянии властей и Рабочей партии Курдистана, которая борется за права курдов и пытается создать курдскую автономию в составе страны. Рабочая партия Курдистана находится под запретом в Турции и считается террористической организацией. Противостояние турков и курдов выходит за пределы страны и имеет прямое отношение к Сирии. Курды являются крупнейшим из народов без своего государства и проживают на территории таких стран, как Турция, Сирия, Иран и Ирак.

Турция 26 августа 2016 г. первый раз ввела свои войска в Сирию и провела операцию под названием «Щит Евфрата» в провинции Алеппо. По заявлениям Турции, целью данной операции являлась борьба против ИГИЛ и радикальных курдских группировок, которые угрожают границе страны. 29 ноября этого же года Реджеп Эрдоган открыто заявил, что приход Турции в Сирию направлен на свержение режима Башара Асада [2]. После данных заявлений президента можно понять, что Турция пытается реализовать свои геополитические интересы под предлогом борьбы с терроризмом и курдской проблемой, так как после прихода Российской Федерации Турция отошла на второй план в конфликте, что ее явно не устраивает и не сходит с ее амбициями.

Операция «Щит Евфрата» закончилась 29 марта 2017 г. и, по заявлениям Совета национальной безопасности Турции, прошла успешно [3]. Что касается операции «Оливковая ветвь», то она продолжается и в настоящее время. Турция смогла добиться стратегических успехов, и «Свободная сирийская армия» при поддержке турецких военных взяла под контроль город Африн и еще несколько населенных пунктов в этом регионе. Министр внутренних дел Сойлу заявил, что почти 300 тыс. сирийцев вернулись в свою страну после военных операций Турции в этом регионе [4].

Военные операции Турции вызвали неоднозначную реакцию в мировом сообществе. Иран и Египет резко осудили действия Турции, а Франция созвала экстренное заседание ООН. Стоит отметить, что Турция начала военные операции без какого-либо разрешения правительства Сирии и ООН.

Через Турцию осуществляются поставки оружия для сирийских антиправительственных группировок, которые располагаются возле турецко-сирийской границы. Спонсорами вооружения этих группировок выступают Саудовская Аравия и Катар. Эти группировки обеспечивают проход грузовиков с сирийской нефтью, которая была добыта на контролируемых террористами месторождениях, и продают ее по низким ценам турецким фирмам, которые имели огромные прибыли от ее продажи в мире. Деньги от продажи нефти позволили террористам эффективно финансировать свою деятельность.

Политика Турции дает повод другим странам обвинять ее в пособничестве террористам, и это действительно так. После инцидента со сбитым российским истребителем отношения между странами резко обострились. Президент России Владимир Путин заявил, что «это событие выходит за рамки обычной борьбы с терроризмом. Конечно, наши военные ведут героическую борьбу с террором, не жалея себя, не жалея своей жизни. Но сегодняшняя потеря связана с ударом, который нам нанесли в спину пособники терроризма» [5].

Также президент подтвердил транспортировку нефти, захваченной террористами в Турцию: «Мы давно фиксировали тот факт, что на территорию Турции идет большое количество нефти и нефтепродуктов с захваченных ИГИЛ территорий, отсюда и большая денежная подпитка бандформирований» [5].

Существенную роль сыграл Катар – небольшое государство с абсолютной монархией, обладающее огромными запасами нефти и газа. Запасы природного газа Катара уступают только Ирану и России. Это позволяет Катару инвестировать огромные деньги, по большей части, в страны Европы. Небольшая территория государства в совокупности с природными богатствами и большими прибылями от их продаж делает Катар влиятельным игроком на Ближнем Востоке, но в то же время государство не имеет полной самостоятельности, имея зависимость от США. Несмотря на это интересы двух стран по большей части совпадают.

Катар поддерживает антиправительственные группировки и ряд исламистских организаций с целью отстранить Асада от власти. Политика Катара объясняется его желанием ослабить ключевые страны Ближнего Востока и свергнуть светские режимы. Это подтверждает бывший премьер-министр Катара Хамад бен Джассим бин Джабер аль-Тани, который открыто заявил на катарском телеканале, что США, Катар, Саудовская Аравия и Турция с самого начала кризиса финансировали и контролировали антиправительственные группировки [6]. Это может быть своего рода ответом на обвинения на поддержку Катаром исламистских группировок.

Важную роль в образовании сирийского кризиса играла государственная международная телекомпания Катара – Аль-Джазира. По имеющимся данным телекомпания активно обостряла обстановку в странах, где проходили протесты, связанные с «Арабской Весной», в частности дезинформировала общество, вела открытую пропаганду, поощряла протесты и использовала монтаж. Об этом писали многие СМИ, в том числе американская газета The New York Times [7].

Также есть мнение, что данная политика Катара и США в отношении Сирии может быть причиной отказа сирийского правительства от строительства газопровода через страну, который шел бы в Европу. Такого мнения придерживается Роберт Кеннеди-младший – племянник бывшего президента США Джона Ф. Кеннеди, который рассказал об этом в интервью журналу Politico. Благодаря газопроводу Катар и ряд стран, через которые он должен проходить, значительно расширили бы свое влияние на мировом рынке газа. Газопровод нанес бы большой ущерб России и Ирану и увеличил бы влияние важного союзника США – Катара. По этой причине Башар Асад отказался от этой идеи для защиты интересов своих союзников [8].

Еще одним активным участником в сирийском конфликте является Саудовская Аравия, обладающая сильной экономикой, базирующейся на больших запасах нефти и природного газа. Государство граничит с большинством стран Ближнего Востока, но не граничит с Сирией и не имеет выхода к Средиземному морю. Отсутствие прохода к Средиземному морю создает для Саудовской Аравии и других стран Персидского залива проблему строительства нефте- и газопроводов в Европу. Данный факт может означать одну из причин вмешательства Саудовской Аравии во внутренние дела Сирии в совокупности со

стремлением ослабить ряд стран Ближнего Востока, в особенности Иран. Также присутствует религиозный фактор. Официальной религией страны является ислам суннитского направления в форме ваххабизма. В Саудовской Аравии абсолютная монархия и законы, основанные на шариате. На территории Саудовской Аравии располагаются два главных священных города ислама – Мекка и Медина, которые закрыты для людей других религий. В Мекке находится крупнейшая в мире Заповедная мечеть, во внутреннем дворе которой находится главная святыня ислама – Кааба. Во втором городе находится Мечеть пророка, где погребен пророк Мухамед. Миллионы мусульман приезжают в эти города для ежегодного паломничества – хаджи. В связи с таким положением дел Саудовская Аравия претендует на лидера исламского мира [9].

Саудовская Аравия с самого начала протестов в Сирии выразила поддержку оппозиции и осудила Башара Асада. Известно, что государство оказывает финансовую поддержку антиправительственным сирийским группировкам, а также экстремистским организациям и проводит политику, направленную на смену власти в Сирии. Саудовская Аравия пытается реализовать свои планы активным участием в Лиге арабских стран и лидерством в ОПЕК, в то же время, опираясь на поддержку США, от которых страна зависима. В настоящее время Саудовская Аравия действует в интересах США, но в то же время ее цели совпадают с Турцией, Катаром и странами Персидского залива.

Итак, одной из основных причин кризиса в Сирии является внешнее вмешательство во внутренние дела страны такими ближневосточными странами, как Турция, Катар и Саудовская Аравия, которые использовали внутренние волнения в Сирии, как инструмент для реализации своих геополитических интересов.

Библиографический список

1. Долгов Б. В. Сирийский кризис // Политическое просвещение. 2016. № 3(92). URL: <https://www.politpros.com/journal/read/?ID=5474&journal=197> (дата обращения: 17.05.2019).
2. Эрдоган объявил Асаду личную войну. URL: https://www.gazeta.ru/politics/2016/11/30_a_10386713.shtml (дата обращения: 17.05.2019).
3. Turkey announced the completion of the operation “Shield of the Euphrates”. URL: <https://insidesyriamcen.wordpress.com/2017/03/30/turkey-announced-the-completion-of-the-operation-shield-of-the-euphrates/> (дата обращения: 18.05.2019).
4. 300,000 Syrians back owing to Turkish ops. URL: <http://www.hurriyetdailynews.com/300-000-syrians-back-owing-to-turkish-ops-139953> (дата обращения: 18.05.2019).
5. Владимир Путин обвинил Турцию в пособничестве террористам. URL: https://tvzvezda.ru/news/vstrane_i_mire/content/201511241725-og6f.htm (дата обращения: 19.05.2019).
6. U.S. and Gulf Allies Supported Islamist Extremists in Syria, Qatar’s Ex-Prime Minister Admits, Bolstering Growing Evidence. URL: <https://www.alternet.org/2017/06/us-and-gulf-allies-supported-islamist-extremists-syria-qatars-ex-prime-minister/> (дата обращения: 19.05.2019).
7. Seizing a Moment, Al Jazeera Galvanizes Arab Frustration. URL: <https://www.nytimes.com/2011/01/28/world/middleeast/28jazeera.html> (дата обращения: 20.05.2019).
8. Why the Arabs don’t want us in Syria. URL: <https://www.politico.eu/article/why-the-arabs-dont-want-us-in-syria-mideast-conflict-oil-intervention/> (дата обращения: 20.05.2019).
9. Аракелян Г. Б. Сирийский кризис (истоки и современность). URL: <http://www.trinitas.ru/rus/doc/0001/005b/1761-ar.pdf> (дата обращения: 21.05.2019).

УДК 339.542.22

А. О. Смирнов

студент кафедры международного предпринимательства

М. Ю. Бердина – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель**ОСОБЕННОСТИ УПЛАТЫ ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ
ПРИ ВВОЗЕ ТОВАРОВ ИЗ МАРОККО В ЕАЭС**

Импортируя товар на территорию ЕАЭС, каждый производитель должен уплачивать соответствующие налоги, чтобы получить доступ на национальный рынок государств. Налоги на ввоз – это своего рода плата государству за возможность иностранному производителю реализовать свой товар на национальном рынке.

При данных условиях выигрывают все: производители – получают доступ к рынку, государство – денежные средства с налогов, которыми пополняется национальная казна. Чтобы товароборот увеличился, а денежные средства поступали, государства вводят ряд нормативно-правовых актов, которые, в свою очередь, позволяют производителям пользоваться льготами, квотами и преференциями при импорте. Льготы, квоты, преференции используются государствами, чтобы приток иностранных товаров был неизменен, а еще лучше, чтобы был стабильный темп роста. Данная практика пользуется популярностью на территории ЕАЭС. Существует перечень преференциальных стран и товаров, которые используют иностранные производители, импортируя товар на территорию ЕАЭС со скидками.

В качестве подтверждения рассмотрим модель расчета импорта мандаринов из Марокко с использованием квот, льгот, преференций и без их использования.

Исходные данные: товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности – 0805 21 000 0 мандарины [1]; страна происхождения – Марокко; таможенная стоимость – 1,5 долл. за кг; количество – 5 тонн; курс валют: 1 долл.=75,22 руб.; 1 евро=82,52 руб.; 1 евро=1,11 долл.; 1 долл.=0,90 евро; пошлина – 5%, но не менее 0,015 евро за кг; НДС – 20% (базовая ставка) или 10%. (Ставка 10% применяется исключительно в отношении товаров, предназначенных для использования в пищевых и кормовых целях, в том числе предназначенных для проведения сертификационных испытаний, проверок, экспериментов) [2]; сертификат происхождения товара формы А присутствует.

Из данных условий необходимо определить сумму таможенных платежей, которую должен уплатить производитель за ввоз товара на российскую границу, с учетом всех формальностей.

Решение № 1. Расчет таможенных платежей по базовой ставке 5%, без использования системы таможенных квот, льгот и преференций.

Количество товара, который перевозит производитель 5 тонн=5000 кг; стоимость партии товара $1,5 \times 5000 = 7500$ (долл.), т. е. $72,22 \times 7500 = 564150$ (руб.); размер пошлины за партию $564150 \times 5/100 = 28207,5$ (руб.). Цена партии с учетом пошлины $564150 + 28207,5 = 592357,5$ (руб.), сумма НДС $592357,5 \times 20/100 = 118471,5$ (руб.). Сумма уплаченной пошлины за партию без использования льгот $28207,5 + 118471,5 = 146679$ (руб.).

Решение № 2. Расчет таможенных платежей, по базовой ставке 0,015 евро за 1 кг, без использования системы таможенных квот, льгот и преференций.

Количество товара, который перевозит производитель 5 тонн=5000 кг; цена пошлины $82,52 \times 0,015 = 1,23$ (руб); цена пошлины за партию $1,23 \times 5000 = 6150$ (руб.); цена партии с учетом пошлины $564150 + 6150 = 570300$ (руб); НДС $570300 \times 20/100 = 114060$ (руб.). Сумма уплаченной пошлины за партию без использования льгот $114060 + 6150 = 120210$ (руб.).

Решение № 3. Расчет таможенных платежей, от базовой ставки 5%, с использования системы таможенных квот, льгот и преференций.

Количество товара, который перевозит производитель 5 тонн=5000 кг; процентная ставка пошлины от базовой $5 \times 75/100 = 3,75\%$; сумма пошлины с учетом льгот $564150 \times 3,75/100 = 21155,62$ (руб); цена партии с учетом пошлины $564150 + 21155,62 = 585305,62$ (руб); НДС $585305,62 \times 10/100 = 58530,56$ (руб.). Сумма уплаченной пошлины за партию с использованием льгот $58530,56 + 21155,62 = 79686,18$ (руб.).

Решение № 4. Расчет таможенных платежей, от базовой ставки 0,015 евро за 1 кг, с использования системы таможенных квот, льгот и преференций.

Количество товара, который перевозит производитель 5 тонн=5000 кг; процентная ставка пошлины от базовой $0,015 \times 75 / 100 = 0,011$ (евро); сумма пошлины в рублях $82,52 \times 0,011 = 0,90$ (руб); пошлина за всю партию $0,90 \times 5000 = 4500$ (руб); цена партии с учетом пошлины $564150 + 4500 = 568650$ (руб); НДС $568650 \times 10 / 100 = 56865$ (руб.). Сумма уплаченной пошлины за партию с использования льгот $56865 + 4500 = 61365$ (руб.).

Если компания-производитель, импортируя на таможенную территорию ЕАЭС товар, не предоставляет документы, по которым таможенные органы предоставляют квоты, льготы и преференции, то сумма уплаченных налогов берется по базовой ставке, если предоставляет соответствующие документы, то ставка налогов для уплаты меньше.

В рассмотренном примере без представления документов на льготы сумма налогов составляет 146679 руб. при базовой ставке 5%, либо 120210 руб. при ставке 0,015 евро за 1 кг. При наличии документов сумма налогов – 79686,18 руб. при базовой ставке 5%, либо 61365 руб. при ставке 0,015 евро за 1 кг.

В данных примерах присутствуют два значения, с которых возможно взять пошлину. Таможенный орган вне зависимости от ситуации всегда берет большую ставку, т. е. 146679 руб. и 79686,18 руб., соответственно.

Таким образом, можно сделать вывод, что, импортируя товар на территорию ЕАЭС, иностранным производителям выгоднее ввозить товар по льготным, квотным и преференциальным режимам. В данной ситуации выигрывают все стороны. Иностранные производители платят меньшие налоги и получают доступ на рынок государства, а государство получает денежные средства от налогов, привлекая зарубежных инвесторов на национальный рынок, тем самым развивая собственную экономику и увеличивая свое благосостояние.

Библиографический список

1. Процентная ставка в 10% на мандарины. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_342430/9bf2611ade2ff479007cab6f57f705ce4584900e/ (дата обращения: 10.04.2020).
2. ТН ВЭД мандарины. URL: <https://www.tks.ru/db/tnved/search?searchstr=%EC%E0%ED%E4%E0%F0%E8%ED%FB> (дата обращения: 10.04.2020).

УДК 378.147

Н. И. Сумин

студент кафедры международного предпринимательства

В. Ю. Лукьянов – кандидат исторических наук, доцент – научный руководитель**ПЕРСПЕКТИВЫ РОССИЙСКО-АМЕРИКАНСКИХ ОТНОШЕНИЙ**

Россия и США имеют богатую историю сотрудничества. От союзников в годы Второй мировой войны до геополитических соперников в годы войны холодной. В XXI в. российско-американские взаимоотношения переживают не лучшие времена, государства до сих пор не способны прийти к единой точке зрения касательно многих вопросов на мировой политической арене.

Крутой поворот во взаимоотношениях между государствами начался весной 2011 г. в ходе кризиса в Сирии. Американское правительство поддерживало оппозицию, в то время как российское настаивало на легитимности режима президента Башара Асада. Однако все же государства пытались вместе достичь политического урегулирования конфликта [1].

Одной из причин участия США в сирийском конфликте был союз между сирийским правительством и Ираном, чье влияние на Ближнем Востоке так упорно пытались подавить американцы. В начале кризиса, 12 апреля 2011 г. США публично осудили действия Дамаска по подавлению выступлений оппозиции. Опасения Америки по поводу «выплескивания» конфликта и дестабилизации ситуации на всем Ближнем Востоке из-за возможного повышения иранского влияния подвигли правительство ужесточить политику в отношении Сирии. Белый дом, опираясь на факт применения силы в отношении протестующих, стал однозначно требовать ухода сирийского лидера [2]. А сенатор Дж. Маккейн даже считал, что необходимо военное вмешательство в ситуацию в Сирии [3]. После подобных заявлений Президент США Барак Обама вынужден был заявить о возможных военных операциях в том случае, если правительство Сирии пересечет «красную черту» [4].

Главной причиной заинтересованности российской стороны в сирийских событиях было желание не дать военным интервенциям превратиться в универсальный инструмент борьбы с сирийским режимом. Россия пыталась не допустить повторения ливийского сценария, который не отвечал российским интересам, в том числе и в экономической сфере [5]. Поэтому РФ выступила не только за режим Асада, но и за сохранение международного порядка, за возможность политического урегулирования международных конфликтов. МИД России призывал страны Ближнего Востока и Запада идти по пути Женевского коммюнике (от 30 июня 2012 г.), исключить иностранное вмешательство и с уважением относиться к суверенитету Сирийской Арабской Республики [6].

Подобное заявление было негативно воспринято рядом стран, после чего Россия понесла репутационные потери в ООН. Подавляющее большинство членов Генеральной ассамблеи поддерживало антиасадовскую резолюцию. А основные положения договора «Женева-1» о пересмотре конституции, а также проведения президентских и парламентских выборов так и не были реализованы.

В итоге Россия и США пришли к диалогу на фоне использования химического оружия в пригороде Дамаска в 2013 г. и появления угрозы международной безопасности в виде террористической группировки ИГИЛ [7]. Было решено уничтожить все химическое оружие на территории Сирии (уничтожение было завершено 4 января 2016 г.), а также бороться с террористами, однако РФ и США действовали отдельно друг от друга, условившись не быть помехами для проведения военных операций.

В 2016 г. в Сирии впервые за пять лет был введен режим прекращения огня. Однако стороны все же рьяно отстаивали свои интересы касательно Сирии. После прихода к власти Дональда Трампа, который лично признавал важность деятельности ВВС РФ, а именно бомбардировок объектов ИГИЛ, казалось, что конфликт будет решенным и стороны, наконец, достигнут консенсуса. Но инцидент 2017 г. с использованием химического оружия вынудил американское правительство обвинить во всем Асада, и дабы отомстить, Вашингтон провел массированную ракетную атаку на авиабазу ВВС САР «Шайрат». Москва в свою очередь осудила действия американского правительства.

Сирийский конфликт стал существенным раздражителем российско-американских отношений. На данный момент вопрос не является решенным.

Не менее серьезным обстоятельством, обострившим диалог между РФ и США, стал украинский кризис [8].

С точки зрения Запада, Российская Федерация нелегитимным образом завладела землями Украины, тем самым нарушила международное право. Москва же считала, что это Запад постоянно нарушал договоренности: расширение НАТО, организация и продвижение «Майдана», поддержка государственного переворота в Украине. В итоге Украина стала территорией пересечения экономических и военно-политических интересов Запада и России [9].

В начале 2014 г. американское правительство заявило, что «любое нарушение суверенитета Украины и ее территориальной целостности приведет Россию к международной политической и экономической изоляции» [10]. Для США присоединение Крыма к РФ и поддержка самопровозглашенных республик на юго-востоке страны – ДНР и ЛНР, означают нарушение того европейского порядка, который Вашингтон пытался создать еще со времен окончания холодной войны.

Взаимное недоверие друг к другу России и Запада, информационная война и пакеты санкций привели лишь к затягиванию кризиса и обострению отношений. В начале 2015 г. были предприняты попытки поиска решений для мирного урегулирования кризиса в Украине. Однако минские переговоры показали, что у сторон конфликта нет готового решения для стабилизации ситуации в регионе, а это значит, что «заморозка конфликта» на данном этапе развития имеет смысл.

В то же время на горизонте вспыхнула угроза в виде террористической группировки «Исламское Государство», и стороны в 2015 г. при встречах обсуждали именно эту глобальную проблему, заморозив диалог об украинском кризисе. И вновь общая проблема, так же, как и в случае с сирийским кризисом, настроила взаимоотношения между Российской Федерацией и США на более прагматичный путь развития.

Перспективы развития российско-американских отношений на данный момент туманны [11]. Однако у держав есть общие сферы интересов, такие как: экологические проблемы, проблемы международного терроризма и кибербезопасности, а также проблемы здравоохранения (например, недавно вспыхнувшая пандемия SARS-CoV-2 [12]. Следовательно, Россию и США способны объединить общие интересы, их заинтересованность в поддержании мировой стабильности, поэтому можно сделать вывод, что пути для создания политического и экономического сотрудничества между двумя странами далеко не исчерпаны.

Улучшение диалога между РФ и США возможно при наличии следующих трех компонентов:

- определение общих интересов;
- создание совместного механизма принятия решений;
- создание совместного механизма для реализации решений.

Однако на данном этапе развития ни один из трех компонентов не работает в полной мере, так как Россия и США до сих пор с недоверием относятся друг к другу.

Библиографический список

1. Инициативы России и США по урегулированию сирийского конфликта. URL: <https://tass.ru/info/3675016>. (дата обращения: 14.04.2020).
2. Statement by President Obama on the Situation in Syria. The White House. 2011. URL: <https://obamawhitehouse.archives.gov/the-press-office/2011/08/18/statement-president-obama-situation-syria> (date of the request: 14.04.2020).
3. Сенатор Дж. Маккейн призвал бомбить Сирию. URL: <https://www.rbc.ru/politics/06/03/2012/5703f44e9a7947ac81a658b4> (дата обращения: 14.04.2020).
4. Косов А. П. Сирийский фактор в российско-американских отношениях (2011–2018 гг.) // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Международные отношения. 2018. № 4. С. 775–787.
5. Путин В. В. Россия и меняющийся мир // Российская газета. 2012. URL: <https://rg.ru/2012/02/27/putin-politika.html> (дата обращения: 14.04.2020).
6. Заявление официального представителя МИД России А. К. Лукашевича в связи с развитием событий в Сирии и вокруг нее. URL: https://www.mid.ru/kommentarii_predstavitelya/-/asset_publisher/MCZ7HQuMdqBY/content/id/111702 (дата обращения: 14.04.2020).

7. Заявление Министра иностранных дел России С. В. Лаврова для СМИ в связи с ситуацией вокруг сирийского химоружия. URL: https://www.mid.ru/foreign_policy/news/-/asset_publisher/cKNonkJE02Bw/content/id/97430 (дата обращения: 14.04.2020).
8. Ширяев Б. А. Украинский фактор в российско-американских отношениях // Управленческое консультирование. 2014. № 9. С. 24–30.
9. Бубнова Н. И. Российско-американские отношения в контексте украинского кризиса: новые ипо-стаси холодной войны // Россия и современный мир. 2015. № 2В(87). С. 81–97.
10. Readout of President Obama’s Call with President Putin. The White House. 2014. URL: <https://obamawhitehouse.archives.gov/the-press-office/2014/03/01/readout-president-obama-s-call-president-putin> (date of the request: 14.04.2020).
11. Тренин Д. Выборы в США и российско-американские отношения // Россия в глобальной политике. 2020. № 1. URL: <https://globalaffairs.ru/articles/vybory-v-ssha-i-rossijsko-amerikanskie-otnosheniya/> (дата обращения: 16.04.2020).
12. Россия направила помощь США для борьбы с коронавирусом. URL: <https://tass.ru/obschestvo/8131019> (дата обращения: 16.04.2020).

УДК 338.1

Д. А. Тимофеев

студент кафедры международного предпринимательства

Е. В. Давыденко – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель

ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Малый и средний бизнес (МСБ) – основа экономики государства, но в нашей стране существует множество проблем, из-за которых граждане все реже хотят заниматься предпринимательством. Проблемы малого и среднего бизнеса могут вызываться разнообразными явлениями и факторами, которые возникают на пути развития малых и средних форм предпринимательства в России.

Проблемы малого и среднего бизнеса могут быть связаны со следующими факторами:

- менталитет граждан, заключающийся в страхе перед созданием и организацией собственного бизнеса, взятия кредитов и возможных проблем, связанных с предпринимательской деятельностью;
- отсутствие культуры предпринимательства, приводящее к непониманию гражданами бизнес-процессов и отсутствию мотивации в ведении предпринимательской деятельности;
- нестабильность в экономике, вызванная нестабильностью курса валют, вводимыми санкциями, возникающими эпидемиями и др.;
- кредитная необеспеченность: к примеру, низкий уровень кредитования банками МСБ, связанный с техническими трудностями реализации кредитования и недостаточно сформированным спросом со стороны самих предпринимателей, во многом вызванным сложившимся стереотипом, так что получить кредит на малый бизнес практически невозможно.

Для решения всех проблем малого бизнеса необходимо объединить интересы всех групп: государства, потребителей, предпринимателей.

Внутренние проблемы малого и среднего предпринимательства

Внутренние проблемы МСБ наносят урон непосредственно предприятию в связи с возникшими внутри него препятствиями. К ним относятся:

- проблемы финансового характера, среди которых в первую очередь стоит проблема образования стартового капитала компании, распределения и использования ресурсов, а также создания резервных капиталов и их использования;
- некорректное планирование, характерное именно для предприятий МСБ, заключающееся в отсутствии четко поставленных целей и конкретного бизнес-плана. Также, часто малые и средние предприятия сталкиваются с проблемой расхождения интересов ключевых сотрудников, что в свою очередь приводит к нечетко сформулированной миссии компании и отсутствию приверженности этой миссии;
- некорректное делегирование полномочий, связанное с необходимостью, иногда решать задачи, не входящие в список должностных обязанностей сотрудников малых и средних предприятий. Данная проблема вызвана тем, что МСБ, зачастую, не может позволить себе массово нанимать работников, что приводит к распределению большого числа задач малому количеству сотрудников, которые не всегда могут обладать нужными компетенциями.

Внешние проблемы малого и среднего предпринимательства

Под внешними проблемами МСБ подразумеваются проблемы, вызванные влиянием государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства, а также политическая ситуация в стране и мире, характеризующаяся вводимыми санкциями и курсом доллара, действия конкурентов, несовершенная законодательная и налоговая система. В нашей стране самый первый документ [1] в сфере малого и среднего предпринимательства был принят в 1995 г. В дальнейшем становится ясно, что законодательство не является совершенным и тормозит становление МСБ. Следующий закон [2] был подписан более чем через 10 лет. В настоящее время ежегодно в эти документы вносят изменения и поправки. Государством четко регламентируются доходы малых предприятий, их формы и

размеры. При этом основной проблемой остается многочисленная отчетность в бесконечном количестве инстанций и большие штрафы за опоздание в предоставлении отчетности.

Административные проблемы, создающие избыточное регулирование МСБ в государстве (дли- тельные проверки, согласования в инстанциях, получение лицензий и разрешений и др.). Также, к внеш- ним проблемам относятся:

- доступ к выполнению государственных заказов;
- проблема кредитования, при которой банки не желают выдавать большие суммы для старта малого предприятия по причине высокого риска;
- малое число квалифицированных работников по причине недостаточного финансирования ком- пании;
- влияние санкций, которое выражается в росте цен на продовольствие, курса доллара и евро, а также в ограничениях при выходе на международные рынки.

Распространение и вклад малого и среднего бизнеса в ВВП России

По данным Росстата в российской экономике сокращается доля МСБ. В 2017 г. она составила 22% ВВП, а в 2018 г. опустилась до 20,2% [3]. Данные об итогах 2019 г. появятся к концу текущего года. Объем ВВП в 2018 г. оценивается в 93,6 трлн руб. Таким образом, на долю малого и среднего бизнеса прихо- дится около 19 трлн руб.

В марте 2018 г. президент России в послании к Федеральному собранию заявил, что к 2025 г. вклад малого и среднего бизнеса в ВВП «должен приблизиться к 40%». Позднее в нацпроекте «Малое и сред- нее предпринимательство» была поставлена цель достичь показателя в 32,5% ВВП к 2024 г. В 2019 г. доля малого и среднего бизнеса должна вырасти до 22,9%, а в 2020 г. – до 23,5%. Эти задачи должно будет решить новое правительство во главе с Михаилом Мишустиним.

Малый и средний бизнес в России распространен гораздо меньше, чем в среднем в мире, не го- воря уже о Китае, Европе или США, подсчитал «Сбербанк» в своем исследовании «Развитие малого и среднего бизнеса в России», объясняя это слабой склонностью россиян к предпринимательству.

По оценкам проекта Сбербанка «Сберданные», в августе 2018 г. – марте 2019 г. количество активных компаний малого и среднего предпринимательства (МСП) в России выросло на 0,3%, годом ранее темпы роста были куда выше: 11,8% за тот же период (расчеты сделаны на основе данных реестра МСП от ФНС и банковских транзакций и учитывают компании, даже если у них нет счетов в Сбербанке). В 25 регионах наблюдалось сокращение активных МСП, в их число попали Москва и Московская область с показателем 3,3%. Секторы, связанные с потребителем, росли медленнее, добывающие – быстрее. Такая ситуация была связана с общими структурными вызовами, стоявшими перед российской экономикой. Распространение предпринимательской активности в России оставалось ниже среднемирового (рис. 1).

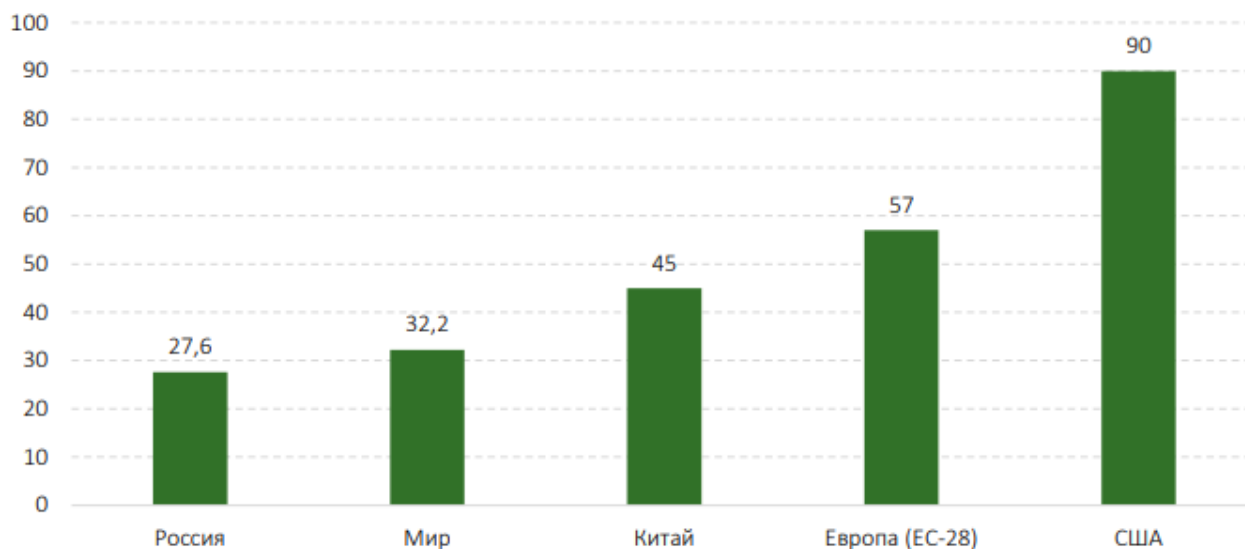


Рис. 1. Количество предприятий МСП в России и других регионах, % [4]

Такая ситуация – прямое следствие низкой склонности россиян начинать собственное дело. Но здесь кроется и значительный потенциал для развития. Очевидно, что в случае появления стимулов для открытия своего бизнеса этот сегмент может стать значимым драйвером всей российской экономики. Заметим также, что в Северной и Южной Америке и в большинстве стран Европы на малые и средние компании приходится более половины всего спроса на труд.

В 11 регионах России плотность проникновения МСП все же оказалась выше среднемирового уровня. В лидерах Санкт-Петербург с показателем 39,1% предприятий МСБ, а также Москва и Московская область – 37,4%. Крупный город в субъекте положительно влиял на уровень создания малых и средних бизнесов. Регионы с наименьшим уровнем активности населения в малом бизнесе находились преимущественно на юге страны.

Также по данным Сбербанка собственный легальный малый или средний бизнес в марте 2019 г. ведет 2,9% россиян старше 18 лет. В среднем по России насчитывается 27,6 активных предприятий МСБ на 1000 чел., что ниже европейского, китайского и среднемирового показателей. Возможно, реальных бизнесменов в формальном секторе и того меньше, поскольку в основу исследования легло определение МСП в версии государства, в том числе индивидуальные предприниматели (ИП) – а это, например, таксисты, наемные работники, выбравшие форму ИП для удобства взаимодействия с государством, в ИП могут быть и самозанятые.

Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства

Министерство экономического развития Российской Федерации расширило программу льготного кредитования для малого бизнеса с целью упрощения доступа бизнеса к кредитам – с 2020 г. [5], малым и средним компаниям стали доступны рефинансирование старых кредитов под 8,5% и упрощенное получение новых займов под 9,95% вне зависимости от вида деятельности и наличия задолженности по налогам. Одновременно льготы распространяются и на самозанятых. Такие меры по задумке должны привлечь бизнес к кредитованию и обеспечить выполнение целей нацпроекта по малому бизнесу.

Постановление правительства вводит новый вид кредита в размере до 10 млн руб. и сроком до пяти лет – ставка по нему составит 9,95%. Как пояснили в Минэкономике, получение займа будет упрощенным из-за отсутствия ограничений по виду деятельности и требований к отсутствию налоговой задолженности. Впрочем, ранее речь шла о введении по ставке 9,95% беззалогового кредита сроком до пяти лет.

Другим послаблением для МСБ должна стать возможность рефинансирования ранее полученных кредитов по рыночным ставкам под 8,5% – такие займы могут быть выданы на инвестиционные цели. Заемщиками по программе льготного кредитования смогут стать и самозанятые граждане – ранее первый вице-премьер, министр финансов Антон Силуанов обещал, что в 2020 г. им будут предоставлены все меры поддержки, действующие для МСП.

Малый и средний бизнес в период эпидемии коронавирусной инфекции

Карантин в России привел к тому, что множество предприятий вынуждены прекратить свою работу на неопределенный срок. В список отраслей, которые сильнее всего пострадали в первую очередь входит:

- внешняя торговля;
- транспорт (авиа, авто);
- туризм, гостиницы и рестораны;
- офлайн-сервисы и развлечения (парикмахерские, фитнес, спорт, театр, кино и т. д.).

В каждой из отраслей присутствуют предприятия как малого так и среднего бизнеса. Пока еще сложно сделать какие-либо расчеты относительно урона экономике, принесенного эпидемией, так как события только начали развиваться, но уже понятно, что удар будет не слабый. Множество предприятий, несмотря на государственную поддержку, будут закрыты, некоторые уже объявляют о банкротстве. Уже сейчас можно предположить, что эпидемия коронавирусной инфекции 2020 г. оставит серьезный след в российской экономике и негативно повлияет на развитие МСБ.

В период пандемии коронавирусной инфекции, малый и средний бизнес терпят значительные убытки, однако помимо финансовых трудностей, предприятия сталкиваются и с другими проблемами, среди которых:

- закрытие компаний, неспособных выплачивать арендную плату и функционировать в период эпидемии;
- попытки крупных предприятий реформироваться в средние и малые для получения льгот;
- снижение покупательской активности граждан;
- попытки бизнеса адаптироваться под предоставление товаров и услуг онлайн;
- повышение уровня расходов функционирующих предприятий на санитарное обслуживание;
- возникновение простоя предприятий;
- массовый перевод сотрудников на дистанционную форму работы, а там, где это сделать невозможно, производятся попытки отправить работников в отпуска или в нерабочее состояние по причине простоя предприятия, либо инициируют процедуру увольнения;
- остановка набора на вакансии в множестве предприятий;
- снижение уровня выплат.

В подобных условиях бизнесу становится тяжело поддерживать свое существование, а для граждан становится проблемой поиск работы.

Перспективы развития малого и среднего бизнеса

Большие перспективы для развития МСП в России будут у фирм, которые реализуют или производят товары первой необходимости, а также у малых предприятий, оказывающих различные виды услуг населению.

В целом государство предпринимает соответствующие шаги для помощи сфере МСП: компенсация затрат на регистрацию бизнеса, льготное кредитование и субсидирование, бизнес-обучение, внедрение онлайн-сервисов для упрощения подачи отчетности и др.

В условиях пандемии коронавирусной инфекции принято полагать, что МСБ несет убытки, однако некоторые сферы бизнеса, за счет введения во многих странах мира режима общего карантина, становятся популярными среди потребителей. Таким образом, все предприятия МСБ, направленные на предоставление товаров и онлайн-услуг, переживают период значительного роста. Среди них:

- сервисы, предоставляющие онлайн-образование;
- онлайн-кинотеатры;
- сервисы доставки еды и товаров;
- компании, предоставляющие программное обеспечение, необходимое для проведения онлайн-конференций и трансляций;
- медиа-ресурсы, специализирующиеся на предоставлении онлайн-контента.

Рыночная парадигма МСБ меняется, в частности по причине закрытия одних предприятий и появления новых в условиях пандемии. Ситуация с эпидемией является новой неизвестной средой для российских предпринимателей, к которой им еще только предстоит адаптироваться. Новые испытания, вызовы и возможности появляются каждый день, и к какому итогу приведет пандемия, пока сложно спрогнозировать.

Библиографический список

1. Федеральный закон Российской Федерации от 14.06.1995 г. № 88-ФЗ. «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации».
2. Федеральный закон Российской Федерации от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ. «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
3. Российская электронная общественно-политическая газета «Коммерсантъ»: «Росстат зафиксировал снижение доли малого и среднего бизнеса в России». URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4234236> (дата обращения: 14.04.2020).
4. Исследовательская программа Сбербанка «Сберданные». «Развитие малого и среднего бизнеса в России. Апрель 2019». URL: https://www.sberbank.ru/common/img/uploaded/files/pdf/analytics/s_m_business_dev.pdf (дата обращения: 14.04.2020).
5. Российская электронная общественно-политическая газета «Коммерсантъ»: «Расширение программы льготного кредитования для малого бизнеса, направленной на развитие предпринимательской деятельности». URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4218730> (дата обращения: 14.04.2020).

И. А. Трубачев

студент кафедры международного предпринимательства

А. А. Оводенко – доктор технических наук, профессор – научный руководитель

«СЕВЕРНЫЙ ПОТОК – 2» КАК НОВЫЙ КУРС ОТНОШЕНИЙ С ЕС

Актуальность исследований в этой области обусловлена активным сотрудничеством РФ и ЕС в энергетике. Энергетический диалог стран ЕС и России имеет огромное значение для обеих сторон. К тому же, важность реализации проекта «Северный поток – 2» обусловлена возросшим объемом потребления природного газа Евросоюзом. Однако пропускной способности существующих магистралей недостаточно для транспортировки должного объема газа.

Помимо этого, конфликт на Украине показал, что России необходимы пути поставок природного газа, использование которых исключает доступ «третьих» государств.

Проект «Северный поток – 2» представляет собой повторение уже реализованного ранее проекта «Северный поток», отправочная компрессорная станция которого находится в Выборге. Отличие второго проекта заключается лишь в начальной точке отправки газа – пунктом отправления будет поселок Усть-Луга в Ленинградской области. Конечный пункт приема газа из этого трубопровода – порт Грайфсвальд в Германии. Разработчиком и ответственной за реализацию компанией была назначена «Nord Stream 2 AG» [1], в то время как главным акционером выступает компания «Газпром» [2]. В 2018 г. 1% акций «Газпрома» был продан французской компании Engie, что создало равные доли вовлеченности в проект иностранных корпораций. Общая расчетная стоимость проекта составляет 9,5 млрд евро.

Обладая общей информацией о проекте и проанализировав данные, можно приступить к рассмотрению выгод участников проекта. Европейский союз желает сократить внутреннюю добычу углеводородов до 70 млрд м³ в год. Однако годовое потребление газа Европой объемом 120 млрд м³ не позволяет приступить к реализации плана. К тому же, объем газа, поставляемого Норвегией и Северной Африкой, все же не покрывает потребности Евросоюза в данном ресурсе. Проект «Северный поток – 2» позволит Евросоюзу осуществить планы по сокращению добычи природного газа в ближайшие 20 лет. Соответственно, Европейский союз явно заинтересован в сотрудничестве с РФ в области энергетики [3, 4].

Для продуктивной работы и сотрудничества необходима обязательная заинтересованность другой стороны диалога, в данном случае речь идет о РФ. Для России проект является выгодным, прежде всего, экономически, поскольку тариф в 2,5 долл. за 1000 м³ на 100 км устанавливается при транспортировке природного газа через территорию Украины. «Северный поток – 2» является решением проблемы – при прокладке труб по дну Балтийского моря тариф уменьшается до 2,1 долл. за 1000 м³, а потому позволяет сэкономить почти 20% на тарифах [5].

Кроме того, российской стороне необходим безопасный путь транспортировки газа. Украинский «газовый» конфликт 2008 г. показал экономическую нестабильность региона, а также причастность Украины к краже газа на сумму 3 млрд долл. Судебного разбирательства не было, поскольку компания «Газпром» не имела доказательств для выдвижения обвинений. Донбасский вооруженный конфликт 2014 г. продемонстрировал прямую опасность для газовой магистрали.

Еще одним важным фактом является то, что проект при соблюдении всех экологических и технических норм является превосходной альтернативой наземным путям транспортировки, защищенным от политических и других рисков.

Что касается перспектив проекта, то «Северный поток – 2» неоднократно подвергался критике со стороны государств, экономические интересы которых были или находятся под угрозой (Польша, Эстония, Норвегия, Швеция, Дания). Проект несколько раз находился под угрозой срыва по разным причинам. В целом, проект является продолжением уже успешно выполняющего свои функции «Северного потока» [6, 7].

Перспективы сотрудничества в рамках данного проекта очевидны – Россия получает стабильный рынок сбыта природного газа, а Евросоюз получает необходимый запас энергоресурсов. В сентябре 2018 г. была заложена первая труба газового путепровода «Северный поток – 2». Дата ввода в эксплуатацию, обозначенная компанией «Газпром», – 1 января 2020 г. [8]. Проект получил уверенную поддержку

от крупных европейских энергетических корпораций, таких как Wintershall [9], UniPer (Германия), Shell (Нидерланды), Engie (Франция), OMV (Австрия), что говорит о важности и необходимости проекта для стран Европы.

Библиографический список

1. Official page of “Nord Stream 2”. URL: <https://www.nord-stream2.com/ru/> (дата обращения: 18.10.2019).
2. Официальный сайт компании Газпромэкспорт. URL: <http://www.gazpromexport.ru> (дата обращения: 18.10.2019).
3. Nord Stream 2: What Berlin thinks about halting construction, The DW, 2019. URL: <https://www.dw.com/en/nord-stream-2-what-berlin-thinks-about-halting-construction/a-48506353> (дата обращения: 18.10.2019).
4. Богучарский М. Е. Энергетическая дипломатия Европейского Союза URL: <https://www.dissertat.com/content/energeticheskaya-diplomatiya-evropeiskogo-soyuza> (дата обращения: 18.10.2019).
5. Дорожная карта Россия – ЕС. URL: https://russiaeu.ru/sites/default/files/user/Roadmap%20Russia-EU%20Energy%20Cooperation%20until%202050_Rus.pdf (дата обращения: 18.10.2019).
6. Adam Vaughan – Nord Stream 2 Russian gas pipeline likely to go ahead after EU deal // The Guardian, 2019. URL: <https://www.theguardian.com/business/2019/feb/25/nord-stream-2-russian-gas-pipeline-likely-to-go-ahead-after-eu-deal> (дата обращения: 18.10.2019).
7. Moody's назвало новую угрозу для газопровода «Северный поток – 2». URL: <https://www.rbc.ru/business/01/04/2019/5ca1f2689a79476ab2ad6a0c> (дата обращения: 18.10.2019).
8. Перспективы развития энергетической сферы в рамках энергетического диалога Россия – ЕС. URL: https://studexpo.ru/198766/mirovaya_ekonomika/perspektivy_energeticheskogo_partnerstva (дата обращения: 18.10.2019).
9. Официальный сайт компании Wintershall. URL: <http://www.wintershall.com> (дата обращения: 18.10.2019).

УДК 327

Ю. Н. Трухин

студент кафедры международного предпринимательства

В. Л. Хейфец – доктор исторических наук, доцент – научный руководитель**КИТАЙ И ПАНАМА В НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ XXI ВЕКА**

Отношения между странами имеют достаточно долгую предысторию. Панама и династия Цин наладили связь в 1909 г., современные отношения начались 2 января 1922 г. между Панамой и правительством Китайской Республики. После гражданской войны в Китае в 1949 г. и основания КНР Панама осталась верна гоминьдановскому режиму, вместе с другими западными странами поддерживала чанкайшистов на Тайване.

Взаимоотношения между Китаем и Панамой на современном этапе носили достаточно неоднозначный характер. Но после разрыва отношений с Китайской Республикой в июне 2017 г. Панама установила дипломатические отношения с правительством материковой части Китайской Народной Республики, и в сотрудничестве наметились кардинальные изменения. 26 июля 2017 г. официальный представитель МИД КНР сообщил, что 13 июля торговое представительство Китая в Панаме было преобразовано в посольство Китая в Панаме и начало свою деятельность.

Наряду с этим правительство Панамы официально признало право Китая на сохранение национального суверенитета и территориальной целостности в качестве важнейших национальных приоритетов, поддержало его шаги в контексте политики «одного Китая» и заявило, что Тайвань является неотъемлемой частью КНР. Китай традиционно считает вопрос о Тайване главным препятствием на пути позитивного развития дружеских отношений. В качестве причин разрыва отношений были названы «история и социально-экономическая реальность» [1].

Как отмечают международные обозреватели, данный шаг можно считать победой китайской дипломатии в регионе Центральной Америки, которая в обход Пекина поддерживает прочные внешнеполитические контакты с Тайванем. В своем заявлении президент Панамы Хуан Карлос Варела сказал, что «Тайвань – это неотъемлемая часть Китая» [1], и данный политический шаг был рациональным и актуальным, учитывая складывающиеся мировые тенденции XXI в.

Все началось с письма, отправленного в 2015 г. правительству Китая, которое, по словам Изабель Сен-Мало, вице-президента и министра иностранных дел Панамы, было озаглавлено «Панама хочет установить связи с Китаем». Содержание письма, а также причины, по которым оно было отправлено, не разглашаются. Также не разглашается информация о том, кто доставил письмо и оказал помощь в процессе установления дипломатических отношений [1].

На вопрос экс-посла США в Панаме Джона Фили о переходе в 2016 г. президент Панамы Хуан Карлос Варела солгал, сказав, что такие шаги не планируются. Варела сообщил ему о разрыве отношений с Тайбейским правительством и установлении дипломатических отношений с КНР только за один час до общенационального объявления [1]. Первоначально правительство Панамы не дало никаких комментариев, а позже заявило, что одной из причин таких перемен было то, что «Китай является вторым по величине пользователем Панамского канала», а президент Хуан Карлос Варела сказал, что он «больше не мог продолжать подобную политику», и «это то, что каждый ответственный лидер сделал бы на моем месте» [2].

Правительство Тайваня на это заявило, что Панама является его «союзником номер один», и что он не будет участвовать в дипломатии «чековой книжки» Пекина [3]. Тайбэй в то же время отметил, что Панама злонамеренно скрывала процесс перехода до последнего момента.

В первый год дипломатических отношений было подписано 19 договоров, в общей сложности после установления дипломатических отношений было подписано еще более 40 соглашений. Хуан Карлос Варела говорил, что его основной целью было позволить гражданам Китая легко инвестировать в Панаму.

Установление дипломатических отношений является серьезным показателем снижения стратегического влияния США, как в регионе Центральной Америки, так и в мире. Панамская экономика более ста лет была завязана на США. Только в 2000 г. правительство Панамы получило право управления

панамским каналом, и регион в целом считается «задним двориком США». Китай становится новым центром силы в строящемся многополярном мире. Сложившиеся к настоящему времени тенденции глобального развития дают основания полагать, что в среднесрочной перспективе отношения между США и КНР будут иметь наибольшее влияние на развитие архитектуры современных международных отношений. Наблюдается изменение в формуле «игры с нулевой суммой», баланс, склонявший весы в сторону американского лидера, переигрывается.

Необходимо в данном ключе понимать, что у Вашингтона и Пекина имеется сильная мотивация избегать конфликтов, которые обычно сопровождают подъем новой мощной державы.

Панама-Сити почти сразу была добавлена в список официально утвержденных туристических направлений Китая. В 2018 г. первый рейс авиакомпании Air China из Пекина в Панаму приземлился в Международном аэропорту Токумен с технической остановкой в Хьюстоне. Хуан Карлос Варела назвал это новым этапом в панамской авиации. Благодаря этому новому маршруту министерство туризма Панамы ожидает не менее 40 тыс. посещений китайских туристов в год [4].

Коммунистическая партия Китая предложила правительству Панамы, возглавляемому партией *Panamenseña*, бесплатное техническое обслуживание для четвертого набора шлюзов в Панамском канале, что помогло получить конкурентное преимущество.

Был также запланирован проект по созданию индустриального парка площадью 1200 га на тихоокеанском побережье и комплекса площадью 4 га в Амадоре недалеко от Биомусео для посольства Китайской Народной Республики в Панаме [4]. Президент предложил разместить посольство Китая в Амадоре, заявив, что «Амадор не использовался должным образом» [5]. Планы по строительству комплекса в Амадоре позже были пересмотрены из-за резкой критики в связи с опасением, что китайский флаг будет виден перед панамским флагом в Серро-Анконе из-за его расположения в районе Амадоре, что создаст впечатление, будто Панама является китайской территорией.

Многие критики, в числе которых находится Эван Эллис, ставят под сомнение необходимость такого перехода и причины, по которым первоначально панамское правительство заключило дипломатические отношения с материковым Китаем, заключающиеся, по словам Хуана Карлоса Варелы, в том, что «Китай является страной с крупнейшим населением в мире и первой по величине экономикой и пользователем Панамского канала» [5]. Действия Хуана Карлоса Варелы противоречивы. Обстоятельства, которые он привел, были реальностью Панамы и имели место в течение более десятилетий задолго до 2017 г., поэтому они не могут рассматриваться как веские причины для перехода [5].

Одновременно с этим планы Китая в Латинской Америке связаны с очевидными преимуществами для панамской экономики в краткосрочной перспективе, но с зависимостью от Китая в долгосрочной перспективе. Есть опасения, что в дальнейшем китайские инвесторы будут контролировать панамскую экономику. Желанный экономический рост, повышение уровня суверенитета, учитывая глобальную политику нейтралитета Панамы, могут быть несоизмеримы с ролью, которую придется играть.

2 декабря 2018 г. президент Китая Си Цзиньпин посетил Панаму в рамках тура по четырем странам, сначала отправившись в Испанию, затем в Аргентину для участия в саммите G20, затем в Панаму и Португалию [6].

Перед возвращением в Китай Си Цзиньпин был приглашен в Панаму президентом Панамы Хуаном Карлосом Варелой, который позже сказал, что «президент Китая был впечатлен Панамой» [6]. Хуан Карлос Варелу раскритиковали за то, что он пригласил его и, по-видимому, приказал закрыть трассы *Corredor Sur*, *Balboa* и *Cinta Costera* на три часа, хотя Си Цзиньпин не использовал шоссе *Corredor Sur* [6]. Си Цзиньпин предположительно попросил, чтобы к нему относились так, как к Бараку Обаме во время его визита в Панаму в 2015 г., и многие считают, что для китайского лидера были созданы условия даже лучше, чем для Обамы [7].

Все визиты Си Цзиньпина были встречены критикой со стороны широкой общественности из-за так называемой политики «чековой книжки», которую проводила делегация из Китая. Многие латиноамериканские компании были куплены китайскими корпорациями, лидеров развивающихся стран не беспокоит происхождение иностранных инвестиций, прослеживается тенденция отхода от «пути протекционизма». Си Цзиньпин провел в стране два дня, в течение которых было подписано более десятка соглашений между Китаем и Панамой. Президент Панамы Хуан Карлос Варела получил технико-экономическую поддержку в строительстве скоростной железной дороги Панама-Сити и Сан-Хосе. Китай ожидает,

что железная дорога будет простирается по всей Центральной Америке и соединится с мексиканской железнодорожной сетью [7].

Железная дорога длиной более 400 км рассчитана на максимальную скорость движения 160 км/ч (первоначальный план предполагал скорость 300 км/ч). Стоимость работ составит более 5 млрд долл., 85% из которых будут оплачены ссудой от китайского государственного банка. Она будет частью Китайской инициативы «Один пояс – один путь», также известной как Новый Шелковый путь [6].

Вице-президент Панама Изабель Сен-Мало проявила уверенность в проекте строительства железной дороги, сказав: «Я считаю, что Панама способна погасить свой долг» [8], несмотря на то, что Панама имеет долг в размере более 20 млрд долл. Беспокойство по поводу жизнеспособности данной инициативы нарастает, поскольку аналогичные инфраструктурные проекты, проводимые китайскими компаниями в других странах, потерпели неудачу в экономическом плане и оставили страны в долгах перед Китаем, когда Китай предложил простить в долг в обмен на бесплатные природные ресурсы или строительство военных баз, как правило, на 99 лет (как со Шри-Ланкой и Джибути) или 35 лет (как в Пакистане) [8].

Панама получила от Китая статус наиболее благоприятствуемой нации, что означает, что панамские корабли получают особый режим в китайских портах. Но в Панаме есть беспокойство, связанное с вступлением китайских компаний в бизнес регистрации судов. Под панамским флагом плавают большое количество торговых судов со всего мира [8].

Си Цзиньпин сказал на встрече с Хуаном Карлоом Варелой, что «Китай уважает политику нейтралитета Панамского канала» [9]. Возможно, Си Цзиньпин сказал так, чтобы убедить панамцев, что коммунистическая партия Китая не намерена колонизировать Панаму, но визит китайского лидера был встречен критикой, особенно потому, что Си Цзиньпин не подписал договор о нейтралитете Панамского канала, который оформили на встрече «Организации американских государств» [9].

Может создаться впечатление, что Китай хочет колонизировать Панаму, учитывая скорость, с которой правительство Панама получает ответы на свои запросы а также тот факт, что практически все общественные строительные проекты в Панаме осуществляются китайскими компаниями. Хуан Карлос Варела неоднократно заявлял, что «все публичные тендеры на строительные проекты проводятся прозрачно», хотя общественности редко бывает известно о деталях открытых тендеров [9].

Тендер на выбор строительной компании для четвертого моста через Панамский канал был выигран China Communications Construction и China Harbour Engineering [8]. За несколько недель до окончания тендера эти две компании разместили рекламные ролики на телевидении, освещающие мост Гонконг–Чжухай–Макао, чтобы заверить население в том, что мост будет хорошо построен, так как панамцы скептически относятся к качеству китайской продукции. Объявление победителя тендера было сделано до подведения итогов конкурса [10, 11]. На следующий день после того, как Си Цзиньпин покинул Панаму, президент Хуан Карлос Варела лично распорядился начать строительство Четвертого моста через Панамский канал, вновь подчеркнув, что он будет построен теми же профессиональными строительными компаниями, которые построили мост Гонконг–Чжухай–Макао длиной 55 км. Хуан Карлос Варела также упомянул на Китайской международной импортной выставке, что его семья не могла упустить возможность вести дела с Китаем (семья Варелы владеет компанией по производству алкогольных напитков под названием «Varela Hermanos») [9].

Телевизионная станция TVN провела расследование, которое показало, что China Communications Construction и China Harbour Engineering находились под следствием в одной из стран Юго-Восточной Азии (предположительно, в Малайзии) по обвинению в коррупции. Бывший премьер-министром Малайзии Наджибом Разаком, был под следствием по обвинению в коррупции, связанной с китайскими инвестициями в малазийскую экономику [9]. Все эти новости вызывают опасения, прежде всего среди панамских жителей, что Китай коррупционным путем пытается войти в регион [12, 13].

По данным Международного валютного фонда на 2018 г., Китай является четвертым по величине экспортным рынком Панама, который составлял 56,8 млн долл. и вырос примерно на 56%. Более этого, КНР – первый для Панама импортный рынок, это 6 млрд долл. или 24% от общего показателя, учитывая, что доля США 19%. В том же 2018 г. Китай, на долю которого приходилось более 20% всех грузопотоков через Панамский канал, уступал только Соединенным Штатам. Китай также является крупным игроком в зоне свободной торговли Колона и свободном порту в Панаме, который является крупнейшим в своем

роде в Америке. На долю Китая приходится 35% импорта в зоне свободной торговли, что превышает 3 млрд долл. в 2018 г. [14].

В июле 2018 г. страны начали переговоры по двустороннему соглашению о свободной торговле (ССТ). Панама рассчитывает увеличить экспорт сельскохозяйственной продукции в Китай посредством соглашения, но фактические объемы торговли могут не соответствовать ожиданиям.

Президент Панамы Хуан Карлос Варела подчеркнул эти экономические связи, когда объявил о дипломатическом признании своей страной Китая.

Экономика Панамы зависит от транспортных и логистических услуг. Несмотря на потенциально негативные долгосрочные последствия нескольких не совсем прозрачных сделок между Китаем и правительством Хуана Карлоса Варелы в рамках китайской программы «Один пояс – один путь», краткосрочный рост притока прямых иностранных инвестиций сохранил темпы выше 5%. Международное давление на управление оффшорными банковскими операциями Панамы продолжается, а правительство подтвердило свою приверженность к осуществлению реформ по борьбе с отмыванием денег, но постоянная коррупция по-прежнему подрывает верховенство закона.

В то время как перспективы Панамы могут быть менее яркими, чем ожидалось, Китай, со своей стороны, безусловно, приобрел ценного партнера в таком неоднозначном регионе как Центральная Америка.

Эта панамская «входная дверь» является признаком будущих отношений между Китаем и Латинской Америкой. Столкнувшись с растущей зависимостью от экспорта сырьевых товаров, китайской конкуренцией на национальных и региональных рынках, Латинская Америка должна стремиться к диверсификации экспорта, а также к налогово-бюджетной, финансовой и промышленной политике, чтобы обеспечить долгосрочное развитие и конкурентоспособность в меняющейся реальности [15].

Это также потребует региональных торговых и интеграционных инициатив, чтобы укрепить цепочки поставок между латиноамериканскими акторами и сломить изоляцию от глобальных поставок. Тем не менее, скоординированный ответ может оказаться трудным и маловероятным из-за различных интересов латиноамериканских стран по отношению к Китаю, в то время как региональная интеграция застопорилась. Содействие Панаме китайским экспортом, которое может способствовать проникновению китайских товаров на латиноамериканские рынки за счет товаров соседей, усложнит и без того сложную ситуацию. Это расхождение в стратегиях и прогнозах потенциальных результатов — вот почему взаимоотношения Китая со странами Латинской Америки в целом, и конкретно Панама, должно быть тщательно изучено в будущем.

Библиографический список

1. Китай и Панама установили дипломатические отношения // Ведомости, 2017. URL: <https://www.vedomosti.ru/politics/news/2017/06/13/694102-kitai> (дата обращения: 20.05.2019).
2. The Cabinet approves agreements between Panama and the People's Republic of China // Gobierno de la República de Panamá, 2019. URL: <https://www.presidencia.gob.pa/en/News/The-Cabinet-approves-agreements-between-Panama-and-the-People-s-Republic-of-China> (дата обращения: 25.05.2019).
3. Panama cuts diplomatic ties with Taiwan, switches to Beijing // Channel News Asia, 2017. URL: <https://www.channelnewsasia.com/news/asia/panama-cuts-diplomatic-ties-with-taiwan-switches-to-beijing-8940990> (дата обращения: 20.05.2019).
4. Главы Китая и Панама достигли широкого консенсуса по развитию двусторонних отношений // Суньхуа Новости, 2018. URL: http://russian.news.cn/2018-12/04/c_137650049.htm (дата обращения: 20.05.2019).
5. Селищев Н. Китай и Панама установили дипломатические отношения // ТАСС, 2017. URL: <https://tass.ru/mezhdunarodnaya-panorama/4331921> (дата обращения: 28.05.2019).
6. 习近平同巴拿马总统巴雷拉举行会谈 // Embajada de la República Popular China en la República de Panamá, 2019. URL: <http://pa.china-embassy.org/chn/> (дата обращения: 28.05.2019).
7. R.Evan Ellis, La evolución de las relaciones panamá china desde el reconocimiento y sus implicaciones estratégicas para los estados unidos y la region // Journal Global Americans, 2018. P. 2-10.
8. R.Evan Ellis, Panama's recognition of the PRC: Strategic implications and recommendations for the U.S. // GLOBAL, 2017.

9. R.Evan Ellis, The evolution of Panama-PRC relations since recognition, and their strategic implications for the U.S. and the region. // GLOBAL AMERICANS, 2018.
10. 刚建交一年，巴拿马愿成为中国进入拉美的“窗口” // NEWS SINA, 2018. URL: <http://news.sina.com.cn/o/2018-07-10/doc-ihezpzwu8308055.shtml> (дата обращения: 07.06.2019).
11. 外媒：中国和巴拿马建交一周年 两国启动自贸协定谈判 // Baijiahao.Baidu, 2018. URL: <http://baijiahao.baidu.com/s?id=1603196564882933407&wfr=spider&for=pc> (дата обращения: 10.06.2019).
12. 巴拿马有 1/10 人带有中国血脉 依然使用中国姓氏 // Mil News Sina, 2018. URL: <https://mil.news.sina.com.cn/dgby/2018-10-22/doc-ifxeuwws6959266.shtml> (дата обращения: 07.06.2019).
13. Китай устанавливает свои порядки на «заднем дворе» США // REGNUM, 2018. URL: <https://regnum.ru/news/2410818.html> (дата обращения: 15.06.2019).
14. 2019 index of economic freedom Panamá. URL: <https://www.heritage.org/index/country/panama> (дата обращения: 19.06.2019).
15. Upgrade in Panama-China Relations: Win-Win for Both Countries? // Central for Strategic International Studies, 2018. URL: // <https://www.cogitasia.com/upgrade-in-panama-china-relations-win-win-for-both-countries> (дата обращения: 15.06.2019).

УДК 2964

Ф. Э. Уринов

студент кафедры международного предпринимательства

А. Б. Лебедев – научный руководитель

ПРИНЦИП ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И СТРУКТУРА АТЭС

В настоящее время процессы глобализации, в том числе интеграция и регионализация, охватили практически все страны мира. Азиатско-Тихоокеанский регион не является исключением, что проявилось в создании организации Азиатско-Тихоокеанское Экономическое Сотрудничество (АТЭС, Asia Pacific Economic Cooperation Forum, АПЕС), являющейся самым большим региональным объединением в мире, показатели которого говорят сами за себя: на долю участников форума приходится 40% населения Земли, 60% мирового ВВП и 50% мировой торговли [1]. Российская Федерация является активным участником АТЭС с 1998 г., инициативно участвует в процессе его обновления и реформирования, имеет весомый голос в дискуссиях.

Структура АТЭС основана на том, что в АТЭС ежегодно проводятся тесно связанные между собой конференции и встречи различного уровня. Главные из них – неформальные саммиты высших руководителей экономик-участниц, а также приуроченные к ним встречи министров иностранных дел и торговли.

Экономика – председатель избирается на один год и отвечает за организацию всех проходящих на ее территории заседаний. Она также определяет приоритеты деятельности форума на срок своего председательства.

Административно-технические функции выполняет международный секретариат АТЭС, находящийся в Сингапуре. Секретариат включает исполнительного директора, его заместителя, дипломатов от каждого участника форума и местный вспомогательный персонал.

Форум АТЭС, созданный в 1989 г. как первая региональная межправительственная экономическая организация, в 2019 г. отметил 30 лет со дня своего основания. Ныне в состав АТЭС входят 21 страна и территория, называемые экономиками. Это Австралия, Бруней, Вьетнам, Гонконг (специальный административный район Китая), Индонезия, Канада, Китай, Малайзия, Мексика, Новая Зеландия, Папуа Новая Гвинея, Перу, Республика Корея, Россия, Сингапур, США, Таиланд, Тайвань, Филиппины, Чили, Япония.

Деятельность АТЭС нацелена на содействие экономическому росту стран; укреплению многосторонней системы торговли с учетом высокой экономической взаимозависимости государств; проведению торговой и инвестиционной либерализации. Принципы деятельности АТЭС включают как принципы, характерные для международных организаций, так и принципы, разработанные самим Форумом [2].

К первой группе относятся: принцип недискриминации, сотрудничества, прозрачности, соответствия нормам ВТО, гибкости.

Вторая группа принципов, отличающих специфику процесса торговой и инвестиционной либерализации в АТЭС, включает принцип невзаимности, сравнимости результатов, добровольности, синхронного начала и дифференцированных сроков реализации мер по либерализации продолжающегося процесса.

На долю АТЭС приходится 59,0% мирового ВВП, 39,0% населения земного шара, 48,0% мировой торговли, 51,2% привлеченных прямых зарубежных инвестиций мира и 52,8% вложенных прямых иностранных инвестиций (ПИИ) за рубежом [3]. Участвующие экономики отличаются большой степенью дифференциации по размеру территории и численности населения, по объему ВВП и ВВП на душу населения, по уровню экономического развития. За 1990–2017 гг. совокупный ВВП стран АТЭС по ППС (Паритет покупательной способности) возрос с 14,1 трлн долл. до 69,5 трлн долл., или в 5 раз. По среднегодовым темпам прироста ВВП АТР (Азиатско-Тихоокеанского региона) является самым динамично развивающимся регионом. За 1992–2017 г. этот показатель составил 6,1% против 5,8% в среднем в мире. Среднедушевой ВВП по ППС увеличился с 6173,2 долл. в 1990 г. до 24033 долл. в 2017 г., или почти в 4 раза.

На всех без исключения последующих саммитах АТЭС страны-участницы заявляли о приверженности задаче формирования к 2020 г. зоны свободной торговли в рамках сначала Богорских целей, а со

второй половины 2000-х гг. – концепции Азиатско-Тихоокеанской зоны свободной торговли (ФТААП). Так, в 2002 г. на проходившем в Лос Кабосе (Мексика) саммите стран – членов АТЭС был утвержден План действий по содействию торговле на основе сокращения транзакционных издержек на 5% к 2006 г. [4].

На саммите в Сантьяго, Чили в 2004 г. утверждена Инициатива Сантьяго по содействию росту торговли в АТЭС, которая включила два направления – торговая и инвестиционная либерализация и содействие торговле на основе сокращения транзакционных издержек за счет упрощения административных формальностей, автоматизации, гармонизации стандартов и устранения торговых барьеров. Спустя год, на Ханойском саммите АТЭС (2006 г.) утверждена концепция ФТААП. В 2009 г. проходил саммит АТЭС в Сингапуре, на котором была инициирована программа самосертификации правил страны происхождения товара с партнерами по зонам свободной торговли, что уже реализовано Австралией, Канадой, Новой Зеландией, Республикой Корея, Сингапуром, США и Японией.

Иокагамский саммит (2010 г.) впервые в истории АТЭС подвел промежуточные итоги торговой либерализации по достижению Богорских целей, а также определил значение ФТААП как комплексного соглашения о зоне свободной торговли на основе развития моделей АСЕАН+3, АСЕАН+6 и Транстихоокеанского партнерства. Страны утвердили документ под названием «Пути ФТААП», определивший необходимость перевода концепции из области стремления в область конкретного видения. Намечено предпринять шаги по реализации концепции, в том числе в рамках инвестиций, услуг, электронной коммерции, правил страны происхождения товаров, содействия торговле на основе связности цепочек поставок и программ авторизованного экономического оператора, экологических товаров и услуг.

С учетом различий в уровнях экономического развития между странами АТЭС необходимо обеспечить эффективное развитие экономического и технического сотрудничества по улучшению инфраструктуры для торговой и инвестиционной либерализации, и содействия торговле и инвестициям [5].

В 2012 г. на юбилейном двадцатом саммите АТЭС во Владивостоке был достигнут прогресс по либерализации экологических товаров (утвержден их список и решено снизить ставки таможенных пошлин в среднем до 5% и менее к концу 2015 г.). На следующем Балийском саммите АТЭС (2013 г.) утверждены такие меры по торговой либерализации, как невведение новых дискриминационных ограничений в торговле и инвестициях до конца 2016 г. и устранение протекционистских мер; снижение ставок таможенных пошлин до 5% и более на экологическую продукцию; продолжение реализации Плана действий АТЭС по упрощению административных формальностей [6]. В 2016 г. на очередном саммите АТЭС в перуанской столице г. Лима подчеркнута решимость завершить формирование ФТААП к 2020 г. на основе одного из проектов интеграционных объединений – Транстихоокеанского партнерства (ТТП) или Регионального всеобъемлющего экономического партнерства (РВЭП); важность разработки и реализации рабочих программ по снижению ставок таможенных пошлин, либерализации нетарифных ограничений по выполнению Дорожной карты АТЭС по конкурентоспособности сферы услуг, по инвестициям и по правилам страны происхождения товара.

Результаты торговой либерализации в рамках АТЭС весьма значительны. Благодаря мерам, реализованным на разных уровнях – многостороннем, региональном, двустороннем и национальном – средние ставки таможенных пошлин в АТЭС снизились с 16,9% в 1989 г. до 5,3% в 2017 г., в том числе на аграрную продукцию – с 13,8% в 2008 г. до 11,4% в 2017 г. Но одновременно возросла доля тарифных позиций национальных таможенных тарифов, в отношении которых установлена нулевая ставка пошлины – 45,4% до 47,9%. Согласно данным АТЭС, по итогам 2017 г. из 21 участвующей экономики 9 стран имели средние ставки пошлин в пределах 0–5% (Австралия, Бруней, Канада, Гонконг, Япония, Новая Зеландия, Перу, Сингапур, США), у 12 других государств данный показатель превышает 5%, а самый высокий показатель у Республики Корея – 13,9%. Следует напомнить, что в Осакской программе действий была зафиксирована задача снижения средних ставок пошлин до 0–5% [7].

Достигнут прогресс в устранении или сокращении нетарифных ограничений, но сохраняются отдельные ограничения и вводятся новые меры. Сократилось количество нетарифных ограничений с 35 до 25 за 2014–2017 гг.

Произошли сдвиги в гармонизации национальных стандартов в соответствии с международными нормами, но сохраняются проблемы в санитарно-ветеринарных и фитосанитарных нормах и технических правилах.

В области правил происхождения товаров в 2011 г. завершена Программа строительства инфраструктуры в сфере самосертификации правил страны происхождения товаров. Ее цель – проведение самосертификации и присоединение стран к Инициативе АТЭС по самосертификации. В 2009 г. утверждены Основы АТЭС по упрощению документов и процедур в отношении правил страны происхождения товаров. В ней участвуют 18 стран АТЭС. Многие страны публикуют на национальных сайтах информацию о правилах определения страны происхождения товаров и ввели автоматизированную систему подачи импортной и экспортной декларации [8].

В сфере услуг сохраняются ограничения в отношении доступа на рынок, национального режима и местного присутствия. Осуществлены такие меры, как пересмотр схемы плана действий в сфере услуг, которая определяет приоритеты и потребности в инфраструктуре для стимулирования торговли услугами; утвержден пакет несвязанных правил доступа иностранных специалистов как поставщиков услуг; принят план действий по статистике в торговле услугами; завершен третий этап формирования базы данных правил доступа на рынки услуг. Вместе с тем, в сфере либерализации услуг достигнут следующий прогресс. Возросло количество секторов услуг с обязательствами по Генеральному соглашению по торговле услугами (ГАТС) с 77 до 79, также повысился уровень обязательств региональных интеграционных объединений в области услуг с 57,1% до 70,1%, а количество интеграционных объединений с нормами по либерализации взаимных услуг – с 56–88 в 2008 г. до 109–125 объединений в 2017 г.

В целом, страны АТЭС утвердили различные либерализационные меры, неодинаковые по объему и степени открытости, что отражает дифференциацию уровней их экономического развития. Большинство развитых государств Форума отличается относительно либеральным торговым режимом, отсюда узкий круг предложенных индивидуальных действий в рамках АТЭС. Страны АТЭС достигли существенного прогресса в снижении транзакционных издержек. Так, за 2006–2017 гг. количество дней совершения экспортной сделки сократилось с 17 до 2,53, количество требуемых документов с 5,4 до 4,7, а стоимость сделок – с 842 долл. до 496 долл. в расчете за 1 контейнер. Если для импортной сделки требовалось 17 дней в 2006 г., то в 2017 г. – 3,3 дня, число необходимых для импорта документов – с 6,3 до 5,6, а стоимость сделки снизилась с 941 долл. до 492,2 долл. соответственно [9].

Совокупные издержки сократились на 5%, а временные издержки на таможенную очистку – на 8,1%. Продолжается процесс упрощения таможенных процедур в рамках АТЭС на основе пересмотренной Киотской конвенции по упрощению и гармонизации таможенных процедур. В среднем требуется 3 документа для экспортной сделки и 4 документа для импортной сделки. В большинстве стран достигнута 100% электронная документация. Программа «одного окна» действовала в 13 странах АТЭС еще в 2010 г. Это – Австралия, Бруней, Индонезия, Канада, Малайзия, Республика Корея, Сингапур, США, Таиланд, Филиппины, Чили, Япония.

Еще в 5 странах программа находилась в стадии реализации. Ее функционирование позволяет сэкономить время прохождения «таможенной очистки» до 1–2 дней и снизить торговые издержки [9].

В такой приоритетной сфере, как стандарты и правила соответствия, страны продолжают гармонизацию национальных стандартов в соответствии с международными нормами. Подписано соглашение АТЭС о взаимном признании электрической и электронной продукции, что важно для региональной торговли этой продукцией, объем которой достигает свыше 1 трлн долл. в среднем ежегодно. В ряде стран применяются схемы обеспечения безопасности электрической и электронной продукции, стандарты и сертификаты соответствия, выпускаемые Международной электротехнической комиссией (МЭК). При отсутствии обязательных требований импортеры и розничные торговцы в ряде стран АТЭС используют стандарты МЭК [9].

Бездокументарная торговля означает внедрение сертификата происхождения в электронной форме, что позволяет уменьшить торговые издержки. Впервые такой документ был внедрен в торговле Японии и Тайваня. Совокупный объем преимуществ для экспортеров составил 217 долл. за отгрузку и сокращение на 2 дня времени совершения экспортной сделки. Экономия административных издержек составила 4 ч. 20 мин. Совокупные преимущества для импортера – 205 долл. за отгрузку товара и сокращение времени на 3 дня, а экономия на административных издержках – 7 ч. 15 мин. В целом, сокращение издержек за 2006–2010 гг. составило 6,2%, что в реальном выражении дало экономию в 6,3 млрд долл.

Программа авторизованного экономического оператора реализуется в 17 странах АТЭС, а также подписано 36 соглашений о взаимном признании в данной сфере.

По оценкам экспертов АТЭС, количество предпринимателей, которые пользуются схемой Дорожной карты по упрощению мобильности предпринимателей, возросло с 88 тыс. в 2010 г. до 240 тыс. в 2017 г. Ее введение позволило снизить издержки держателей Дорожной карты на 43,3% в среднем ежегодно, в том числе держатели карт сэкономили 27,8% на издержках по получению виз и 54,4% на издержках по выполнению миграционных процедур в аэропортах.

Подводя итоги, можно сказать, что за 30 лет своего функционирования АТЭС превратился из консультативного органа в динамичный инструмент содействия торговой либерализации в регионе и в мире в целом. Однако анализ принятых на разных саммитах решений показывает их расплывчатый и необязательный характер, далекий от интеграционных планов в ЕС, НАФТА или АСЕАН, а с учетом сохранения добровольности выполнения решений, принципов невзаимности и консенсуса, положенных в основу деятельности Форума, свидетельствует о проблемах достижения Богорских целей по формированию зоны свободной торговли в АТЭС к 2020 г. Сегодня развитие организации идет в рамках национальных программ торговой либерализации, выполнения обязательств перед региональными интеграционными соглашениями, в которых участвуют те или иные страны, а также обязательств перед ВТО. В частности, снизился средний уровень таможенно-тарифного обложения, уменьшились транзакционные издержки, упростились административные формальности. Это содействовало повышению роли стран АТЭС в международной торговле, и одновременно росту их торговой взаимозависимости.

Библиографический список

1. Зазнобина Н. И. Рейтинговый анализ стран межгосударственного объединения АТЭС по индикаторам устойчивого развития // СНВ. 2020. № 1. С. 88–90.
2. Костюнина Г. М. Современные модели формирования зоны свободной торговли в АТЭС // Российский внешнеэкономический вестник. 2019. № 6. С. 31–42.
3. Костюнина Г. М. Торговая либерализация и ее влияние на внешнюю торговлю стран АТЭС (к 30-летию со дня основания Форума Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества) // Российский внешнеэкономический вестник. 2019. № 6. С. 44–47.
4. Мосяков Д. В. Форум азиатско-тихоокеанского экономического сотрудничества: краткая история долгой эволюции // ЮВА: актуальные проблемы развития. 2019. № 2(43). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/forum-aziatsko-tihookeanskogo-ekonomicheskogo-sotrudnichestva-kratkaya-istoriya-dolgoy-evolyutsii> (дата обращения: 11.05.2020).
5. APEC at a Glance. APEC Secretariat. Singapore: 2010. 8 p.
6. APEC SOM Report on Economic and Technical Cooperation.-Singapore, November 2009. 125 p.
7. APEC Yokahama Declaration – The Yokahama Vision – Bogor and Beyond. URL: http://www.apec.org/Meeting-Papers/Leaders-Declarations/2010/2010_aelm.aspx (дата обращения: 11.05.2020).
8. Yamazawa I. Asia Pacific Economic Cooperation (APEC): Its Structure, Activities and Achievements // Lecture at Russian APEC Study Center. Moscow. April 2012. 31 p.
9. Yamazawa I. APEC's Trade and Investment Liberalization and Facilitation. Its Achievements and Tasks Ahead. Tokyo: 2007. 352 p.

УДК 331.91

И. Ю. Хабренко

студент кафедры международного предпринимательства

И. П. Павлова – доктор экономических наук, профессор – научный руководитель

ОСНОВНЫЕ СЕГМЕНТЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ МИГРАЦИИ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

Анализ международной миграции показал, что на начало второго десятилетия XXI в. она стала явлением глобального масштаба. Объем постоянной составляющей международной миграции в 2019 г. составил 231,5 млн чел.

Обозначенная в табл. 1 динамика обусловлена, во-первых, тем, что международная миграция является преимущественно трудовой. В последние десятилетия разрыв между развитыми и развивающимися странами все усиливается. Это логично обуславливает большую концентрацию трудовых мигрантов в развитых странах, поскольку доходы, которые они могут там получить, превышают уровень доходов, которые они получали в развивающихся, не говоря о наименее развитых странах.

Таблица 1

**Распределение и динамика количества международных трудовых мигрантов
в регионах мира на начало 2020 г. [1]**

Регионы и группы стран по уровню развития	Количество международных мигрантов, млн чел.		Темпы роста, %	Географическое распределение международных мигрантов, %		Изменение, %
	1996 г.	2019 г.		1996 г.	2019 г.	
Мир в целом	155,5	231,5	148,9	100	100	-
Наиболее развитые регионы	82,4	135,5	164,4	53	59,7	6,7
Развивающиеся страны	73,2	95,9	131,0	47	40,3	-6,7
Наименее развитые страны	11,1	10,9	98,2	7,1	5,4	-1,7
Африка	16	18,6	116,3	10,3	9	-1,3
Азия	50,9	70,8	139,1	32,7	28,7	-4
Европа	49,4	72,4	146,6	31,8	32,6	0,8
Латинская Америка и Карибский бассейн	7,1	8,5	119,7	4,6	3,5	-1,1
Северная Америка	27,8	53,1	191,0	17,9	23,4	5,5
Океания	4,4	7,9	179,5	2,8	2,8	0

Таблица 2

**Распределение трудовых эмигрантов между регионами мира на начало 2020 г.,
% от общего количества [2]**

Регионы-доноры	Регионы-реципиенты					
	Африка	Азия	Европа	Латинская Америка	Северная Америка	Океания
Африка	88,4	6,4	4,6	0,0	0,6	0,0
Азия	6,8	79,8	11,3	1,0	0,9	0,1
Европа	12,5	26,2	53,2	6,3	1,3	0,4
Латинская Америка	0,0	3,7	14,6	65,9	15,9	0,0
Северная Америка	3,8	29,6	14,9	48,9	2,3	0,6
Океания	6,3	36,7	39,2	1,3	2,5	13,9

Если рассматривать эмиграцию (табл. 2), то роль «близкой» миграции важнейшая для Африки (88,4% всех эмигрантов мигрируют в другие страны своего же региона). Высокая доля внутрорегиональной миграции наблюдается в Азии и Латинской Америке. В свою очередь эта доля меньше для Северной Америки и Океании. Для Латинской Америки внутрорегиональная эмиграция имеет самую высокую долю. Большое количество эмигрантов из Северной Америки работает в Азии и Латинской Америке.

Таблица 3

Темпы прироста основных иммиграционных потоков в странах – реципиентах международной трудовой миграции в XXI в., % к предыдущему году [3]

Страна	Год					
	2006	2012	2013	2014	2015	2019
США	16,4	8,4	2,5	-6,4	0,4	7,6
Австралия	12,7	10,6	11,8	11,8	2,0	7,2
Германия	5,6	3,8	-0,2	5,7	12,7	1,6
Канада	7,8	6,0	8,6	13,1	4,8	3,0
Великобритания	-2,4	-6,2	1,0	-6,7	5,7	1,8
Испания	19,1	5,7	-24,8	-32,2	-8,1	4,9
Италия	-10,2	-28,4	-3,6	-18,1	4,4	1,5
Корея	-6,9	41,0	1,9	-22,1	20,7	3,1
Япония	1,6	0,1	2,3	-13,8	3,4	0,1
Российская Федерация	-46,2	48,7	1,9	-0,6	-31,5	12,1

Результаты расчетов в табл. 3 указывают на то, что больше всего изменились в последние годы первого десятилетия XXI в. миграционные потоки в Испании, Италии, Российской Федерации. В эти страны наблюдался существенный приток трудовых мигрантов в 2012–2013 гг., а существенное сокращение – во время обострения мирового кризиса (2014–2015 гг.).

В целом следует отметить, что почти каждая страна в XXI в. присоединилась к международной миграции рабочей силы, а потому последняя в той или иной степени осуществляет и экономическое влияние на национальные экономики как стран-доноров, так и стран-реципиентов^[4]

Библиографический список

1. World migration report 2020, International Organization for Migration/ URL: https://publications.iom.int/system/files/pdf/wmr_2020.pdf (дата обращения: 10.04.2020).
2. International migrant stock. URL: <https://www.un.org/> (дата обращения: 12.04.2020).
3. About Europol URL: <https://www.europol.europa.eu/about-europol> (дата обращения: 12.04.2020).
4. Толаметова З. А. Международная трудовая миграция и ее особенности // Экономика и предпринимательство. 2019. № 1(102). С. 283–290.

УДК 32.327

В. Г. Чёрный

студент кафедры международного предпринимательства

Ю. Г. Дунаева – кандидат исторических наук, доцент – научный руководитель

КУРИЛЬСКАЯ ПРОБЛЕМА КАК СДЕРЖИВАЮЩИЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ РОССИЙСКО-ЯПОНСКИХ ОТНОШЕНИЙ

В XXI в. дипломатические отношения между Российской Федерацией и Японией всё еще сдерживаются из-за отсутствия мирного договора, так и не заключенного сторонами со времен окончания Второй мировой войны. Уже более 70 лет его заключению мешает вопрос территориальной принадлежности Южных Курильских островов.

Курильские острова – это цепь небольших островов, протянувшаяся от юго-восточной части российского полуострова Камчатка до острова Хоккайдо, входящего в территорию Японии. Острова также отделяют Охотское море от Тихого океана. В состав Курил входит более 50 островов, больших и малых. Японская сторона имеет претензии на четыре острова – Итуруп, Шикотан, Кунашир и архипелаг Хабомаи (в России Шикотан и Хабомаи вместе называются Малой Курильской грядой). Перечисленные территории входят в состав островной группы Южные Курилы (в нее также входит остров Уруп, однако на него претензий Япония не имеет). Территориально ближайший к Японии остров – Кунашир, отделенный от острова Хоккайдо проливом Измены. Спорные острова, с населением около 20 тыс. чел., входят в состав Сахалинской области Российской Федерации.

Первоначально Курильские острова были населены племенами айнов. В 1635–1637 гг. японцы получили первую информацию о Курилах во время экспедиции на Хоккайдо и Сахалин. В 1697 г. под руководством Владимира Васильевича Атласова была проведена первая российская экспедиция, достигшая северной части Курильской гряды. К концу 1770-х Южные Курилы уже вошли в состав Российской Империи. В 1778 г. население Южнокурильских островов было приведено к присяге, а уже в 1779 г. Екатерина II подписала указ об освобождении принявших присягу от податей [1].

По Симодскому трактату 1855 г. [2] к Японии отошли острова Итуруп, Кунашир и острова Малой Курильской гряды, северные же Курилы были под контролем Российской Империи. Сахалин объявили совместным владением «неразделенной территории». В 1875 г. по Санкт-Петербургскому договору [3] страны обменялись территориями, Япония получила все Курильские острова, а Россия – Сахалин. По итогу Русско-японской войны 5 сентября 1905 г. был заключен Портсмутский мирный договор [4], по которому Россия передала Японии часть Сахалина к югу от 50-й параллели.

Курильскую проблему можно назвать «наследием Второй мировой войны». Именно в ее рамках возникли предпосылки территориального спора, продолжающегося до сих пор. На Ялтинской конференции, 11 февраля 1945 г., было принято «Крымское соглашение трех великих держав по вопросам Дальнего Востока» [5], по которому к СССР, после поражения Японии, должны были перейти все Курильские острова. Именно так и произошло после капитуляции Японии [6]. 2 февраля 1946 г. вся Курильская гряда вошла в состав Советского Союза. Японский же суверенитет ограничивался островами Хонсю, Кюсю, Хоккайдо и Сикоку и менее крупными островами японского архипелага.

Важной для современных витков развития конфликта является Совместная декларация 1956 г. [7], в рамках которой Советский Союз и Япония, так и не заключившие мирный договор после войны, восстанавливали дипломатические отношения. Необходимо отметить тот факт, что СССР соглашался передать острова Шикотан и Хабомаи только после заключения мирного договора. Однако позднее СССР аннулировал свои обязательства, заявив о новом условии в памятной записке от 27 января 1960 г. [8] – выводе иностранных войск с территории Японии (речь шла о США, с которыми Япония заключила договор по безопасности в 1960 г. [9] позволявший войскам и дальше пребывать на территории страны).

Так, до окончания «холодной войны» вопрос заключения мирного договора не получал развития. СССР не признавал наличие территориального спора. Только в апреле 1991 г., посетив Японию, Михаил Горбачёв признал Курильский вопрос [10, 11] и начался современный этап территориального спора – переговоры, которые продолжаются и по сей день [12]. По Токийской декларации о российско-японских отношениях, подписанной в 1993 г. [13]. Россия обозначалась правопреемником СССР, признавая все

ранее заключенные соглашения с Японией. Вновь обозначалось стремление разрешить территориальный спор, что не могло не дать надежду Токио на возвращение территорий.

В XXI в. Россия не раз выражала желание разрешить территориальный спор на основе советско-японской декларации 1956 г., однако Япония настаивала на передаче исключительно всех Курильских островов, которые в стране называются «северными территориями». Кроме того важно понимать, что решение вопроса по декларации вызовет негативную реакцию части российского и японского населения. Так, когда в январе 2019 г. шли переговоры между Владимиром Путиным и Синдзо Абэ, премьер-министром Японии, в Москве проходили протесты националистов против передачи хотя бы части территории [14]. Представители японских властей и часть ее населения может протестовать против получения лишь части островов. Также Японская сторона неоднократно выражала протест, когда Дмитрий Медведев, бывший в то время премьер-министром Российской Федерации, посещал Курильские острова [15].

Последние события по Курильскому вопросу приходятся на 2019 г. Представитель администрации премьер-министра Японии заявлял о том, что требование всех островов гряды может привести к тупику в переговорах и лишить их какой-либо перспективы [16]. Вопросы в СМИ вызывала и сама сделка, которая подразумевается по декларации 1956 г. Некоторые считают, что заявления о передаче Шикотана и Хабомаи – игра Путина для того, чтобы посеять раздор между Токио и Вашингтоном. Все же точных сигналов о передаче двух островов, или же об их сохранении в составе России, российскими властями не подавалось [17]. Кроме того, Россия считает Курильские острова стратегически важными. У Москвы имеются планы на усиление противоракетной обороны на Курилах. Это вызвало негативную реакцию японской стороны. Однако и у России есть вопросы к Японии по сфере обороны: Токио собирается вернуть разработанную в США систему противоракетной обороны [18]. Были и позитивные моменты: с 4 по 6 сентября 2019 г. во Владивостоке проходил Пятый Восточный экономический форум, на котором стороны в очередной раз заявили о стремлении к диалогу, дальнейшей реализации сотрудничества [19].

Таким образом, полноценное решение Курильского вопроса в ближайшее время представляется маловероятным. Переговоры протекают медленно и сильного толчка для их проведения нет. Кроме того, такие факторы как противоракетная оборона России на Курилах и сам факт сотрудничества Японии и США осложняют не только решение проблемы островов, но и проблемы самого мирного договора между странами. Ситуация мало отличается от прошлых лет: Россия выступает против пересмотров итогов Второй мировой войны, но официально выражает желание сотрудничать с Японией и решать совместные вопросы, а Япония настаивает на том, что Курилы – их территория. Поиски компромисса идут, но вряд ли странам это так срочно и необходимо, учитывая сложность вопроса, и то, что он затянулся на 70 лет. Безусловно, какой-либо итог по этому вопросу вызовет недовольство населения. Население России выступит резко против передачи каких-либо территорий, полученных СССР по итогам Второй мировой войны, а часть японского населения будет против уступок российской стороне.

При этом важно понимать, что проблема территориальной принадлежности островов никак не мешает странам вести сотрудничество и иметь благоприятные результаты в различных его сферах даже без наличия мирного договора. Так, одним из путей решения вопроса может быть дальнейшее развитие совместного хозяйства на части островов. Вероятно поэтому сильных импульсов для разрешения проблемы нет. Поднимается вопрос, когда появится необходимость?

Найдется ли у России в ближайшем будущем повод улучшить сотрудничество с Японией и, наконец, заключить мирный договор? В современном контексте соперничества между Россией и США, союзницей которых является Япония, это маловероятно. Но само по себе отсутствие мирного договора спустя столько лет после войны явление, безусловно, негативное. Так, Курильская проблема является сдерживающим фактором русско-японских отношений.

Библиографический список

1. Полное собрание законов Российской Империи. Первое собрание (1649–1825). Т. XX. № 14867. С. 814. URL: http://nlr.ru/e-res/law_r/search.php (дата обращения: 13.04.2020).
2. Симодский договор с Японией (1855). URL: [https://ru.wikisource.org/wiki/Симодский_договор_с_Японией_\(1855\)](https://ru.wikisource.org/wiki/Симодский_договор_с_Японией_(1855)) (дата обращения: 13.04.2020).
3. Санкт-Петербургский договор с Японией (1875). URL: [https://ru.wikisource.org/wiki/Санкт-Петербургский_договор_с_Японией_\(1875\)](https://ru.wikisource.org/wiki/Санкт-Петербургский_договор_с_Японией_(1875)) (дата обращения: 13.04.2020).

4. Портсмутский мирный договор. URL: https://ru.wikisource.org/wiki/Портсмутский_мирный_договор (дата обращения: 13.04.2020).
5. Крымское соглашение трех великих держав по вопросам Дальнего Востока, 11 февраля 1945 года, Ялта, СССР, США, Великобритания. URL: https://www.ru.emb-japan.go.jp/itpr_ru/1941.html (дата обращения: 14.04.2020)/
6. Акт о капитуляции Японии (2 сентября 1945). URL: [https://ru.wikisource.org/wiki/Акт_о_капитуляции_Японии_\(2_сентября_1945\)](https://ru.wikisource.org/wiki/Акт_о_капитуляции_Японии_(2_сентября_1945)) (дата обращения: 14.04.2020).
7. Советско-японская декларация 1956 года. URL: https://ru.wikisource.org/wiki/Советско-японская_декларация_1956_года (дата обращения: 14.04.2020).
8. Из Памятной записки Правительства СССР Правительству Японии от 27 января 1960 г. URL: <https://www.ru.emb-japan.go.jp/RELATIONSHIP/MAINDOCS/normal.html> (дата обращения: 05.05.2020).
9. Japan–U.S. Security Treaty. URL: <https://www.mofa.go.jp/region/n-america/us/q&a/ref/1.html> (дата обращения: 05.05.2020).
10. Из Совместного советско-японского заявления от 18 апреля 1991 г. URL: <https://www.ru.emb-japan.go.jp/RELATIONSHIP/MAINDOCS/1991.html> (дата обращения: 05.05.2020).
11. Японцы улыбнулись Горбачеву // Коммерсантъ Власть. № 16. от 15.04.1991. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/265367> (дата обращения: 05.05.2020).
12. История территориального спора России и Японии. URL: <https://tass.ru/info/5556378> (дата обращения: 13.04.2020).
13. Токийская Декларация о российско-японских отношениях. 13 октября 1993 года. URL: <http://docs.cntd.ru/document/1902887> (дата обращения: 14.04.2020).
14. В России проходят митинги против возможной передачи Курил Японии. URL: <https://www.currenttime.tv/a/kuril-islands-russia-protest/29720350.html> (дата обращения: 14.04.2020).
15. Япония заявила об оскорблении японцев из-за визита Медведева на Курилы. URL: <https://www.rbc.ru/rbcfreenews/5d43df1b9a7947e0917f551b> (дата обращения: 14.04.2020).
16. В Японии признали нереалистичным получение большей части Южных Курил. URL: <https://ria.ru/20190121/1549636449.html> (дата обращения: 14.04.2020).
17. Putin Quashes Japanese Hopes of End to Island Dispute. URL: <https://www.nytimes.com/2019/01/22/world/europe/kuril-islands-putin-abe.html> (дата обращения: 14.04.2020).
18. Russia plans additional missile defense buildup on Kuril Islands. URL: <https://english.kyodonews.net/news/2019/09/590dd4e9b6eb-russia-plans-additional-missile-defense-buildup-on-kuril-islands.html> (дата обращения: 14.04.2020).
19. Путин и Абэ провели переговоры на полях ВЭФ. URL: <https://ria.ru/20190905/1558322867.html> (дата обращения: 14.04.2020).

УДК 004.4

К. В. Шевелько

студент кафедры международного предпринимательства

Е. В. Давыденко – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель**ЦЕНТРЫ ЭЛЕКТРОННОГО ДЕКЛАРИРОВАНИЯ:
ПЕРЕХОД К БЕСКОНТАКТНЫМ ОТНОШЕНИЯМ**

24 декабря 2018 г. президиумом Совета по стратегическому развитию и национальным проектам была утверждена национальная программа «Цифровая экономика Российской Федерации» [1, с. 3]. Программа направлена на создание условий для развития общества знаний в Российской Федерации, улучшения качества жизни граждан нашей страны путем повышения доступности и качества товаров и услуг, произведенных в цифровой экономике с использованием современных цифровых технологий.

Национальный проект подразумевает глубокое внедрение цифровых технологий в сферы общественной жизни и экономики. Все больше экономических процессов будут реализовываться в электронном виде и, следовательно, минимизировать непосредственный контакт между участниками внешнеэкономической деятельности и государством. В рамках этого национального проекта в данной статье рассматривается взаимодействие центров электронного декларирования (ЦЭД) с участниками внешнеэкономической деятельности (ВЭД).

Федеральная таможенная служба (ФТС) отмечает множество положительных моментов в работе ЦЭД, таких как: снижение коррумпированности, прозрачность таможенных процедур, уменьшение времени по декларированию товаров и т. д. Но, увы, как бы ни хвалила ФТС собственное детище, одной саморекламой не решить весь тот ряд проблем, который не дает ЦЭД своевременно выпускать товары, а потенциальным кандидатам мечтать о работе в этих «оазисах» комфорта и благополучия. А намерение ФТС во что бы то ни стало разорвать общение участника ВЭД и ЦЭД обрывает единственную доступную связь с таможенниками, которая порой объективно необходима для нормальной работы бизнеса.

Как заявляет ФТС: «Мы убрали телефоны, чтобы нельзя было позвонить, а то вы таможенников коррумпируете», а участники ВЭД отвечают: «Причем здесь коррупция, если мы порой просто не понимаем, что инспектор хочет, проще – позвонить». Чтобы полностью разобраться в данной ситуации нужно понять, что об этом говорят участники ВЭД, и что заявляет ФТС [2, с. 3].

Был проведен опрос, в котором приняло участие 148 чел. (таможенные представители, импортеры, экспортеры). Респондентам задавали следующие вопросы, связанные с работой ЦЭД:

- изменилось ли время регистрации;
- по каким причинам им отказывали.

На первый вопрос 72% участников ответили, что время увеличилось минимум на один день, а 5,6% говорят, что уменьшилось. Про авторегистрацию, которая должна занимать две минуты, 60% утверждает, что в реальности это от 20 до 40 минут. Всего 10% назвали две–пять минут. Очевидно, что с авторегистрацией не все просто.

На вопрос, связанный с причинами отказа, 36% респондентов сообщили, что таможенники указывают в качестве причины неверное заполнение декларации, а 29% – что нет, не указывают. 21% респондентов затруднились с ответом. При этом 14% сказали, что причина отказа – формальная.

Среди ответов есть и такие: «долго не проходит информация о выгрузке контейнера», «технические проблемы с графой 30», «не заверен таможенный транзит». Можно предположить, что есть проблемы взаимодействия между ЦЭД и постом фактического контроля. Участник ВЭД выполняет свои обязанности, но инспектор какую-то информацию не видит и отказывает в регистрации.

Много проблем при работе с декларациями инспекторам ЦЭД создают недостатки программного обеспечения (ПО). Так, например, программа не уведомляет инспектора, что четырехчасовой срок принятия решения по декларации на товар (ДТ) истек, и инспекторы вынуждены вести собственные записи на бумаге. В ЦЭД просят не стесняться и «напоминать» инспекторам об истекающем сроке по «горячей линии» [3, с. 3].

Представитель ФТС признал, что коммуникации между участниками ВЭД и таможенниками все еще нужны, но что касается процессов декларирования, то ФТС будет идти по пути их полного обезличивания – только электронное взаимодействие, а все прочие коммуникации ведомство намерено оставить для процедур консультирования, информирования, для круглых столов и прочих мероприятий.

Таким образом, можно подытожить все сказанное. ЦЭД уже зарекомендовали себя, однако остается небольшое число недочетов в их работе с юридическими лицами, а также физическими лицами, занимающимися в сфере ВЭД. Надеемся в скором будущем Правительство РФ в рамках национальной программы, направленной на цифровизацию экономики путем использования современных цифровых технологий, учтет мнение частного сектора и примет ряд комплексных решений, способствующих развитию более тесных, но главное продуктивных отношений между Федеральными таможенными органами и предпринимателями, вовлеченными во внешнеэкономическую деятельность.

Библиографический список

1. Постановление Правительства Российской Федерации о национальной программе «Цифровая экономика Российской Федерации» от 02.03.2019. № 234. URL: <https://digital.ac.gov.ru/upload/iblock/696/O%20системе%20управления%20реализацией%20национальной%20программой.pdf> (дата обращения: 02.03.2019).
2. Довыдов Р. ЦЭД – лекарство от «карманных постов» // АСПВД 15.04.19. URL: <http://www.np-srv.ru/news/ced-lekarstvo-ot-karmannych-postov-kommentariy-pervogo-zamestitelya-rukovoditelya-fts-rossii-ruslana-davydova.html> (дата обращения: 15.04.2019).
3. Чернова К. Таможенное регулирование // Про ВЭД Медиа. URL: <https://провэд-медиа.рф/tag/вэд/page/2/> (дата обращения: 15.04.2019).

УДК 316.74:3

А. А. Шлыкова

студент кафедры международного предпринимательства

Ю. Г. Дунаева – кандидат исторических наук, доцент – научный руководитель

ИНФОРМАЦИОННАЯ РЕВОЛЮЦИЯ: ЭТАПЫ, ИТОГИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Говоря о таком понятии, как информационная революция, следует отметить, что это воздействие различных информационных технологий на все сферы жизни: политическую, экономическую, социальную. Информационная революция охватывает период, который оказался весьма значимым для всего человечества [1].

Начнем с такой сферы, как история. Практически никто не рассматривал ее с информационной точки зрения. Историки и ученые, как правило, опирались и концентрировали свое внимание на разных сферах, таких как война, экономика, религия и т. д. Немного позже они стали обращать внимание на расовую и этническую историю, историю колониализма. И даже сейчас, в этот информационный век, мало кто рассматривает то, как разные культуры в разное время и обстановке использовали и просматривали информацию [2].

На данный момент мы можем выделить четыре основных этапа информационной революции.

В каждый период в понятии «информация» заложены свои определенные черты, они достаточно сильно отличаются друг от друга.

Первый этап можно связать с изобретением письменности. Это событие позволило сделать гигантский скачок в развитии всего общества. Письменность позволила собирать и передавать все полученные знания следующим поколениям. Некоторые ученые считают, что первая информационная революция связана с внедрением языка в сознание человека.

Второй этап ознаменовался таким событием, как изобретение книгопечатания. Это позволило человеку создать новый способ сохранения информации, а также ввело такое понятие, как «культурные ценности».

К третьему этапу принято относить изобретение электричества. У человечества появилась совершенно уникальная возможность не только сохранять информацию, но и с изобретением таких вещей, как телефон, радио, телеграф, передавать и накапливать информацию в любом объеме. Этот период ознаменовался появлением средств информационных коммуникаций.

На четвертом этапе возникают события, которые оказывают огромное влияние непосредственно на нашу современную жизнь, так как в его основу заложено изобретение компьютерных технологий. Главным стимулом этой революции стало создание электронно-вычислительных машин в 40-х годах XX в. Эта революция стала главным толчком для перехода от индустриального общества к информационному. И главной причиной этому стал такой процесс, как информатизация [3].

В нашей современной жизни информация обеспечивает мощь. Сейчас практически каждый человек имеет доступ к неограниченному количеству информации.

Но сегодня, говоря о том, что человечество переживает информационную революцию, никто не может ответить на вопрос, куда же она нас приведет.

Человечество обладает колоссальными возможностями в управлении и хранении информации. Если раньше весь объем информации заполнил бы целый склад, то сейчас его можно уместить в одну маленькую флэшку, которую вы носите в своем кармане [4].

Но у этого скачка есть и отрицательные стороны. Одной из них, и наиболее важной, является проблема того, что технологические достижения привели к большому потоку информации, что в свою очередь привело к парадоксу изобилия. Владение огромным количеством информации породило дефицит внимания к ней.

Люди, переполненные различными информационными ресурсами, просто не знают, на чем сосредоточиться. В дни стремительно развивающейся технологии искусственного интеллекта и компьютерного обучения, данный процесс обостряется все больше. Роботизированные сообщения, как правило, обнаружить непросто. И пока остается открытым вопрос о том, можно ли полностью автоматизировать контроль за достоверностью информации [5].

Поэтому на данном этапе можно сделать вывод, что современный человек должен обладать не только неким объемом знаний, но и уметь учиться: искать и находить необходимую информацию, чтобы решить те или иные проблемы, использовать разнообразные источники информации для решения этих проблем, постоянно приобретать дополнительные знания. Только в этом случае он сможет грамотно ориентироваться в глобальном информационном потоке с пользой для себя и окружающих.

Влияние информационных потоков также оказывает непосредственное воздействие на политическую и международную жизнь государств, служит одним из основных инструментов в регулировании не только жизни внутригосударственной, но и международной. Сейчас это как никогда актуально. Практически любое политическое событие моментально освящается в СМИ, и, как правило, не всему, что написано в СМИ можно доверять.

Библиографический список

1. Вышеславцев Б. П. Кризис индустриальной культуры. Избранные произведения. М.: Раритет, 2006. 197 с.
2. Уолтерс Г. Дж. Информационная революция // Глобалистика: энциклопедия. М.: Радуга, 2003. № 6. С.390–393.
3. Шишков Ю. В. Информационные революции в истории человечества // Глобалистика: энциклопедия. М.: Радуга, 2003. № 5. С. 393–395.
4. Гуржий Д. А. Влияние СМИ на формирование общественного мнения // Молодой ученый. 2015. № 12(92). С. 991–993. URL: <https://moluch.ru/archive/92/20451/> (дата обращения: 10.04.2020).
5. Nye J. S. Our information revolution is still in its infancy. URL: <https://gulfnews.com/opinion/op-eds/our-information-revolution-is-still-in-its-infancy-1.2238611> (дата обращения: 10.04.2020).

УДК 658.5

К. А. Бойко

магистрант кафедры информационных технологий предпринимательства

А. В. Самойлов – доктор экономических наук, профессор – научный руководитель**УЧЕТ И АНАЛИЗ ПРОЦЕССА ЛИКВИДАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ-БАНКРОТА**

Стабильность экономики невозможна без финансовой устойчивости предприятий. Нарушение устойчивости может стать причиной банкротства. Банкротство является основанием прекратить деятельность должника и требует проведения административных и организационных действий на основании соответствующих правовых норм регулирования. Оно затрагивает интересы и содержит отрицательные результаты не только лишь для владельца имущества, но и для трудового коллектива, кредиторов, партнеров. Разорение отдельных субъектов считается неминуемым следствием рыночной конкуренции, которая является достаточно эффективным механизмом перераспределения капитала.

Внезапные изменения организационных условий или внешней среды также могут спровоцировать банкротство. Возникновение финансовых трудностей, влекущих к банкротству, чаще всего связано со структурными изменениями экономики. «Кризисный аспект» должен включаться в анализ хозяйственной деятельности и финансового положения каждого предприятия.

Кризисные ситуации, обычно, возникают на всем периоде существования фирмы. Это крепко связано с изменениями производственных объемов и продажи продукции, ростом дебиторской и кредиторской задолженности, недостатком оборотных средств. Арбитражным судом рассматриваются дела о несостоятельности (банкротстве) по месту нахождения предприятия-должника. На основании заявления кредиторов или должника, возбуждается дело о несостоятельности (банкротстве). На основании решения собственника предприятия-должника или органа, уполномоченного управлять имуществом должника, или руководящего органа предприятия, подается заявление должника.

Наличие просроченных долгов – свидетельство неплатежеспособности предприятия, рискованности инвестиций для внешних инвесторов. Первыми признаками банкротства являются:

- резкие изменения в размерах статей и пассива бухгалтерского баланса;
- резкие изменения структуры бухгалтерского баланса;
- резкие изменения ликвидности;
- снижение экономической стоимости предприятия ниже ликвидационной стоимости его активов.

Экономическая стоимость – дисконтированная стоимость денежных потоков предприятия, его прибыли и амортизации [1]. Если ликвидационная стоимость больше экономической, то необходимо ликвидировать предприятие, а если наоборот, то необходимо реформировать предприятие.

Банкротство считается, как правило, следствием общего действия внутренних и внешних причин. Выделяется четыре степени неплатежеспособности (рис. 1).

При определении временных интервалов степеней неплатежеспособности можно использовать сроки процедур, применяемых по отношению к должнику, приведенные в ФЗ № 127-ФЗ от 26 октября 2002 г. «О несостоятельности (банкротстве)» [2]. В законе оговариваются «контрольные» промежутки, представленные на рис. 2.

Процесс ликвидации бизнеса может быть реализован:

- по собственной воле в соответствии с ГК РФ и ФЗ от 28.12.2016 № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей»;
- по решению суда в случае банкротства (несостоятельности) или нарушения законодательства в соответствии с ГК РФ, ФЗ от 03.07.2016 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».

Оснований для ликвидации бизнеса большое количество – от убыточности фирмы до невозможности выполнять прямые обязанности по выплате задолженностей кредиторам, контрагентам и др.

Процедуру разорения нередко используют в качестве предпосылки ликвидации, дабы не прибегать к добровольной ликвидации. Так фирмы достигают легитимного снятия долгов. За совершение правонарушений в предвидении и в процессе банкротства законодательством РФ установлена административная и уголовная ответственность [3].

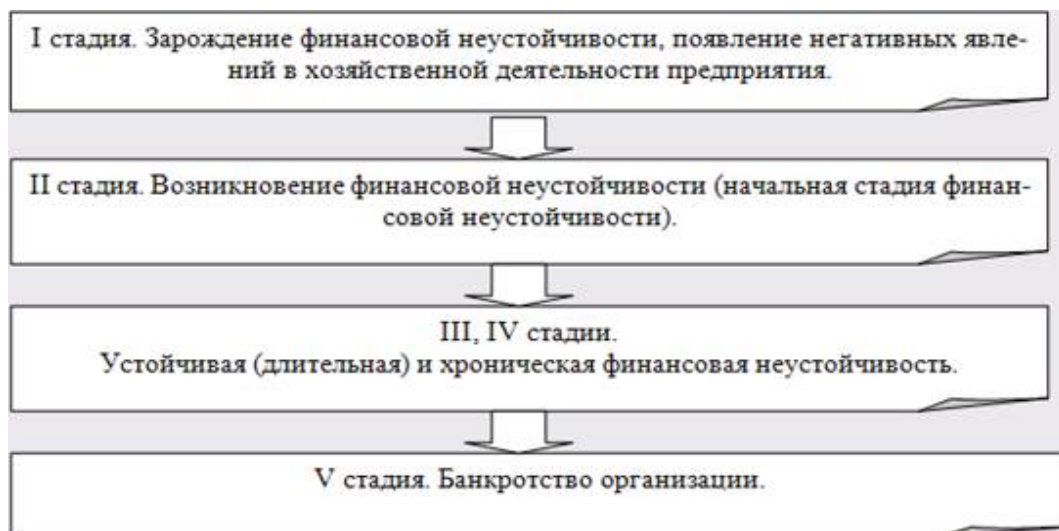


Рис. 1. Стадии неплатежеспособности

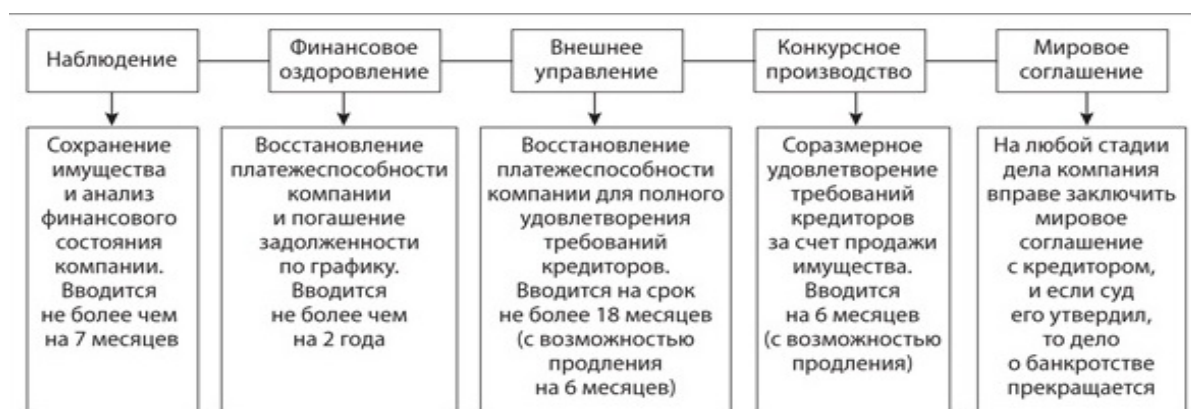


Рис. 2. Процедуры банкротства

Необходимо проводить детальный анализ представленных предприятием документов бухгалтерской отчетности с использованием дополнительно запрашиваемых данных для определения финансовой стратегии деятельности. Анализ финансового положения дает возможность выявлять наиболее слабые позиции в финансовом состоянии.

В условиях банкротства проводится аудиторская проверка, которая подразумевает обработку больших объемов информации: показателей деятельности, справочных данных, классификаторов, систем документации, массивов первичных данных на соответствующих носителях, позволяющих получить и систематизировать достоверность информации о состоянии предприятия. Подготовка такого аудита предприятия сходна с подготовкой стандартного аудита бухгалтерской отчетности. В обоих случаях аудиторская организация обязана собрать необходимую информацию, чтобы получить истинное представление о финансово-хозяйственной деятельности фирмы, особенностях ее бизнеса, сумме обязательств и др. и спланировать необходимые аудиторские процедуры [4].

Степень существенности аудита в условиях разорения рассматривается по предельному значению отклонения фактических показателей финансового состояния предприятия от показателей, запланированных аудиторами самостоятельно. Итоги расчета значимости по каждому базовому показателю обобщаются в рабочем документе.

При расчете уровня риска в ходе проведения аудиторской проверки предприятия в условиях банкротства необходимо уделить внимание дополнительному риску невыполнения антикризисной программы. В ходе диагностики кризисной ситуации определяется реальное состояние предприятия, выявляются причины и факторы кризиса.

Антикризисные мероприятия необходимо разрабатывать в каждом случае. В условиях реального спада производства и неплатежеспособности предприятия осуществляется реализация всех процедур антикризисного управления и антикризисного регулирования. Один из действенных методов устранения неблагоприятной структуры баланса – разработка ряда сценариев финансового оздоровления. Цель разработки исходов финансового оздоровления – это выявление в структуре финансов хозяйствующих субъектов наиболее «узких мест» и «болевых точек», что, собственно, и должно стать отправным фактором при прогнозировании балансов.

Главные задачи антикризисного управления реформируемых предприятий:

- преодоление временных финансовых трудностей с целью избежать ликвидации;
- «оживление» неплатежеспособных предприятий.

Конечной целью ликвидационного процесса фирмы является формирование ликвидационного баланса, регулирующее процесс ликвидации предприятия. Современное законодательство не имеет четкого определения ликвидационного баланса и не раскрывает порядок его формирования. Бухгалтерский баланс на последнюю отчетную дату, предшествующую открытию конкурсного производства, является основой для составления промежуточного ликвидационного баланса предприятия.

Ликвидационный баланс должен представить исчерпывающую характеристику имущества предприятия, источников его формирования на момент его ликвидации [5]. Таким образом, в ликвидационном балансе, содержащем объективную информацию о состоянии имущества и задолженности, находят отражение интересы кредиторов.

Банкротство организаций – явление все более частое в российской деловой практике. Это необходимый институт рыночной экономики, позволяющий цивилизованным способом ликвидировать несостоятельные организации [4]. Помимо справедливого удовлетворения требований кредиторов, другой, не менее важной, целью процедур банкротства является восстановление платежеспособности предприятия посредством реабилитационных процедур.

При ликвидации организации-банкрота можно выделить следующие основные направления учетной работы:

- инвентаризация и оценка имущества предприятия;
- составление промежуточного ликвидационного баланса;
- учет продажи конкурсной массы;
- учет расходов по осуществлению конкурсного производства;
- учет расчетов с кредиторами;
- составление ликвидационного баланса.

Ликвидация бизнеса вне зависимости от ее оснований и юридической формы организации подразумевает прекращение предпринимательской, финансовой и хозяйственной деятельности, а также прекращение действия прав и обязательств без правопреемства. Актуальный прогноз специалиста по антикризисному управлению позволяет руководству фирмы предпринять оперативные меры по предотвращению таких негативных ситуаций.

Библиографический список

1. Бархатов А. П., Назарян Е. Н., Малыгина А. Н. Процедура банкротства: бухгалтерский учет. М.: Маркетинг, 1999. 92 с.
2. Федеральный Закон «О несостоятельности (банкротстве)» / под ред. В. В. Витрянского. М.: Статут, 1998. 418 с.
3. Бреславцева Н. А., Ткач В. И., Кузьменко В. А. Балансоведение. М.: Приор, 2000.
4. Чайковский Л. Я. Современная концепция бухгалтерского учета (теория и методология) М.: Омега-Л, 2007. 240 с.
5. Подольский В. И., Поляк Г. Б., Савин А. А. и др. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. 655 с.

УДК 338.14

А. В. Игишеев

студент кафедры безопасности высокотехнологичных систем

Э. Е. Ишмукова

студент кафедры безопасности высокотехнологичных систем

И. П. Павлова – доктор экономических наук, профессор – научный руководитель

САНКЦИИ: ИСТОРИЯ И ПОСЛЕДСТВИЯ

После окончания Мировых войн, Холодной войны, большинство ведущих стран мира не сталкиваются с угрозами экзистенциального характера, ответ на которые требует только использования силы. В связи с этим основным средством воздействия стран на международное окружение стало использование экономических инструментов.

К ключевым видам экономических инструментов воздействия относятся макроэкономическая политика, финансовая и торговая политика, предоставление помощи и собственно использование экономических санкций. Санкции являются наиболее используемым инструментом воздействия на внешнюю политику, так как, в отличие от войны, они решают международные конфликты и разногласия с меньшими затратами и человеческими жертвами.

В международном праве термин «санкции» как официальное понятие было утверждено лишь в 1920 г. Санкции – ограничительные меры экономического характера, применяемые страной или группой стран к другой стране или группе стран с целью вынудить правительства стран изменить свою политику. Они выражаются в полном или частичном запрете импорта и экспорта товаров в эти страны, в ограничении денежных операций с данными странами. Классификация санкций в международном праве включает ограничение дипломатических контактов, культурного и научного взаимодействия, экономические санкции.

Экономические санкции берут свое начало еще в V в. до н. э. Так, правительство Древней Греции выдвинуло ограничения поставщикам зерна из Мегар по пользованию портами и рынками столицы. В эпоху формирования и становления империй использование данного инструмента воздействия обуславливалось желанием собрать наибольшее количество денег для казны, а также для подавления торговли между странами.

В средние века санкции носили недолгосрочный характер, так как интересы правителей постоянно менялись.

Впервые в XIX в. к экономическим санкциям как к средству политического воздействия прибегнул Наполеон – император Франции. В 1806–1814 гг. правителем страны была введена «континентальная блокада», которая предусматривала полный запрет на торговлю с Британской Империей. Торговую блокаду Бонапарт применил в отношении своего главного противника, которого был физически не в состоянии достать.

В XIX в., с развитием флотилий и морских путей, морская блокада стала широко используемым видом экономических санкций. «В период 1827–1914 гг. блокаде 21 раз подвергались Португалия, Турция, Нидерланды, Панама, Колумбия, Мексика, Аргентина и Сальвадор. Инициаторами блокады выступали: 12 раз Великобритания, 11 раз Франция, Германия, Италия – по 3 раза, по 2 раза Австрия и Россия, а также Чили» [1].

Вплоть до XX в. широкое использование экономических санкций являлось весьма редким явлением. Межгосударственные конфликты преимущественно решались насильственным методом – с помощью войны.

Первая мировая война принесла много потерь и разрушений странам и людям. В связи с этим правительства стремились ограничить насильственные (военные) конфликты, заменяя их непрямым воздействием. Вводилось торговое эмбарго, ограничивались транспортные пути и дипломатические отношения, замораживались финансовые активы, ограничивалось гуманитарное и научное сотрудничество.

Опыт использования экономических санкций был не успешен и не эффективен во время Второй мировой войны. Во-первых, отказ некоторых западных стран от ведения торговли с СССР за золото (за

конфискацию большевиками иностранной собственности и сворачивание нэпа), но отказ сопровождался продолжением закупок зерна и леса, продажей промышленного оборудования, а это способствовало становлению военной мощи СССР. Во-вторых, в 1935 г. введены санкции против Италии Лигой Наций (за агрессию против Эфиопии), но они реального влияния не оказали, и Муссолини все же временно оккупировал Эфиопию. В-третьих, установление «морального эмбарго» на продажу Москве некоторых технологий президентом Ф. Рузвельтом в 1939 г. (за нападение СССР на Финляндию) не дало существенного эффекта. В-четвертых, введение запрета в отношении Японии на поставки нефтепродуктов в 1940 г. США (за захват части Китая), хоть и ударило по экономике, но привело к военному конфликту – атаке Перл-Харбора.

После окончания Второй мировой войны ответственность за введение санкций и контроль за их соблюдением взял на себя на Совет Безопасности ООН. Таким образом, санкции могут быть введены как правительством или президентом одной страны, так и несколькими странами одновременно, но официальный международный статус им может приписать только Совет безопасности ООН. Из четырнадцати случаев применения экономических санкций ООН, двенадцать приходится на период после 1990 г.

«По оценкам ООН, в начале XXI века экономические санкции США и других стран «золотого миллиарда» действовали в отношении десятков стран мира» [1]. Наиболее затяжной считается экономическая война Вашингтона против Кубы и Северной Кореи.

Кроме санкций США, другой известнейший пример введения санкций на национальном уровне – нефтяное эмбарго. Оно было введено 20 октября 1973 г. арабскими странами – экспортерами нефти против Запада в попытке заставить западные страны отказаться от поддержки Израиля. Санкции действовали недолго, поскольку государства-экспортеры оказались без средств.

В 1990 г. впервые была предпринята попытка вовлечения ООН для насильственного введения санкций против Ирака. Так была принята специальная резолюция, позволявшая использование против Ирака принудительных мер без использования оружия. Данные санкции распространялись на экспорт нефти и финансовые потоки.

Влияние экономических санкций на внутреннюю экономику страны было очень сильным, в связи с зависимостью страны от экспорта нефти. С 1990 по 1995 гг. происходила девальвация динара, по отношению к доллару США он упал в 20 раз. Однако с 1996 г., после введения программы «Нефть в обмен на продовольствие», инфляция постепенно стала снижаться, а проблема дефицита сошла на нет.

С 1960 г. государство Куба находится под продолжительными санкциями, которые были введены из-за экспроприации повстанцами собственности американских граждан и компаний на острове. В 1962 г. санкции ужесточились до уровня эмбарго и с тех пор действуют почти без изменений и послаблений. По данным правительства Кубы, прямой ущерб от эмбарго составил около 1 трлн долл. США.

Эволюция подхода Совета Безопасности ООН к использованию экономических санкций идет по пути перехода от всеобщих санкций к целенаправленным. В этих условиях многосторонность – не обязательный критерий успеха. Подобная эволюция отражает осознание того, что санкции, поддержанные Советом Безопасности ООН, всегда имели ограниченный успех в силу разности целей участников организации.

История санкций в отношении России в 1917–1983 гг.

1917–1920 гг. Блокада Советской России. В связи с заключенным в 1918 г. перемирием с Германской империей, национализацией крупных предприятий, отказом от выплаты долгов царской России, по отношению к РСФСР были введены экономическая блокада и военная интервенция со стороны Антанты, США и ряда других стран, под давлением блока Антанты. Но блокада долго не продлилась из-за противоречий между участниками и в 1920 г. была снята.

1925 г. Золотая блокада. СССР, после Первой мировой войны, революций и Гражданской войны, требовалось большое количество оборудования и технологий для восстановления страны, которые приходилось покупать за границей у стран Запада и США. Поэтому в 1925 г. в попытке замедлить экономическое развитие СССР страны Запада и США в качестве оплаты стали принимать исключительно нефть, зерно и лес вместо золота. В 1934 г. все ограничения были сняты.

1949 г. Технологическая блокада. В 1949 г. страны Запада стали применять стратегию контролируемого технологического отставания для превосходства над СССР в сфере технологий, оборудования

и НТП. Эта стратегия заключалась в запрете ввоза товаров и технологий в СССР и страны социалистического лагеря.

1974 г. Поправка Джексона-Вэника. «В 1974 г. Генри Джексон и Чарльз Вэник предложили поправку. Поправка запрещала предоставление режима благоприятствования в торговле, госкредитов и кредитных гарантий странам, нарушающим или ограничивающим права своих граждан на эмиграцию, а также другие конституционные права.» [2]. Она предусматривала введение дискриминационных тарифов и сборов в отношении товаров, импортируемых в США из стран с нерыночной экономикой.

1980 г. Бойкот Олимпийских игр. В 1980 г. НОК было принято решение о бойкотировании Олимпийских игр, проходящих в СССР. Помимо США, Олимпиада была бойкотирована спортсменами из 64 государств. Ответный бойкот игр СССР и странами социалистического лагеря был в 1984 г. на Олимпийских играх в Лос-Анджелесе.

1981 г. Блокада строительства газопровода «Уренгой–Помары–Ужгород». В начале 1980-х гг. СССР приступил к постройке газопровода для связи Сибири с Западной Европой. Он должен был стать первой нефтяной магистралью для экспорта нефти. Проект планировалось воплощать с использованием импортных материалов и оборудования. Поэтому в 1981 г. США и западноевропейские страны (под давлением США) ввели эмбарго на поставки оборудования в СССР. В итоге, из-за недостатка материалов и оборудования, была проложена только одна ветка с частичным использованием советских труб и оборудования.

1983 г. Санкции в связи со сбитым Boeing-747. 1 сентября 1983 г. в советском воздушном пространстве был сбит самолет авиакомпании «Korean Air». В связи с этим США блокировали воздушное сообщение с СССР. Санкции были сняты из-за убытков, которые понесли крупные американские авиакомпании.

Санкции, введенные США, ЕС и их партнерами в 2014–2019 гг.

В XXI в. наиболее масштабные санкции были введены в 2014 г. в связи с присоединением Крыма к Российской Федерации и событиями, произошедшими на юго-востоке Украины. В санкциях, введенных за Крым, фигуранты списка связаны с «аннексией и/или интеграцией Крыма». В случае с санкциями, связанных с юго-востоком Украины, государственные компании наказываются просто потому, что они госкомпании, «олигархи» – за самую отдаленную связь с режимом страны.

В 2015 г. 22 декабря Вашингтон ввел новый крупный пакет санкций против Российской Федерации. Ограничительные меры распространились на 34 физических и юридических лица, которые, по мнению Вашингтона, причастны либо оказывали содействие при вмешательстве РФ во внутренние дела Украины. Также в список были включены зарубежные дочерние компании государственных банков – ВТБ и Сбербанк.

В 2016 г. президент Соединенных Штатов Америки Барак Обама подписал указ о введении санкции против Федеральной службы безопасности, ГРУ и еще ряда российских организаций, а также шести физических лиц, объяснив это якобы имевшими место кибератаками на избирательную систему США и давление на избирателей со стороны России. Также США приняли решение выслать 35 российских дипломатов и закрыть доступ к объектам, которые используются российскими сотрудниками (в Нью-Йорке и Мэриленде). По словам представителя США, данные меры были применены в ответ «на кампанию притеснения американских дипломатов в Москве со стороны властей России» [3].

2 августа 2017 г. президент США Дональд Трамп подписал федеральный закон «О противодействии противникам Америки посредством санкций» [4]. Данный закон накладывает дополнительные ограничения на Российскую Федерацию. Ограничения коснулись двустороннего сотрудничества вооруженных сил РФ и США, а также военно-промышленных комплексов и спецслужб двух стран. В текст документа также вошло положение о том, что политика Соединенных Штатов Америки должна заключаться в противодействии строительству нового трубопровода «Северный поток – 2».

27 августа 2018 г. в силу вступили санкции, которые напрямую не затрагивают физические и юридические лица. Данные санкции связаны с отравлением экс-полковника ГРУ Сергея Скрипаля и его дочери Юлии Скрипаль в городе Солсбери. В январе 2019 г. Европейский союз ввел первые санкции против физических лиц, причастных к отравлению Сергея и Юлии Скрипалей. На сегодняшний день полиция

Великобритании признала, что так и не получила никаких доказательств причастности России к так называемому «делу Скрипалей», но санкции сняты не были.

Ограничения для компаний и физических лиц из санкционных списков

Санкции можно разделить на два блока: блокирующие (в США это список SDN – Specially Designated Nationals) и секторальные (в США это список SSI – Sectoral Sanctions Identifications).

При попадании под блокирующие санкции все активы физических и юридических лиц, как в Соединенных Штатах Америки, так и в Европейском союзе, блокируются. Запрещается вести какие-либо переговоры и заключать сделки с ними. Физическим лицам, которые попали под санкции, запрещается въезд на территорию США и/или Европейского союза.

Действие секторальных санкций распространяется на определенный круг лиц, которые ведут деятельность в определенных секторах экономики, а также на компании, находящиеся в собственности или под контролем таких лиц.

Активы компаний, попавших в список секторальных санкций, не замораживаются в отличие от блокирующих санкций. В банковском секторе попадание в данный список не предполагает изоляции данных компаний от финансовой системы – речь идет только об ограничениях на предоставление новых финансовых кредитов компаниями Соединенных Штатов Америки и Европейского союза. На практике это означает, что попавшие под секторальные санкции банки не смогут привлекать займы у банков и инвесторов. При этом запрет не распространяется на займ сроком менее 14 дней (для санкций США) и 30 дней (для санкций ЕС).

В оборонном секторе для физических и юридических лиц, попавших под санкции США, введен запрет на импорт и экспорт вооружений и сопутствующих материалов, услуг и товаров двойного назначения из/в Российскую Федерацию.

Для включенных в санкционные списки Европейского союза установлен запрет на покупку, продажу, экспорт оружия и боеприпасов, трансфер в РФ лицами Европейского союза, а также запрет на экспорт товаров двойного назначения (товары, которые могут применяться как в мирных целях, так и при создании оружия массового уничтожения) и технологий для военного использования.

Рассматривая энергетический сектор, важно отметить, что для физических и юридических лиц, попавших под санкции США, введен запрет на экспорт в Российскую Федерацию товаров, услуг и технологий, связанных с разведкой и добычей нефти на Арктическом шельфе, глубоководной добычей. Для включенных в санкционные списки Европейского союза утверждена процедура лицензирования сделок с Россией в отношении товаров и технологий, предназначенных для добычи и разведки нефти и других полезных ископаемых.

Также важно отметить, что отдельными правовыми указами могут быть предусмотрены исключения в виде ограничения (ослабления) действия санкций при осуществлении определенных операций.

Контрсанкции России

Правительство Российской Федерации неоднократно заявляло о бесперспективности политики давления на Россию, а также о том, что на любое давление будет дан достойный ответ, дабы не позволить ослабления или изоляции РФ на мировой арене. При этом РФ, в отличие от Евросоюза, не будет действовать в ущерб своим международным экономическим интересам.

Первым ответным шагом Российской Федерации стало принятие 20 марта 2014 г. «черных списков» лиц, которые не только занимают агрессивную позицию по отношению к РФ, но и поддерживают ведение санкционной войны против нее. 28 марта Министерство иностранных дел Российской Федерации объявляет, что санкционные списки против граждан стран Соединенных Штатов Америки, Европейского союза и Канады расширены по «зеркальному» принципу, учитывая расширение санкций с их стороны, но публично санкционные списки публиковаться не будут, «фигуранты «стоп-листа» узнают о том, что они в российском «черном списке», когда будут пересекать российскую государственную границу».

6 августа 2014 г. Президент Российской Федерации подписал указ «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» [5], был наложен запрет на импорт в РФ продовольствия из стран, которые ввели санкции против России. В основном это коснулось стран Европейского союза, многие из которых ранее осуществляли крупномасштабные поставки сельскохозяйственных продуктов в РФ. Российское эмбарго преследует две цели:

- оказать дополнительную поддержку собственному сельскому хозяйству;
- увеличить поставки продукции из стран – союзников России (страны Таможенного союза, Азии и Латинской Америки).

3 октября 2016 г. Президент Российской Федерации Владимир Путин подписал указ о приостановлении действия соглашения об утилизации плутония с Соединенными Штатами Америки из-за недружественных действий правительства США, в том числе антироссийских санкций, которые были введены против Российской Федерации из-за украинского кризиса.

1 августа 2017 г. США лишились права использовать дачу посла в Серебряном Бору и склад в Чертанове, а к 1 сентября 2017 г. американская сторона обязана уменьшить дипломатический и технический персонал в России до 455 чел. – аналогично численности российского дипкорпуса России в США.

Последствия введения санкций для США, ЕС и стран, настроенных негативно по отношению к Российской Федерации

Многие страны Европейского союза испытали негативное воздействие, как от собственных санкций, так и от ответных действий Российской Федерации, но реальный ущерб от российского эмбарго странам Европейского союза оказался небольшим. Объемы продовольственного экспорта из стран, подвергшихся эмбарго в 2014–2015 гг. по основным пунктам выросли. Заметно понесли экономический ущерб отдельные страны Европейского союза, испытав снижение экспорта по отдельным позициям. На незначительные последствия эмбарго России указывает тот факт, что Европейский союз выделил на ликвидацию его последствий небольшую сумму – 125 млн евро, из которой оказались востребованы всего лишь около 37 млн евро. Это связано с тем, что для многих стран, подвергшихся эмбарго, экспорт сельскохозяйственной продукции в Россию был небольшим. Больше всего должны были пострадать страны, для которых Российская Федерация была главным рынком сбыта того или иного запрещенного в рамках эмбарго товара, но страны нашли новые рынки для сбыта продукции.

Последствия введенных санкций для РФ

В долгосрочной перспективе, по оценкам экспертов, наиболее негативные последствия от санкций для Российской Федерации будут иметь ограничения, накладываемые на экспорт в Россию высоких технологий и доступ российских банков к западным, дешевым кредитным ресурсам.

Согласно заявлению премьер-министра Российской Федерации Дмитрия Медведева, из-за санкций сложились не самые лучшие условия для внешних займов, также ситуация не способствует притоку иностранных инвестиций в Россию. В связи с этим, может быть увеличена налоговая нагрузка. Из-за санкций и замедления экономического роста пришлось экстренно корректировать «и так достаточно напряженный бюджет». Правительство было вынуждено увеличить расходы на поддержку государственных и частных компаний, пострадавших от санкций. Источниками средств для пострадавших компаний является Фонд национального благосостояния и пенсионные накопления граждан. Санкции стали одной из причин, вызвавших огромный отток капитала из Российской Федерации, который за первые 10 месяцев 2014 г. составил 110 млрд долл. США. По оценкам экспертов Международного валютного фонда, санкции против Российской Федерации стоили экономике России 1–1,5 % медленного роста ВВП.

Также, в связи с отключением некоторых банков от платежных систем Visa и MasterCard, запрета Соединенных Штатов Америки на работу данных платежных систем в Республике Крым, в России был дан толчок для развития своей собственной национальной платежной системы.

Для Российской Федерации эмбарго имело как положительные, так и отрицательные последствия. Негативными последствиями эмбарго стали:

- резкий рост розничных цен на продукты питания в РФ в 2014–2015 гг.;
- уменьшение производства некоторых видов продовольствия в России;
- расширение использования пальмового масла и сухого молока при производстве молочных продуктов.

С 2014 г. за счет продовольственного эмбарго России, Республика Беларусь резко нарастила экспорт в Россию фруктов и овощей, а также молочной продукции. При этом значительная часть поставок

продуктов из Республики Беларусь была реэкспортом. Справиться с реэкспортом запрещенной продукции через Республику Беларусь правительству России непросто. По заявлению заместителя Генерального прокурора Российской Федерации, объем поставок белорусских грибов, яблок и груш в 2015 г. в пять раз превысил собранный в этой стране урожай за этот же год. После этого заявления в 2016 г. Россельхознадзор ввел ограничительные меры на поставки в Российскую Федерацию продукции 13 белорусских предприятий пищевой промышленности (восемь рыбоперерабатывающих и пять по производству молочной продукции), использующих сырье из стран, против которых введено эмбарго. В декабре 2016 г. Россельхознадзор ввел фитосанитарный режим на реэкспорт сельскохозяйственной продукции из Республики Беларусь и Республики Казахстан.

Прогноз введения санкций на 2020–2021 гг.

Что касается прогноза введения санкций США на конец 2019–2020 гг., то среди банков санкции США, скорее всего, затронут государственные: Газпромбанк, ВЭБ и Промсвязьбанк.

В отличие от санкций Соединенных Штатов Америки, европейские санкции в отношении Российской Федерации не претерпели качественных изменений с 2014 г. С того времени изменялось только число физических и юридических лиц в списках, но не принятые против них меры. Текущее состояние дел в Европейском союзе делает ужесточение санкций крайне маловероятным. Евросоюз сегодня, как никогда, разъединен. Некоторую надежду Российской Федерации дает явное расхождение в подходах США и Европейского союза к санкциям. ЕС не поддержал односторонний выход США из ядерного соглашения с Ираном, а призывы правительства США отказаться от «Северного потока – 2», который поддерживают большинство стран Европейского союза, воспринимаются как вмешательство и давление на суверенную политику всего блока.

Вывод

Подводя итоги, важно отметить, что санкции – это политическая стратегия, которую ведут страны и их политические лидеры в целях нанесения экономического ущерба странам-соперникам и странам-конкурентам.

Экономические санкции обычно являются главным инструментом внешнеэкономической политики государств и используются в основном для оказания экономического давления на какую-либо страну, с которой расходятся политические и экономические взгляды. В настоящее время политики многих государств поддерживают идею введения и использования экономических санкций как внешнеполитического инструмента для оказания давления, так как санкции являются более гуманным и удобным способом проведения внешней политики, чем кровопролитная война. Политика санкций с этической и гуманитарной точки зрения достаточно уязвима, поэтому важность грамотного использования экономических санкций в мире существенно возрастает.

Библиографический список

1. Белькевич А. А. Исследование мирового опыта применения экономических санкций во внешней политике // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2016. № 1. С.284-294.
2. Балувев Д. Г. Эволюция экономических санкций как инструмента внешней политики от Второй мировой войны до санкций против России // Нижегородский государственный университет. 2014. № 3. С. 23–33.
3. Поправка Джексона–Вэника URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Поправка_Джексона_—_Вэника (дата обращения: 25.10.2019).
4. Власти США выслали 35 российских дипломатов и закрыли два учреждения для работников РФ. URL: www.newsru.com/world/29dec2016/diplomacy.html (дата обращения: 25.10.2019). -
5. Закон «О противодействии противникам Америки посредством санкций». URL: ru.wikipedia.org/wiki/Countering_America's_Adversaries_Through_Sanctions_Act (дата обращения: 25.10.2019).
6. Указ Президента Российской Федерации № 560 от 6 августа 2014 года.

УДК 004.9

А. И. Ким

магистрант кафедры безопасности высокотехнологичных систем

И. В. Романова – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В УЧЕТЕ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

Одной из первостепенных тенденций модернизации учета затрат и себестоимости продукции на предприятии является формирование и применение информационных технологий в программных средствах их обеспечения.

Применение информационных технологий увеличивает результативность аналитической работы специалистов вследствие уменьшения продолжительности выполнения анализа и получения наиболее надежных результатов.

В Федеральном законе «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» от 27.07.2006 № 149-ФЗ дано следующее определение понятия «информационные технологии»: «Информационные технологии – это процессы, методы поиска, сбора, хранения, обработки, предоставления, распространения информации и способы осуществления таких процессов и методов» [1].

Выбор системы для учета затрат на производство и себестоимости продукции в действительности представляет собой довольно трудную задачу для предприятия. Следовательно, следует понимать и видеть весь ряд информационных систем, которые представлены на отечественном рынке, их преимущества и недостатки.

Для учета затрат на производство и себестоимости продукции применяются следующие группы информационных систем: неспециализированные системы, специализированные, интегрированные, или ERP-системы.

Неспециализированные системы появились на рынке давно, в конце 1970-х гг. К ним относятся электронные таблицы или табличные процессоры. Наиболее распространенными табличными процессорами являются Lotus 1-2-3, SuperCalc, MS Office Excel. Достоинства таких систем состоят в удобном интерфейсе, легкости в применении, довольно обширном наборе инструментов, доступности и т. д. К минусам подобных систем можно отнести то, что с развитием и увеличением организации, а также быстрым повышением количества хозяйственных операций, их применение утрачивает функцию оперативности.

Специализированные системы условно можно разделить на четыре класса: MRP-системы (системы планирования потребностей в материалах); CRM-системы (системы управления взаимоотношениями с клиентами); SCM-системы (системы управления цепочками поставок); отраслевые решения. На российском рынке представлены следующие MRP-системы: SAP Business One MRP, Oracle MRP, Галактика Business Suite и др. Примерами CRM-систем являются SAP CRM, Microsoft Dynamics CRM, Oracle Siebel CRM. Среди SCM-систем можно назвать SAP SCM, Oracle Управление логистикой и т. д. К отраслевым решениям можно отнести системы «Парус-Торговля и Склад», 1С: Предприятие, Инфо Бухгалтер, Турбо Бухгалтер, БЭСТ и многие другие [2]. Преимуществами этих систем являются сравнительно низкая цена, разработка модели управления под определенную организацию, небольшая продолжительность внедрения в организации. Но существуют значительные недостатки, связанные с обслуживанием программного обеспечения, трудностью интегрирования с другими системами.

В начале 1990-х гг. на российском рынке возникли интегрированные системы, или ERP-системы (Enterprise Resource Planning system). Эти системы планирования ресурсов предприятия, имеют единые хранилища данных всех сфер деятельности предприятия, за счет чего различные подразделения имеют возможность оперативно обмениваться данными и взаимодействовать.

В основном современные информационные системы класса ERP построены по модульному принципу, что предоставляет клиенту выбор тех модулей, которые ему необходимы.

Модули разных систем могут отличаться как по названиям, так и по содержанию. Однако имеется ряд подсистем, который может считаться типовым для всех программных продуктов класса ERP. К таким подсистемам относятся: учет и управление финансами, управление запасами, управление производством, управление обслуживанием оборудования, управление персоналом.

Модуль «Расчет себестоимости» предоставляет возможность следить за основными параметрами производства, что позволяет оценивать производительность и выявлять колебания стоимости. Углубленный анализ дает возможность быстро выяснить причины и устранить бесполезные затраты. Средства анализа отклонения от нормативных затрат позволяют сравнить стандартные расходы ресурсов с фактическими, анализировать колебания закупочных цен и использование материалов, а также предупреждают руководство о значительных колебаниях затрат [3].

Средства расчета смет, калькуляций и бухгалтерского учета позволяют управлять текущими и прогнозировать будущие затраты. Обеспечивается отображение, учет и детализация затрат, включая затраты на оплату труда внешних субподрядчиков, складированные материалы, капитальное строительство и техническое перевооружение, а также контроль совокупных затрат для выявления возможного перерасхода средств [3].

Рынок специализированных программ для учета затрат и себестоимости продукции стал формироваться в конце 1980-х гг., но не прекращает пополняться новыми программными продуктами и сейчас.

В России представлены следующие продукты зарубежных разработчиков ERP-систем: SAP ERP, Oracle Applications, Microsoft Dynamics AX, Navision AXAPTA и др. Отечественными специалистами разработаны такие программные продукты как: «Галактика», «Парус-Предприятие 8.x», «1С: Предприятие».

Рассмотрим некоторые из ERP-систем.

1С: Предприятие. Система программ 1С: Предприятие включает в себя платформу и программные продукты, разработанные на ее основе. Чаще всего, на одной платформе можно автоматизировать большую часть подразделений предприятия.

«1С:ERP Управление предприятием» предоставляет возможность осуществлять контроль за потоками запасов и использованием ресурсов, которые обеспечивают все сферы деятельности предприятия.

Основные возможности «1С:ERP Управление предприятием» [4]:

- учет и распределение номенклатурных затрат;
- регистрация и распределение постатейных расходов;
- списание затрат на выпуски без заказов на производство;
- формирование активов и пассивов;
- расчет себестоимости выпуска продукции;
- учет прочих расходов и доходов;
- распределение расходов на финансовый результат.

Рассчитанная себестоимость может быть детализирована до объема исходных затрат вне зависимости от количества переделов производственного процесса. Данный анализ существенно повышает наглядность и контроль обоснованности выполненного расчета себестоимости.

Программа позволяет регистрировать и распределять расходы, формирующие [4]:

- себестоимость выпускаемой продукции – затраты включаются в себестоимость выпускаемой продукции (выполненных работ);
- стоимость оборотных активов – формирование полной стоимости приобретения и владения товарно-материальными ресурсами;
- стоимость внеоборотных активов – формирование стоимости будущих объектов основных средств и нематериальных активов, учет расходов на капитальное строительство и проведение НИОКР;
- финансовый результат – объектами учета выступают направления деятельности, организации (в том числе и в целях формирования прибылей и убытков организаций), центры ответственности в виде подразделений.

SAP ERP. Главная особенность данной системы обуславливается ее модульностью. Набор прикладных и взаимосвязанных модулей позволяет автоматизировать бизнес-процессы предприятий разной направленности.

Данная ERP-система имеет специализированный модуль «Контроллинг» (CO), который предназначен для ведения управленческого учета и ориентирован на предоставление руководству всего перечня необходимой управленческой информации [5].

Модуль «Контроллинг» обеспечивает учет затрат предприятия и включает в себя:

- учет затрат по местам их возникновения (центры затрат);
- учет затрат по заказам;

– экономия времени и трудозатрат, позволяющая увеличить эффективность труда специалистов. Легкость в применении компьютерных систем увеличивает быстроту сбора, передачи, обработки данных, формирование отчетов, а также ведения документации;

– оперативность, своевременность и актуальность учетных данных, т. е. увеличение количества аналитических возможностей учета;

– повышение контроля за счет разграничения доступа к информации, разделения функций. Возникает возможность для постоянной оценки и контроля деятельности со стороны руководства организации.

Таким образом, информационные технологии для учета затрат на производство и себестоимости продукции развивались от простых классов программ до создания интегрированных систем планирования ресурсов предприятия и продолжают стремительно развиваться.

Развитие информационных технологий в учете затрат на производство и себестоимости продукции способствует увеличению результативности и качества работы специалистов, усилению контроля над затратами предприятия. Однако важно заметить, что ни одна система автоматизации учета не в состоянии полностью заменить человека, так как возникает большое количество вопросов, для решения которых необходим профессиональный опыт человека.

Также стоит помнить и о проблемах защиты данных в информационных системах. С глобальным увеличением компьютерных технологий возрастают риски хакерских атак. Требуемый уровень обеспечения защиты сопоставим со стоимостью программы автоматизации учета.

Библиографический список

1. Федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» от 27.07.2006 № 149-ФЗ (в ред. от 02.12.2019 № 427-ФЗ).

2. Сидорова М. И., Гуляева А. А. Управленческий учет как элемент единого информационного пространства организации // Учет. Анализ. Аудит. 2016. № 5. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlencheskiy-uchet-kak-element-edinogo-informatsionnogo-prostranstva-organizatsii> (дата обращения: 08.03.2020).

3. Исаев Д. В., Кравченко Т. К. Информационные технологии управленческого учета: учеб. пособие. М.: Высшая школа экономики, 2016. 297 с.

4. Описание системы «1С: ERP Управление предприятием». URL: https://v8.1c.ru/erp/cost_management/ (дата обращения: 08.03.2020).

5. Описание системы «SAP ERP». URL: <https://www.sap.com/cis/index.html> (дата обращения: 08.03.2020).

6. Описание системы «Галактика ERP». URL: <https://galaktika.ru/erp> (дата обращения: 08.03.2020).

УДК 338.24

А. И. Ким

магистрант кафедры безопасности высокотехнологичных систем

И. В. Романова – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель**ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА
В АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

В автомобильной отрасли на сегодняшний момент происходят структурные изменения, при этом задача эффективного управления издержками становится все существеннее для отечественных предприятий.

В 2018 г. продажи новых легковых автомобилей в России достигли 1 669 тыс. шт., увеличившись на 13% по сравнению с предыдущим годом, когда было продано 1 475 тыс. шт. [1]. В первые шесть месяцев 2019 г. продажи новых легковых автомобилей в России достигли 775 тыс. шт., сократившись на 1,9% по сравнению с аналогичным периодом в 2018 г., когда было продано 790 тыс. шт. По итогам 2019 г. ожидается замедление темпов роста продаж легковых автомобилей на фоне снижения доходов населения [2].

В этих условиях управленческий учет играет важную роль в устойчивом функционировании и развитии предприятий и является основным инструментом достижения его целей. Он дает «...возможность предприятию реально оценить результаты хозяйственной деятельности и позволяет лучше ориентироваться в позициях на рынке» [3].

В конкурентной среде рационально организованный управленческий учет позволяет иметь информацию, ориентированную на принятие обоснованных управленческих решений, что достигается за счет устранения недостатков, характерных для бухгалтерского (финансового) учета.

Управленческий учет на большинстве отечественных организаций автомобильной промышленности развит весьма плохо, либо никак не ведется в целом. В основном, подобное явление можно объяснить отсутствием общей методологической основы, методических рекомендаций по организации и ведению управленческого учета в разных секторах российской экономики.

Организация и внедрение управленческого учета – трудная задача, которая потребует реорганизации работы всей фирмы. На сегодняшний день в области управления расходами и финансовыми результатами работы компаний автомобильной промышленности возник ряд ключевых проблем.

Во-первых, происходит переориентация отечественной теории и опыта на решение новых задач, которые встают перед управлением предприятием в ситуации активно меняющегося рынка.

Во-вторых, формируются новые, нестандартные системы получения данных о затратах, вводятся и применяются новые подходы к калькулированию себестоимости, подсчету финансовых результатов, и методы анализа, контроля и принятия на этой базе управленческих решений.

Еще одна важная проблема состоит в трудности подбора специалистов и оценке их профессионализма. Кроме того, имеются трудности с созданием автоматизированной системы сбора и получения информации о продажах, затратах, выручке, доходе и так далее.

Построение системы управленческого учета на предприятиях автомобильной промышленности в настоящее время базируется на формировании набора формализованных процедур, которые предоставляют менеджерам и управленцам всех уровней необходимую информацию, получаемую как из внутренних, так и из внешних источников. Точность и существенность сведений в системе управленческого учета зависит от разных факторов. Важно, чтобы при разработке системы управленческого учета были правильно выделены и предусмотрены ключевые цели компании, а также тактика и стратегия их достижения. Очень важно верно выбрать основные сферы финансовой ответственности, технология бизнес-процессов должна отвечать задачам компании и предполагаемой системе управленческого учета, также должна быть рационально подобрана система распределения расходов. Кроме того, следует построить горизонтальные связи, то есть систему взаимоотношений в компании и ответственность по сбору информации и составлению бюджетов.

Для того чтобы решить перечисленные проблемы, связанные с трудностями внедрения управленческого учета в компаниях автомобильной промышленности, следует решить некоторые значимые задачи.

К таким задачам относятся:

- построение финансовой структуры, которая позволит рационально распределить ответственность и полномочия между специалистами по управлению доходами и расходами, активами, обязательством и капиталом;
- разработка бюджетного регламента, определение порядка осуществления платежей, создание управленческого плана счетов и проводок управленческого учета, формирование внутренних положений инструкций по ведению управленческого учета;
- разработка общей управленческой политики предприятия.

Одной из главных задач управленческого учета является максимальное обеспечение информацией менеджеров и другого управленческого персонала, при этом важным является содержание и доступность внутриорганизационной отчетности [4].

С целью решения этих задач управленческому персоналу необходимо сформулировать перечень информации, которая нужна специалистам разных структурных подразделений, а также установить регламент предоставления сведений. Для этого аккумулируется и обрабатывается информация о разных сторонах деятельности компании: от натуральных производственных показателей до мнений сотрудников о самой компании, включая прогнозирование и моделирование будущего состояния компании, определение необходимых показателей, позволяющих отслеживать положение компании в настоящий момент [5].

Система управленческого учета включает в себя множество процедур, которые могут изменяться в зависимости от целей управления. Эти процедуры должны отвечать определенным требованиям и принципам управленческого учета. К таким принципам можно отнести:

- использование единой системы измерения для планирования и координирования учета;
- формирование коммуникационных связей между различными уровнями управления для показателей внутренней отчетности;
- проведение анализа и детализации в целях получения полной и исчерпывающей информации об объектах учета;
- соблюдение периодичности в производственных циклах предприятия;
- соблюдение учетной политики организации [6].

Кроме упомянутых проблем, связанных с организацией управленческого учета, любая компания сталкивается с большим количеством других проблем, таких как необходимость обучения персонала, конфликтность и сопротивление коллектива нововведениям, проблемы формирования команды и установления в ней сильных горизонтальных связей и так далее.

Немаловажно отметить, что в высших учебных заведениях, готовящих специалистов для промышленности, необходимо готовить бухгалтеров, хорошо разбирающихся в задачах не только учета, но и подготовки бюджетов, прогнозирования, планирования, экономического анализа, аудита, а также обладающих познаниями в информационных технологиях. Такого рода специалист будет востребован компаниями, заинтересованными в развитии успешной предпринимательской деятельности.

В действительности не существует общей стратегии для решения всех трудностей, с которыми может встретиться организация. Реальные финансовые трудности нередко носят запутанный характер, а времени и исходной информации для их решения, в большинстве случаев, недостаточно.

Таким образом, для эффективного ведения управленческого учета следует:

- привлекать высококвалифицированных специалистов, обладающих опытом и знаниями конкретной работы и сочетающих его со знаниями финансового анализа, бухгалтерского учета, системы налогообложения, международных принципов финансового учета, информационных технологий;
- обеспечивать взаимодействие разных служб с целью предоставления соответствующей информации в центр управленческого учета;
- предоставлять специалистам по управленческому учету всю необходимую информацию, в частности конфиденциальную, поскольку при отсутствии полных сведений управленческий учет теряет значение;

- создавать специфическую для каждой организации методику, содержащую параметры управленческого учета, учетную политику, форматы отчетности, процедуры получения информации;
- обеспечивать специалистов компьютерными программами, приспособленными или специально созданными для решения конкретных вопросов.

Управленческий учет является необходимым средством управления организацией, который дает возможность улучшить качество и своевременность принимаемых управленческих решений, позволяет усовершенствовать прогнозируемый результат и эффективно осуществлять контроль рисков хозяйственной деятельности. Фактическое применение системы управленческого учета оказывает большое влияние на общее положение работы компаний автомобильной промышленности, увеличивает уровень процесса управления, содействует ее оптимизации.

Библиографический список

1. PwC Обзор автомобильного рынка России в 2018 г. и перспективы развития. URL: <https://www.pwc.ru/ru/publications/automarket-review-2018.html> (дата обращения: 19.11.2019).
2. PwC Обзор автомобильного рынка России в 1 полугодии 2019 г. и перспективы развития. URL: <https://www.pwc.ru/ru/publications/automarket-review-2019.html> (дата обращения: 19.11.2019).
3. Мироседи С. А., Королева А. В. Использование инструментов управленческого учета в маркетинге // Современные аспекты экономики. 2016. № 4(224). С. 123–126.
4. Феськова М. В. Методика учета затрат на производство продукции в системе бизнес-процессов и центров ответственности // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 21. С. 2–9.
5. Чая В. Т., Чупахжа Н. И. Основные методологические проблемы становления управленческого учета // Экономический анализ: теория и практика. 2017. № 15. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnyye-metodologicheskie-problemy-standovleniya-upravlencheskogo-ucheta-1> (дата обращения: 17.11.2019).
6. Кавич А. Ю., Трунина В. Ф. Проблемы внедрения управленческого учета в организации // Экономика, управление, финансы: материалы II Междунар. науч. конф. Пермь: Меркурий, 2016. С. 125–128. URL: <https://moluch.ru/conf/econ/archive/57/3079/> (дата обращения: 17.11.2019).

УДК.338.012/339.56

В. А. Логачев

студент кафедры безопасности высокотехнологичных систем

И. П. Павлова – доктор экономических наук, профессор – научный руководитель

ИСТОРИЯ ИГОРНОГО БИЗНЕСА В РОССИИ. ЕГО ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ

Азартные развлечения много веков беспокоят сознание человечества. Об этом свидетельствует их давняя история. Аналитики сходятся во мнении, что в российском государстве игорный бизнес возник в XVII в. Однако в это же время, в 1649 г. было введено ограничение на азартные карточные игры. На протяжении многих лет этот бизнес претерпевал различные изменения в связи с частыми поправками в законодательстве, но несмотря на это, правители российского государства пытались всячески его ограничить. В результате Октябрьской революции в России изменяется власть, в истории российского государства зарождается новая эпоха. По мнению большевиков, азартному бизнесу не должно быть места в новом обществе. 24 ноября 1917 г. издается постановление о ликвидации всех игорных заведений. Однако азартный бизнес лишь перешел в теневой сектор экономики.

Возродили игровые заведения в годы так называемой «Новой экономической политики». Совет Труда и обороны РСФСР официально разрешил продажу игральных карт [1]. С этого момента азартные заведения стали открываться по всей стране. Легализация игорного бизнеса продлилась недолго. Он просуществовал около двух лет, после чего в 1923 г. было проведено социологическое исследование, респондентами которого являлись петроградские рабочие. Показатели этого исследования были отрицательными, так как игральные заведения стали основой досуга советского пролетариата. Культурный досуг, в который входили спорт, танцы, музыка, этот слой населения не интересовал. Конкуренцию азартным играм составляло только традиционное пьянство.

Данное положение рабочего класса для новой власти было неприемлемым, поэтому незамедлительно была открыта специальная комиссия по борьбе с наркотиками, игральными клубами и алкоголем. В течение третьего десятилетия XX в. сначала закрылись азартные заведения в рабочих районах, а позже они были полностью ликвидированы. Запретный бизнес на многие годы стал подпольным, преследовался по закону.

Ставки на спортивные мероприятия и сами азартные развлечения были окончательно разрешены только после распада Советского Союза. Стоит уточнить, что в «местах не столь отдаленных» карточные игры были любимым занятием. В местах лишения свободы к игре относились очень серьезно. Карточный долг должен был быть погашен в любой ситуации, любыми способами.

Однако и соблюдающим законы гражданам оставили несколько отдушин. Одной из них были ставки и тотализаторы на лошадиных скачках. Их и не думали ликвидировать, так как они приносили стабильный и довольно внушительный доход организаторам. Еще одной разновидностью официальных азартных развлечений были всевозможные лотереи. Первая единая российская лотерея была проведена в 1921 г. Вырученные средства пошли на закупку продовольствия жителям южных земель нашей необъятной страны, где в то время свирепствовал голод. Несколько позже лотереи стали организовывать всевозможные общественные объединения и некоторые предприятия. Выиграть можно было не только деньги, но и товары, которые были в дефиците. А в 1986 г. была организована самая знаменитая советская лотерея – «Спортлото». Все средства, полученные от реализации ее билетов, шли на финансирование советского спорта.

Бридж – еще одна отдушина для любителей азартных игр, ликвидации не подлежал, так как его посчитали интеллектуальным видом спорта. С 1940-х гг. к Советскому Союзу были присоединены республики Прибалтики, в которых бридж был также очень популярен. Но все же в 1973 г. Спорткомитет высказался за запрет этой азартной игры, посчитав ее буржуазным извращением, а также добавил, что он не совместим с моральным кодексом строителя коммунизма. Бридж был снова признан видом спорта лишь в 1990 г. [1].

Первые игровые автоматы появились в гостиницах Москвы и Санкт-Петербурга во время перестройки. Выгодность данных аппаратов показала себя с лучшей стороны и вскоре они начали появляться

по всей стране. До 1990 г. в азартном бизнесе основополагающим звеном были казино, представляющие из себя элитарные заведения на внутреннем рынке государства. Далее быстро появился полный комплект азартных заведений, в число которых входили: букмекерские конторы, заведения с игровыми автоматами, казино, различные игровые клубы.

С 1998 г. азартный бизнес развивался все быстрее и быстрее. Для его объективной оценки государственной налоговой службой России после опубликования Закона № 142-ФЗ «О налоге на игорный бизнес» проводится ежемесячная работа по отслеживанию общего числа зарегистрированных объектов, облагающихся налогами в налоговых ведомствах по их видам. К концу девяностых годов в стране уже было открыто более восьми сотен игорных заведений.

На сегодняшний момент, ссылаясь на Федеральный закон России № 244-ФЗ, с 1 июля 2009 г. азартным заведениям на территории России разрешено осуществлять свою деятельность лишь в четырех зонах – специально отведенных для этого местах:

- в «Приморье», находящемся в курортном районе Уссурийского залива;
- в «Сибирской монете», основанной в Алтайском крае;
- в «Янтарной», располагающейся на территории Калининградской области;
- в «Азов-сити», находящемся на территории Краснодарского края и Ростовской области [2].

Под эти ограничения не попадают букмекерские конторы и различные тотализаторы [2].

Надзор над этими заведениями осуществляется органами государственной власти, которые имеют на это необходимые полномочия. Посетить азартные заведения может человек, достигший возраста 18 лет. Из указанных игровых зон на данный момент осуществляет свою деятельность только «Сибирская Монета» и «Азов-Сити», тогда как остальные находятся в процессе планировки или строительства. Как и любой другой вид предпринимательской деятельности, игорный бизнес также облагается налогами. На сегодняшний момент в бюджет страны отчисляется три вида сборов: налог на доходы, связанные с выигрышем физических лиц, налог на собственное имущество, различные лицензионные отчисления, а также и сам налог на игорный вид предпринимательской деятельности. Стоит указать, что суммы, переводимые в бюджет государства от азартной деятельности, постоянно увеличиваются.

Так, в 2000 г. в бюджет России было переведено около полумиллиона рублей, в 2001 г. – около 1,2 млн руб., а уже в 2003 г. около 5 млн руб. Так, за один игровой стол может взиматься от 25 тыс. до 125 тыс. руб., за игровой автомат – от 2,5 тыс. до 7,5 тыс. руб., процессинговый центр тотализатора может стоить налогоплательщику от 25 тыс. до 125 тыс. руб., а сбор за пункт приема ставок букмекерской конторы или тотализатора составляет от 5 тыс. до 7 тыс. руб. Налоговый период — календарный месяц. Плательщиками по данному налогу являются только организации [3].

Из положительных моментов данной налоговой политики следует отметить более ясное изложение и однозначность толкования по сравнению с ранее принятым законодательством. Однако одной из главных проблем игорного бизнеса является то, что он оказывает отрицательное влияние на людей и, в особенности, на молодое поколение. Для решения этой проблемы стоит установить возрастные ограничения для посетителей игорных заведений. Следует способствовать формированию и развитию инфраструктуры по диагностике, лечению и реабилитации пациентов с зависимостью от азартных игр: обучать специалистов, строить медицинские учреждения, создавать социальные программы. Также немаловажным является пресечение нелегальной деятельности в данной области предпринимательства [3].

Несмотря на все меры, уже принятые и принимаемые по сей день по ограничению азартных игр, данная проблема остается актуальной. Чтобы ее устранить, необходимо ужесточить законодательство, в частности повысить налогообложение каждой единицы игорного оборудования, пресечь коррупцию, увеличить количество проверок игорных заведений контролирующими органами [3].

Также стоит отметить, что появление одного рабочего места в этой отрасли предпринимательской деятельности влечет за собой создание нескольких рабочих мест в области общепита, коммуникаций. На данный момент в сфере азартных развлечений в нашей стране работает около 400 млн чел. Практически все предприятия, которые обслуживают данное количество сотрудников, можно отнести к малому и среднему бизнесу.

Подытожив все сказанное, можно сделать вывод, что азартный бизнес – это деятельность, за которой необходим постоянный контроль со стороны государственных органов, имеющих для этого соответствующие полномочия. Нехватка прозрачных и ясных норм, установленных законом в отношении

владельцев азартных заведений и физических лиц, получающих выигрыши, приводит к тому, что сбор налогов в этой области предпринимательской деятельности является весьма нестабильным и незначительным ресурсом формирования региональных и федеральных бюджетов на этапах проведения реформ по развитию игрового бизнеса в России.

Библиографический список

1. Студенческая онлайн-энциклопедия – 2013–2017: История игрового бизнеса в России. URL: https://studbooks.net/955206/pravo/istoriya_igrovogo_biznesa_rossii (дата обращения: 17.11.2019).
2. Федеральный закон «О государственном регулировании деятельности по организации и проведению азартных игр и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» от 29.12.2006 № 244-ФЗ (действующая редакция, 2016).
3. Залега А. С., Павлова Е. В. Игровой бизнес в России: развитие, налогообложение, проблематика // Молодой ученый. 2017. № 4. С. 435–437. URL: <https://moluch.ru/archive/138/38609/> (дата обращения: 17.11.2019).

УДК 338.2

Д. С. Прокофьева

магистрант кафедры безопасности высокотехнологичных систем

Р. Л. Захарова – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель**УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ В СФЕРЕ МАЛОГО БИЗНЕСА**

Тенденции развития малых предприятий в 2019 г. требуют от предпринимателей гибкости и оперативности в принятии управленческих решений, обуславливают необходимость постоянной готовности предпринимателей к совершенствованию навыков в области контроля финансовых операций и владению программами учета.

В связи с развитием малого бизнеса на территории Российской Федерации, налоговым законодательством был разработан интерактивный сервис ФНС России «Прозрачный бизнес». Данная программа позволяет налогоплательщикам контролировать размещаемую о предприятии информацию и оперативно получать комплексные сведения о задолженностях, штрафах и иных налоговых правонарушениях своих контрагентов.

В современных условиях государство стремится создать конкурентоспособные условия для малых фирм. В 2007 г. был разработан и одобрен Закон № 209-ФЗ, регулирующий взаимодействия юридических, физических лиц, государственных органов в части малых и средних предприятий (МСП). Данный закон направлен на решение таких вопросов:

- предоставление условий для продвижения производимой хозяйствующими субъектами продукции, выполняемых работ, интеллектуальных продуктов на российский и иностранный рынки;
- увеличение занятости населения в малом предпринимательстве;
- содействие в увеличении размеров производимой малым бизнесом продукции в общих объемах ВВП;
- повышение процента налоговых перечислений малыми фирмами;
- формирование для МСП конкурентных преимуществ на товарном рынке;
- содействие в разделении полномочий в сфере поддержки малых компаний между субъектами федеральных органов власти и местным самоуправлением;
- усиление ответственности со стороны государства за создание комфортных условий для малого и среднего предпринимательства;
- создание возможности участия в оценке проектов нормативно-правовых документов РФ, которые регулируют функционирование малых предприятий;
- обеспечение одинаковых условий доступа малого бизнеса к получению господдержки, исходя из условий ее оказания, которые установлены государственными программами РФ.
- продвижение продукции малого бизнеса путем увеличения доступа к услугам предприятий госсектора экономики и закупкам продукции;
- создание условий большей доступности малого бизнеса к финансовым ресурсам.

Использование специальных режимов налогообложения, ведение упрощенных систем финансовой и статистической отчетности для МСП, разработка IT-систем, применяемых в целях обнаружения факторов, содержащих риски, позволит повысить эффективность деятельности субъектов МСП.

На практике в хозяйственных субъектах распространено использование различных программных продуктов, наделенных комплексом технических средств, связанных с регистрацией, накоплением, передачей и обработкой учетно-аналитической информации.

Современный уровень развития IT-технологий и программного обеспечения (ПО) позволяет осуществлять сбор и регистрацию первичной документации, оперативно вести расчетные операции по оплате счетов контрагентов, формировать отчетные информационные массивы о движении финансовых потоков.

Рассмотрим один из самых распространенных программных продуктов «1С:8.3 Бухгалтерия предприятия». Данная программа позволяет сохранять все данные о контрагентах, контактную информацию,

сведения о банковских счетах, регистрационных кодах, индивидуальный код, должность и размер оклада любого сотрудника предприятия.

В программе содержатся необходимые регламентированные отчеты, которые предназначены для передачи учредителям, фискальным органам (формы финансовой отчетности, налоговые декларации, отчетность во внебюджетные фонды). Режим проверки контрольных соотношений налоговых деклараций в соответствии с рекомендациями ФНС РФ позволяет обнаружить методические и арифметические неточности, допущенные пользователями при составлении отчетов.

Ежегодно компания 1С проводит мастер-классы, вебинары, выпускает обучающие видеоролики, предлагает кейсы для пользователей программы.

Предприниматель, работая в программе, автоматически получает различные формы отчетности, которые может вывести на бумажные носители, сохранить в файлах для передачи по телекоммуникационным каналам в налоговый орган.

Использование современных компьютерных систем позволяет экономно расходовать ресурс времени, необходимый для принятия решений, для более углубленной оценки производственной деятельности, планирования и прогнозирования.

В одной программе может одновременно работать персонал разных отделов и подразделений предприятия [1].

Предоставление отчетов в электронном виде, с одной стороны, облегчает данную процедуру, а именно:

- передача отчетности удобна и проста и не требует какого-либо дополнительного обучения персонала;
- сервис подключен к рабочему месту;
- электронная обработка и передача финансовых и отчетных данных максимально снижает ошибки при формировании соответствующих документов.

С другой стороны, электронные ресурсы могут оказаться в руках злоумышленников, которые могут нанести вред конфиденциальным данным.

Использование спецрежимов по налогообложению, упрощенных форм отчетов для малого бизнеса и применение упрощенной системы ведения финансовой и статистической отчетности для СМП может повлиять на повышение эффективности учетно-информационных процедур.

Налоговая политика оптимизирует налоговые платежи, для чего предусматриваются новые системы контроля, например, использование онлайн-касс [1].

При использовании онлайн-касс расчеты с покупателями осуществляются с помощью специального оператора фискальных данных, пробивается уникальный номер чека, все данные о платежах передаются в Федеральную налоговую службу (ФНС) [2].

Применение онлайн-касс освобождает от ведения первичных документов (формы КМ), о чем заявлено в письме ФНС России от 03.04.2017 № ЕД-4-20/6181.

Новая система расчетов связана с финансовыми затратами, но в то же время имеются и преимущества, позволяющие налоговым органам контролировать выручку от реализации товаров через Интернет-сети. Покупателям больше не нужно беспокоиться о бумажном чеке, так как чек передается на мобильный девайс покупателя или его электронную почту [3].

Устойчивость субъектов малого и среднего бизнеса обусловлена как экзогенными факторами (политические события, фискальная политика, насыщенность рынка финансовыми, трудовыми ресурсами), так и эндогенными условиями (кадровая политика фирмы, обеспечение финансовой независимости и конкурентоспособности, инновационная деятельность) [5].

Для устойчивой деятельности субъекта МСП необходимо объединение менеджерских, маркетинговых, стратегических усилий в единый комплекс по предотвращению производственных угроз [6].

Библиографический список

1. Логвиненко К. В. Вопросы введения онлайн-касс // Молодой ученый. 2017. № 44. С. 113-116. URL: www.consultant.ru (дата обращения: 10.10.2019).
2. Козменкова С. В., Артамонова М. А. Онлайн-кассы как мера противодействия теневой экономике: проблемы внедрения и особенности бухгалтерского учета // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2018. № 6. С. 2–6.

3. Захарова Р. Л., Романова И. В. Правовые аспекты учета и налогообложения и обеспечение экономической безопасности субъектов малого предпринимательства // Актуальные проблемы экономики и управления. 2017. № 3(15). С. 7–13.
4. Деревяшкин С. А. Об анализе экономических рисков и их влияния на капитал организации // Экономические науки. 2015. №127. С. 134.
5. Актуальные проблемы института несостоятельности (банкротства): взгляд молодых ученых: сб. науч. трудов / под ред. С. А. Карелиной. М.: Юстицинформ, 2019. 150 с. URL: <https://e.lanbook.com/book/119700> (дата обращения: 03.10.2019).
6. ГАРАНТ – Законодательство (кодексы, законы, указы, постановления) РФ, аналитика, комментарии, практика. URL: www.garant.ru (дата обращения: 15.10.2019).

УДК 657.1

О. А. Рассказова

магистрант кафедры безопасности высокотехнологичных систем

И. В. Романова – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель**СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИЙ
В РФ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ**

В связи с быстрыми темпами изменения законодательства, регулирующего учетные процессы в Российской Федерации, проблемы, связанные с ведением бухгалтерского и налогового учета в организации, а также с расчетом и учетом налогов, которые предприятия должны уплачивать в бюджет, приобрели особую актуальность.

В настоящее время эти две сферы учета стали больше дополнять друг друга, тем не менее, существует много проблем как в учете, так и в расчете налога на прибыль. Этот вопрос актуален, так как в учетных процедурах предприятия очень существенна разница в формировании налогооблагаемой базы для расчета налога на прибыль.

В гл. 25 Налогового Кодекса Российской Федерации (НК РФ) указывается порядок определения налоговой базы по налогу на прибыль. Он рассчитывается, исходя из величины налогооблагаемой базы, которая, в свою очередь, формируется на основе доходов от реализации и внереализационных доходов [1].

Различие конечных целей является основной причиной разделения бухгалтерского и налогового учета.

Основная цель бухгалтерского учета – это предоставление достоверной и качественной информации о финансово-хозяйственной деятельности организации для принятия пользователями финансовой отчетности экономических решений.

Основная цель налогового учета – это обеспечение правильности расчета и своевременной уплаты налоговых платежей.

Финансовую отчетность невозможно представить, следуя только нормам налогового законодательства, которая была бы для инвесторов более привлекательной, чем составленная по нормам бухгалтерского учета.

На основании указанных целей, можно выделить два элемента, препятствующие полному синтезу двух учетных систем:

- профессиональное суждение, которое, неприменимо в целях налогообложения, так как существует прямая заинтересованность в уменьшении величины налоговых платежей;
- принцип осмотрительности, регламентированный порядком составления финансовой отчетности, однако абсолютно не применимый к налоговому учету, так как его реализация обязывает налогоплательщика занижать налоговую базу.

В соответствии с гл. 25 НК РФ налогоплательщиками налога на прибыль являются [1]:

- российские организации;
- иностранные организации, действующие через постоянные представительства в РФ и (или) получающие доходы от источников в РФ.

Общая ставка налога на прибыль в РФ составляет 20%. В 2019 г. в федеральную казну поступает 3%, а в региональную 17%.

Объектом налогообложения является прибыль организации, полученная по итогам отчетного (налогового) периода. Налоговый период для налога на прибыль определен как календарный год. По итогам отчетных периодов уплачиваются авансовые платежи по налогу на прибыль, также представляются налоговые декларации.

Доходы для целей налогообложения прибыли делятся на:

- доходы от реализации (выручка от реализации товаров, работ и услуг, имущественных прав).
- внереализационные доходы (иные поступления, не относящиеся к доходам от реализации). Полный перечень внереализационных доходов приведен в ст. 249 НК РФ.

Расходы для целей налогообложения прибыли делятся на:

- расходы от реализации;
- внереализационные расходы.

В России существует два метода учета доходов и расходов.

При применении метода начисления доходы и расходы признаются в том периоде, в котором они были произведены, независимо от даты оплаты и поступления средств.

При применении кассового метода доходы и расходы признаются в том периоде, в котором прошла оплата расходов или были получены средства (имущество, имущественные права). Предприятия могут применять данный метод в том случае, если за четыре предыдущих квартала выручка не превышала 1 млн руб. за каждый квартал.

Налог на прибыль организаций рассчитывается следующим образом [2]:

$$\text{Налог на прибыль} = \text{Налоговая база} \times \text{Ставка налога.}$$

Прежде чем рассчитать сумму самого налога на прибыль, необходимо определить размер налоговой базы. При этом условно налоговую базу по налогу на прибыль можно разделить на промежуточную и итоговую.

Промежуточная налоговая база рассчитывается как сумма доходов от реализации и внереализационных доходов за вычетом расходов, уменьшающих доходы от реализации и внереализационных расходов.

База для исчисления налога на прибыль (итоговая налоговая база) определяется как разница между промежуточной налоговой базой и суммой убытка прошлых лет, уменьшающей налоговую базу за отчетный/налоговый период.

Налог на прибыль не рассчитывается в том случае, если промежуточная налоговая база или итоговая налоговая база имеют отрицательное значение, так как с убытка организации налог не исчисляется.

Бухгалтерский и налоговый учет строятся на единой экономической основе, таким образом, их сближение вероятно. Организации самостоятельно определяют методологическую основу при совмещении бухгалтерского и налогового учета на уровне обработки первичной информации. При таком подходе существует возможность сближения двух видов учета.

Западные страны выбрали путь окончательного обособления при решении проблемы взаимосвязи учетных систем.

Проведем сравнительный анализ налога на прибыль в России и зарубежных странах. На рис. 1 представлены ставки налога на прибыль (корпоративного налога) в разных странах. Но также стоит понимать, что делать вывод, исходя только из размера ставок некорректно, так как налогооблагаемая база в разных странах рассчитывается в соответствии с нормативно-правовой базой и установленной системой налогообложения.

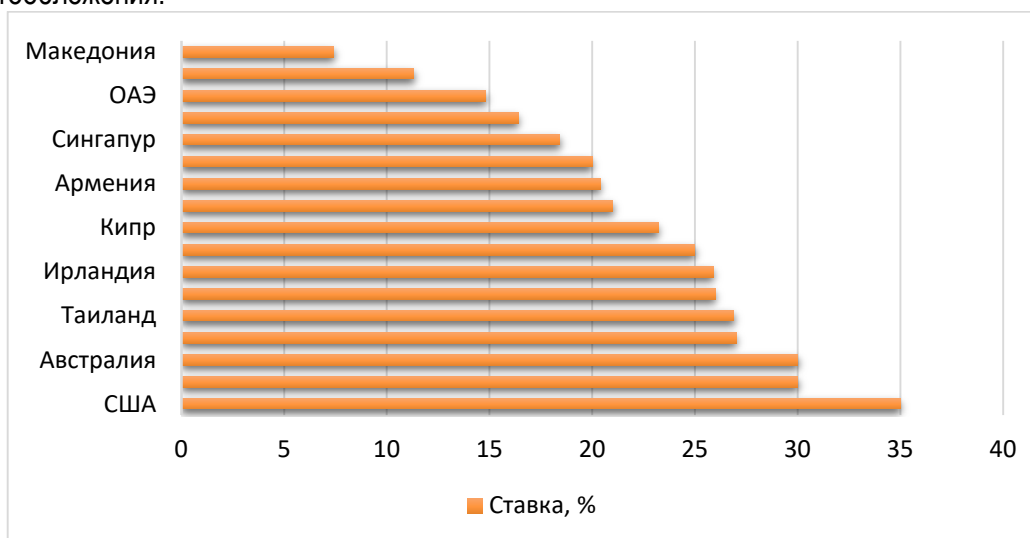


Рис. 1. Рейтинг ставок налога на прибыль в различных странах

На рис. 1 видно, что ставки налога на прибыль достаточно сильно варьируются, но также в каждой стране есть определенные льготы для понижения ставки. Например, в США налог на прибыль может рассчитываться по ставке от 15% до 39%.

Рассмотрим подробнее формирование налога на примере Германии, Китая и США.

На данный момент в КНР налог на прибыль предприятий регулируется Законом КНР «О налоге на прибыль предприятий» от 29.12.2018 и Нормами и правилами применения Закона КНР «О налоге на прибыль предприятий» от 06.12.2007 [3].

Плательщиками налога в Китае являются предприятия и иные организации, получающие доход на территории КНР.

Предприятия-резиденты должны выплачивать налог на прибыль, если ее источники находятся на территории КНР или за рубежом.

Предприятия-нерезиденты должны выплачивать налог на прибыль, полученную местами ведения хозяйственной деятельности от источников, находящихся на территории Китая, а также прибыль, которая возникает за ее пределами и связана с деятельностью данных структур на территории КНР.

Налогооблагаемым является доход предприятий:

- от продаж;
- от предоставления услуг;
- от передачи имущества;
- от капиталовложений в акционерный капитал;
- по процентам;
- от сдачи в аренду;
- от авторских прав и лицензий;
- от пожертвований и дарения;
- иные виды дохода.

При расчете налогооблагаемой суммы от налогооблагаемого дохода предприятия вычитаются:

- себестоимость по ведению деятельности;
- расходы на сотрудников (расходы на выплату заработной платы, социальные налоги, социальные расходы);
- налоги и сборы (за исключением налога на прибыль предприятий);
- убытки и ущерб, потеря и повреждения;
- некоторые иные расходы (например, расходы на благотворительность, осуществленные в соответствии с Законом КНР «О благотворительности», в размере не более 12% от годовой прибыли предприятия).

В Китае единая ставка налога для китайских организаций и организаций с иностранным капиталом составляет 25%.

Для малых малорентабельных организаций ставка на прибыль организаций составляет 20%, а для вновь созданных организаций и организаций, которые ведут свою деятельность в сфере высоких технологий, ставка снижена до 15%.

В период с 1 января 2019 г. по 31 декабря 2021 г. действуют специальные налоговые льготы:

– В отношении малых малорентабельных предприятий, чья совокупная годовая прибыль не превышает 1 млн юаней, налоговая ставка к уплате составляет 20%, а за базу при расчете налога на прибыль берется только 25% налогооблагаемой прибыли. Эффективная налоговая ставка к уплате составляет 5%.

– В отношении малых малорентабельных предприятий, чья совокупная годовая прибыль превышает 1 млн юаней, но не превышает 3 млн юаней, налоговая ставка к уплате составляет 20%. При этом за налоговую базу при расчете налога на прибыль от налогооблагаемой базы учитывается только 50%, а эффективная налоговая ставка к уплате составляет 10%.

Далее рассмотрим порядок формирования налога на прибыль в Германии.

Налоговая система Германии представляет собой сложную и разветвленную систему налогов, охватывающих практически все стороны жизнедеятельности общества. В основе налоговой системы Германии лежит принцип множественности налогов.

Коммерческие организации уплачивают германский корпоративный налог (Körperschaftsteuer) со всего дохода (неограниченная налоговая обязанность – unbeschränkte Steuerpflicht) или только с дохода от источника в Германии (ограниченная налоговая обязанность – beschränkte Steuerpflicht).

Финансовые показатели немецких компаний оцениваются на основе балансового метода, который заключается в сравнении балансовой стоимости чистых активов на конец и на начало налогового периода. За налоговую базу берется прирост чистых активов за текущий налоговый период с учетом некоторых корректировок.

Следовательно, в отличие от многих других стран, в Германии облагается налогом нереализованная прибыль.

В Германии налоговый период составляет календарный год, а налоговая ставка равна 15%. К корпоративному налогу прибавляется 5,5% – сбор солидарности, который взимается с суммы налога, а также налог на коммерческую деятельность.

Для реабилитации экономики восточной части страны после воссоединения Германии в 1991 г. был введен сбор солидарности (Solidaritätszuschlag). На данный период восточную часть страны восстановили, но сбор так и не отменили [4].

Уплата налога на коммерческую деятельность (Gewerbesteuer) осуществляется всеми участниками коммерческой деятельности, в том числе предпринимателями и коммерческими организациями. Иностранные компании также уплачивают его, если ведут в Германии деятельность, образующую постоянное представительство.

Налоговая база составляет 3,5% от дохода от коммерческой деятельности. Таким образом, эффективная ставка этого налога составляет примерно 7–15%.

Налоговый вычет в размере 24,5 тыс. евро предусмотрен для индивидуальных предпринимателей и товариществ, а для ассоциаций – 5 тыс. евро. Однако для коммерческих организаций вычет не предусмотрен.

Таким образом, если суммировать корпоративный налог в размере 15%, сбор солидарности и налог на коммерческую деятельность, тогда общая сумма налогов, которая взимается с корпоративного дохода среднестатистической компании в Германии составит от 25 до 30%.

В Соединенных Штатах Америки корпоративный налог (Income Tax) относится к основным налогам. В данной стране, в отличие от многих других государств, не предусматриваются возможности создания оффшорных компаний. В США налог на прибыль обязаны уплачивать все предприятия и организации без исключения, а его размер зависит от результатов коммерческой деятельности налогоплательщика.

Базой налогообложения является чистая прибыль организации, которая рассчитывается как разница между всеми аккумулированными поступлениями и суммой расходов юридического лица в течение отчетного периода. Обязательство по выплате корпоративного сбора возлагается не только на компании-резиденты, но и на иностранные предприятия, в условиях того, что они ведут предпринимательскую деятельность на территории США.

Федеральный налог на прибыль в Соединенных Штатах установлен по прогрессивной шкале, которая находится в интервале от 15 до 35% и напрямую зависит от размера прибыли. Система исчисления довольно сложна, так как фискальное законодательство предусматривает определенную градацию. Доход, достигающий определенного уровня, облагается налогом по меньшей ставке, а его часть, которая превышает этот уровень – по ставке выше.

Каждый штат, помимо федерального сбора, самостоятельно устанавливает свои корпоративные платежи. Например, Айова облагает компании по самой высокой ставке корпоративного налога в размере 12%. Следом идут Пенсильвания (9.99%) и Миннесота (9.8%). Еще три штата (Аляска, Иллинойс и Нью-Джерси) и округ Колумбия взимают налог по ставке 9% и выше. Однако ставка Северной Каролины в 3% – самая низкая по стране, за ней следуют Северная Дакота (4.3%) и Колорадо (4.63%).

В Соединенных штатах ставки налогов на корпоративную прибыль гораздо выше, чем в большей части экономически развитых стран. Таким образом большая доля производственного потенциала компаний переводится собственниками активов в зарубежные страны, на рынки с дешевой рабочей силой и высоким ИТ-потенциалом. В табл. 1 представлены ставки налога на прибыль в зависимости от суммы чистой прибыли организации.

Зарегистрированные в США корпорации должны встать на налоговый учет в федеральную фискальную службу (Internal Revenue Service). Необходимо понимать, что «корпорациями» являются далеко не все юридические лица. В американской фискальной практике юридические лица подразделяются на корпорации (corporation) и товарищества (partnership).

Таблица 1

Ставки федерального налога корпораций в США [5]

Сумма налога, \$ и %	Сумма чистой прибыли, \$
15%	0 – 50 000
7 500\$ + 25% на сумму свыше 50 000\$	50 001 – 75 000
13,750\$ + 34% на сумму свыше 75 000\$	75 001 – 100 000
22 500\$ + 39% на сумму свыше 100 000\$	100 001 – 335 000
113 900 + 34% на сумму свыше 335 000\$	335 001 – 10 000 000
3 400 000\$ + 35% на сумму свыше 10 000 000\$	10 000 001 – 15 000 000
5 150 000\$ + 38% на сумму свыше 15 000 000\$	15 000 001 – 18 333 333
35%	18 333 334 и выше

Налог на доходы корпораций имеет льготный режим для отдельных плательщиков. Для них в законе установлены два варианта налогообложения, относящихся к категориям среднего или малого бизнеса.

Аналогом российских обществ с ограниченной ответственностью являются товарищества, которые не являются плательщиками налога на доходы корпораций. Участники товарищества, они же учредители, делят между собой доход компании, и каждый по отдельности платит подоходный налог.

Корпорации-плательщики классифицируются на S-корпорации и C-корпорации.

Базой налогообложения компаний с режимом «С» выступает валовая выручка от продажи товаров или услуг, получения дивидендов, получения рентных платежей, продажи ценных бумаг или иной коммерческой деятельности. При этом база налогообложения уменьшается на сумму скидок, предусмотренных законом, которые могут быть обычными и специальными.

Обычными скидками являются: выплата заработной платы работникам, платежи в фонд соцстрахования, налоги местного уровня и уровня штата, рентные платежи, издержки на ремонт и амортизацию, рекламные расходы, издержки на научно-исследовательскую деятельность, выплаты процентов за пользование кредитными средствами, безнадежные долги.

Специальными скидками являются: расходы на определенные виды деятельности компаний, которые государством признаются социально-необходимыми и стратегически важными, чистые операционные убытки и издержки на мероприятия и технологии, связанные с охраной природы.

Также в налоговую базу не включается 85–100% от суммы полученных дивидендов, что также является специальной скидкой.

Корпорации освобождаются от уплаты налога в первые три года своей деятельности, а с четвертого года налоги взимаются на федеральном, штатном и местном уровнях.

Таким образом, в складывающейся обстановке отдельные страны и территории вынуждены формировать национальную налоговую политику не только с учетом внутренних особенностей, но и с учетом возрастающей конкуренции на мировом рынке.

В 2019 г. Всемирный банк опубликовал обновленный рейтинг легкости ведения бизнеса (Doing Business). Россия заняла в нём 28 строчку, хотя еще в 2012 г. была на 120 месте. Россия входит в категорию стран с пометкой «Very Easy» – очень легко вести бизнес. Всемирный Банк в каждой стране выбирает один крупнейший город или два. И на их основе составляет этот рейтинг. По России анализировались Москва и Санкт-Петербург.

Рейтинг составляется на основе 10 компонентов. Например, как быстро в данной стране можно начать свое дело, легко ли подключиться к энергоснабжению, легко ли получить кредит и так далее. Один из важных критериев этого рейтинга – легкость уплаты налогов. Считается как налоговое бремя, так и

чисто техническая простота уплатить все налоги. В России налоговое бремя по отношению к прибыли предприятий 46,2%, это без учета НДС.

Исходя из изложенного, можно сделать следующие выводы.

Разница в налоговых системах стран создает условия для налоговой конкуренции, что приводит к наиболее эффективным условиям для развития страны. К критериям развития относится привлечение частных капиталов и иностранных инвестиций.

Следовательно, выбор той или иной страны для инвестиций зависит от правил расчета налога на прибыль, от удобства налогового администрирования, прозрачности и стабильности налоговой системы, а также от уровня налоговой нагрузки в целом.

Система налога на прибыль в Российской Федерации более лояльна по отношению к налогоплательщику по сравнению с некоторыми странами. В РФ налог на прибыль составляет 20% валовой прибыли. При этом в США, Германии ставка выше и составляет от 30 до 45%.

При этом существуют государства с более низкой эффективной ставкой налога на прибыль (ОАЭ), и с более жесткой системой контроля налогоплательщиков (США).

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 2 от 5 августа 2000 года № 117-ФЗ.
2. Лыкова Л. Н. Налоги и налогообложение в России. М.: БЭК, 2017. 384 с.
3. PwC Окно в Китай. Обзор экономики Китая URL: <http://www.chinawindow.ru/?/ru/tax/> (дата обращения: 20.11.2019).
4. PwC KPMG, Corporate Tax Rate Survey URL: <https://home.kpmg/ru/ru/home.html> (дата обращения: 29.10.2019).
5. Князев В. Г. Налоговые системы зарубежных стран. М.: Закон и право, ЮНИТИ 2018. 191 с.

УДК 336.6

А. Н. Сидорова

магистрант кафедры безопасности высокотехнологичных систем

И. В. Романова – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель

АНАЛИЗ ПРИЗНАКОВ И ПРИЧИН БАНКРОТСТВА ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

На современном этапе развития российской экономики прогноз вероятности банкротства хозяйствующего субъекта обретает первостепенное значение, так как своевременная диагностика и определение тенденций неблагоприятного характера создают условия для проектирования программ финансовой стабилизации предприятия в целях преодоления финансового кризиса и исключения возможности процедуры банкротства.

В Российской Федерации, в соответствии с утвержденными правилами проведения арбитражными управляющими финансового анализа, одним из основных разделов является расчет и оценка коэффициентов финансово-хозяйственной деятельности предприятия, которые представлены в табл. 1.

Таблица 1

**Финансовые коэффициенты,
рассчитываемые при проведении процедур банкротства в РФ [1]**

Коэффициенты, характеризующие платежеспособность	Коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость	Коэффициенты, характеризующие деловую активность
Коэффициент абсолютной ликвидности (норматив: не менее 0,2)	Коэффициент автономии (финансовой независимости) (норматив: больше 0,5)	Рентабельность активов
Коэффициент текущей ликвидности (норматив: 1,0–2,0)	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (норматив: больше или равно 0,1)	Норма чистой прибыли
Показатель обеспеченности обязательств должника его активами (норматив: близко к 1,0 или выше)	Доля просроченной кредиторской задолженности в пассивах (норматив: чем меньше значение этого показателя, тем лучше)	
Степень платежеспособности по текущим обязательствам (норматив: чем меньше этот показатель, тем выше платежеспособность)	Показатель отношения дебиторской задолженности к совокупным активам (норматив: менее 0,4, значение показателя 0,4 и более является нежелательным, тревожным считается значение 0,7 и более)	

В табл. 1 представлена информация, которая показывает, что финансовый анализ хозяйствующих субъектов, проводимый с целью выявления признаков банкротства, проводится исходя из 10 показателей, которые характеризуют платежеспособность, финансовую устойчивость и деловую активность предприятия. Если при расчете данных коэффициентов многие из них не соответствуют нормативным значениям, то делаются выводы о наличии возможности банкротства у предприятия.

Представленная на рис. 1 динамика финансовых результатов деятельности организаций свидетельствует о том, что сальдо прибылей и убытков в целом по РФ имеет положительное значение, то есть, начиная с 2008 г. и до 2012 г. наблюдалось превышение суммы прибыли над убытками, иная ситуация прослеживалась в 2013 и 2014 гг., когда сумма прибыли сокращалась, а сумма убытков увеличивалась. Однако, начиная с 2015 г., финансовые результаты деятельности предприятий вновь показывают положительную динамику.

Рассмотрим удельный вес убыточных организаций по видам экономической деятельности, который отражен в табл. 2.

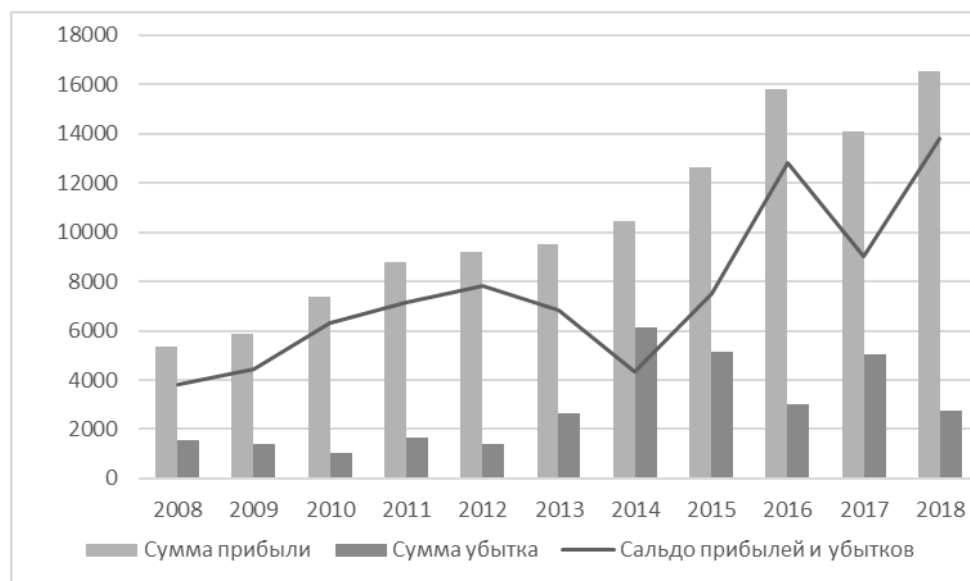


Рис. 1. Динамика финансового результата организаций (без субъектов малого предпринимательства) по РФ [2]

Таблица 2

Удельный вес убыточных организаций по видам экономической деятельности в РФ [2]

Вид экономической деятельности	Удельный вес убыточных организаций (в % от общего числа организаций)	
	2017	2018
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	25,2	26,8
Рыболовство, рыбоводство	27,1	31,3
Добыча полезных ископаемых	41,3	40
Обрабатывающие производства	28,2	29,8
Строительство	32,6	34,7
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	24,4	26,2
Деятельность гостиниц и ресторанов общественного питания	38,7	39
Транспортировка и хранение	29,2	30,1
Деятельность в области информации и связи	32,5	33,1
Деятельность финансовая и страховая	46,5	49,4
Деятельность по операциям с недвижимым имуществом	42,5	45,2
Деятельность профессиональная, научная, техническая	38,8	39
Деятельность административная и сопутствующие дополнительные услуги	27,6	31,1
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное обеспечение	20	22,2
Образование	28,6	43,1
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	35,9	35,2
Деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений	45,1	48,2
Предоставление прочих видов услуг	29,8	32,7

Данные табл. 2 свидетельствуют о том, что в 2018 г. доля убыточных предприятий в РФ увеличилась по таким видам экономической деятельности, как добыча полезных ископаемых, деятельность административная и сопутствующие дополнительные услуги, образование, деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений, предоставление прочих видов услуг. Уменьшение доли убыточных организаций наблюдается по таким видам экономической деятельности как добыча полезных ископаемых, здравоохранение и предоставление социальных услуг.

Большая часть предприятий различных сфер деятельности в настоящее время имеют нестабильное финансовое состояние, которое объясняется, прежде всего, фактами задержки исполнения текущих обязательств перед поставщиками и подрядчиками, банками, включая нарушение установленных сроков по уплате налогов и страховых взносов в бюджет и внебюджетные фонды. В свою очередь это приводит к ухудшению показателей ликвидности, а в будущем и платежеспособности, из чего может последовать банкротство предприятия [3].

Количество тех компаний, которые были признаны банкротами, выросло на 2,4% в первом квартале 2019 г. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В сравнении с предыдущим кварталом рост составил 1,9%. Суммарное количество банкротств за первый квартал на 9,9% выше, чем было выявлено за аналогичный период докризисного 2014 г. [4].

Плавное увеличение числа банкротств наглядно демонстрирует стагнацию экономики и кризис неплатежеспособности. Банки, которые начинают испытывать проблемы с ликвидностью, все более активно используют банкротство для возврата средств неплательщиков. Лояльность к бизнесу со стороны банков и возможность реструктуризации долга снижаются. Бывают случаи, когда уже после первого просроченного платежа банки могут инициировать банкротство заемщика.

На данный момент наибольший рост числа компаний-банкротов наблюдается в сфере строительства, коммерческих услуг, сельского хозяйства и машиностроения. Только в электроэнергетике число банкротств продолжило снижаться.

Несмотря на то, что финансовое состояние российских компаний незначительно улучшается, растет разрыв между секторами по уровню рентабельности и долговой нагрузки. Сырьевой сегмент, являющийся самым высокодоходным, приносит все больше прибыли. А те предприятия, судьба которых находится на грани рентабельности в отраслях с большими проблемами, если и имеют прирост рентабельности, то существенно меньше сырьевых.

В целом, сложная экономическая ситуация из-за низкого внутреннего спроса вызывает тоже причины банкротств, в числе которых выступает неэффективная система продажи активов. В рамках банкротства в 2018 г. в ходе открытого аукциона торги не состоялись в 94% случаев. Многоэтапная продажа имущества несет за собой дисконт до 70–80% на недвижимость, а на движимое имущество – до 90% [5].

Количество банкротств предприятий постоянно растет, и довольно часто должники оказываются без своего имущества, тогда как банкротство оборачивается ликвидацией бизнеса без погашения долгов. Число хозяйствующих субъектов, находящихся и процедурах банкротства, выросло за семь лет на 41,5% с 25855 до 36596 в период с 2012 по 2018 гг. Как показывает практика, предприятия становятся банкротами, причиной чему являются бизнес-модель неверной направленности и другие объективные обстоятельства. Зачастую, для списания долга компании осознанно идут к банкротству [5].

Многие проблемы экономического характера, которые остались нерешенными, в том числе незавершенность институциональных преобразований в России продолжают создавать совокупность различных факторов банкротства хозяйствующих субъектов. Четкое понимание этих факторов и понимание характера их влияния на деятельность фирм позволяет расставить приоритеты государственной политики, а на уровне отдельного хозяйствующего субъекта так организовать управление имеющимися производственными, финансовыми, человеческими, интеллектуальными ресурсами, чтобы обеспечить стабильное развитие и не допустить банкротства.

Библиографический список

1. Постановление Правительства РФ от 25.06.2003 N 367 «Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_42901/ (дата обращения: 27.10.2019).
2. Финансы организаций. URL: <https://www.gks.ru/folder/11192> (дата обращения: 27.10.2019).

3. Давыдов Г. В., Беликов А. Ю. Методика количественной оценки риска банкротства предприятий. Управление риском. М.: Финансы и статистика, 2016, С. 250.
4. РБК. Экономика. В России возобновился рост числа банкротств компаний. URL: <https://www.rbc.ru/economics/17/06/2019/5d03c2b29a7947def62e81ec> (дата обращения: 24.11.2019).
5. РБК. Экономика. Число банкротств выросло почти в полтора раза. URL: <https://www.rbc.ru/economics/24/06/2019/5d0cf3fc9a7947ccc62515b9> (дата обращения: 29.10.2019).

УДК 336.6

А. Н. Сидорова

магистрант кафедры безопасности высокотехнологичных систем

А. В. Самойлов – доктор экономических наук, профессор – научный руководитель**ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ БАНКРОТСТВА ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ**

В соответствии со статистикой, на данный момент заметно увеличилось число хозяйствующих субъектов, которые приближаются к банкротству, вследствие чего они полностью или частично прекращают свою деятельность. Обычно это связано с проблемами в финансовой сфере.

По данным табл. 1 видно, что число российских компаний, признанных банкротами, увеличилось с 2011 г. по 2018 г. на 51% [1].

Таблица 1

Динамика банкротств компаний

Год	Количество банкротств
2011	6650
2012	10040
2013	10762
2014	12923
2015	13044
2016	12549
2017	13541
2018	13117

Из этого можно сделать только один вывод: в России наблюдается неустойчивая ситуация в экономике и многим владельцам бизнеса нужно быть предельно внимательными при решении своих финансовых вопросов. Нужно иметь в виду всю серьезность данной проблемы, ее последствия и принимать меры, чтобы избежать негативного влияния.

Определенные пути выхода хозяйствующего субъекта из кризисной финансовой ситуации зависят, прежде всего, от причин его несостоятельности.

Для сокращения дефицита собственного оборотного капитала акционерное предприятие может попробовать пополнить его путем выпуска и размещения новых акций и облигаций. При этом нужно обратить внимание на то, что выпуск новых акций и облигаций может повлечь за собой падение их курса, и это тоже может привести к банкротству. Из-за этого компании в западных странах начинают выпускать конвертируемые облигации с фиксированным процентом дохода и в дальнейшем могут их обменять на акции хозяйствующего субъекта.

Для того чтобы предотвратить банкротство акционерных предприятий, необходимо уменьшить или отказаться от выплаты дивидендов по акциям при том условии, если получится убедить акционеров в том, что программа финансового оздоровления реальна и дивидендные выплаты в будущем повысятся.

Наиболее важным источником финансового оздоровления компании является факторинг, то есть уступка банку или факторинговому предприятию права на востребование дебиторской задолженности или договор-цессия, при котором компания уступает свое требование к дебиторам банка в качестве обеспечения возврата кредита.

Одним из действенных методов обновления материально-технической базы хозяйствующего субъекта служит лизинг, который не нуждается в полной единовременной оплате арендуемого имущества и является одним из видов инвестирования. При использовании ускоренной амортизации по лизинговым операциям удается быстро проводить обновление оборудования и вводить технические перевооружения производства.

Получение кредитов под прибыльные проекты, которые в будущем способны принести высокий доход компании, также служат резервом финансового оздоровления предприятия. Этому же содействует

и проведение диверсификации производства по главным направлениям хозяйственной деятельности, когда необходимые потери по одним направлениям покрывает прибыль от других [2].

Снизить дефицит собственного капитала можно путем ускорения его оборачиваемости за счет снижения сроков строительства, производственно-коммерческого цикла, сверхнормативных остатков запасов, незавершенного производства и т. д.

Также увеличению капитала, вкладываемого в основную деятельность, способствует уменьшение расходов на содержание объектов жилищокультбыта за счет передачи их в муниципальную собственность.

С целью уменьшения расходов и увеличения эффективности основного производства в отдельных случаях разумно отказаться от некоторых видов деятельности, которые обслуживают основное производство (транспорт, ремонт, строительство и т. д.) и перейти к услугам специализированных организаций.

Если компания получает доход и является при этом неплатежеспособной, то необходимо проанализировать использование прибыли. Если есть значительные отчисления в фонд потребления, эту часть прибыли в условиях неплатежеспособности компании можно рассматривать как возможный резерв увеличения собственных оборотных средств предприятия.

Маркетинговый анализ может оказать значительную помощь при изучении спроса и предложения, рынков по сбыту продукции и формировании на основе этой информации оптимального ассортимента и структуры производства продукции, в нахождении резервов укрепления финансового состояния хозяйствующего субъекта.

Одним из главных и наиболее существенных направлений финансового оздоровления хозяйствующего субъекта является поиск внутренних резервов для роста прибыльности производства и достижения работы без убытков благодаря полному использованию производственной мощности компании, улучшению качества и конкурентоспособности продукта, уменьшению его себестоимости, рациональному использованию материальных, трудовых и финансовых ресурсов, сокращению непроизводительных расходов и потерь.

Наибольшее внимание при этом необходимо уделить таким вопросам ресурсосбережения как внедрение ресурсосберегающих технологий, использование вторичного сырья, прогрессивных норм и нормативов, изучение и внедрение передового опыта в осуществлении режима экономии, материального и морального стимулирования работников за экономию ресурсов и сокращение непроизводительных расходов и потерь, организации действенного учета и контроля за использованием ресурсов [3].

Для выявления и обобщения всех видов потерь в каждом хозяйствующем субъекте необходимо вести специальный реестр потерь с классификацией их по определенным группам:

- брак;
- производство, не давшее продукции;
- снижение качества продукции;
- невостребованная продукция;
- потеря выгодных заказчиков и рынков сбыта;
- неполное использование производственной мощности предприятия;
- простой рабочей силы, средств и предметов труда, денежных ресурсов;
- перерасход ресурсов на единицу продукции по сравнению с установленными нормами;
- порча и недостача материалов и готовой продукции;
- списание не полностью амортизированных основных средств;
- уплата штрафных санкций за разные нарушения договорной дисциплины;
- списание невостребованной дебиторской задолженности;
- просроченная дебиторская задолженность;
- привлечение невыгодных источников финансирования;
- несвоевременный ввод в действие объектов капитального строительства;
- стихийные бедствия и т. д.

При анализе динамики этих потерь и разработке мероприятий по их устранению мы получаем возможность улучшить финансовое состояние хозяйствующего субъекта.

В наиболее тяжелых ситуациях нужно выполнить реинжиниринг бизнес-процесса, то есть радикально провести пересмотр производственной программы, материально-технического снабжения, организации труда и начисления заработной платы, подбора и расстановки персонала, системы управления качеством продукции, рынков сырья и рынков сбыта продукции, инвестиционной и ценовой политики и др. [4].

По характеру мероприятий выхода хозяйствующего субъекта из состояния банкротства можно выделить два самых распространенных вида тактики, которые позволяют преодолеть кризисную ситуацию.

Первая программа, которая применяется на практике, получила название защитной, так как она основывается на проведении сберегающих мероприятий, в основе которых лежит сокращение всех расходов, связанных с производством и сбытом, содержанием основных фондов и персонала, вследствие чего мы получаем сокращение производства в целом. Данная тактика применяется обычно при самых неблагоприятных стечениях внешних обстоятельствах для компании.

Наиболее эффективной является наступательная тактика. Для нее характерно использование не столько оперативных, сколько стратегических мероприятий. В данном случае вместе с экономными ресурсосберегающими мероприятиями используют проведение активного маркетинга, изучения и завоевания новых рынков сбыта, политики более высоких цен, увеличения расходов на совершенствование производства за счет его модернизации, обновления основных фондов, внедрения перспективных технологий.

Таким образом, необходимо осознавать, что для предотвращения банкротства и его предупреждения на ранних стадиях надо обязательно систематически проводить анализ финансового состояния организации.

Библиографический список

1. Статистический бюллетень ЕФРСБ. 31 декабря 2018 г. URL: <http://bankrot.fedresurs.ru/?attempt=1> (дата обращения: 24.02.2020).
2. Кокодей Т. А. Перспективы и возможности финансового оздоровления предприятий // Научный вестник: Финансы, банки, инвестиции 2019. № 2. С. 5–11.
3. Макарецкая Т. Д. Актуальные вопросы обеспечения платежеспособности и финансовой устойчивости предприятий // Потенциал социально-экономического развития РФ в новых экономических условиях: матер. II Международной науч.-практич. конф. М.: Московский университет им. С. Ю. Витте. 2016. С. 251–260.
4. Боголюбов В. С. Финансовый менеджмент. М.: Юрайт, 2019. 456 с.

УДК 338.012/339.56

Р. С. Симонов, А. А. Юров

студенты кафедры безопасности высокотехнологичных систем

И. П. Павлова – доктор экономических наук, профессор – научный руководитель**«СЕЛФИМАНИЯ» – БОЛЕЗНЬ XXI ВЕКА ИЛИ ИСКУССТВО САМОВЫРАЖЕНИЯ**

Селфи (от англ. «selfie» или «self» – сам, себя) – разновидность автопортрета, созданного с помощью фотоаппарата, иногда при помощи зеркала, монопода (устройство для селфи, необходимое для того, чтобы сделать фотографию себя с более далекого расстояния, чем расстояние вытянутой руки) или автоспуска. Термин приобрел известность в конце 2000-х, начале 2010-х гг. благодаря развитию встроенных функций фотоаппарата для мобильных устройств.

Первый в истории отчетливый фотопортрет человека одновременно является и первым автофотопортретом. Данный снимок был сделан американским химиком Робертом Корнелиусом в 1839 г. Великая княжна Анастасия Николаевна в возрасте 13 лет была одним из первых подростков, которая смогла сделать свою собственную фотографию с помощью зеркала, чтобы отправить другу в 1914 г. [1]

Селфи сейчас делают практически все, независимо от возраста, пола и положения в обществе. Фотографирование самого себя и выкладывание снимков на всеобщее одобрение в социальные сети стало модным относительно недавно, но набрало за короткий срок такие обороты, что ученые забили тревогу. Постоянное выкладывание селфи многие склонны считать болезнью, психологическим расстройством, которое требует лечения. Когда способ самовыражения превращается в болезнь? Где проходит эта граница? В фотографировании самого себя нет ничего особенного, чтобы указывало на психологическое расстройство. Вполне логично, что человек будет фотографировать сам себя, например, в поездке, так как просто некого будет попросить об этом – в данной ситуации это единственный способ запечатлеть все значимые моменты путешествия. Аналогичное значение имеют и прочие снимки, сделанные ради сохранения в памяти важных событий. Выкладывание фото в социальные сети тоже не является признаком зависимости ни от селфи, ни от самих социальных сетей. Кто не выкладывает свои фотографии? Это делают практически все.

Говорить об этой проблеме как о *психологическом расстройстве* можно, когда человек хочет делать селфи постоянно, когда он просто не может не фотографироваться каждый день. Такое положение дел можно охарактеризовать только как самолюбование. В последние годы зависимостью от селфи страдают многие подростки. Постоянное фотографирование себя и выкладывание на просторы социальных сетей практически одинаковых снимков для большинства представителей молодого поколения становится нормой поведения. Вот только в чем заключается смысл этих действий?

Практически одинаковые селфи, количество которых в памяти гаджетов увеличивается с каждым днем, не представляют собой никакой эстетической ценности. Селфимания схожа с наркотиком: человек все фотографирует и фотографирует себя, ему хочется сделать как можно больше снимков [2].

Причины возникновения селфимании связаны с психологическими и социальными факторами, обусловлены интенсивным развитием технологий, изменением общественных ценностей – смещением фокуса внимания с полезной деятельности на демонстрацию внешних признаков успешности, счастья, здоровья, красоты. Точные причины расстройства не выяснены, но исследователями выделен ряд факторов, способствующих появлению зависимости:

- Неудовлетворенность жизнью. На фото отображаются только позитивные события, их описание не всегда соответствует действительности. Содержание аккаунта социальной сети заменяет реальную жизнь.

- Недостаток общения. Селфи-снимки становятся способом начать коммуникацию. Переписка в комментариях замещает живое общение, содержанием фотографии автор задает тему и отношение собеседников.

- Неуверенность в себе. Постоянная публикация только удачных снимков, отражающих социально одобряемые ситуации, позволяет избежать критики. Селфер получает положительные отзывы, «лайки» за счет чего повышается самооценка.

– Конфликтность. Виртуальное общение вместо реального необходимо людям, переживающим частые ссоры, которые могут быть обусловлены недостаточными коммуникативными навыками, личностными особенностями, социальной ситуацией.

Чем дольше существует селфи-зависимость, тем больше возникает ее разновидностей. Производители цифровой техники предлагают модели устройств с фронтальной камерой, светодиодные кольца (вспышки), специальные штативы – селфи-палки. В *классификации селфиманий* в зависимости от степени тяжести выделяются:

– Эпизодическая. Человек ежедневно выкладывает фотографии, но может отвлечься от контроля над оценками. Он в состоянии осознать периодическую зависимость и усилием воли может прекратить ее.

– Острая. В течение дня человек делает и публикует более трех фото. Фотографирование, отбор и коррекция снимков занимают много часов ежедневно, заменяют другие виды деятельности, включая общение.

– Хроническая. В день выполняется более десяти селфи. Эмоциональное состояние и мысли полностью зависят от оценок и комментариев. Критическое отношение к зависимости отсутствует.

Основные *симптомы селфи-зависимости* – ежедневная публикация самостоятельно созданных портретов или фотографий частей тела, зависимость настроения и мыслей от комментариев, количества похвал, хороших оценок. Селфи-зависимые люди тратят до 10–12 часов в сутки на создание, редактирование фотографий, их обсуждение в Интернете. Фотографирование становится формой навязчивого действия, невозможность его выполнения вызывает чувство беспокойства, напряженность, иногда – панику. Периоды популярных снимков и одобрения со стороны публики сопровождаются эмоциональным возбуждением, гиперактивностью. Критика вызывает тревогу, уныние, может стать причиной депрессии.

Селфиманы делают одиночные селфи, груфи – групповое панорамное фото, релфи – автопортрет с любимым близким человеком, фелфи – фотографии авторов с домашними питомцами. Фото создаются не только при интересных событиях, но и в повседневной, в том числе интимной обстановке: в лифте (лифтолук), в туалете и ванной комнате (туалетный лук, Bath Selfie), сразу после пробуждения в постели (Wake Up Selfie), во время занятия в спортзале, в примерочной кабинке магазина. Среди девушек популярно селфи с вытянутыми губами – уткоселфи (DuckFace Selfie), а также автопортреты с выпячиванием ягодич – белфи (Butt-selfie). Крайней формой зависимости является создание экстрим-селфи. Молодые люди делают снимки в моменты опасности и риска – встают на край крыш небоскребов, взбираются на крыши вагонов движущегося поезда, фотографируют себя при пожаре или катастрофе. Ценность снимка становится выше ценности жизни.

Лечение селфимании ориентировано на устранение причин зависимости – неуверенности, неустойчивой самооценки, потребности во внимании окружающих, скуки, чувства одиночества. Лечение занимаются психотерапевты, психологи, психиатры. При комплексном подходе работа проводится в форме индивидуальных сеансов, групповых занятий и самостоятельно дома. Применяются следующие методы:

– Когнитивно-поведенческая психотерапия. На начальных этапах осуществляется анализ поведения пациента, позволяющий осознать наличие зависимости. Обсуждаются причины ее развития, слабые и сильные стороны личности больного, разрабатываются и апробируются пути преодоления зависимости. Корректируются иррациональные установки, подкрепляющие селфиманию.

– Коммуникативные тренинги. Участие в групповых занятиях «переключает» пациента с виртуального общения на реальное. Вырабатывается навык слушания, открытого отстаивания позиции без возможности удалить комментарий или заблокировать оппонента. Взаимодействие в группе учит быть адаптивным, изменяющимся, разным.

– Фармакотерапия. Использование лекарств может оказаться необходимым в случаях тяжелой зависимости, сопровождающейся тревогой, депрессией, страхами, обсессивно-компульсивными симптомами. В зависимости от симптомов назначаются анксиолитики, антидепрессанты, седативные средства [3].

В качестве иллюстрации приведем интересные факты, подтверждающие широкое распространение селфи:

– Ежедневно слово «селфи» упоминается в 365 тыс. постов в Facebook и в 150 тыс. твиттов. А Instagram выдает более 5 млн результатов его использования в различных хэштегах.

- Значительно большее количество людей умирает от селфи, чем от акул.
- С 2018 г. в Лос-Анджелесе (Калифорния, США) существует музей селфи.

Исследователи также разместили «поведенческую шкалу селфитис» в открытом доступе, чтобы каждый желающий мог оценить степень своей селфимании. Каждое утверждение необходимо оценить по шкале от 1 (абсолютно не согласен) до 5 (полностью согласен). Чем выше ваш балл, тем больше шанс, что у вас и правда есть слишком сильная тяга к селфи – «селфитис»!

Библиографический список

1. Селфи. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%B5%D0%BB%D1%84%D0%B8> (дата обращения: 01.11.19).
2. Селфимания: болезнь или искусство самовыражения. URL: <https://expert.ru/2015/08/5/selfimaniya-bolezn-ili-iskusstvo-samovyirazheniya/> (дата обращения: 01.11.19).
3. Ханова О. А. Селфи-зависимость – причины симптомы, диагностика и лечение. URL: <https://www.krasotaimedicina.ru/diseases/psychiatric/selfie-addiction> (дата обращения: 02.11.19).

УДК 657.1

А. М. Хамутянская

магистрант кафедры безопасности высокотехнологичных систем

Г. С. Беликова – старший преподаватель – научный руководитель

ОСНОВНЫЕ СПОСОБЫ И ЭТАПЫ ТРАНСФОРМАЦИИ РОССИЙСКОГО БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА В МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОТЧЕТ О ФИНАНСОВОМ ПОЛОЖЕНИИ

При подготовке финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами учета и финансовой отчетности чаще всего применяется метод трансформации российской бухгалтерской отчетности, представленной в формах «Бухгалтерский баланс», «Отчет о финансовых результатах», «Отчет об изменении капитал», «Отчет о движении денежных средств». В данной статье рассматривается процесс трансформации отчета «Бухгалтерский баланс».

Существуют два способа трансформации российского бухгалтерского баланса в международный отчет о финансовом положении: трансформация и параллельный учет [1].

Трансформация – способ преобразования финансовой отчетности, которая подготовлена по национальным стандартам учета, в отчетность по международным стандартам. При этом учитываются принципы признания, измерения и раскрытия всех элементов финансовой отчетности по международным стандартам. Обычно проводится по состоянию на отчетную дату и включает в себя корректировки, выполненные в табличном виде.

Параллельный учет – способ непрерывного процесса, который действует обособлено от подготовки национальной бухгалтерской отчетности. Это параллельное ведение двух видов учета: по российским стандартам и международным стандартам финансовой отчетности.

Данные методы имеют как достоинства, так и недостатки. Например, при использовании способа трансформации информация получается менее точная, однако способ наиболее быстрый для внедрения в организацию. При параллельном учете информация намного точнее, поскольку поступает оперативно. Однако этот способ более трудозатратный.

Процесс трансформации можно разделить на несколько этапов. На первом этапе необходимо проанализировать бухгалтерский учет и отчетность организации. На втором этапе необходимо составить корректировочные проводки по выявленным различиям РСБУ и МСФО, а также сделать реклассификацию счетов. На третьем этапе подготавливается отчет о финансовом положении в соответствии с МСФО.

Корректировочные проводки необходимо составить, если при анализе статьи выявлены несоответствия требованиям МСФО. Так в составе основных средств и нематериальных активов необходимо определить активы, которые не относятся к определению и условиям признания по МСФО.

Далее необходимо отнести остатки по счету 14 «Резервы под снижение стоимости материальных ценностей» на прибыль отчетного года (прошлых лет), а остатки по счету 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей» перевести на счет 10 «Материалы».

Затем списываются материалы, которые не соответствуют определению активов, а общехозяйственные расходы выводятся из стоимости товарно-материальных запасов.

На величину торговой оценки необходимо уменьшить стоимость товарно-материальных запасов, а транспортные расходы по счету 44 «Расходы на продажу» списываются на счет 41 «Товары», если они связаны с приобретением товара.

Также необходимо уменьшить задолженность по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» на стоимость оплаченных заказчиком законченных этапов работ по счету 46 «Выполненные этапы по незавершенным работам». Счет 50.3 «Денежные документы» необходимо списать на счет 97 «Расходы будущих периодов», если документы подходят под определение актива.

Если по счету 51 «Расчетные счета» и счету 52 «Валютные счета» существуют остатки денежных средств в «банках-банкротах», то необходимо их списать на расходы в корректировку нераспределенной прибыли/непокрытого убытка, а при наличии остатка на счете 57 «Переводы в пути» необходимо присоединить к остаткам по счетам 51 «Расчётные счета» и 52 «Валютные счета».

Остатки по счету 58 «Финансовые вложения» и счету 59 «Резервы под обесценение финансовых вложений» необходимо распределить на две категории (инвестиции в совместные, ассоциированные, дочерние компании; финансовые активы – активы, предназначенные для торговли, инвестиции, удерживаемые до погашения, для продажи). При создании резерва под обесценение финансовых активов, необходимо уменьшить балансовую стоимость ценных бумаг на сумму ранее созданного резерва.

Далее необходимо провести инвентаризацию дебиторской и кредиторской задолженности с целью выявления нереальной для взыскания. По сомнительной дебиторской задолженности необходимо создать резерв, сумма которого будет относиться на расходы организации. Необходимо списать НДС с счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками (авансы полученные)» на счет 76 «Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами (субсчет НДС)», а неиспользованный остаток целевых средств, которые не подлежат возврату и по которым нет обязательств по выполнению, необходимо списать на доходы отчетного периода (прошлых лет).

По счету 94 «Недостачи и потери от порчи материальных ценностей» необходимо выделить возмещаемые недостачи и потери от порчи ценностей и перенести их на счет 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям» по соответствующим виновным лицам, а недостачи и потери от порчи ценностей, которые возмещению не подлежат, необходимо списать на расходы отчетного периода (прошлых лет).

Также необходимо выделить все безвозмездные поступления и признать их доходами того периода, в котором они были получены, а выявленные предстоящие поступления задолженности по недостачам признать доходом прошлых лет.

Все указанные списания необходимо проводить по счету 84 «Нераспределенная прибыль/непокрытый убыток» субсчет отчетного периода (прошлых лет).

В табл. 1 представлена реклассификация счетов по РСБУ в счета по МСФО, которая происходит путем закрытия национальных счетов бухгалтерского учета и открытие счетов в соответствии с МСФО. При этом количество открываемых счетов определяется спецификой предприятия и объемом предоставленной информации.

Таблица 1

Реклассификация счетов российского учета в международный учет

Счета по РСБУ	Счета по МСФО
Дт 01 «Основные средства» Дт 07 «Оборудование к установке» Дт 08 «Вложения во внеоборотные активы»	Дт «Земля» Дт «Незавершенное строительство» Дт «Здания и сооружения» Дт «Транспортные средства» Дт «Жилищный фонд» Дт «Прочие»
Дт 03 «Доходные вложения в материальные ценности»	Дт «Инвестиционное имущество»
Дт 04 «Нематериальные активы» Дт 08 «Вложения во внеоборотные активы»	Дт «Деловая репутация» Дт «Патенты, лицензии» Дт «Торговые марки, знаки» Дт «Прочие активы»
Дт 20 «Основное производство» Дт 21 «Полуфабрикаты собственного производства» Дт 23 «Вспомогательные производства»	Дт «Незавершенное производство»
Дт 58 «Финансовые вложения»	Дт «Эквиваленты денежных средств» Дт «Краткосрочные финансовые активы» Дт «Долгосрочные финансовые активы» Дт «Долгосрочные инвестиции» Дт «Краткосрочные инвестиции»

ТЕХНОЛОГИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Счета по РСБУ	Счета по МСФО
Кт 60.1 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	Кт «Счета к оплате» Кт «Долгосрочные обязательства»
Дт 60.2 «Расчеты с поставщиками заказчиками» субсчет «Авансы выданные»	Дт «Расходы, оплаченные авансом» Дт «Прочая дебиторская задолженность» Дт «Долгосрочная дебиторская задолженность»
Д 62.1 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	Дт «Счета к получению» Дт «Долгосрочная дебиторская задолженность»
Дт 62.2 «Расчеты с покупателями и заказчиками» субсчет «Авансы полученные»	Дт «Авансы полученные» Дт «Долгосрочные обязательства»
Дт 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»	Дт «Дебиторская задолженность сотрудников и директоров»
Кт 75 «Расчеты с учредителями»	Кт «Дивиденды к оплате» Кт «Кредиторская задолженность акционерам»
Кт 76.1 «Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами» субсчет «Расчеты по имущественному личному страхованию» Кт 76.2 «Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами» субсчет «Расчеты по претензиям»	Кт «Прочие начисленные расходы» Кт «Прочая кредиторская задолженность»
Кт 83 «Добавочный капитал»	Кт «Дополнительно неоплаченный капитал от переоценки основных средств» Кт «Дополнительно неоплаченный капитал от переоценки инвестиций» Кт «Прочий дополнительный неоплаченный капитал»
Кт 86 «Целевое финансирование»	Кт «Доходы будущих периодов»
Дт 97 «Расходы будущих периодов»	Дт «Услуги, оплаченные авансом» Дт «Аренда, оплаченная авансом» Дт «Прочие виды, авансированных платежей»

Другие счета, не представленные в табл. 1, имеют похожее наименование и их реклассификацию необходимо производить путем отмены номера счета российского учета, который следует из Плана счетов.

В основном российские организации разрабатывают свой план счетов в соответствии с утвержденным Планом счетов, добавляя определенные субсчета.

В международном учете не используется порядковый номер счета, поэтому название российских субсчетов реклассифицируются путем приравнивания субсчетов к счетам учета. В связи с этим, план счетов в международной практике имеет более расширенный перечень счетов. Например, при реклассификации счета 02 «Амортизация основных средств», имеющего субсчета согласно деления на группы основных средств, трансформационные счета будут следующие: «Накопленная амортизация. Здания и сооружения», «Накопленная амортизация. Транспортные средства», «Накопленная амортизация. Жилищный фонд», «Накопленная амортизация. Прочие», «Накопленная амортизация. Здания и сооружения (инвестиционная собственность)».

Также при реклассификации из счетов РСБУ в счета МСФО возможны другие наименования счетов, которые не окажут влияния на смысл бухгалтерского счета. Например, при реклассификации счета 19 «НДС по приобретенным ценностям» в счет «Дебиторская задолженность по НДС», а счет 63 «Резервы по сомнительным долгам» в счет «Резерв на безденежные долги».

Таким образом, исходя из полученных счетов при реклассификации, можно составить отчет о финансовом положении.

Библиографический список

1. Бердичевская В. О. Трансформация финансовой отчетности в МСФО: учеб. пособие. Ярославль: ЯрГУ, 2017. 204 с.
2. Горбунова Н. А. Этапы трансформации финансовой отчетности в формат МСФО для оценки финансовой устойчивости акционерного общества // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2018. Т. 2, № 1. С. 89–99.
3. Модеров С. В. Трансформация финансовой отчетности в соответствии с МСФО // Международный бухгалтерский учет. 2008. № 2(110). С 10–16.

УДК 336.67

А. М. Хамутянская

магистрант кафедры безопасности высокотехнологичных систем

Г. С. Беликова – старший преподаватель – научный руководитель

ОСОБЕННОСТИ СОСТАВЛЕНИЯ ОТЧЕТА О ФИНАНСОВОМ ПОЛОЖЕНИИ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО

В соответствии с положениями МСФО отчет о финансовом положении входит в состав финансовой отчетности.

Основным нормативно-правовым актом по формированию отчета о финансовом положении является МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности».

В соответствии с п. 54 МСФО (IAS) 1 в отчете о финансовом положении должны содержаться, как минимум, статьи, определяющие следующие величины:

- основные средства;
- инвестиционная недвижимость;
- нематериальные активы;
- финансовые активы (кроме инвестиций, которые учитываются с использованием метода долевого участия; торговая и прочая дебиторская задолженность; денежные средства и эквиваленты денежных средств);
- инвестиции, которые учитываются с использованием метода долевого участия;
- биологические активы;
- запасы;
- торговая и прочая дебиторская задолженность;
- денежные средства и эквиваленты денежных средств;
- общая сумма активов, классифицированных как предназначенные для продажи, и активов, которые включены в выбывающие группы, классифицированные как предназначенные для продажи в соответствии с МСФО (IFRS) 5 «Внеоборотные активы, предназначенные для продажи, и прекращенная деятельность»;
- торговая и прочая кредиторская задолженность;
- оценочные обязательства;
- финансовые обязательства (кроме торговой и прочей кредиторской задолженности, оценочных обязательств);
- обязательства и активы по текущему налогу на прибыль, как отражено в МСФО (IAS) 12 «Налоги на прибыль»;
- отложенные налоговые обязательства и отложенные налоговые активы, как отражено в МСФО (IAS) 12;
- обязательства, которые включены в выбывающие группы, классифицированные как предопределенные для реализации в соответствии с МСФО (IFRS) 5;
- неконтролирующие доли участия, входящие в состав собственного капитала;
- выпущенный капитал и резервы, имеющие отношения к собственникам материнской организации [1].

Необходимо также представлять дополнительные статьи, заголовки, промежуточные итоги, которые будут уместны для понимания отчетности.

В соответствии с п. 56 отложенные налоговые активы (обязательства) не включаются в оборотные активы (обязательства). В стандарте также указывается, что очередность статей или формат не определяется, поэтому организация может выбрать свой порядок отражения, который наилучшим образом покажет отчет. Но при определении дополнительных статей необходимо придерживаться характера и ликвидности активов; назначения активов в рамках организации; величины, характера и сроков погашения обязательств. Об этом сказано в п. 58 МСФО (IAS) 1.

Компания обязана разделять в своем отчете о финансовом положении оборотные (краткосрочные) и внеоборотные (долгосрочные) активы, а также краткосрочные и долгосрочные обязательства. В других случаях необходимо использовать способ в порядке ликвидности для предоставления более наглядной и уместной информации.

В соответствии с п. 66 актив должен квалифицироваться как оборотный (краткосрочный), когда выполняются следующие требования:

- в ходе своего обычного операционного цикла предполагается реализовать актив или продать, или потребить;
- актив удерживается в рамках торговой деятельности;
- стоимость этого актива намериваются реализовать в пределах двенадцати месяцев;
- этот актив является денежными средствами или эквивалентами денежных средств (значение в МСФО (IAS) 7), кроме того, когда существуют ограничения на обмен или использование для погашения обязательств, которые действуют в течение минимум двенадцати месяцев после окончания отчетного периода.

Остальные активы организация должна классифицировать как внеоборотные (долгосрочные) активы.

В п. 69 МСФО (IAS) 1 определено, что обязательства необходимо считать краткосрочными, если:

- предполагается урегулировать обязательство в пределах своего операционного цикла;
- обязательство удерживается преимущественно для коммерческих целей;
- оно подлежит регулированию в течение двенадцати месяцев после окончания отчетного периода;
- нет безусловного права на отсрочку урегулирования обязательства по меньшей мере на двенадцать месяцев после окончания отчетного периода.

Остальные обязательства организация должна квалифицировать как долгосрочные.

Существует информация, которую компания обязана раскрыть в отчете о финансовом положении или в примечаниях. Обязательно детализировать статьи отчетности на классификационные категории, например, дебиторская задолженность детализируется по суммам задолженности покупателей и заказчиков, задолженности связанных сторон, предоплаты и прочие суммы. Это описано в пп. 77, 78 МСФО (IAS) 1.

В соответствии с п. 79 необходимо раскрыть сведения в отчете о финансовом положении или в примечаниях, или в отчете об изменениях капитала:

- применительно к каждому классу акций акционерного капитала (количество акций, разрешенных к выпуску; количество выпущенных и оплаченных акций, а также выпущенных, но не оплаченных; номинальную стоимость или отсутствие ее; сверку количества на начало и конец периода; права, привилегии и ограничения – акции, удерживаемые самой организацией или дочерними, или ассоциированными организациями; акции, зарезервированные для выпуска во исполнение опционов и договоров продажи акций);
- описание характера и назначения каждого резерва в составе собственного капитала.

Организации, которые не имеют акционерного капитала, должны отчитываться по каждой категории долевого участия, а также о правах, привилегиях и ограничениях для каждой категории долей в капитале.

Таким образом, МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» описывает основные требования к формированию отчета о финансовом положении, но не дает рекомендационных форм для его составления. Каждая организация самостоятельно выбирает вид формы составления отчета о финансовом положении в соответствии с областью ее деятельности, придерживаясь требований стандарта.

Библиографический список

1. «Международные стандарт финансовой отчетности (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н, ред. от 11.07.2016) URL: <http://www.minfin.ru> (дата обращения: 03.04.2020).
2. Бабаев Ю. А. Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО). М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2019. 398 с.
3. Международные стандарты финансовой отчетности: учеб. / под ред. В.Г. Гетьмана. М.: ИНФРА-М, 2019. 624 с.

УДК 331.1

К. И. Аникеенко

магистрант кафедры менеджмента наукоемких производств

М. Л. Кричевский – доктор технических наук, профессор – научный руководитель

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ПЕРСОНАЛА ПОСРЕДСТВОМ НЕЧЕТКОЙ ЛОГИКИ

Человеческие ресурсы предприятия – это экономически активный, трудоспособный персонал организации, который позволяет работодателю извлекать максимум полезности из имеющихся у него знаний, умений и навыков. На сегодняшний день отбор и оценка персонала становятся одними из главных факторов успеха, в то время как конкурентоспособность компании определяется в первую очередь уровнем квалификации сотрудников.

Несомненно, за последние десятилетия было разработано множество методов оценки персонала в организации: анкетирование, интервью, метод сравнения по парам, метод оценочной сессии, метод 360 градусов оценки. Каждый из методов имеет свои преимущества, но эффективны они только в составе единой системы управления персоналом [1–3].

При анализе результатов оценки персонала возникает определенная степень нечеткости. В качестве метода для реализации системного подхода к оценке персонала предлагается использовать нечеткую логику, обобщение традиционной аристотелевой логики на случай, когда истинность рассматривается как лингвистическая переменная, принимающая значения типа: «очень истинно», «более-менее истинно», «не очень ложно» [4, 5].

Эти значения представляются нечеткими множествами. Лингвистической называется переменная, принимающая значения из множества слов или словосочетаний некоторого естественного или искусственного языка. Нечеткая логика ближе по духу к человеческому мышлению и естественным языкам, чем традиционные логические системы. Она обеспечивает эффективные средства отображения неопределенностей и неточностей реального мира.

Далее описаны результаты апробации рекомендаций на примере ИТ-компании.

Каждая из должностей на предприятии имеет свою категорию, сформированную на основании принятой в организации кадровой политики, уровня ответственности работников и совпадения требований к персоналу. Данные представлены в табл. 1.

Таблица 1

Категории сотрудников

Категория	Должность
Первая	UX-дизайнер
Вторая	Программист
Третья	Менеджер проектов

На рис. 1 представлена система нечеткого вывода с пятью входами и тремя выходами.

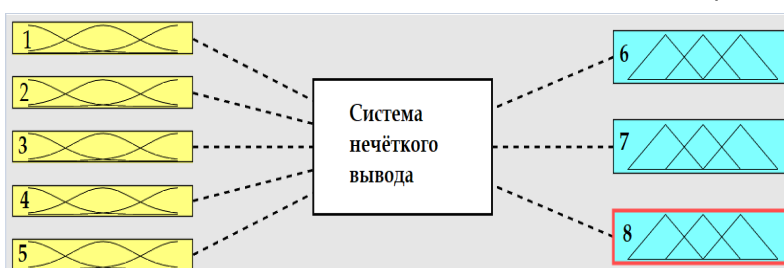


Рис. 1. Структура системы нечеткого вывода

Оцениваемые показатели и категории должностей являются лингвистическими переменными. Для описания каждой лингвистической переменной были заданы функции принадлежности. Термы каждой переменной представлены в табл. 2.

Таблица 2

Входные и выходные данные системы оценки персонала

Обозначение переменной	Наименование переменной	Терм-множество	Варианты ввода
X_1	Опыт работы	Низкий, средний, высокий	Количество лет
X_2	Лидерские качества	Да, нет	1–10 баллов
X_3	Знание Agile	Низкий, средний, высокий	1–10 баллов
X_4	Опыт работы в Jira	Да, нет	1–10 баллов
X_5	Владение графическим редактором	Да, нет	1–10 баллов
Y_1	Должность UX-дизайнера	Нет, может быть, да	0–100%
Y_2	Должность программиста	Нет, может быть, да	0–100%
Y_3	Должность менеджера проектов	Нет, может быть, да	0–100%

В рамках апробации для оценки компетентности кандидатов был использован модуль Fuzzy Logic Toolbox системы Matlab, с помощью которого реализуется нечеткий логический вывод. Результаты реализации нечеткого вывода были оценены при таких входных переменных:

- опыт работы – 6,03 года;
- лидерские качества – 3,75 балла;
- знание Agile – 6,55 балла;
- опыт работы в Jira – 4,85 балла;
- владение графическим редактором – 1,25 балла.

В итоге получены следующие уровни компетентности:

- UX-дизайнер – 22%;
- программист – 63,6%;
- менеджер проектов – 28,8%.

По итогам данной апробации можно сделать заключение о соответствии кандидата вакантной должности программиста.

Результаты проведенного исследования позволяют сделать вывод о том, что использование метода нечеткой логики создает информационную базу для принятия решений в отношении кандидатов на вакантные должности ИТ-компании, а использование современных средств автоматизации систем управления способствует сокращению времени на анализ и обработку результатов сотрудниками отдела персонала.

Библиографический список

1. Бескровная Н., Герчиков В. Управление персоналом в российском малом бизнесе // ЭКО. 2017. № 12. С. 140–163.
2. Ибрагимов А. У. Оценка компетентности персонала торгового предприятия с использованием метода нечёткой логики // Вестник СГАУ. 2012. № 1. С. 242–249.
3. Кричевский М. Л., Дмитриева С. В. Количественная оценка мотивации персонала // Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами России. 2018. Том 7. № 1. С. 34–39.
4. Кричевский М. Л. Методы исследований в менеджменте. М.: КноРус, 2016. 296 с.
5. Магура М. И. Основные принципы построения системы отбора кадров // Управление персоналом. 2008. № 11. С. 30-35.

УДК 004.94

Н. И. Данилкин

магистрант кафедры менеджмента наукоемких производств

М. Л. Кричевский – доктор технических наук, профессор – научный руководитель

ИССЛЕДОВАНИЕ НЕФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРОЕКТА ПОСРЕДСТВОМ НЕЧЕТКОЙ ЛОГИКИ

Эксплуатация коммерческой недвижимости на данный момент является достаточно обширной сферой. Это связано с тем, что многие собственники недвижимости на российском рынке приходят к осознанию целесообразности внедрения подобной модели ведения бизнеса.

Управление недвижимостью предусматривает контроль всех инженерных систем, уборку и ремонт здания. Это требует определенных финансовых затрат и времени, поэтому многие владельцы зданий предпочитают доверить этот процесс специализированной компании.

Аутсорсинг по обслуживанию зданий актуален для всех видов коммерческой недвижимости, в том числе:

- крупных бизнес-центров и торговых площадей;
- офисных и нежилых помещений;
- промышленных объектов, складов, построек на территории заводов и фабрик;
- сооружений, которые относятся к транспортной инфраструктуре (аэропорты, железнодорожные и автовокзалы);
- административных зданий.

Подрядчик для выполнения работ по эксплуатации, как правило, выбирается путем проведения тендерных процедур на конкурсной или аукционной основе [1].

Немаловажную роль для эксплуатирующей компании, уже имеющей определенный опыт работы на рынке и материальные возможности, играет деловое портфолио, возможности для дальнейшего развития персонала или положительная репутация при работе на государственных объектах. Безусловно, кратчайший путь развития всех этих направлений – работа на соответствующих проектах. На определенном этапе в отделе развития компании возникает вопрос о том, какой проект будет в лучшей степени способствовать поддержанию стратегических приоритетов компании.

В большинстве случаев на подобный выбор оказывают ключевое влияние финансисты. Модели расчета финансовых показателей эффективности по-прежнему остаются основными. Предложенный далее метод призван лишь дополнить инструментарий менеджеров при необходимости оценить различные неколичественные показатели проекта.

В работе предлагается метод расчета нефинансовых показателей проекта для оценки его соответствия текущим стратегическим целям компании.

В первую очередь была создана система нечеткой логики (НЛ) со следующими параметрами на входе: количество сотрудников, продолжительность контракта, тип заказчика, сумма контракта и на выходе: ценность проекта для портфолио, опыт сотрудников, социальная ответственность проекта.

Вся информация для входов может быть получена из конкурсной документации.

Для построения системы нечеткого вывода было использовано программное обеспечение Matlab 2018. На рис. 1 приведен интерфейс программы.

В табл. 1 представлены характеристики графиков переменных, используемых на входах и выходах системы.

Порядок взаимосвязей в системе базируется на принципах логики. Так, проект, в котором заказчиком выступает государственная компания, с большей вероятностью будет сопряжен с высокой социальной ответственностью компании. Продолжительные проекты, в свою очередь, дают персоналу освоиться в различных рабочих ситуациях и понять специфику того или иного объекта обслуживания, что положительно сказывается на их рабочем опыте. Имена крупных частных и государственных компаний, которым были оказаны комплексные услуги по эксплуатации различных объектов, выгодно дополняют рабочее портфолио компании [2–4].

База правил включает в себя 54 заключения. Количество правил определяется произведением числа градаций входных переменных ($3 \times 3 \times 2 \times 3 = 54$). База правил формировалась на основе здравого смысла и опыта разработчика.

На рис. 2 показана работа системы нечеткой логики.

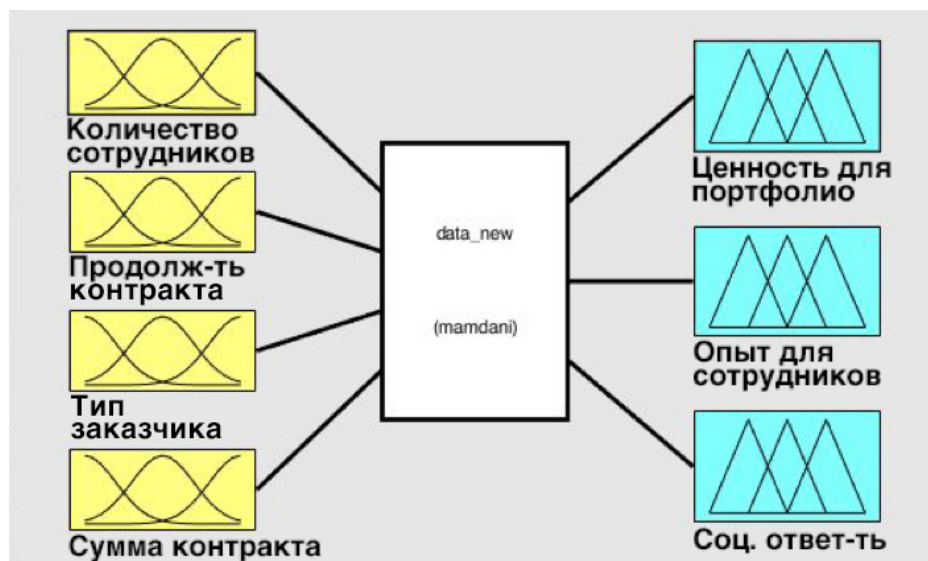


Рис. 1. Общий вид интерфейса

Таблица 1

Переменные, используемые в системе

Обозначение	Название	Диапазон	Градация	Вид функции переменной
X_1	Количество сотрудников, чел.	5–40	Мало, нормально, много	Треугольная
X_2	Продолжительность, мес.	6–48	Короткий, стандартный, продолжительный	Треугольная
X_3	Тип заказчика	от 0 до 1	Государственный, частный	Треугольная
X_4	Сумма контракта, млн руб.	1–50	Низкая, средняя, высокая	Треугольная
Y_1	Портфолио, баллов	1–10	Нейтральный, приемлемый, ценный	Гаусс
Y_2	Опыт, баллов	1–10	Низкий, посредственный, высокий	Гаусс
Y_3	Социальная ответственность, баллов	1–10	Низкая, средняя, высокая	Гаусс

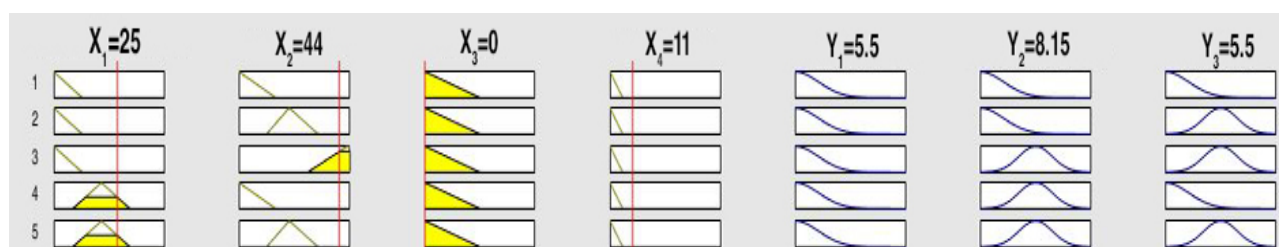


Рис. 2 - Отображение работы системы нечеткой логики

При 25 привлекаемых сотрудниках, продолжительности проекта в 44 месяца, государственном заказе, стоимости контракта в 11 млн руб. система, путем присвоения балльных оценок, показывает, что данный проект целесообразен для выполнения компанией, ставящей в приоритет развитие навыков своих сотрудников. Такой вывод можно сделать на основании того, что выходной показатель Y_2 (Опыт) равняется 8,15 балла, в то время как показатели Y_1 (Портфолио), Y_3 (Социальная ответственность) равны 5,5 баллам.

Таким образом, на стадии тендерных процедур компания, путем оценки показателей различных проектов, может анализировать существующий спрос на услуги и более точно определять приоритетные направления деятельности.

Библиографический список

1. Кожухар В.М. Основы управления недвижимостью. М.: Дашков и К, 2017. 200 с.
2. Кричевский М.Л. Прикладные задачи менеджмента. М.: Креативная экономика, 2018. 210 с.
3. Хижняков Ю.Н. Алгоритмы нечеткого, нейронного и нейро-нечеткого правления в системах реального времени. Пермь: Изд-во ПНИПУ, 2013. 160 с.
4. Баронин С.А. Основы менеджмента, планирования и контроллинга в недвижимости. М.: НИЦ Инфра-М, 2012. 160 с.

УДК 338.2

А. С. Зиганченко

магистрант кафедры менеджмента наукоемких производств

М. Л. Кричевский – доктор технических наук, профессор – научный руководитель**ОЦЕНКА МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА С ПОМОЩЬЮ НЕЙРОНЕЧЕТКОЙ СИСТЕМЫ**

В настоящее время человеческий ресурс признан ключевым ресурсом любой компании. Ввиду данной концепции очень важно грамотно управлять персоналом организации. Существует прямая зависимость между мотивацией сотрудника и его производительностью труда. Управление мотивацией играет ключевую роль в управлении персоналом, оно нужно для того, чтобы понять, что делать с мотивацией и стимулированием в целом [1]. Однако прежде чем оценить мотивацию персонала, необходимо понять, зачем компании данная процедура, наблюдаются ли снижения ключевых показателей эффективности или высокая текучесть кадров и т. д.

Цель данной работы – показать, как нейронечеткая система (ННС) может помочь в оценке мотивации персонала. ННС объединяет в себе достоинства нечеткой логики и нейронных сетей. Такая гибридная сеть пригодна для применения существующей выборки данных с целью нахождения параметров функции принадлежности [2].

Мотивацию персонала принято измерять количественными и качественными показателями. Количественные показатели характеризуются действительными числами. Качественные же показатели включают в себя такие факторы, которые сложно оценить (например, уровень дисциплины, командной работы и т. д.). Данные показатели чаще всего оцениваются экспертным путем. В текущей модели именно качественные показатели, оцененные экспертом по десятибалльной шкале, используются для получения количественной оценки мотивации персонала.

В реальной жизни входные параметры для ННС определяет менеджер по персоналу или руководитель в зависимости от позиции, занимаемой подчиненным. Количество этих параметров может достигнуть огромного числа, создать базу правил для нечеткой логики с такими параметрами вручную практически невозможно. Вследствие этого ННС подойдет для данной цели, так как этот инструмент создает базу правил автоматически. На основе анализа текущих моделей можно выявить следующие мотивирующие факторы (входные параметры): исполнительность, способность работать в команде, способность к планированию, готовность взять на себя дополнительную ответственность, стрессоустойчивость, потребность в материальных ресурсах, потребность в нематериальных ресурсах, трудолюбие.

Далее для модели была сгенерирована база примеров. Она состоит из 100 строк (количество примеров) и 9 столбцов (8 столбцов для каждого параметра и 1 для указания количественной оценки мотивации).

Построение ННС осуществляется в программном пакете Matlab. После загрузки в программу выборки и последующей генерации системы нечеткого вывода проводится обучение и тестирование системы.

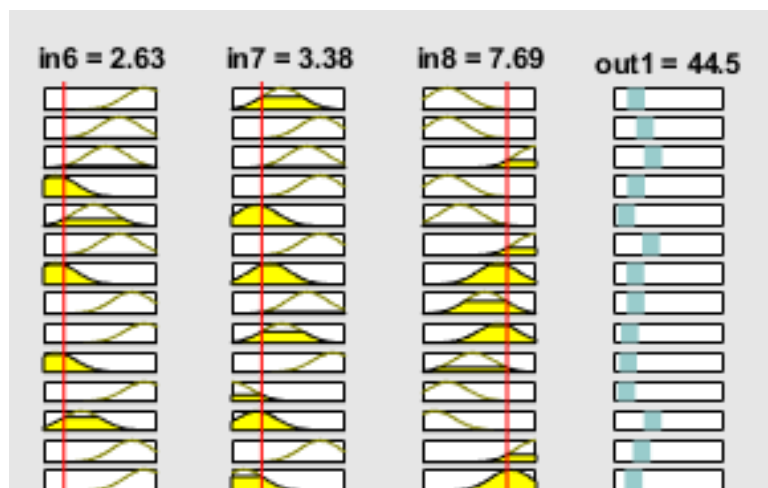


Рис. 1. Интерфейс программы

После обучения ННС формируется инструмент, который дает количественную оценку мотивации персонала по заданным качественным параметрам. Для этого необходимо перейти к нечеткой части гибридной системы и ввести необходимые экспертные оценки заданных параметров. На рис. 1 показан интерфейс программы (сверху – оценки входных параметров, которые вводятся экспертом вручную, и оценка мотивации сотрудника по 100-балльной шкале). Чем выше оценка выходного параметра, тем лучше текущая система мотивации подходит для исследуемого персонала.

Если в компании процедура оценки мотивации персонала находится на достойном уровне, то, соответственно, производительность труда сотрудников должна быть на высоком уровне. Помимо этого, рост мотивации персонала хорошо влияет на межличностные отношения внутри коллектива [3].

Библиографический список

1. Кричевский М. Л., Дмитриева С. В. Количественная оценка мотивации персонала // Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами в России. 2018. Т. 7, № 1. С. 34–39.
2. Кричевский М. Л. Прикладные задачи менеджмента. М.: Креативная экономика, 2018. 210 с.
3. Котляров И. Д. Применение количественных методов для анализа мотивации к труду // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2006. № 2. С. 278–286.

УДК 331.1

Е. А. Колесникова

магистрант кафедры менеджмента наукоемких производств

М. Л. Кричевский – доктор технических наук, профессор – научный руководитель

ОЦЕНКА МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА

Грамотное управление человеческими ресурсами невозможно без ясного представления руководителя организации о сотрудниках. Правильное использование методов оценки мотивации персонала является одним из лучших способов достижения необходимого и точного представления о сотрудниках. Для оценки мотивации персонала воспользуемся методом нечеткой логики (НЛ). В реальной жизни многие системы являются чрезмерно сложными для получения аналитического решения. Применение НЛ позволяет провести анализ таких систем [1, 2].

Традиционные приемы оценки мотивации персонала (ОМП) не дают в явном виде какой-либо одной величины, позволяющей судить об уровне мотивации персонала. ОМП связана с анализом неточного и неопределенного описания внешних условий, поэтому обращение к НЛ является наиболее эффективным, так как позволяет получить количественную оценку. Кроме того, обращение к НЛ позволяет вывести уравнение регрессии для установления зависимости мотивации от влияющих факторов.

Рассмотрим методику ОМП при помощи НЛ. Первым этапом работы по анализу мотивации является выбор критериев, влияющих на ее уровень.

Мотивация является трудно измеряемым фактором из-за обширного перечня условий, влияющих на нее. Проанализировав различные подходы к мотивации, включающие теорию потребностей Маслоу, теорию мотивации Герцберга и другие, составим собственный список критериев, влияющих на мотивацию.

По мнению автора, на мотивацию в большей степени влияют возраст, стремление к профессиональному росту, внутренний климат в коллективе и экономическая удовлетворенность (уровень заработной платы). Возраст и уровень заработной платы в анализе выражены в количественном показателе реальных данных, внутренний климат и стремление к профессиональному росту для получения числовой переменной – в балльной системе.

Выбранные критерии являются входными переменными системы нечеткого вывода (СНВ). Выходной переменной системы служит оценка мотивации, выраженная в балльной системе. При заданных параметрах СНВ приобретает вид, показанный на рис. 1.

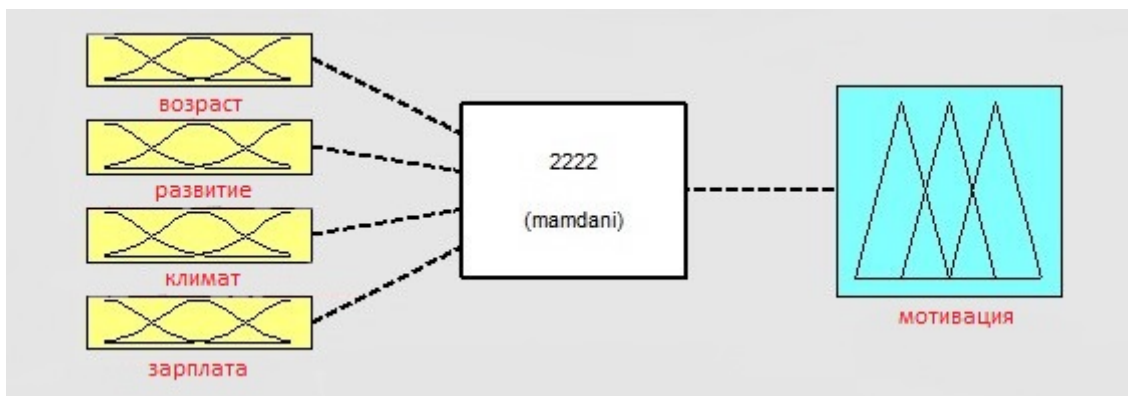


Рис. 1. Система нечеткого вывода

Далее была разработана база правил – важный элемент НЛ, который дает некоторую «модель поведения» для программы на основе здравого смысла и логики. После моделирования базы правил НЛ формирует выход системы. Работу созданной системы можно оценить через опцию «просмотр правил», изображенную на рис. 2.

Из рис. 2 видно, что при заданных параметрах: возраст – 33 года; стремление к развитию – 4,5; климат в коллективе – 5,9; уровень заработной платы – 48 тыс. руб., оценка мотивации по 100-балльной

шкале равняется 79 баллам. Отметим, что нижняя граница оценки определяет отсутствие мотивации, а верхняя – наибольшую ее степень.

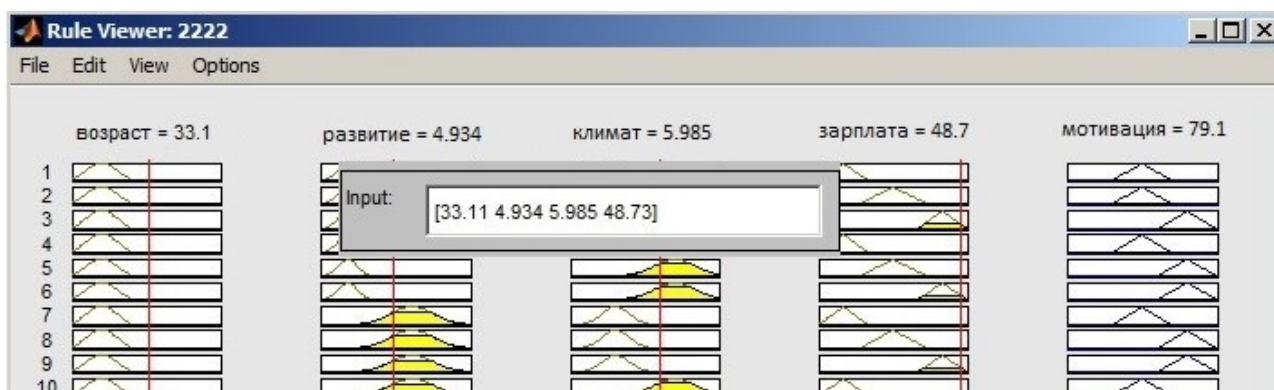


Рис. 2. Работа системы нечеткого вывода

Уравнение регрессии, найденное с помощью табличного процессора Excel, имеет вид:

$$Y = -63,6 - 0,37 \times X_1 + 6 \times X_2 + 6,2 \times X_3 + 1,3 \times X_4,$$

где Y – оценка мотивации; X1 – возраст; X2 – стремление к развитию; X3 – климат в коллективе; X4 – зарплата.

Оценки мотивации, полученные с помощью НЛ и уравнения регрессии (УР), приведены в табл. 1.

Таблица 1

Сравнение результатов

Параметр				Оценка мотивации	
x1	x2	x3	x4	НЛ	УР
33,11	4,9	5,9	48,73	79,1	79,12
22,9	6,8	1,9	38,84	50	49,01
39,9	3,43	4,2	30	37,7	37,59
22,6	6,2	2,13	39,2	46,1	47,15
41,8	7	5,5	27,8	65,1	65,23
27,7	4,27	7,25	39,9	70,2	70,10

Близость результатов оценки в двух последних столбцах в табл. 1 свидетельствует об адекватности уравнения исходным данным.

Таким образом, показано, что для оценки мотивации персонала в количественной форме можно использовать систему нечеткого вывода.

Библиографический список

1. Кричевский М. Л. Методы исследований в менеджменте. М.: Кнорус, 2016. 296 с.
2. Кричевский М. Л., Дмитриева С. В. Количественная оценка мотивации персонала // Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами в России. 2018. Том 7. № 1. С. 34-39.

УДК 331.108.2

М. Ю. Лисс

магистрант кафедры экономики высокотехнологичных производств

М. Л. Кричевский – доктор технических наук, профессор – научный руководитель

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА

Для оценивания эффективности обучения персонала воспользуемся методом нечеткой логики (НЛ). В реальной жизни многие системы являются чрезмерно сложными для получения аналитического решения, поэтому применение НЛ позволяет провести анализ таких систем [1].

Рассмотрим предприятие, сотрудников которого необходимо обучить, поскольку организация планирует перейти на новую технологическую базу. Эффективность обучения работников зависит от следующих факторов: X_1 – мотивация; X_2 – возраст; X_3 – квалификация; X_4 – стаж, которые являются входными переменными системы нечеткого вывода (СНВ). Выбор таких переменных следует из результатов обсуждения и анализа менеджеров высшего и среднего звеньев предприятия. В качестве выходной переменной системы Y примем эффективность обучения. При таких условиях СНВ приобретает вид, показанный на рис. 1.

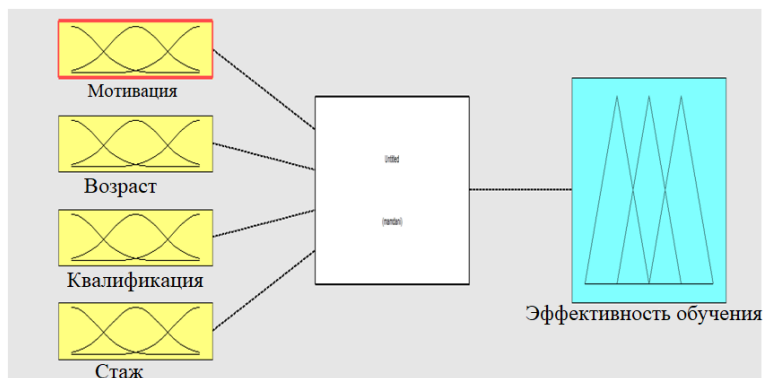


Рис. 1. Система нечеткого вывода

Опуская промежуточные традиционные операции, перейдем к моделированию созданной системы обучения персонала. На рис. 2 представлен фрагмент работы СНВ, которая при входных данных: возраст – 42 года; мотивация – ниже средней; квалификация – 7 баллов; стаж – 5 лет выдает оценку эффективности обучения, равную 20 баллам по 100-балльной шкале.



Рис. 2. Работа системы нечеткого вывода

Получение такого решения требует от менеджера высокой квалификации, в частности, умения пользоваться пакетом MatLab, формировать базу правил, выбирать функции принадлежности. Однако можно значительно упростить решение задачи путем вывода уравнения регрессии, которое связывает выходной параметр с входными переменными. Подчеркнем, что без решения первой части задачи (с использованием НЛ) невозможно было бы перейти к уравнению регрессии, так как только НЛ позволяет создать базу примеров для вывода уравнения регрессии.

Вначале методом Монте-Карло смоделируем значения входных векторов. Разыгранные величины вводятся в СНВ, и на выходе формируются оценки эффективности обучения, полученные методом нечеткой логики. Последние используются для вывода уравнения регрессии, которое имеет вид:

$$Y=126,4+2,3 \times X_1-3,1 \times X_2+2,3 \times X_3+2,5 \times X_4.$$

В табл. 1 приведены разыгранные значения входных признаков и выходного параметра, полученного с помощью НЛ и уравнения регрессии.

Таблица 1

Сравнение результатов

Параметр				Оценка мотивации	
X1	X2	X3	X4	Y(НЛ)	Y(УР)
2	25	5	6	80	82
9	28	2	4	75	77
1	41	6	2	20	19
6	27	1	8	79	78
9	43	7	8	50	48

Близость числовых значений в двух последних столбцах свидетельствует об адекватности уравнения исходным данным, поэтому для оценки эффективности обучения можно использовать уравнение регрессии.

Библиографический список

1. Кричевский М. Л. Методы исследований в менеджменте. М.: Кнорус, 2016. 296 с.

УДК 339.137.24

Р. А. Мурадов

магистрант кафедры менеджмента наукоемких производств

М. Л. Кричевский – доктор технических наук, профессор – научный руководитель

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПОСРЕДСТВОМ НЕЧЕТКОЙ ЛОГИКИ

Конкурентоспособность (КСП) является обязательным условием развития организации и основным фактором коммерческого успеха в рыночной экономике. В свою очередь коммерческий успех организации зависит от КСП предоставленной услуги или выпускаемой продукции и от качества менеджмента. В связи с этим любое предприятие, заинтересованное в сохранении или укреплении конкурентных позиций, направляет часть своей прибыли на инвестиции и инновационное развитие [1].

Методы, с помощью которых оценивается КСП организации, можно распределить на четыре группы.

К первой группе относятся матричные методы. Особенностями данных методик является то, что оценка КСП организации начинается с построения матрицы в определенной системе координат. Недостатком данных методов является сложный процесс разработки правильного управленческого решения, вызванный невозможностью анализа причин сложившейся ситуации и возможностью использовать данные методы только при точной маркетинговой информации об организации. Нужно учитывать, что в каждой организации разработка и принятие управленческих решений имеют свои особенности, определяемые характером и спецификой ее деятельности, организационной структурой, системой коммуникаций, внутренней культурой [2].

Вторая группа включает методы, основанные на процедуре оценивания КСП выпускаемого товара или услуги. Эти методы основаны на том, что уровень КСП организации и производимого товара или услуги находятся в зависимости между собой: при росте КСП товара или услуги растет и КСП организации. Это связано с тем, что конкуренция выводит с рынка фирмы, занятые производством излишней, ненужной рынку продукции [3]. Недостатком таких методов является неполное информирование о сильных и слабых сторонах в деятельности организации, так как КСП организации сменяется КСП производимого товара или услуги и не охватывает другие характеристики деятельности организации, такие как деловая активность, ликвидность, позиция на рынке и имидж.

К третьей группе относятся методы, основой которых является теория эффективной конкуренции. Сущность этой теории заключается в том, что наиболее конкурентоспособными являются такие организации, в которых на высоком уровне налажена работа всех подразделений. Это связано с тем, что только те предприятия, которые эффективно используют все производственные элементы, могут выдерживать конкуренцию [4]. Недостатком этих методов является то, что уровень КСП организации определяется с помощью простого сложения способностей организации к достижению конкурентных преимуществ. Но суммирование слаженной контролируемой системы организации не приводит к ожидаемому результату.

Четвертая группа методов основана на комплексном подходе к оценке КСП организации. При таком подходе считается, что КСП организации есть интегральная величина по отношению к текущей КСП и конкурентному потенциалу. Текущая и потенциальная КСП организации могут различаться в зависимости от используемого метода. Недостатком данных методов является то, что используемые приемы и способы при определении потенциальной и текущей КСП в итоге воспроизводят методы из предшествующих групп вместе с их недостатками.

Указанные группы методов плохо функционируют в условиях неполной, искаженной или неточной информации о внешнем экономическом окружении. Для устранения этих недостатков при оценке КСП предприятия целесообразно использовать метод нечеткой логики (НЛ) [5], который дает возможность достичь количественной оценки КСП. Также метод НЛ полезен при формировании решений в сложных ситуациях, так как данная система связана с рассуждениями и принятием итоговых управленческих решений.

Проведем оценку КСП с помощью метода НЛ на примере строительной организации при следующих входных переменных: Техника – качество строительной техники; Материалы – качество строительных материалов; Технология – технология строительства; Квалификация – квалификация персонала.

Выходная переменная – оценка КСП, выраженная в баллах в диапазоне 0–100.

Схема системы нечеткой логики в этом случае показана на рис. 1.

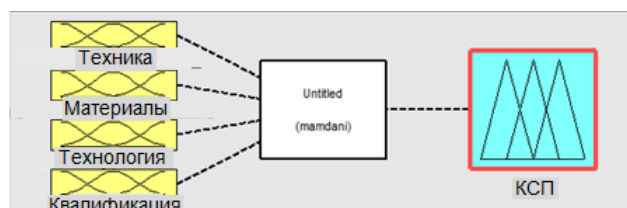


Рис. 1. Схема системы НЛ с четырьмя входами и одним выходом

При использовании традиционных условий работы в системе НЛ имеется возможность моделирования оценки КСП строительной организации, представленная на рис. 2. Величину КСП организации получаем, подавая на вход системы различные значения переменных. Оценка КСП в данном случае является количественной, следовательно, выражается в балльной оценке (в данном примере величина КСП составляет примерно 80 баллов, что является достаточно высокой оценкой).

Полученная система оценки КСП демонстрирует, что НЛ чувствительна к вариациям входных параметров и может служить инструментом оценки КСП.

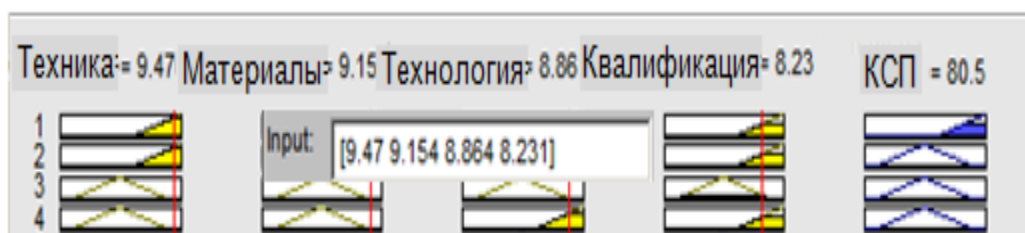


Рис. 2. Моделирование системы оценки КСП

Таким образом, можно управлять в определенной степени КСП, зная прогнозные значения наиболее важных параметров.

Библиографический список

1. Быков В. А., Комаров Е. И. Управление конкурентоспособностью. М.: РИОР: ИНФРА-М, 2017. 242 с.
2. Строева Е. В., Лаврова Е. В. Разработка управленческих решений. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. 128 с.
3. Антонов Г. Д., Тумин В. М., Иванова О. П. Управление конкурентоспособностью организации. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. 300 с.
4. Архипова Л. С., Гагарина Г. Ю., Архипов А. М. Конкуренция как основа экономики: концептуальные подходы к исследованию роли конкуренции. М.: ИНФРА-М, 2015. 104 с.
5. Кричевский М. Л. Методы исследований в менеджменте. М.: Кнорус, 2016. 296 с.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ПРОИЗВОДСТВ

<i>Литовченко А. Е.</i> ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОЧИСТКИ ВОДОПРОВОДНОЙ ВОДЫ.....	3
<i>Нечаева Е. О.</i> СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА.....	7
<i>Нечаева Е. О.</i> СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ И ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ЕЕ УРОВЕНЬ.....	11
ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	
<i>Балясников В. В.</i> ПРИМЕНЕНИЕ MES-СИСТЕМ ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦИИ ПРОЦЕССОВ ПРИ БЕРЕЖЛИВОМ ПРОИЗВОДСТВЕ	13
<i>Белобородько С. В.</i> СТАНДАРТ РМВОК: УПРАВЛЕНИЕ СОДЕРЖАНИЕМ И РЕСУРСАМИ	18
<i>Белобородько С. В.</i> ТЕКУЩИЕ ПРОБЛЕМЫ И ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ ВРМ В РОССИИ.....	20
<i>Васильева В. С.</i> АДАПТИРУЕМОСТЬ ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫХ СРЕДСТВ ПРОГРАММИРОВАНИЯ К ПОТРЕБНОСТЯМ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ	23
<i>Васильева В. С.</i> АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ ТРЕНИНГА ПО СПЛОЧЕНИЮ КОМАНДЫ	26
<i>Васильева В. С.</i> РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ ОСВОЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ ТЕХНОЛОГИИ СЕТЕВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КОМАНДЫ ПРОЕКТА В ФОРМАТЕ ДЕЛОВОЙ ИГРЫ	29
<i>Васильева В. С.</i> РЕШЕНИЕ ЗАДАЧИ КЛАССИФИКАЦИИ СРЕДСТВАМИ RAPIDMINER.....	32
<i>Васильева В. С.</i> ТИПЫ ДАННЫХ СИСТЕМЫ RAPIDMINER	34
<i>Горланов Е. А.</i> ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ ПРОИЗВОДСТВА.....	37
<i>Грибова Ю. В.</i> ПОСТРОЕНИЕ АРХИТЕКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ МЕТОДОЛОГИИ TOGAF	41
<i>Грибова Ю. В.</i> ПОСТРОЕНИЕ ДЕРЕВА РЕШЕНИЙ В ПРОГРАММНОЙ СРЕДЕ RAPIDMINER ...	44
<i>Грибова Ю. В.</i> РЕШЕНИЕ ЗАДАЧИ КЛАССИФИКАЦИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ДЕРЕВЬЕВ РЕШЕНИЙ И СЛУЧАЙНОГО ЛЕСА	47
<i>Зиниченко Е. Д.</i> ПРЕИМУЩЕСТВА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СИСТЕМ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА	50
<i>Лабадзе Е. И., Паньков Е. П.</i> ОБЛАЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПЛАТФОРМЫ БИТРИКС24 ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ КОМАНДЫ ПРОЕКТА	53
<i>Лабадзе Е. И., Паньков Е. П.</i> ПОИСК ДАННЫХ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО АНАЛИЗА ДАННЫХ	56
<i>Лисюков Д. С.</i> ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА ПРОЦЕССА РЕГИСТРАЦИИ ВХОДЯЩИХ ДОКУМЕНТОВ.....	58
<i>Медведев Д. А.</i> СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ АВТОМАТИЗАЦИИ ПРОЕКТИРОВАНИЯ НА БАЗЕ ПЛАТФОРМЫ 1С:ПРЕДПРИЯТИЕ.....	62
<i>Новикова Ю. М.</i> ПОДХОДЫ К РАСЧЕТУ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ.....	67
<i>Омельченко Д. А.</i> ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ КОММУНИКАЦИЯМИ В ПРОЕКТАХ ВНЕДРЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ.....	71
<i>Перелётова А. В.</i> ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ «БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО», «ВЫТЯГИВАЮЩЕЕ ПРОИЗВОДСТВО», «ТОЧНО В СРОК»	73
<i>Перелётова А. В.</i> УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ РАЗРАБОТКИ И ВНЕДРЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В КОМПАНИИ.....	75
<i>Потекаева И. С.</i> ПРОБЛЕМЫ, МЕТОДЫ И ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ КОМАНДОЙ	78

Раковский А. Н. Цифровые ТЕХНОЛОГИИ для СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ системы диспансерного наблюдения.....	80
Распутин А. А. ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ САЙТА ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА.....	84
Романов А. Д. ОБЛАЧНЫЕ СЕРВИСЫ для УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ.....	86
Саблина Е. К. ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ для БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ.....	88
Соколова Е. И. СРАВНЕНИЕ СВОБОДНОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ.....	90
Стенникова Ю. П. ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МУЛЬТИМЕДИЙНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	93
Урахчина Д. Д. ВЫБОР ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ для КИНОТЕАТРОВ.....	95
Филимонов А. А. OLAP-ТЕХНОЛОГИИ. МЕТОДИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ OLAP-ТЕХНОЛОГИИ для АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТОМ.....	98
Филимонов А. А. ПОСТРОЕНИЕ МОДЕЛИ ОСТЕРВАЛЬДЕРА (НА ПРИМЕРЕ БИЗНЕС-МОДЕЛИ «МУЗЫКАЛЬНАЯ СТУДИЯ»).....	102
Филимонов А. А. ТИПИЗАЦИЯ ДАННЫХ в ИНТЕГРИРОВАННОЙ СИСТЕМЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО АНАЛИЗА RAPIDMINER.....	106
Худенко Д. А., Мальнев А. О. ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ОПЕРАЦИЯМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	108
МЕЖДУНАРОДНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО	
Аверина Ю. В. РОЛЬ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ в РАЗВИТИИ МЕЖДУНАРОДНОГО МУЗЫКАЛЬНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА КАК МЯГКОЙ СИЛЫ во ВНЕШНЕЙ ПОЛИТИКЕ.....	110
Бондаренко Э. В. ПРОБЛЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ в ГОСУДАРСТВАХ АФРИКИ, РАСПОЛОЖЕННЫХ ЮЖНЕЕ САХАРЫ.....	112
Борисова Э. И. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА в РОССИИ.....	115
Быцко В. В. ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ и РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ПРОБЛЕМЫ и ПЕРСПЕКТИВЫ.....	119
Важов Ю. И. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЙ ПОЛИТИКИ ДЖОРДЖА БУША МЛ. в СФЕРЕ БОРЬБЫ с МЕЖДУНАРОДНЫМ ТЕРРОРИЗМОМ.....	122
Васильев П. А. КОНКУРЕНЦИЯ США и КНР в СТРАНАХ ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ.....	125
Винокуров В. А. ПРОБЛЕМА КУРДСКОЙ АВТОНОМИИ в КОНТЕКСТЕ СИРИЙСКОГО КОНФЛИКТА и ПОЗИЦИЯ РОССИИ.....	128
Войтов Н. О. ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ, ВЛИЯЮЩИЕ на РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ.....	131
Волков К. И. ПРОБЛЕМЫ и ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ДОГОВОРА о КОЛЛЕКТИВНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ.....	134
Гагауз В. И. ОЦЕНКА СТРУКТУРЫ и ДИНАМИКИ ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ в КОНТЕКСТЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РФ.....	136
Гаспарян М. В. МЕЖДУНАРОДНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО в АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЕ.....	139
Громов А. И. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ФОНДОВОГО РЫНКА КИТАЯ в XXI ВЕКЕ.....	141
Дворцова Е. Д. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ и ПЕРСПЕКТИВЫ в РЕАЛИЗАЦИИ ПОЛИТИКИ ФРАНЦИИ в АФРИКЕ.....	145
Димитров И. С. ПОНЯТИЕ «ТЕРРОРИЗМ» в ТЕОРИИ и ПРАКТИКЕ СОВРЕМЕННОГО МЕЖДУНАРОДНОГО ПРАВА.....	149
Дипломатов А. А. ЭВОЛЮЦИЯ АРГЕНТИНО-РОССИЙСКИХ ОТНОШЕНИЙ на СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ.....	152

Долов А. Ф. ВЛИЯНИЕ ТОРГОВОЙ ВОЙНЫ МЕЖДУ США И КИТАЕМ НА МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ	154
Жмаева Е. С. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БРИКС	157
ФАКТОР ИДЕНТИЧНОСТИ В ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ	162
Зацева Е. И. МОЛОДЕЖЬ ЕГИПТА В ПУБЛИЧНОЙ ДИПЛОМАТИИ США	165
Каськова А. А.* ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В РФ: ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ	169
Киселев А. С. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ РОССИИ И НИДЕРЛАНДОВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	172
Козлова Ю. И. ВЛИЯНИЕ КУЛЬТУРНЫХ ЦЕННОСТЕЙ НА РАЗВИТИЕ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	176
Козлова Ю. И. КУЛЬТУРНЫЕ ЦЕННОСТИ В ТАМОЖЕННОМ ПРАВЕ	179
Коршунова А. В. ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ ОБОРОТ МЕЖДУ РФ И ЕС В ПЕРИОД САНКЦИЙ	182
Красотюк О. Р. ЦИФРОВАЯ ДИПЛОМАТИЯ: КАК ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ТРАНСФОРМИРУЮТ СОЦИАЛЬНЫЕ ИНСТИТУТЫ.....	186
Макашин Г. М. ГИБРАЛТАРСКАЯ ПРОБЛЕМА ДО И ПОСЛЕ BREXIT	188
Молчанова Р. В. ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В ТАМОЖЕННОМ ДЕЛЕ	190
Молчанова Р. В. ФОРМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ С УЧАСТНИКАМИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	194
Москалюк Д. О. Религиозный терроризм в XXI веке	197
Никифоров А. А. ОСОБЕННОСТИ ТЕНЕВОГО БИЗНЕСА В РОССИИ В XXI ВЕКЕ	199
Новакина Е. А. ВЛИЯНИЕ ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ НА ДОХОДЫ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА РФ.....	201
Носова Р. А. МИГРАЦИОННЫЙ КРИЗИС В ЕВРОПЕ В XXI ВЕКЕ: ПРИЧИНЫ, ПРОЦЕССЫ, ПРОГНОЗЫ.....	204
Плошкин А. С. ОСОБЕННОСТИ МИРОВОГО РЫНКА АВТОМОБИЛЬНЫХ УСЛУГ	206
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКОВ ОЦЕНОЧНЫХ УСЛУГ В РОССИИ И БЕЛОРУССИИ	209
Пономарева А. Ю. АМЕРИКАНО-КИТАЙСКИЕ ОТНОШЕНИЯ В XXI ВЕКЕ	214
Попихин Д. Д. ПРОБЛЕМА СЕВЕРНОЙ ИРЛАНДИИ В КОНТЕКСТЕ БРЕКСИТА.....	216
Потоцкий А. В. ПРОБЛЕМА ОБЪЕДИНЕНИЯ КОРЕИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ	219
Проценко С. В. РОССИЙСКО-ВЕНГЕРСКОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ В XXI ВЕКЕ	221
Пугач А. В. ПУТЬ ПОЛЬШИ ОТ ОРГАНИЗАЦИИ ВАРШАВСКОГО ДОГОВОРА К НАТО.....	224
Пуртов Д. Д. СОТРУДНИЧЕСТВО РОССИИ И ЯПОНИИ В СФЕРЕ ЭНЕРГЕТИКИ.....	226
Селиванова В. С. РОЛЬ МЕКСИКИ В ЛАТИНОАМЕРИКАНСКОМ НАРКОТРАФИКЕ.....	229
Семенова И. В. ЭВОЛЮЦИЯ КОНЦЕПЦИИ «МЯГКОЙ СИЛЫ» В ПОЛИТИЧЕСКОЙ ПРАКТИКЕ.....	232
Серова А. А. ОСОБЕННОСТИ УПЛАТЫ ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ ПРИ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛЕ ТОВАРАМИ.....	234
Склеменов А. А. ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ	236
Смирнов А. А. ВЛИЯНИЕ БЛИЖНЕВОСТОЧНЫХ СТРАН НА ВОЗНИКНОВЕНИЕ КОНФЛИКТА В СИРИИ.....	239
Смирнов А. О. ОСОБЕННОСТИ УПЛАТЫ ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ ПРИ ВВОЗЕ ТОВАРОВ ИЗ МАРОККО В ЕАЭС	242
Сумин Н. И. ПЕРСПЕКТИВЫ РОССИЙСКО-АМЕРИКАНСКИХ ОТНОШЕНИЙ	244

<i>Тимофеев Д. А.</i> ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	247
<i>Трубачев И. А.</i> «СЕВЕРНЫЙ ПОТОК – 2» КАК НОВЫЙ КУРС ОТНОШЕНИЙ С ЕС	251
<i>Трухин Ю. Н.</i> КИТАЙ И ПАНАМА В НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ XXI ВЕКА	253
<i>Уринов Ф. Э.</i> Принцип деятельности и структура АТЭС	258
<i>Хабренко И. Ю.</i> ОСНОВНЫЕ СЕГМЕНТЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ МИГРАЦИИ РАБОЧЕЙ СИЛЫ	262
<i>В. Г. Чёрный</i> КУРИЛЬСКАЯ ПРОБЛЕМА КАК СДЕРЖИВАЮЩИЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ РОССИЙСКО-ЯПОНСКИХ ОТНОШЕНИЙ	264
<i>Шевелько К. В.</i> ЦЕНТРЫ ЭЛЕКТРОННОГО ДЕКЛАРИРОВАНИЯ: ПЕРЕХОД К БЕСКОНТАКТНЫМ ОТНОШЕНИЯМ	267
<i>Шлыкова А. А.</i> ИНФОРМАЦИОННАЯ РЕВОЛЮЦИЯ: ЭТАПЫ, ИТОГИ И ПЕРСПЕКТИВЫ	269
БЕЗОПАСНОСТЬ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ СИСТЕМ	
<i>Бойко К. А.</i> УЧЕТ И АНАЛИЗ ПРОЦЕССА ЛИКВИДАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ-БАНКРОТА	271
<i>Игишев А. В., Ишмукова Э. Е.</i> САНКЦИИ: ИСТОРИЯ И ПОСЛЕДСТВИЯ	274
<i>Ким А. И.</i> ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В УЧЕТЕ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ	280
<i>Ким А. И.</i> ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	284
<i>Логачев В. А.</i> ИСТОРИЯ ИГОРНОГО БИЗНЕСА В РОССИИ. ЕГО ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ	287
<i>Прокофьева Д. С.</i> УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ В СФЕРЕ МАЛОГО БИЗНЕСА	290
<i>Рассказова О. А.</i> СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИЙ В РФ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ	293
<i>Сидорова А. Н.</i> АНАЛИЗ ПРИЗНАКОВ И ПРИЧИН БАНКРОТСТВА ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ	299
<i>Сидорова А. Н.</i> ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ БАНКРОТСТВА ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ	303
<i>Симонов Р. С., Юров А. А.</i> «СЕЛФИМАНИЯ» – БОЛЕЗНЬ XXI ВЕКА ИЛИ ИСКУССТВО САМОВЫРАЖЕНИЯ	306
<i>Хамутянская А. М.</i> ОСНОВНЫЕ СПОСОБЫ И ЭТАПЫ ТРАНСФОРМАЦИИ РОССИЙСКОГО БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА В МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОТЧЕТ О ФИНАНСОВОМ ПОЛОЖЕНИИ	309
<i>Хамутянская А. М.</i> ОСОБЕННОСТИ СОСТАВЛЕНИЯ ОТЧЕТА О ФИНАНСОВОМ ПОЛОЖЕНИИ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО	313
МЕНЕДЖМЕНТ НАУКОЕМКИХ ПРОИЗВОДСТВ	
<i>Аникеенко К. И.</i> ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ПЕРСОНАЛА ПОСРЕДСТВОМ НЕЧЕТКОЙ ЛОГИКИ	315
<i>Данилкин Н. И.</i> ИССЛЕДОВАНИЕ НЕФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРОЕКТА ПОСРЕДСТВОМ НЕЧЕТКОЙ ЛОГИКИ	317
<i>Зиганченко А. С.</i> ОЦЕНКА МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА С ПОМОЩЬЮ НЕЙРОНЕЧЕТКОЙ СИСТЕМЫ	320
<i>Колесникова Е. А.</i> ОЦЕНКА МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА	322
<i>Лисс М. Ю.</i> ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА	324
<i>Мурадов Р. А.</i> ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПОСРЕДСТВОМ НЕЧЕТКОЙ ЛОГИКИ	326

Научное издание

СЕМЬДЕСЯТ ТРЕТЬЯ
МЕЖДУНАРОДНАЯ СТУДЕНЧЕСКАЯ
НАУЧНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ ГУАП
(13–17 апреля 2020 г.)

Часть 5

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Сборник докладов

ISBN: 978-5-8088-1509-4



9 785808 815094

Ответственный за выпуск:

А. В. Бобович

Редакторская подготовка *В. П. Зуевой*
Компьютерная верстка *С. Б. Мацапуры*

Подписано к печати 21.09.20. Формат 60x84 1/16.
Усл. печ. л. 20,8. Уч.-изд. л. 38,0. Тираж 150 экз. Заказ № 306.

Редакционно-издательский центр ГУАП
190000, Санкт-Петербург, ул. Б. Морская, д. 67