

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

СЕМЬДЕСЯТ ЧЕТВЕРТАЯ
МЕЖДУНАРОДНАЯ СТУДЕНЧЕСКАЯ
НАУЧНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ ГУАП
(19–23 апреля 2021 г.)

Часть 3

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Сборник докладов



УДК 001
ББК 72
С30

С30 Семьдесят четвертая Международная студенческая научная конференция ГУАП (19–23 апреля 2021 г.): сб. докл.: в 4 ч. Ч. 3: Экономические науки. – СПб.: ГУАП, 2021. – 311 с.

ISBN 978-5-8088-1612-1 (Ч. 3)
ISBN 978-5-8088-1609-1

Представлены доклады Семьдесят четвертой Международной студенческой научной конференции ГУАП, прошедшей в апреле 2021 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

Д. В. Ворновских, директор Ивангородского филиала ГУАП

К. В. Лосев, доктор экономических наук, профессор

Н. Н. Майоров, доктор технических наук, доцент

М. О. Самоловов, директор РИЦ

М. Б. Сергеев, доктор технических наук, профессор

В. В. Скуратов, начальник Военного учебного центра при ГУАП

А. М. Тюрликов, доктор технических наук, профессор

Е. А. Фролова, доктор технических наук, доцент

Н. А. Чернова, кандидат экономических наук

Ответственный секретарь редакционной коллегии *О. Ю. Багива*

ISBN 978-5-8088-1612-1 (Ч. 3)
ISBN 978-5-8088-1609-1

© Санкт-Петербургский государственный
университет аэрокосмического
приборостроения, 2021

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Экономика высокотехнологичных производств

УДК 330.341

П. Л. Друшка-Мараховская

студент кафедры экономики высокотехнологичных производств

С. М. Молчанова – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель

ОСОБЕННОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ В РОССИИ

В условиях развития современной экономики особое место занимает внедрение достижений научно-технического прогресса в практическую деятельность общества и государства. Переход к инновационному типу хозяйствования в России закреплен на законодательном уровне в качестве одного из основных направлений внутренней политики государства и призван повысить уровень жизни населения и качество социально-экономического развития страны. Одна из особенностей инновационного развития России – стремление не столько перенять опыт зарубежных стран в области внедрения инноваций, сколько создать условия для самостоятельной разработки новых технологий и высокотехнологичной продукции с их последующим внедрением на рынке.

Увеличение инновационного потенциала страны стало одним из стратегических направлений внутренней политики, для реализации которого необходимы привлечение финансирования и стимулирование спроса на инновации. Это нашло отражение в основных положениях государственной программы РФ «Экономическое развитие и инновационная экономика», в которых закреплено, что одним из основных направлений деятельности в области экономического развития является стимулирование инноваций [1]. Среди основных тенденций развития отечественного рынка инноваций можно выделить совершенствование искусственного интеллекта и внедрение новых высокотехнологичных отраслей, создание инновационных научно-технологических центров, развитие территориальных кластеров, расширение внешнеэкономического сотрудничества в сфере инноваций, а также содействие разработке и реализации программ инновационного развития компаний с государственным участием.

Государство оказывает финансовую поддержку организациям, осуществляющим деятельность в сфере инноваций. В 2019 г. на фундаментальные и прикладные научные исследования было выделено 489,2 млрд руб. [2]. Доля данной статьи расходов в расходной части федерального бюджета составляет 2,69 % [2]. Общая величина затрат на финансирование научных исследований составила 1 134,8 млрд руб., из которых средства бюджета – 730,8 млрд руб., собственные средства научных организаций – 193,4 млрд руб., средства организаций предпринимательского сектора – 169,1 млрд руб., средства иностранных источников – 27,2 млрд руб. [2].

В рамках реализации данной особое внимание уделяется необходимости проведения мероприятий, направленных на развитие современной инновационной инфраструктуры за счет увеличения количества организаций, осуществляющих внедрение технологических инноваций. За последнее десятилетие на российском рынке выросло количество организаций, осуществляющих технологические инновации (рис. 1) [3].

По данным, представленным на рис. 1, видно, что удельный вес промышленных предприятий, осуществляющих технологические инновации, за период с 2005 по 2016 г. находился в диапазоне от 9,2 до 9,9 % [3]. При этом в 2017–2018 гг. произошел рост их удельного веса. Например, в 2017 г. удельный вес промышленных предприятий, осуществляющих технологические инновации, в общем числе организаций составил 19,6 % [3]. Имеющиеся данные свидетельствуют, что за исследуемый период произошло увеличение количества организаций, осуществляющих технологические инновации за счет развития инновационного потенциала.

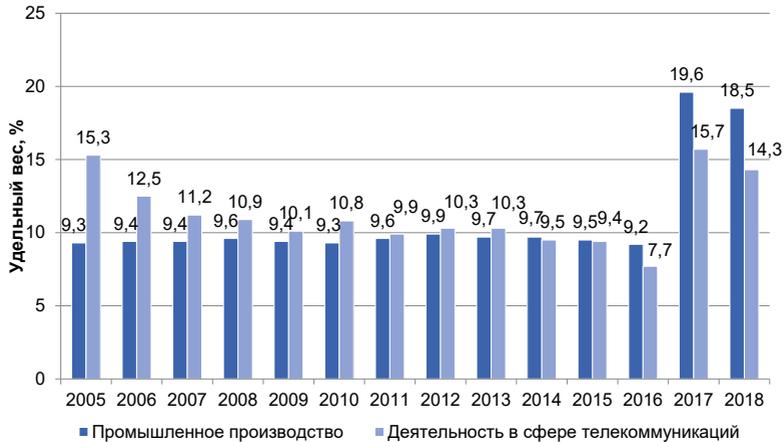


Рис. 1. Удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации

На основании новой методики произошел перерасчет данного показателя за 2017 г. Ранее удельный вес промышленных организаций, осуществляющих технологические инновации, составлял 9,6% [3]. В результате перерасчета значение показателя составило 19,6% [3]. Это связано с тем, что с 2018 г. расчет осуществляется в соответствии с Методикой расчета, утвержденной приказом Росстата от 20.12.2019 г. № 788 в целях информационного обеспечения положений Указа Президента РФ от 07.05.2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» [4].

Удельный вес организаций, осуществляющих внедрение инноваций в странах ЕС, выше. Согласно статистическим данным Евростата, среднее значение данного показателя в странах ЕС за период с 2014 по 2016 г. составляло 53 % организаций, занимающихся внедрением продуктовых или процессных инноваций [5].

В настоящее время государство заинтересовано в увеличении доли отечественных компаний, осуществляющих внедрение инноваций, повышении их глобальной конкурентоспособности, а также в стимулировании спроса на инновации в национальной экономике. Стратегией развития определена задача увеличения количества организаций, осуществляющих технологические инновации, до 50 % от общего числа организаций [4].

Для достижения поставленных целей при осуществлении инновационной деятельности государством обеспечивается разносторонний подход к решению вопроса, связанного с наращиванием инновационного потенциала страны:

- создание конкурентоспособной национальной инновационной системы;
- стимулирование внутреннего спроса на инновации;
- оказание поддержки сектору генерации знаний;
- формирование современной инновационной инфраструктуры.

В рамках обеспечения инновационного развития до 2024 г. запланировано повышение расходов бюджетных средств, выделяемых для реализации мероприятий, направленных на формирование целостной инновационной системы. В число данных мероприятий входят увеличение объемов финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, содействие научно-технологической модернизации существующих секторов экономики и формирование секторов цифровой экономики. При этом крупные компании с государственным участием призваны осуществлять внедрение новых технологий, создание и реализацию высокотехнологичной продукции.

Следовательно, для обеспечения дальнейшего инновационного развития страны необходимо продолжить реализовать мероприятия, направленные на обеспечение эффективной коммерциализации технологий и обеспечения наращивания и эффективного использования научно-технологического потенциала.

Библиографический список

1. Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика»: постановление Правительства РФ от 15.04.2014 г. № 316 (ред. от 09.02.2021 г.). URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 10.03.2021).
2. Российский статистический ежегодник. 2020. М.: Росстат, 2020. С. 497–498. URL: <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения: 15.03.2021).
3. Гохберг Л. М. Индикаторы инновационной деятельности: 2020. М.: НИУ ВШЭ, 2020. URL: <https://www.hse.ru/> (дата обращения: 10.03.2021).
4. О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года: Указ Президента РФ от 07.05.2018 г. № 204. URL: <http://publication.pravo.gov.ru/> (дата обращения: 09.03.2021).
5. The OECD 2019 edition of Innovation Indicators is a compendium of indicators on business innovation across 39 OECD member countries and partner economies. Published on 29th January 2020, Innovation Indicators. URL: <https://www.oecd.org/> (дата обращения: 10.03.2021).

УДК 338.36

П. Л. Друшка-Мараховская

студент кафедры экономики высокотехнологичных производств

С. М. Молчанова – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель

ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ И ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ

В условиях необходимости повышения уровня конкурентоспособности выпускаемой продукции и оказываемых услуг возникает потребность в улучшении инновационного потенциала предприятия. Технологические инновации представляют собой инновации, связанные с разработкой и внедрением технологически новых или усовершенствованных продуктов, процессов или способов производства, используемых в практической деятельности [1]. Внедрение их на предприятии осуществляется в целях обеспечения бесперебойного и высокоэффективного производства.

В табл. 1 представлены основные показатели инновационной деятельности отечественных предприятий за период с 2018 по 2019 г. [2].

Таблица 1

Показатели инновационной деятельности

Наименование показателя	Год		Отклонение
	2018	2019	
Уровень инновационной активности организаций, %	12,8	9,1	-3,7
Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации в общем числе организаций, %	19,8	21,6	+1,8
Объем инновационных товаров, работ, услуг, млрд руб.	4 516,3	4 863,4	+347,1
Затраты на инновационную деятельность организаций, млрд руб.	1 484,9	1 954,1	+469,2

За исследуемый период произошло снижение инновационной активности организаций на 3,7 %. При этом удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации, увеличился на 1,8 %. В 2019 г. произошло увеличение затрат организаций на инновационную деятельность, их общий объем составил 1 954,1 млрд руб. [2]. Это привело к увеличению объема инновационных товаров, работ и услуг на 347,1 млрд руб., он составил 4 863,4 млрд руб. [2].

Основной проблемой внедрения технологических инноваций на предприятиях является износ имеющихся в распоряжении основных средств, отсутствие механизма внедрения инноваций с учетом особенностей конкретного предприятия, сроки внедрения, а также недостаточный объем собственных средств, ограничивающий возможности улучшения инновационного потенциала. В настоящее время при внедрении технологических инноваций предприятиям оказывается государственная поддержка и финансирование инновационной деятельности за счет средств федерального бюджета.

Процесс управления и внедрения технологических инноваций имеет ряд особенностей. Предварительно необходимо провести маркетинговый и инвестиционный анализ внутренней и внешней среды и оценку готовности предприятия к внедрению технологических инноваций. Особое внимание необходимо уделять планируемым срокам внедрения технологических инноваций на предприятии с учетом оценки имеющихся в распоряжении предприятия и готовых к использованию инфраструктурных, производственно-технологических, кадровых и финансовых возможностей. Разработка программы внедрения технологических инноваций должна учитывать внутренние особенности предприятия и предполагать последующую оценку эффективности внедрения инноваций на нем.

Оценка экономической эффективности внедрения инноваций основывается на различных методах, при использовании которых целесообразно рассчитывать показатели, характеризующие общественную (социально-экономическую) эффективность, коммерческую эффективность проектов и эффективность участия в проекте [3].

Определение коммерческой эффективности проекта необходимо для оценки финансовых последствий его реализации для участника, планирующего осуществлять его финансирование. При этом оценка эффективности участия в проекте осуществляется в целях определения финансовой реализуемости проекта, а также выявления эффективности его реализации для каждого из участников.

Оценка общественной и коммерческой эффективности предполагает использование различных методов оценки эффективности. Статистические методы включают расчет срока окупаемости проекта, определение индекса доходности затрат и доходности инвестиций.

Методы оценки эффективности с учетом коэффициента дисконтирования предполагают определение чистой приведенной стоимости, внутренней нормы прибыли, расчет дисконтированного срока окупаемости проекта и индекса доходности затрат и инвестиций [3]. Как правило, методы оценки эффективности инноваций, предполагающие выражение будущих денежных потоков через их стоимость в текущий момент, применяются в случаях реализации крупных проектов, требующих значительных объемов инвестиционных вложений.

Использование данных методов оценки эффективности предоставляет возможность сравнить альтернативные инвестиционные проекты, направленные на внедрение технологических инноваций, и обосновать экономическую целесообразность реализации выбранного проекта.

При принятии положительного или отрицательного решения о внедрении инноваций следует учитывать различные факторы, в том числе изменение рентабельности продукции с учетом внедрения новой технологии производства, соответствие или несоответствие полученным значениям ожидаемым, а также сравнение значений данных показателей с показателями конкурентов.

Библиографический список

1. Об утверждении форм федерального статистического наблюдения для организации федерального статистического наблюдения за деятельностью в сфере инноваций: приказ Росстата от 30 дек. 2019 г. № 825 (ред. от 17.01.2020 г., с изм. от 30.07.2020 г.). URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 17.03.2021).
2. Российский статистический ежегодник. 2020: стат. сб. М.: Росстат 2020. 507 с. URL: <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения: 18.03.2021).
3. Крылов Э. И., Власова В. М. Методологические вопросы анализа эффективности и организации контроля за реализацией инновационно-инвестиционных проектов. СПб.: ГУАП, 2012. 262 с.

УДК 378.147

Е. С. Осипова

студент кафедры экономики высокотехнологичных производств

В. М. Власова – доктор экономических наук, профессор – научный руководитель

НЕОБХОДИМОСТЬ СМЕШАННОГО ОБУЧЕНИЯ В СОВРЕМЕННОМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ

Смешанное обучение – термин, понимаемый на английском языке как «Blended learning». Смешанное обучение включает совокупность очного обучения «лицом к лицу» и обучения через компьютер [1]. История смешанного обучения в том виде, в котором оно существует сейчас, берет начало в 1990-х гг. XX в. Тогда Стэндфордский университет начал активно работать над тем, чтобы объединить дистанционное обучение, обучение в классе, индивидуальные занятия и даже создал телепрограмму, чтобы позволить студентам получить квалификацию, не посещая университет в течение полного рабочего дня. Уже в то время подобный вид обучения делал знания доступными для большего количества желающих.

Смешанное обучение содержит все преимущества как традиционного, так и дистанционного методов, помогая сглаживать и совершенствовать их слабые стороны. С точки зрения традиционного обучения смешанное предоставляет возможность непрерывного диалога в процессе между преподавателем и обучающимся. Все время учебного процесса преподаватель направляет студентов, наблюдает за усвоением программы, оценивает результаты и получает обратную связь. Информация усваивается эффективно благодаря плотному взаимодействию. Студентам такой метод дает возможность учиться, наблюдать, формировать вопросы и получать обратную связь. С точки зрения дистанционного обучения смешанная модель позволяет образовательному процессу быть более гибким. Преподаватели более свободны в выборе способов представления информации: часть материалов может быть представлена во время очных занятий, часть получена студентами во время самообучения посредством поиска в сети Интернета или в интерактивном виде. Такая же свобода в выборе метода оценки знаний, так часть контрольных мероприятий может проводиться онлайн, что позволяет преподавателю больше сконцентрироваться на проверке и оценке знаний, а студентам предоставляет возможность выполнения таких работ из любого места [2].

Смешанное обучение может осуществляться по одной из четырех популярных моделей, в зависимости от потребностей образовательного процесса.

1. Модель ротации – учебный предмет или курс, в рамках которого идет чередование между формами обучения, одна из которых обязательно в онлайн-формате. Другие формы могут включать обучение в малых группах, групповые проекты, индивидуальные занятия, письменные работы. Основной образовательный процесс происходит в учебном классе, за исключением момента выполнения домашнего задания.

2. Гибкая модель – учебный предмет или курс, в рамках которого онлайн-обучение выступает главной формой, даже если иногда обучающиеся прибегают к офлайн-деятельности. Переход между формами осуществляется по индивидуальному плану.

3. Модель «Меню» – учебный предмет или курс, в рамках которого занятия проводятся целиком в онлайн-формате с дистанционным сопровождением преподавателя и возможностью очных занятий.

4. Обогащенная виртуальная модель – учебный предмет или курс, в рамках которого часть занятий происходит очно, а часть может быть выполнена свободно в дистанционном формате.

Таким образом, смешанное обучение дает разные варианты внедрения и использования в зависимости от целей и потребностей. Такие модели обучения могут быть задействованы в современном процессе обучения, когда совместное обучение большой группы людей в очном формате становится трудно осуществимым, что особенно актуально в эпидемиологических условиях. Обеспечить непрерывный учебный процесс большой группы людей и при этом свести очные контакты к минимально допустимым без потерь для усвоения знаний – это задачи, которые выполнимы с помощью смешанного формата обучения.

Смешанное обучение, несомненно, оказывается прогрессивной образовательной технологией, имеющей широкие перспективы использования и дальнейшего развития. В первую очередь это связано с тем, что при правильном и полном применении смешанное обучение помогает формированию ценных черт личности, к которым относятся:

- умение решать проблемы комплексно, учитывая все аспекты решаемой задачи;
- критическое мышление, умение выбирать подходящие источники данных для решения проблемы;
- нестандартность мышления, формирование новых идей на основе полученной информации и их реализация;
- навыки взаимодействия в кругу единомышленников;
- понимание и способности к непрерывному обучению и пополнению знаний на протяжении всего жизненного пути;
- умение принимать собственные решения и быть за них ответственным [3].

Помимо этого, смешанное обучение в современном образовательном процессе позволяет использовать все возможности цифрового обучения в дополнение к традиционному, увеличивая его эффективность. Стоит хотя бы рассмотреть возможности, которые открывает моделирование с помощью технологий виртуальной реальности. Обучение по некоторым образовательным курсам требует практики, которая не всегда может быть доступна с точки зрения экономических, географических факторов или безопасности. В одном из университетов в США была успешно протестирована медицинская практика на основе виртуальной реальности, которая заключалась в возможности проведения операции на желчном пузыре. Группа, использовавшая технологии виртуальной реальности на тренировке, была успешнее на 26 % и в шесть раз реже допускала ошибки [4]. То есть внедрение таких технологий помогает более глубокому пониманию темы и закреплению знаний в практическом смысле.

Следует отметить, что такие характеристики цифровых образовательных ресурсов, как избыточность, различные задачи и формы представления учебной информации, многоуровневый контент, позволяют реализовать принцип вариативности контента, обеспечивают гибкость и адаптивность учебного процесса, что в свою очередь создает условия для персонализации. Этот принцип предполагает различные учебные материалы, задания, формы организации учебного процесса, которые обеспечивают самореализацию каждого обучающегося через возможность выбора вида и формы деятельности в соответствии с его личными предпочтениями. Это позволит усвоить нелинейные учебные материалы и учитывать личные характеристики учащихся в процессе обучения, что в свою очередь делает цифровые учебные ресурсы неотъемлемой частью смешанного обучения [3].

Смешанное обучение значительно расширяет границы образовательного процесса, делая его более доступным и качественным для большего количества людей, заинтересованных в получении знаний. В современном мире просто необходим такой симбиоз традиционного образования с использованием цифровых инструментов для повышения эффективности обучения. Сейчас, когда существует столько новых технологических возможностей, важно их внедрять посредством смешанного обучения для пользы общества, что в свою очередь делает это форму подачи знаний необходимой.

Библиографический список

1. Bonk C. J. The handbook of blended learning environments: Global perspectives, local designs. San Francisco: Jossey-Bass/Pfeiffer, 2006. 624 p.
2. Логинова А. В. Смешанное обучение: преимущества, ограничения и опасения. URL: <https://moluch.ru/archive/87/16877/> (дата обращения: 10.03.2021).
3. Краюшкин Н. Виртуальная реальность в образовании. URL: <https://nsbi.hse.ru/articles/virtualnaya-realnost-v-obrazovanii/> (дата обращения: 10.03.2021).
4. Тайманова А. А. Смешанное обучение – инновация 21 века. URL: <https://do-zaochnoe.com/smешанное-obuchenie-innovatsiya-21-veka/> (дата обращения: 10.03.2021).

УДК 378

Е. С. Осипова

студент кафедры экономики высокотехнологичных производств

В. М. Власова – доктор экономических наук, профессор – научный руководитель

ЦИФРОВИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАНИЯ: РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Цифровое образование – это процесс организации взаимодействия педагогов и учащихся при переходе от цели к результату в образовательной среде, основными средствами которого являются цифровые технологии [1]. Оно включает смешанное и индивидуальное обучение, а также другие подходы, которые реализуются с применением цифровых инструментов.

В Российской Федерации повышенное внимание к внедрению цифровых технологий в образование возникло в 1980-х гг. в рамках Национальной программы ускорения научно-технического и социального развития страны. Одной из целей программы было «обеспечение компьютерной грамотности населения». Уже в начале 1990-х гг. более четверти образовательных учреждений были оснащены кабинетами вычислительной техники. Обучение компьютерной грамотности стало частью образовательных программ во всех учебных заведениях, а образование в области информационно-коммуникационных технологий стало очень престижным [2]. В начале 2000-х гг. были разработаны две важные целевые программы: «Развитие единой образовательной информационной среды» и «Электронная Россия». Их общая стратегия – ускорить внедрение и интеграцию информационно-коммуникационных технологий в систему образования. Оснащение учебных заведений России цифровыми устройствами в период с 2003 по 2012 г. было одним из самых высоких в мире. Все образовательные организации получили вычислительную технику и доступ к выходу в Интернет. Была подготовлена основа для широкого использования цифровых технологий в образовательном процессе [2]. В 2017 г. вышел Указ Президента РФ от 09.05.2017 г. № 203 «О Стратегии развития информационного общества в РФ на 2017–2030 годы» [3], который стал основополагающим документом, направленным на развитие цифрового образования в стране.

Пандемия COVID-19 резко изменила процесс перехода к цифровому образованию и заставила образовательные учреждения по всему миру закрыть двери и перейти в дистанционный формат обучения. В Российской Федерации этот переход прошел с 16 марта 2020 г. во всех образовательных организациях, реализующих программы высшего и дополнительного образования [4]. Большинство российских университетов были готовы к такому резкому переходу от традиционной формы образования к дистанционной. Для аккредитации учебного заведения требуется наличие электронной информационно-образовательной среды, где размещены образовательные курсы по дисциплинам в электронном виде: от лекций до оценочных материалов. На данный момент для реализации образовательных программ университеты продолжают использовать различные онлайн-платформы, такие как Moodle, Zoom, OpenEdx, Google Classroom и др. Не ограничиваясь этим, отечественные вузы проводят уникальные эксперименты, пробуют внедрять другие цифровые инструменты, оптимизируя процесс обучения. В Донском государственном техническом университете в качестве онлайн-платформы для обучения была задействована компьютерная игра Minecraft [5], дающая возможность создания и постройки различных объектов в трехмерном пространстве. Общение и взаимодействие во время такого занятия осуществляется с помощью голосового и текстового чата Discord. В лаборатории Московского технического университета связи и информатики разрабатывается тренажер для обучения работе с опволоконной сваркой: в виртуальной реальности нет риска повредить дорогостоящее оборудование, поэтому ее можно и нужно использовать для подготовки будущих кадров [6].

Помимо позитивного опыта, в ходе цифровизации образования существует ряд проблем.

1. Цифровое неравенство университетов, связанное с неравномерной организацией ИТ-инфраструктуры, и невозможность повлиять на эту ситуацию в ближайшем будущем. Ограниченность материальной инфраструктуры для внедрения современных цифровых технологий, таких как искусственный интеллект, виртуальная и дополненная реальность.

2. Слабо рассмотрены вопросы, касающиеся нормативно-правовой базы применения цифровых технологий в вузах:

– в приказе Министерства образования и науки РФ от 23 августа 2017 г. № 816 «Об утверждении Порядка применения организациями, осуществляющими образовательную деятельность, электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации образовательных программ» дается общее разрешение на осуществление образовательных программ с помощью онлайн-платформ, но порядок использования и зачета должен определяться каждым учебным заведением самостоятельно [7];

– не установлен порядок присвоения интеллектуального права на созданный преподавателем курс, размещающийся на онлайн-платформе. Разработка курса не входит в служебные обязанности преподавателей, а дополнительные договоры, которые могли бы это обозначить, не заключаются.

3. Недостаточная квалификация преподавателей. Непонимание возможностей современных образовательных технологий, доступных для создания и реализации учебного онлайн-курса по дисциплине. Неумение применять эти технологии в рамках реализации учебного процесса [8].

Главным моментом в дальнейшем продвижении стратегии развития цифрового образования должны стать разработки в сфере обеспечения информационной безопасности, усовершенствование нормативно-правовой базы, а также стимулирование развития цифровой правовой грамотности в этой области. Реализация стратегии развития цифрового образования в России имеет хорошие перспективы. Внедрение технологий виртуальной и дополненной реальности для проведения практических занятий станет полезным инструментом обогащения опыта обучающихся. Дисциплины, реализуемые в формате онлайн-курсов, уже сейчас делают образование более доступным по времени и географическому местоположению. Доработки всех возникающих несовершенств дадут возможность цифровому образованию стать не просто трендом, а полезным и важным инструментом в развитии цифрового общества.

Библиографический список

1. Вайндорф-Сысоева М. Е. «Цифровое образование» как системообразующая категория: подходы к определению. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovoye-obrazovanie-kak-sistemoobrazuyuschaya-kategoriya-podhody-k-opredeleniyu> (дата обращения: 22.03.2021).

2. Уваров А. Ю. Образование в мире цифровых технологий: на пути к цифровой трансформации. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2018. 168 с.

3. О Стратегии развития информационного общества в РФ на 2017–2030 годы: Указ Президента РФ от 09.05.2017 г. № 203. URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/41919> (дата обращения: 23.03.2021).

4. Об организации образовательной деятельности в организациях, реализующих образовательные программы высшего образования и соответствующие дополнительные профессиональные программы, в условиях предупреждения распространения новой коронавирусной инфекции на территории Российской Федерации: приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 14 марта 2020 г. № 397. URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/73645128/> (дата обращения: 23.03.2021).

5. В ДГТУ прошла онлайн лекция в виртуальном пространстве популярной компьютерной игры Minecraft. URL: <https://donstu.ru/news/obrazovanie/v-dgtu-proydet-onlayn-lectsiya-v-virtualnom-prostranstve-populyarnoy-kompyuternoy-igrы-minecraft/> (дата обращения: 23.03.2021).

6. МТУСИ назначил ответственного за цифровизацию университета. URL: <https://www.comnews.ru/content/213576/2021-03-16/2021-w11/mtusi-naznachil-otvetstvennogo-za-cifrovizaciyu-universiteta> (дата обращения: 23.03.2021).

7. Об утверждении Порядка применения организациями, осуществляющими образовательную деятельность, электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации образовательных программ: приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 23.08.2017 г. № 816. URL: <https://rg.ru/2017/09/21/minobr-prikaz816-site-dok.html> (дата обращения: 23.03.2021).

8. Стариченко Б. Е. Цифровизация образования: реалии и проблемы. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovizatsiya-obrazovaniya-realii-i-problemy> (дата обращения: 23.03.2021).

УДК 336.027

И. Ю. Фетисова

магистрант кафедры экономики высокотехнологических производств

В. А. Варфоломеева – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель**ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В БАНКОВСКУЮ СФЕРУ
В ПЕРИОД ЭПИДЕМИИ COVID-19**

В 2020 г. эпидемиологическая ситуация в стране и вытекающие из нее ограничительные меры в виде удаленного режима работы дали банкам дополнительную мотивацию увеличивать и улучшать адаптацию клиентов к инновационным финансовым технологиям. Режим самоизоляции вследствие коронавирусной инфекции дал возможность банкам активнее разрабатывать и внедрять различные цифровые продукты и сервисы.

Цифровизация довольно давно стала неотъемлемой частью банковской сферы и именно сейчас приобрела более значимый характер. С ее помощью расширяются границы способов и методов обслуживания потребителей. Значительное количество банковских учреждений приняли меры по наращиванию функционала мобильных приложений, что послужило основополагающим компонентом для трансформации услуг банка. Основное внимание фокусируется на максимальном применении инновационных технологий, а также на своевременном совершенствовании и обновлении, что непосредственно воздействует на конкурентоспособность банка. В функционал мобильных приложений начали включать не только возможность удаленного оформления банковских продуктов, но и заказ справок, выписок, историй операций [1]. По статистическим материалам компании Fidelity National Information Services, которая анализирует ТОП-50 самых масштабных банковских учреждений мира, количество новых авторизаций в мобильных банках увеличилось на 200 % еще в апреле 2020 г., в то время как трафик повысился на 85 %.

Вирус COVID-19 существенно сказался на предпочтениях пользователей. По данным исследования Mastercard от апреля 2020 г., в период эпидемиологической ситуации примерно 43 % пользователей в стране предпочли безналичные платежи наличными средствами, 22 % полностью прекратили использование наличных средств и перешли на использование карт и других платежных средств, примерно 50 % пользователей увеличили использование бесконтактных карт, при этом 16 % впервые применили функцию бесконтактных платежей [2].

Двигателем обновленной инновационной линейки продуктов в банковской сфере выступают оценка и анализ множества данных, электронное обучение, детализированная аналитика, искусственный интеллект, робо-эдвайзинг. На основе совокупных методов формируются исключительно новые продукты, услуги, сервисы и возможности, ранее требовавшие очного присутствия потребителя в банке [3]. Был составлен список самых востребованных сервисов 2020–2021 гг.: система быстрых платежей, оплата QR-кодом, экосистемы и маркетплейсы.

В прошедшем году количество переводов на территории Российской Федерации с помощью систем быстрых платежей, т. е. по номеру телефона получателя, увеличилось ориентировочно в 16–17 раз и составило примерно 110 млн, тогда как в 2019 г. – 7 млн. Вместе с тем общий объем переводов средств увеличился более чем в 14 раз, с 59 млрд руб. до 790 млрд руб. Как отмечают специалисты Национальной системы платежных карт, положительное изменение наблюдается также в 2021 г. По последним данным, в феврале жители России выполнили более 24 млн переводов средств на общую сумму 160 млрд руб. Эпидемиологическая ситуация в стране и строгий режим самоизоляции граждан оставили свой отпечаток, в связи с чем на общем фоне принудительных ограничений клиенты банков нашли более удобный цифровой формат для переводов средств. Сейчас можно не запрашивать у клиента иного банка номер банковской карты, а также не переживать из-за возможных ошибок при вводе длинного номера реквизитов банковского счета. При этом на востребованность данного сервиса повлияла возможность переводить денежные средства мгновенно и бесплатно [4].

Наряду с переводами с помощью систем быстрых платежей, можно совершать оплату товаров и услуг благодаря специальным QR-кодам. Такой сервис вошел в использование еще осенью 2019 г., и по сей день усовершенствованный метод платежа предлагают более 45 банковских учреждений стра-

ны. По данным Национальной системы платежных карт, в 2019 г. благодаря такому сервису совершено больше двух тысяч операций на общую сумму примерно 2 млн руб. При этом в 2020 г. клиенты более 700 тыс. раз совершили оплату товаров и услуг с помощью специального QR-кода на общую сумму примерно 4 млрд руб. [5].

Сегодня на финансовом рынке появляется множество инноваций в области финансовых услуг и игр, предоставляющих ряд сервисов, которые не относятся к банковским учреждениям, но при этом увеличивают конкуренцию. В итоге банки вынуждены находить усовершенствованные формы бизнес-сотрудничества для поиска новых ресурсов доходов и прибыли. Во многих банках наблюдается тенденция внедрения различных экосистем и маркетплейсов, которые соединяют воедино сервисы от заказа такси и еды до инвестиций в облигации. В ближайшие годы эта тенденция станет ключевым моментом в развитии и усовершенствовании банковских услуг.

Цифровизация, бесспорно, практичный и удобный инструмент для повышения лояльности потребителя и усовершенствования потребительского сервиса, особенно необходимый в настоящий момент. Но сама специфика банковской отрасли требует живого, очного взаимодействия клиента с банком. Личные переговоры и соглашения являются незаменимой частью взаимодействия двух сторон, обеспечивают индивидуальный подход к каждому клиенту с целью найти более эффективное решение любой его потребности.

Библиографический список

1. Макаренко Г. Как инновации изменят банковскую отрасль России // РосБизнесКонсалтинг. 2020. URL: <https://trends.rbc.ru/trends/innovation/5d63fd8f9a7947e067daea90> (дата обращения: 20.04.2021).
2. Как изменились банковские продукты в эпоху пандемии и после нее? // Банки сегодня. 2020. Вып. № 046. URL: <https://bankstoday.net/last-articles/kak-izmenilis-bankovskie-produkty-v-epohu-randemii-i-posle-nee-rasskazyvaet-rukovoditel-banka> (дата обращения: 16.04.2021).
3. Переводы в другие банки по номеру телефона // Национальная система платежных карт. 2020. URL: <https://sbp.nspk.ru/> (дата обращения: 05.04.2021).
4. Основные направления развития финансовых технологий на период 2018–2020 годов // ЦБ РФ. 2017. URL: https://cbr.ru/Content/Document/File/84852/ON_FinTex_2017.pdf (дата обращения: 10.04.2021).
5. Пророкова Е. Жизнь в самоизоляции: Россияне стали активнее совершать покупки онлайн // Mastercard. 2020. URL: <https://www.mastercard.com/news/europe/rus/press-fentri/novosti/ru-ru/2020/mai/zhizn-v-samoizolyafii-rossiyane-stali-aktivnee-sovershat-pokupki-onlain/> (дата обращения: 12.04.2021).

УДК 336.027

И. Ю. Фетисова

магистрант кафедры экономики высокотехнологических производств

В. А. Варфоломеева – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель

ВЛИЯНИЕ ЭПИДЕМИИ COVID-19 НА УСТОЙЧИВОСТЬ РОССИЙСКОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Пандемия коронавирусной инфекции COVID-19 в период с декабря 2019 г. и по сей день – наиболее актуальная и злободневная тема во всем мире. Вряд ли еще остались сферы деятельности, которых не коснулись последствия эпидемии.

Усилия по предотвращению и устранению распространения коронавирусной инфекции с помощью временной приостановки работы организаций и социального дистанцирования мешают уверенно держаться на плаву многим отраслям, ряду предприятий и бесчисленному количеству рабочих мест. Владельцы малого и среднего бизнеса таких отраслей, как оптовая и розничная торговля, гостиничный бизнес, предприятия общественного питания, спортивно-развлекательные комплексы, вынуждены использовать собственные сбережения, а также прибегать к кредитам для выплаты заработной платы, а персоналу этих предприятий приходится экономить, чтобы иметь возможность оплатить товары и услуги первой необходимости.

Распространение коронавирусной инфекции привело к нештучным экономическим последствиям. Чтобы избежать их, банки принимают меры с целью помочь населению выдержать потрясение. Банк России обязал кредиторам внедрить новые программы помощи населению в виде кредитных и ипотечных каникул, внутрибанковских программ реструктуризации, предоставив заемщикам возможность исполнять свои обязательства по такому кредиту.

Нарушение платежной дисциплины ухудшает уровень качества финансовых активов и чистой прибыли национальной банковской системы. В конце 2020 г. банки уже начали создавать запас ресурсов на возможные убытки по реструктурированным кредитам продуктам [1].

Суммарный объем реструктуризированных кредитных обязательств в период с мая по сентябрь 2020 г. повысился в три раза, а именно с 1,9 трлн руб. до 5,9 трлн руб., при этом доля в кредитном портфеле повысилась с 3 % до 9,4 %. К концу 2020 г. совокупный объем ссуд составил 6,1 трлн руб., а доля в кредитном портфеле осталась на 9,4 %. Это обусловлено тем, что в сентябре перестала действовать программа реструктуризации для юридических лиц, занимающая подавляющую часть в кредитном портфеле – 74 %, в то время как доля реструктуризированных кредитов физических лиц составляет всего 13 %.

Крупные банки продемонстрировали более устойчивое положение на рынке и динамику кредитования физических и юридических лиц. В период с января по август корпоративный портфель банков, входящих в топ-30, повысился на 4 %, в то время как розничный увеличился на 5 %. У менее востребованных банков динамика была отрицательная: –4 % и –7 % [2].

За январь–август 2020 г. предоставление средств банковским клиентам не приостанавливалось. При этом во время режима самоизоляции и сопутствующих ему ограничений, количество выданных кредитов и общая сумма займов значительно уменьшились. Наименьшее количество оформленных ссуд наблюдается в период с апреля по май. За эти два месяца общий процент предоставленных заемных средств был на 46 % меньше, чем, например, месяцем ранее. В начале июня банковские учреждения стали восполнять недостающую прибыль, что в итоге увеличило общую сумму заключенных договоров кредитных обязательств граждан наравне с февралем. Динамика оформленных заемных средств физическим лицам в период с января по август 2020 г. представлена на рис. 1.

При финансировании юридических лиц банки ввели усовершенствованные программы поддержки предприятий, такие как государственные – на выплату заработной платы, а также восстановительные деятельности в целом. Самым трудными месяцами, как и в ситуации с физическими лицами, стали апрель и май. Динамика предоставленных заемных средств юридическим лицам в период с января по август 2020 г. представлена на рис. 2.

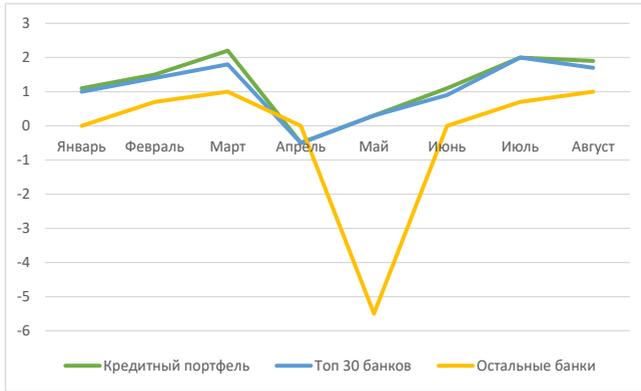


Рис. 1. Динамика кредитования физических лиц в российских банках в период с января по август 2020 г.

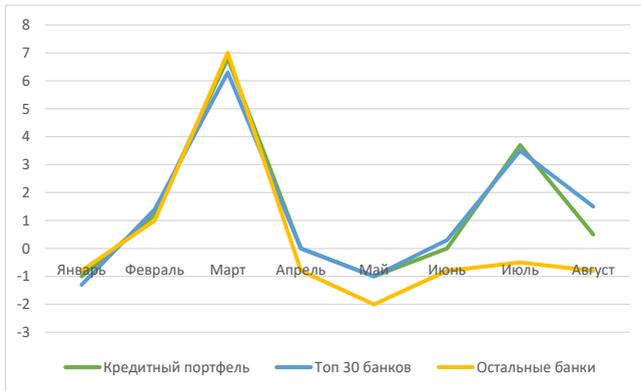


Рис. 2. Динамика кредитования юридических лиц в российских банках в период с января по август 2020 г.

К концу прошлого года доля ссуд IV и V показателей качества (проблемные и безнадежные) достигла 20 % от общего объема финансового портфеля. Это произошло по причине ухудшения качества общего объема реструктуризированных кредитов в размере 6,1 трлн руб. [3].

Примерно 10 % от общего объема ссуд в кредитном портфеле юридических лиц выдано клиентам, входящим в категорию наиболее пострадавших отраслей: сфера общественного транспорта и общественного питания, гостиничного бизнеса и туризма, а также розничной торговли. Объем ссуд составляет примерно 40 % от общего капитала банковского сектора, что может привести к нарушению баланса основного капитала на ближайший год.

Уровень качества кредитного портфеля банков представлен на рис. 3.

Согласно статистическим данным Банка России, к концу 2020 г. половина кредитов, подвергшихся реструктуризации, пришлась на сектор как оптовой, так и розничной торговли. На транспортную

сферу и сферу хранения пришлось около 17 % заявок по изменению условий кредитных обязательств, а оставшиеся 10 % – на долю деятельности гостиничного бизнеса и предприятий общественного питания.

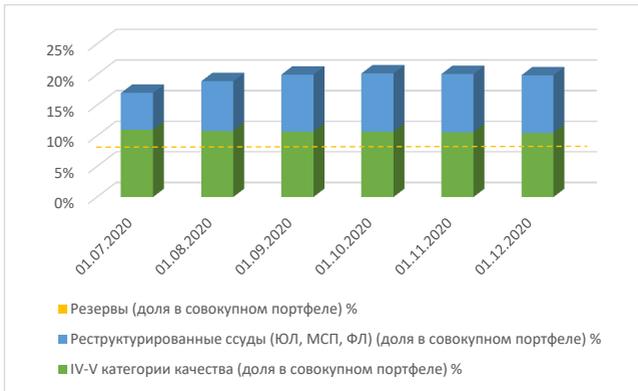


Рис. 3. Качество кредитного портфеля банков в 2020 г.

Благодаря послаблениям Центрального банка, банковские учреждения получили шанс по собственным внутрибанковским программам реструктурировать проблемные ссуды заемщиков, которые не смогли войти в состав перечня особо пострадавших с целью воспользоваться «федеральными» кредитными послаблениями. При этом банки самостоятельно реструктурировали более 80 % от общего объема кредитов, которые подвергались изменению в условиях существующего кредитного договора. Такой значительный процент реструктурированных обязательств объясняется отраслевым ограничением федеральной программы [4].

Из общего количества заявок на реструктуризацию примерно 62 % было одобрено предприятиям малого и среднего бизнеса. Оставшиеся 38 %, не попавшие под программу реструктуризации, в скором времени могут оказаться проблемными и безнадежными и в связи с этим потребовать дорезервирования.

При оценке совокупного объема просроченных обязательств, которые приходится на отрасли, попавшие под реструктуризацию, уровень качества портфеля корпоративных кредитов, возможно, снизится в лучшем случае не больше чем на 3 %. Более крупные предприятия могут более разумно и качественно регулировать и управлять мобильностью и ликвидностью своих активов и планировать дополнительный резерв средств на случай возникновения кризиса, поэтому многие заемщики смогли не усугубить свою платежеспособность по завершению карантинных мер. В период осуществления мероприятий по послаблению резервирования (до апреля 2021 г.) большая часть корпоративных заемщиков сумели наладить свое материальное положение и по окончании реализации программы вернулись к прежнему графику выплаты. При этом отмечается наиболее стабильное будущее у основополагающих предприятий, которые в критических ситуациях получают финансовую помощь от правительства страны. Спад качества кредитов предполагается у заемщиков, которые пострадали от уменьшения спроса на международных рынках, а также у заемщиков, чье функционирование связано с нежилой недвижимостью.

По выводам Банка России, на текущий момент банковская система аккумулировала резервный запас капитала в объеме около 5,9 трлн руб. Этот запас необходим для того, чтобы восполнить возможные убытки по кредитному портфелю в размере 10,4 % и в полной мере перекрыть ущерб от обесценения реструктурированных кредитных обязательств. Сбережения в банковской системе размещены неравномерно, в связи с чем менее востребованные банки могут ощущать затруднения при восстановлении запасов по портфелю реструктурированных ссуд, а их финансовое благополучие может оказаться под вопросом.

Причинами ослабления тренда кредитования на ближайший год будут предполагаемое снижение государственных расходов вплоть до 2023 г. и замедление темпа роста экономики в целом. Увеличение кредитного портфеля по корпоративным заемщикам составило около 5 % на конец 2021 г., тогда как увеличение роста частного портфеля достигло отметки 9–10 %. По итогам в период с января по март (включительно) 2021 г. прирост общего кредитного портфеля может достигнуть 3–4 %, но при этом он не сумеет возместить банковским учреждениям недополученную прибыль по причине увеличения сроков ссудного портфеля по реструктурируемым кредитным обязательствам.

Банковские учреждения не имеют интереса создавать резервы до тех пор, пока не закончатся меры послаблений. Это можно объяснить тем, что кредитные организации ожидают самостоятельное восстановление заемщиками своей финансовой способности отвечать по имеющимся кредитным обязательствам, а также возможного риска продления ограничительных мер вследствие второй волны эпидемии.

После завершения послаблений банковские учреждения с низким уровнем запаса капитала будут более осторожно подходить к вопросу одобрения новых кредитов, избегая любого риска и, вероятнее всего, будут размещать активы в безрисковые и низкодходные краткосрочные активы. Такой метод будет способствовать ограничению динамики процентных доходов, что в конечном счете может привести к привлечению капитала со стороны акционеров.

Рост стоимости кредитной неплатежеспособности вследствие эпидемии COVID-19 приведет к потребности резервирования до конца середины 2021 г. ориентировочно 2,1–2,4 трлн руб., что в процентном выражении составит 36–40 % от общего накопленного капитала банковской системы.

Библиографический список

1. Кошкина Ю. Пандемия усилила неравенство крупных и мелких банков в России // РосБизнесКонсалтинг (РБК) URL: <https://www.rbc.ru/finances/12/10/2020/5f8068289a79472b6bf0a990> (дата обращения: 12.04.2021).
2. Доронкин М. А., Лопатин Е. А. Пандемия не для всех. Банковский сектор России в условиях COVID-19 // Национальные кредитные рейтинги (НКР) 2020. URL: https://ratings.ru/files/research/banks/NCR_BanksOutlook_Oct2020.pdf (дата обращения: 05.04.2021).
3. Караваева Н. Влияние пандемии COVID-19 на устойчивость российской банковской системы // Национальное рейтинговое агентство (НРА) 2020 URL: https://www.ranational.ru/sites/default/files/Russian%20Banking%20System_Sept%202020_NRA_Oct20.pdf (дата обращения: 07.04.2021).
4. Информационно-аналитический материал «О развитии банковского сектора Российской Федерации в апреле 2020 года». URL: http://www.cbr.ru/collection/collection/file/27900/razv_bs_20_04.pdf (дата обращения: 10.04.2021).

Информационные технологии предпринимательства

УДК 004.45

С. В. Белобородько

студент кафедры информационных технологий предпринимательства

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

**АНАЛИЗ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПЛАТФОРМ
ДЛЯ РАЗРАБОТКИ МОБИЛЬНОГО ПРИЛОЖЕНИЯ ПОД ANDROID**

В современном мире число смартфонов постоянно и непрерывно растет, что влечет бурное развитие рынка мобильных приложений [1]. Большинство создателей мобильных приложений использует технологические платформы для разработки приложений для устройств Android. Это фреймворк, объединяющий несколько инструментов, необходимых для разработки программного обеспечения. Рост популярности приложений для Android за последние несколько лет также способствовал широкому использованию технологических платформ для их создания [2].

В данной статье составлен список из наиболее часто используемых технологических платформ для разработки приложений Android в 2020 г. Они поддерживают множество языков программирования, таких как Java и C ++, часть которых имеют открытый исходный код (Open source) и позволяют как профессиональным разработчикам, так и новичкам создавать собственные мобильные приложения. В табл. 1 приведены основные различия между рассматриваемыми технологическими платформами.

Таблица 1

Сравнение возможностей технологических платформ

Название технологической среды	Наличие бесплатной версии	Разработчик	Основные языки разработки	Поддержка UML диаграмм	Контроль версий
Android Studio	Да	Google	Java, Kotlin	Да	Да
1С:Предприятие	Нет	Фирма 1С	Встроенный	Да	Да
Visual Studio	Да	Microsoft	C#, Ajax	Да	Да
Solar2D	Да	Corona Labs	Lua	Да	Нет
Eclipse	Да	Eclipse foundation	Java, Scala	Нет	Да

Android Studio

Android Studio часто считается лучшей технологической платформой для разработки Android. Этот инструмент был создан Google и сразу получил хорошие отзывы разработчиков мобильных приложений по всему миру. Использование Android Studio в качестве среды для Android дает множество преимуществ, таких как скорость, адаптивность и наличие бесплатной версии.

Платформа позволяет разработчикам мобильных приложений тестировать их на различных площадках. Также данная среда идеально подходит для новичков, поскольку в ней есть уроки по созданию приложений, которые помогают разработчикам понять весь процесс с нуля.

1С:Предприятие

В мире программирования существует альтернативный способ быстрой разработки приложений для Android, основанный на понятии метаданных. Типичный пример такого подхода – система

«1С:Предприятие». Она, как и среда Android Studio, имеет возможность использовать встроенный язык, но этот язык является лишь дополнением к основе программы – конфигурации. Конфигурация 1С – это совокупность прикладных объектов, каждый из которых максимально близко отражает объект предметной области.

Платформа «1С» берет на себя все технические моменты работы с прикладными объектами, связанные с организацией отображения и ввода данных. Например, программисту 1С совершенно не требуется задумываться о программировании таблицы документов на экранной форме и реагировать на события добавления, удаления изменения в ней записей.

Платформа «1С:Предприятие» позволяет разрабатывать не только настольные решения но и мобильные приложения – программы для работы на мобильных устройствах под управлением операционных систем Android и iOS.

Visual Studio

Visual Studio также входит в число лучших программ для создания приложений для Android, которые разработчики мобильного программного обеспечения часто используют для создания как обычных, так и гибридных решений. Эта невероятно интегрированная среда разработки, оснащенная мощными инструментами программирования, позволяет разработчикам не только создавать быстрые и гибкие мобильные приложения, но и тестировать их различные функции [3].

Visual Studio предоставляет разработчикам аналитические данные, которые помогают им повысить скорость работы приложения и возможность исправить ошибки.

Solar2D

Solar2D – очень популярный портативный инструмент для программирования. Solar2D гарантирует, что разработчики смогут без проблем создавать мобильные приложения, начиная от загрузки, установки, написания программ и заканчивая развертыванием.

Новички, а также опытные разработчики используют эту технологическую платформу, так как она лучше других показывает себя в создании адаптивных веб-приложений [3]. Помимо этого, причина, по которой Solar2D является одним из лучших решений для разработки приложений на Android, заключается в том, что она имеет поддержку моделирования для проектов на основе UML, что может быть полезно при создании структуры приложения [4].

Eclipse

В обычной бесплатной версии Eclipse содержит базовую рабочую область и расширяемую систему подключаемых модулей для настройки среды. Написанный в основном на Java, Eclipse может использоваться для разработки приложений для Android. С помощью различных плагинов Eclipse также может использоваться для разработки приложений на других языках программирования: Ada, ABAP, C, C++, COBOL, Fortran, Haskell, JavaScript, Lasso, Lua, Natural, Perl, PHP, Prolog, Python и т. п.

Базовые версии Eclipse и Android Studio предлагают похожие стандартные возможности [5]. В них есть опция использовать параметры автозаполнения для кода, поэтому можно выбирать из меню, а не вводить весь код целиком. По мере продвижения пользователь получает указатели на отладку и оптимизацию кода. Также включены построители графического интерфейса, контроль версий и другие функции.

В итоге можно выбрать технологическую платформу для практически любой идеи приложения. При этом важно правильно подобрать функционал, настройки, интерфейс и т. д, а это возможно только при полном понимании задач и концепции приложения, знания предпочтений и ожиданий задуманной аудитории.

Мобильное приложение – сильнейший инструмент продвижения с обширной и благоприятной для любого проекта аудиторией. Разработка приложения с помощью технологической платформы хоть и занимает достаточно много сил и времени, но также и приводит к достижению тех целей, которые не подвластны другим инструментам продвижения.

Библиографический список

1. Информационный портал Statista. URL: <https://www.statista.com/statistics/218984> (дата обращения: 04.03.2021).
2. Разработка мобильных приложений на Android (рынок России). URL: <http://www.tadviser.ru/index.php/> (дата обращения: 02.03.2021).
3. Обзор современных платформ для разработки мобильных приложений URL: <https://openscience.academy/article?id=354> (дата обращения: 05.03.2021).
4. Мобильные приложения и их рейтинг. URL: <https://www.slant.co/topics/1321/> (дата обращения: 05.03.2021).
5. Android Studio IDE. URL: <https://android-developers.googleblog.com/> (дата обращения: 05.03.2021).

УДК 004.62

В. С. Васильева

магистрант кафедры информационных технологий предпринимательства

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

ПЕРЕКРЕСТНАЯ ПРОВЕРКА В СРЕДЕ RAPIDMINER

При работе с данными часто требуется построение прогнозов. Существуют программные средства, позволяющие моделировать и прогнозировать развитие текущей ситуации. Если проводится прогнозирование, то требуется оценка достоверности, которая показывает, насколько точно совпадают прогнозы и реальность. Один из способов формирования такой оценки – проведение так называемой перекрестной проверки, также известной как кросс-валидация.

Обычно кросс-валидация используется в ситуациях, где целью является предсказание и хотелось бы оценить, насколько предсказывающая модель способна работать на практике [1]. В среде RapidMiner оператор, отвечающий за перекрестную проверку, называется Cross Validation [2]. Он в основном используется для оценки того, насколько точно модель, построенная конкретным обучающимся оператором, будет работать на практике.

Оператор перекрестной проверки – это вложенный оператор. Он использует два подпроцесса: подпроцесс обучения и подпроцесс тестирования. Обученная модель применяется в подпроцессе тестирования. Достоверность модели измеряется на этапе тестирования.

Входной набор данных разделен на k подмножеств равного размера. Одно из них сохраняется в качестве входного набора тестовых данных. Оставшиеся $k - 1$ подмножества используются в качестве обучающих наборов данных. Перекрестная проверка повторяется k раз, каждое из k подмножеств используется в качестве тестовых данных только один раз. Результаты от k итераций усредняются (или комбинируются иным способом), чтобы произвести одну оценку. Этот процесс показан на рис. 1.

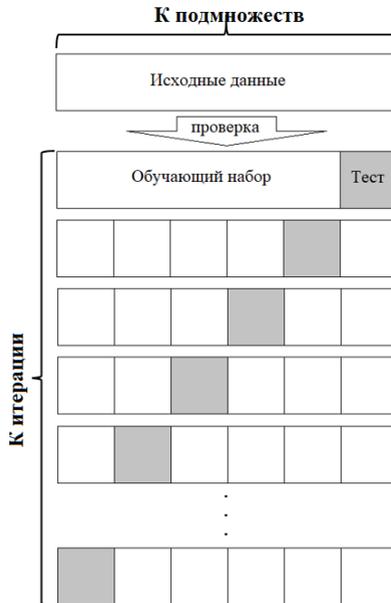


Рис. 1. Перекрестная проверка

Рассмотрим конкретный пример из среды RapidMiner, где требовалось проверить систему классификации на основе построения дерева решений. Имеется набор данных «Сонар», который представляет собой таблицу со значениями: камень или мина. С этим набором данных выстраивается схема перекрестной проверки (рис. 2, 3).

Оператор разделения данных (Split Data) разделяет их на два разных подмножества (90 % и 10 % примеров). Дерево решений обучается на более крупном наборе данных (который называется обучающими данными). На рис. 2 и 3 видно, что дерево решений применяется как к обучающим данным, так и к тестовым, и для каждого из типов рассчитывается достоверность.

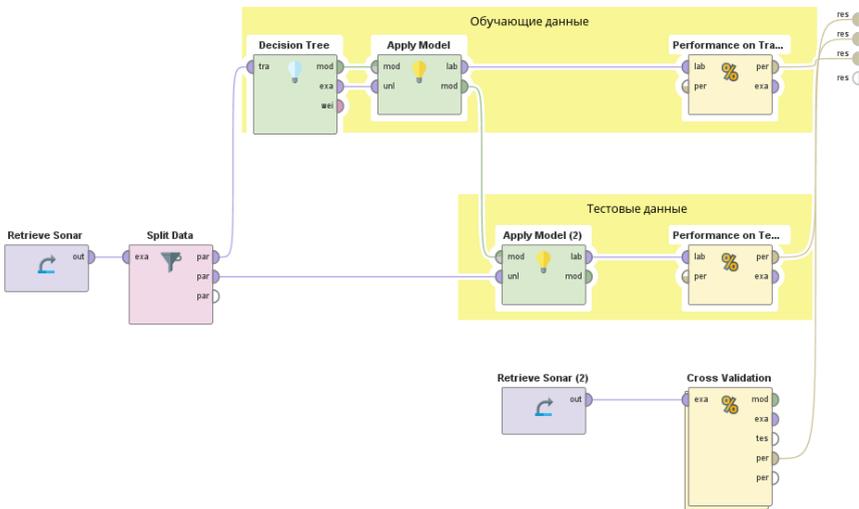


Рис. 2. Схема перекрестной проверки

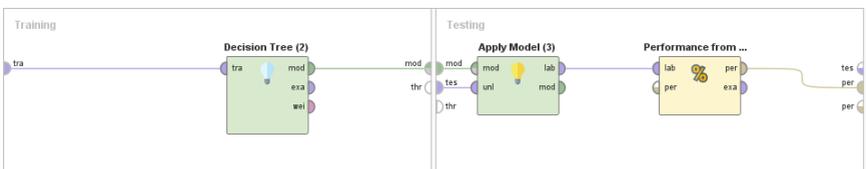


Рис. 3. Вложенный процесс оператора Cross Validation

В итоге получаем следующие значения достоверности:

- по данным обучения – 86,63 %, т. е. из 90 % данных (187 примеров) 162 оказались предсказаны верно;
- по данным тестирования точность составляет всего 61,90 %. В 10 % (21 пример) верно предсказаны 13;
- в результате перекрестной проверки – точность 62,12 % +/-10,34 %. Это среднее значение достоверности по всем 10 итерациям среди 187 имеющихся примеров.

Разница между показателями достоверности обучения и тестирования говорит о том, что дерево решений обучено, чтобы хорошо соответствовать обучающим данным, но хуже работает с новыми (те-

стовыми) данными. Этот эффект называется «переобучением» [3]. Сам же показатель перекрестной проверки достаточно высок. Из этого следует, что по имеющимся в распоряжении данным можно вполне точно выстроить верный прогноз на будущее, т. е. для новых данных.

В общем виде перекрестная проверка не только дает хорошую оценку производительности модели на невидимых данных, но также и стандартное отклонение этой оценки, что в дальнейшем может послужить обоснованием выбора той или иной модели проработанного решения.

Библиографический список

1. Кросс-валидация (Cross-validation) – LONG/SHORT. URL: <https://long-short.pro/post/kross-validatsiya-cross-validation-304/> (дата обращения: 24.04.2021).
2. Cross Validation – RapidMiner Documentation. URL: https://docs.rapidminer.com/latest/studio/operators/validation/cross_validation.html (дата обращения: 24.04.2021).
3. Объяснение перекрестной проверки: оценка эффективности оценщика. URL: <https://www.machinelearningmastery.ru/cross-validation-explained-evaluating-estimator-performance-e51e5430ff85/> (дата обращения: 26.04.2021).

УДК 004.9, 004.67

А. С. Гловацкий

магистрант кафедры информационных технологий предпринимательства

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

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ

Организационная структура управления определяет состав, взаимодействие, подчинение и распределение работы между подразделениями и органами управления, между которыми существуют определенные взаимоотношения в связи с осуществлением полномочий, потоком команд и информации.

Перечислим основные виды организационных структур:

- функциональная;
- матричная;
- проектная;
- комбинированная.

Классическая *функциональная организация* представляет собой иерархию, в которой у каждого сотрудника есть один явный вышестоящий начальник. Штатные сотрудники сгруппированы на верхнем уровне по профессиональным направлениям, таким как производство, маркетинг, технические специальности и бухгалтерский учет. Специалисты могут входить в состав функциональных подразделений, таких как машиностроение и электротехника. Каждый отдел в функциональной организации независим от других отделов [1].

Матричная организационная структура состоит из основных базисных структур типа «круг». Такие структуры редко носят постоянный характер, а в основном образуются в рамках предприятия для быстрого внедрения нескольких новшеств одновременно.

Матричные организации отражают сочетание функциональных и проектных характеристик. Они подразделяются на слабые, сбалансированные и сильные в зависимости от относительного уровня полномочий и влияния функциональных руководителей и руководителей проекта (табл. 1). Слабые матричные организации сохраняют многие из характеристик функциональной организации, а роль руководителя проекта больше напоминает роль координатора. Координаторы проектов могут принимать некоторые решения, они наделены определенными полномочиями и подчиняются руководителю высшего уровня. Сильные матричные организации обладают многими характеристиками проектной организации, в которой обладающие существенными полномочиями руководители проектов и административный персонал проекта трудятся в условиях полной занятости. Хотя сбалансированная матричная организация и признает необходимость существования руководителя проекта, она не наделяет его всей полнотой власти над проектом и его финансированием.

В *проектной организации* члены команды часто располагаются в одном месте. Большинство ресурсов организации вовлечено в работы проектов, а руководители проектов обладают значительными полномочиями и независимостью. Для получения преимуществ от расположения в одном месте команд часто используются методы виртуального сотрудничества. Проектные организации нередко имеют в составе организационные единицы, называемые отделами, которые либо отчитываются непосредственно перед руководителем проекта, либо предоставляют услуги для поддержки различных проектов.

Многие организации используют все эти структуры на различных уровнях, их называют *комбинированными*. Например, даже функциональная организация может создать специальную группу для выполнения критически важного проекта, обладающую многими характеристиками команды проекта проектной организации. Такая команда может включать персонал с полной занятостью из различных функциональных отделов, может разрабатывать собственный набор операционных процедур и даже может работать за пределами стандартной формализованной структуры предоставления отчетности в ходе исполнения проекта. Также организация может управлять большинством своих проектов в сильной матрице, но позволять функциональным отделам управлять небольшими проектами.

Сравнительный анализ организационных структур управления

Характеристики проекта	Организационная структура				
	функциональная	матричная			проектная
		слабая	сбалансированная	сильная	
Организация рабочих групп	по выполняемой работе	по рабочей функции	по рабочей функции	по рабочей функции с руководителем проекта	на проект
Полномочия руководителя	незначительные или отсутствуют	низкие	от слабых до умеренных	от умеренных до высоких	от высоких до практически абсолютных
Доступность ресурсов	незначительная или отсутствует	низкая	от слабой до умеренной	от умеренной до высокой	от высокой до практически абсолютной
Лицо, управляющее бюджетом	функциональный руководитель	функциональный руководитель	оба руководителя	руководитель проекта	руководитель проекта
Занятость руководителя	частичная	частичная	полная	полная	полная
Занятость административного персонала	частичная	частичная	частичная	полная	полная

Рассмотрим особенности организационной структуры при гибком управлении Agile. Потребность в данном подходе возникает, когда организации требуются новые методы, новые инструменты, позволяющие адаптироваться к действующим изменениям.

Традиционное проектное управление базируется на линейной структуре – процесс исполнения проекта разбивается на последовательные взаимозависимые этапы. Данный подход ориентирован на проекты, в которых есть строгие ограничения по очередности выполнения задач [2].

Внедрение методологий гибкой разработки может повысить как эффективность деятельности проектных групп, так и качество работы по отдельным направлениям. Компании могут прибегнуть к использованию общих принципов гибкой разработки для повышения общей эффективности работы персонала, снижения издержек и поддержки творческого подхода.

Гибкую методологию разработки Agile можно применять на разных уровнях проектной работы. Agile подразумевает плоскую организационную структуру, состоящую из мультифункциональных команд. Основные принципы Agile изложены в «Манифесте гибкой методологии разработки программного обеспечения», который был опубликован в 2001 г. [3].

Рассмотрим ключевые характеристики компаний, которые необходимо проанализировать при изучении возможности и ожидаемой эффективности от внедрения методологии Agile [4].

География. Географически распределенные проектные организации могут столкнуться с несколькими вызовами, создающими помехи в их работе по любому проекту. Лидеры проектов и региональные менеджеры могут иметь альтернативные или даже конкурирующие цели. Использование подходов Agile может способствовать большему взаимодействию и доверию среди сотрудников за счет поощрения диалога на уровне команды и высшего руководства.

Размер поставляемого результата проекта. Уменьшение размера поставляемого результата проекта стимулирует большее взаимодействие между подразделениями за счет частых итераций и ускорения потока ценностей через организацию в целом.

Степень закупочной деятельности. Некоторые организации осуществляют проектную деятельность через поставщиков. Хотя цели проекта могут быть ясными, за свою финансовую жизнеспособность поставщики отвечают сами. После окончания сотрудничества часть накопленного опыта остается за поставщиком, что ограничивает внутренние компетенции в организации, необходимые для устойчивой гибкости и скорости. Метод Agile, как деятельность по результатам проекта по областям возможного совершенствования, когда поставщик все еще связан с организацией, может помочь уменьшить потери после прекращения сотрудничества.

Итак, мы сделали обзор видов организационных структур, провели их сравнительный анализ, а также выделили особенности организационной структуры при использовании гибкой методологии Agile.

Библиографический список

1. Руководство к своду знаний по управлению проектами (Руководство PMBOK). Newtown Square, Pennsylvania: Project Management Institute, Inc, 2014. 614 с
2. Топ-7 методов управления проектами: Agile, Scrum, Kanban, PRINCE2 и др. URL: <https://www.pmservices.ru/project-management-news/top-7-metodov-upravleniya-proektami-agile-scrum-kanban-prince2-i-drugie/> (дата обращения: 14.12.2020).
3. Agile-манифест разработки программного обеспечения. URL: <https://agilemanifesto.org/iso/ru/manifesto.html> (дата обращения: 14.12.2020).
4. Agile. Практическое руководство. Newtown Square, Pennsylvania: Project Management Institute, Inc, 2017. 219 с.

УДК 330.4

К. Е. Гусьнин

магистрант кафедры информационных технологий предпринимательства

Е. Д. Соложенцев – доктор технических наук, профессор – научный руководитель

**СОБЫТИЙНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ЖИЗНИ СТУДЕНТА «СНИЗУ»
НА ОСНОВЕ ЛОГИКО-ВЕРОЯТНОСТНОГО ПОДХОДА**

Качество жизни населения – понятие, которому посвящено много исследований. Оно включает показатели разных аспектов жизнедеятельности. Отсюда и множество подходов, точек зрения на то, как рассчитать этот показатель, как сравнивать качество жизни людей из разных стран, слоев населения, регионов, как его улучшить. Организация Объединенных Наций и Всемирная организация здравоохранения активно занимаются этими вопросами, но значимых успехов еще не достигнуто.

Неудача объясняется тем, что не решена проблема оценки и управления качеством жизни одного человека. Это может быть достигнуто на основе булевой алгебры логики, логико-вероятностного исчисления и искусственного интеллекта [1]. Событийное управление снизу (от человека) позволяет получить более тонкий инструмент работы, опирающийся не на количественные показатели, слабо отражающие реальный уровень качества жизни человека, а на события и их вклад в различные области жизни людей: образование, здравоохранение, принятие решений.

В качестве примера исследовано качество обучения студента пяти дисциплин. Вероятности событий определены как невалидности или синтезированы по нечисловой, неполной и неточной экспертной информации [1]. С использованием программного комплекса *Арбитр* построены модели качества обучения по каждой из пяти дисциплин и далее модели объединены Л-связью *ИЛИ*.

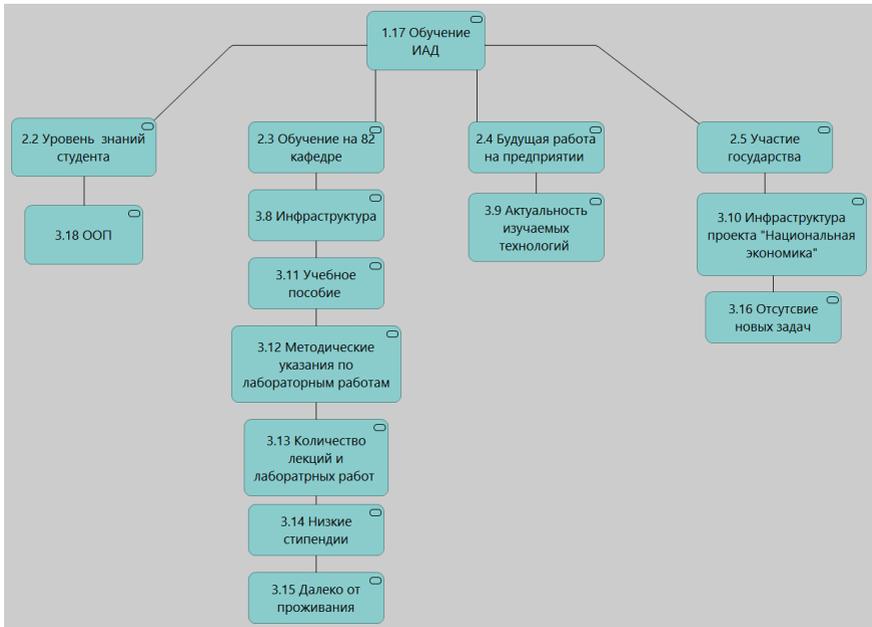


Рис. 1. Схема событий в процессе обучения студента дисциплине

Структурная модель обучения интеллектуальному анализу данных (ИАД) отражает события, влияющие на качество процесса обучения (рис. 1). Вероятности инициирующих событий оцениваются по нечисловой, неточной и неполной экспертной информации методом рандомизированных сводных показателей. Вероятности инициирующих событий приведены в табл. 1. При объединении структурных моделей по отдельным дисциплинам, которые строятся самим студентом, средствами графического интерфейса *Арбитр* получена общая структурная модель неуспеха обучения (рис. 2).

Программный комплекс *Арбитр* по рис. 2 автоматически строит логическую и вероятностную модели обучения студента.

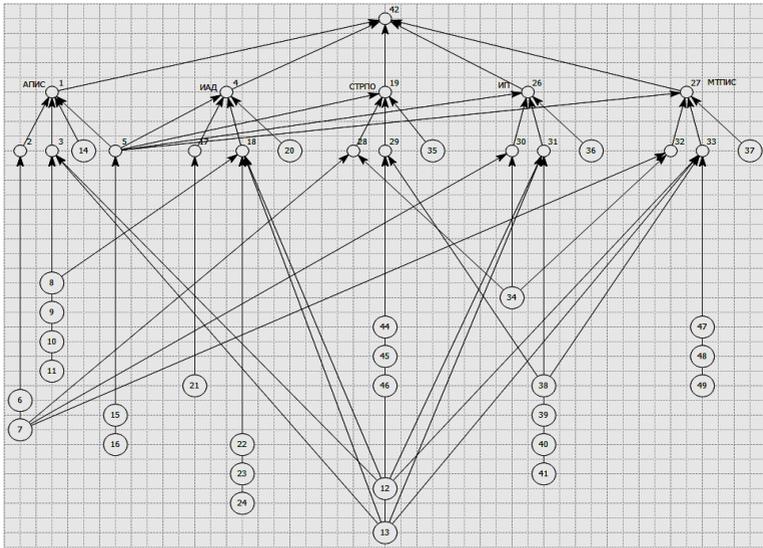


Рис. 2. Структурная модель неуспеха обучения студента пяти дисциплин

Программа *Арбитр* рассчитывает и анализирует также значимости, положительные и отрицательные вклады событий в критерий качества процесса обучения студента по пяти специальностям (табл. 1).

Таблица 1

Фрагмент таблицы с характеристиками инициирующих событий

Иницирующее событие	Номер	Вероятность	Значимость, %
Микроэкономика	6	0,05	0,268 18
Базы данных	7	0,05	0,268 18
Инфраструктура кафедры	8	0,01	0,257 35
Учебное пособие по АПИС	9	0,05	0,268 18
Методические указания к лабораторным работам	10	0,05	0,268 18
Количество часов по предмету АПИС	11	0,02	0,259 97
Низкие стипендии	12	0,02	0,259 97
Далеко от проживания	13	0,02	0,259 97

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Иницирующее событие	Номер	Вероятность	Значимость, %
Актуальность изучаемых технологий	14	0,03	0,262 65
Инфраструктура проекта «Национальная экономика»	15	0,03	0,262 65

Номера элементов проставляются в порядке их занесения в программный комплекс *Арбитр*. Для удобства в табл. 1 названия некоторых предметов заменены аббревиатурами: АПИС – архитектура предприятий и информационных систем, МТПИС – методология и технология проектирование информационных систем, СТРО – современные технологии разработки программного обеспечения, ИП – интернет-программирование.

С учетом повторяющихся иницирующих событий вероятность неуспеха обучения студента пяти дисциплинам составляет 0,745 228, а без учета 0,867 115. Вероятность без учета повторных событий высчитана логическим сложением вероятности неуспеха каждой дисциплины. Повторные события определяются их вкладом в процесс обучения разных дисциплин, на схеме (см. рис. 2) они имеют несколько связей. Например, инфраструктура кафедры информационных технологий предпринимательства ГУАП (см. табл. 1, событие № 8) влияет на все дисциплины, изучаемые на ее базе.

Разница при учете эффекта повторных событий и без него: $0,745\ 228 - 0,867\ 115 = 0,121\ 887$.

Отношение двух результатов: $0,745\ 228 / 0,867\ 115 = 0,859\ 416$.

Можно говорить о повышении точности модели при корректном учете повторных событий на 12,188 7 процентных пункта или на 14,058 3 %. Процентное повышение точности рассчитывалось как разность единицы и отношения результатов при различных подходах, умноженная на 100.

Выявлены следующие недостатки в процессе обучения:

- студент не изучает основы математической логики ни в школе, ни в институте;
- программы подготовки студентов плохо структурированы, из-за чего знания студентов, полученные в рамках одной дисциплины, не используются при дальнейшем обучении и, тем более, при решении прикладных задач после окончания университета;
- инфраструктура кафедр не позволяет студентам изучать актуальные технологии.

Модели риска, построенные на логических связях, просты в использовании и могут давать более точную оценку рассматриваемым системам или процессам. Применение логико-вероятностного подхода уже столетие используется в технических областях при расчете надежности механизмов и сложных технических систем, он доказал свою эффективность. Применение вероятностного подхода к экономическим и социальным системам может повысить эффективность их управления.

Библиографический список

1. Соложенцев Е. Д. Событийное управление качеством экономики, государства и жизни человека. СПб.: Наука, 2021. 175 с.

УДК 65.014.12

Н. С. Калимов

магистрант кафедры информационных технологий предпринимательства

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

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПОРТФЕЛЕМ ПРОЕКТОВ

Для любой организации важным моментом в организационной структуре и общей работе предприятия является управленческий подход. Из-за неэффективного распределения ресурсов, из-за отсутствия четкого понимания, какой подход лучше применить в определенной ситуации, на проектах компании несут убытки, сроки не выполняются, проекты забрасываются. Перед менеджерами стоит задача грамотно распределить ресурсы, выставить сроки, расставить задачи и организовать работу коллектива, но из-за индустриального прошлого некоторые подходы устарели и нуждаются в переосмыслении.

ИТ-проекты часто применяются в сегодняшней действительности, но к ним по-прежнему не найден эффективный подход [1]. Большинство компаний и руководителей мыслят двумя сферами – материальной и услугами, и пытаются решить проблемы ИТ-проектов старыми методами. Но ИТ-проекты и ИТ-сфера в целом относятся и к материальной сфере, и к сфере услуг. Нужно иметь это в виду при выборе управленческого подхода и типа проектного офиса, реализуемого на предприятии [1].

Проблемы ИТ-проектов не решаются сугубо давлением на материальную часть, – ресурсы, оборудование, финансирование, так же как не решаются и сугубо человеческим аспектом – выстраиванием взаимоотношений в коллективе, коммуникацией между отделами и сотрудниками. Ключ к решению проблемы лежит в интеграции старых и новых подходов, и один из вариантов развития – грамотный выбор вида проектного офиса.

Большинство источников трактуют проектный офис как некое программное обеспечение, которое помогает решать проблемы в управлении проектами. На самом деле проектный офис – это подразделение, и он может состоять из разного количества отделов и сотрудников. Таких офисов в компании может совсем не быть, или же их количество может доходить до трех. Возможные виды: корпоративный, управляющий или администрирующий [2].

В большинстве случаев самым главным офисом является корпоративный, потому что в нем заключаются основные функции по управлению проектами – работа с заказчиками, формирование бюджета и бизнес-требований, а также общее регулирование процесса в компании. Необязателен администрирующий офис, это временное подразделение, фокусирующееся только на своем проекте. Обычно в работе ИТ-коллективов находится одновременно несколько проектов, поэтому выделять проектный офис под каждый из них – лишняя нагрузка на сотрудников, а в маленькой компании не удастся найти нужное количество управляющих для такой цели [3].

Количество проектных офисов и их вид зависят от количества сотрудников и масштаба организации. Также нужно учитывать область, в которой работает компания [4]. В ИТ-сфере главные ресурсы – люди и время. Никакую проблему при ведении ИТ-проекта нельзя решить грубой силой, наняв новый персонал или обновив программное обеспечение с компьютерной техникой [5]. Если компания специализируется на материальной сфере, то здесь наоборот, проблему можно ошутимо представить, решить грамотным распределением ресурсов и вложений [6].

В большой компании эффективно будет работать система из трех офисов. Корпоративный возьмет на себя задачи по работе с заказчиками и основные задачи верхнего уровня, управляющий будет координировать работу отделов и контролировать ход работы проектов. Также в большой компании можно реализовать администрирующий офис для каждого из проектов, так как благодаря большому количеству сотрудников над каждым проектом может работать большая команда и у каждой может быть свой ответственный за проект. Это позволит команде разработки сфокусироваться на работе над проектом.

В маленькой компании такой подход не приживется – слишком мало сотрудников и слишком много управляющих. Тогда проектный офис будет представлять собой гибрид всех трех сразу, что поз-

волит гораздо проще наладить коммуникации между командами, а также работать над всеми проектами сразу, в том числе контролировать бюджет и требования к проектам.

При всех особенностях проектных офисов компании не стоит забывать о том, что ключ к эффективному управлению проектами лежит в интеграции. Сколько бы проектных офисов ни было в компании – один или три сразу, они должны грамотно коммуницировать и взаимодействовать друг с другом. Чтобы каждый офис мог выполнять свои задачи, он должен понимать их суть, цель и быть активным участником работы компании. Корпоративный офис не должен быть в центре предприятия или ядром, вокруг которого крутятся остальные офисы. Это повлечет за собой лишнее напряжение между сотрудниками, бюрократическую волокиту и затянет решение важных вопросов.

Библиографический список

1. Разу М. Л. Управление проектом. Основы проектного управления. М.: КНОРУС, 2006. 768 с.
2. Рапопорт Б. М. Оптимизация управленческих решений. М.: ТЕИС, 2001. 529 с.
3. Уокер Р. Управление проектами по созданию программного обеспечения. М.: Лори, 2002. 424 с.
4. Лисовски К. Проектный менеджмент в IT – как это? URL: <https://worksection.com/blog/it-project-management.html> (дата обращения: 01.11.2020).
5. Жишкевич С. В. Производственный менеджмент URL: <http://www.up-pro.ru/encyclopedia/proizvodstvennyj-menedzhment.html> (дата обращения 03.11.2020).

УДК 629.735.33

А. А. Муратова

магистрант кафедры информационных технологий предпринимательства

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

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ КОМАНДЫ ПРОЕКТА В РАЗЛИЧНЫХ МЕТОДОЛОГИЯХ ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Для управления любым проектом формируется временная организационная структура – команда проекта. В данной работе рассмотрены особенности формирования команды в различных методологиях проектного менеджмента.

При выборе метода управления проектом необходимо определиться, какой показатель для проекта важнее – сдача в срок, ресурсы, соблюдение процесса или несколько показателей одновременно. От выбора методологии зависят особенности формирования и управления командой проекта.

Классический проектный менеджмент. Наиболее очевидный способ сделать свой проект более управляемым – разбить процесс его исполнения на последовательные этапы. Главный принцип – нельзя перейти к следующему этапу работ, не завершив текущий [1].

В терминах классического проектного менеджмента команда проекта представляет собой группу сотрудников, непосредственно работающих над реализацией проекта и подчиненных руководителю. Структура работ и состав команды определяются на самом первом этапе жизненного цикла проекта. Традиционное проектное управление строго привязано ко времени исполнения задач. Внесение изменений в структуру работ происходит медленно, что делает методологию не гибкой и не подходящей в тех случаях, когда клиент окончательно не уверен, какой результат он хочет получить.

Каждый участник команды проекта в классическом проектном менеджменте должен строго следовать установленным срокам, выполнять конкретные задачи и практически не может рассчитывать на инициативу. Команда строго подчиняется требованиям руководителя.

Agile – семейство гибких методов управления проектами и продуктами. Согласно данному подходу, проект разбивается не на последовательные этапы, а на маленькие подпроекты, которые затем «собираются» в готовый продукт.

Agile включает такие распространенные методологии как Scrum и Kanban [2]. В обоих методах работают небольшие автономные команды из 5–9 чел. В командах нет формального руководителя, за успех или неудачу отвечает команда.

Проведем сравнительный анализ особенностей организации работы команды при использовании указанных методологий. Они подразумевают, что команда располагается в едином пространстве. Главный принцип – свободное общение между специалистами и совместные обсуждения. Однако между этими подходами существуют и различия.

Основные принципы.

В главные положения Kanban входят:

- признание существующего порядка, ролей и обязанностей;
- поощрение инициативы;
- постоянная оптимизация и совершенствование процесса разработки [3].

Согласно Kanban, над задачей может работать несколько узкопрофильных команд. При этом универсальные команды не запрещены. Внутри команды нет ролей.

Согласно Scrum, над проектом работает одна универсальная команда. В ней столько разноплановых специалистов, сколько нужно для решения любой задачи проекта. В Scrum-команде, помимо специалистов, есть две роли: Scrum-мастер и Product owner.

Scrum-мастер – человек, который организует работу, но не занимает управленческую должность. В его задачи входят:

- проведение собраний;
- устранение внешних факторов, мешающих работе;
- ответственность за соблюдение принципов методологии;

– отслеживание статусов как отдельной задачи, так и задач в целом.

В свободное от этих задач время Scrum-мастер работает наравне с другими членами команды.

Product owner – владелец продукта. Определяет ход выполнения проекта. В его обязанности также входит расстановка приоритетов задачам. Результат работы команда представляет владельцу продукта.

Составление списка задач.

В начале работы команда получает проект и разбивает его на множество задач поменьше. Это часть философии Agile, поэтому так делают и в Kanban, и в Scrum. Все предстоящие задачи по проекту складывают в бэклог – банк задач проекта. Задачи должны всегда проверяться на актуальность. В процессе их можно добавлять в бэклог или удалять из него. Также для каждой задачи есть приоритет выполнения. В Kanban приоритеты расставляет команда, в Scrum – владелец продукта. Приоритеты важно пересматривать по ходу проекта – это один из принципов Agile.

Работа над проектом.

Scrum-команда разбивает время работы над проектом на равные отрезки – спринты. Длительность спринта определяется командой, но на данный момент оптимальным считается спринт в две недели. Поскольку все спринты равны по продолжительности, то в работе команды появляется ритм – важный аспект методологии.

Спринт состоит из четырех последовательных этапов:

- этап планирования. Команда проверяет задачи в бэклоге и выбирает наиболее приоритетные. На спринт берут столько задач, сколько успеют сделать;
- этап выполнения. В слаженной команде специалисты работают параллельно;
- релиз. Команда представляет результаты своей работы. К моменту каждого релиза продукт должен быть функционирующим и более совершенным, чем до спринта;
- ретроспектива. Команда обсуждает спринт и возникшие проблемы, планирует, как улучшить работу и организовать следующий спринт эффективнее.

В Scrum категорически нельзя добавлять задачи в текущий спринт, по этой причине такой подход считается менее гибким. Даже если появилась важная и срочная задача, она поступит в работу только в последующем спринте. В конце спринта незавершенные задачи снова уходят в бэклог. Нужно ли их дорабатывать и когда, определяют на этапе планирования следующего спринта.

В Kanban этапы не завязаны друг на друге. Решение о наступлении конкретного этапа принимает команда. В Kanban спринтов как таковых нет:

- новые срочные и важные задачи добавляют в процесс в любое время, команде не придется ждать наступления следующего спринта;
- задача остается в работе до тех пор, пока команда не выполнит ее или не отменит.

Измерение показателей.

В Scrum измеряют общий вес выполненных за спринт задач. Разделив общий вес всех задач проекта на производительность за спринт, можно получить приблизительный срок завершения проекта. Основная задача Scrum-команды – повышение производительности.

В Kanban измеряют среднее время прохождения задачи по доске. Оно считается показателем эффективности работы команды. Команда не концентрируется на выполнении конкретных задач. Она следит, чтобы среднее время выполнения задачи было минимальным.

Итак, классический подход к управлению проектами прост и понятен. Ввиду того что на каждом этапе заложено время на непредвиденные обстоятельства и реализацию рисков, команда может работать в спокойном темпе без переработки и различных стрессовых ситуаций. К тому же если этап планирования проведен грамотно, то руководитель проекта всегда понимает, какими ресурсами он обладает. Большое преимущество классического подхода в том, что заказчик и руководство уже на первом этапе проекта должны определиться, что они хотят получить в результате. Последовательное выполнение заранее спланированных задач делает работу над проектом стабильной.

Если говорить о гибком подходе, то перейти к нему проще через метод Kanban. Здесь меньше ограничений, необязательно формировать кросс-функциональные команды, а можно делить команду на привычные отделы.

Метод Scrum можно внедрять, когда команда поймет суть гибкого подхода к разработке и покажет хорошие результаты. Однако он совершенно не подходит для команды, в которой специалисты имеют низкую квалификацию.

Нельзя однозначно сказать, при какой методологии команда будет работать наиболее эффективно. Для творческой, амбициозной и при этом исполнительской, команды отлично подойдут методы Agile. Но если участники команды проекта последовательны и эффективны только в строгом подчинении руководителю проекта, то работа над проектами по методам Agile будет для них чуждой.

Библиографический список

1. 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: 25.12.2020).
2. Пименов М. Разбираемся в Scrum и Kanban. URL: <https://netology.ru/blog/scrum-kanban> (дата обращения: 25.12.2020).
3. Ногалес К. AGILE – гибкая система управления проектами. URL: <https://4brain.ru/blog/agile/> (дата обращения: 25.12.2020).

УДК 65.011.56

Ю. М. Новикова

магистрант кафедры информационных технологий предпринимательства

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

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ОСТЕРВАЛЬДЕРА ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ ПО ОЧИСТКЕ СТОЧНЫХ ВОД

Для описания деятельности организации, поиска новых точек роста, анализа конкурентов и определения способов создания ценностей для потребителей и получения прибыли строятся различные бизнес-модели. Широкое распространение для определения стратегических направлений развития организации получила бизнес-модель А. Остервальдера и И. Пинье [1], которая представляет собой схему из девяти блоков, описывающих разные бизнес-процессы.

Этими блоками являются:

- потребительские сегменты (ПС);
- ценностные предложения (ЦП);
- каналы сбыта (КС);
- взаимоотношения с клиентами (ВК);
- ключевые виды деятельности (КД);
- ключевые партнеры (КП);
- структура издержек (СИ);
- потоки поступления доходов (ПД) [1].

Существует заблуждение, что инструмент применяют в стартапах и маленьких фирмах, но на самом деле его используют такие «гиганты», как IBM, Ericsson, Deloitte и многие др. [2].

Для анализа и построения модели была выбрана российская компания, занимающаяся проектированием, разработкой технологии и поставкой «под ключ» очистных сооружений для подготовки питьевой и технической воды, а также очисткой сточных вод любого профиля от городских хозяйственно-бытовых до узкоспециализированных промышленных. Зона действия компании распространяется на территорию России, страны СНГ и Балтии. К настоящему времени в эксплуатации находятся сотни промышленных объектов с установками компании.

На основе применения бизнес-модели по каждому из девяти блоков были получены следующие результаты.

Взаимоотношения с клиентами. С каждым клиентом заключается персональный контракт. Компания детально прорабатывает техническое задание, после чего на все время проекта выделяется менеджер, который постоянно поддерживает контакт с заказчиком и учитывает все его пожелания во время проекта. По завершении проекта клиенту оказывается необходимая сервисная поддержка.

Каналы сбыта. Каналы сбыта являются только собственными. Это позволяет компании не допускать ошибок при проектировании и сохранять качество оказываемых услуг. Косвенные каналы сбыта могут допустить ошибки в связи с недостаточной квалификацией.

Потребительские сегменты. Рынок является нишевым, и продажи оборудования полностью зависят от нужд клиентов.

Ценностные предложения. Особое внимание к качеству оборудования и технологии, индивидуальный подход к очистке воды, учет уже имеющихся сооружений и коммуникаций при проектировании, высокая степень автоматизации процесса очистки воды позволяют клиенту получить качественный продукт с высокой степенью надежности.

Ключевые ресурсы. Главная ценность компании – ее интеллектуальная собственность, которая позволяет найти индивидуальный подход к каждому клиенту. Это требует высококвалифицированного персонала, однако позволяет иметь невысокие постоянные затраты за счет отсутствия производственных мощностей.

Ключевые виды деятельности. Главная деятельность компании состоит в привлечении клиентов. Компания как сама занимается поиском клиентов, так и привлекает к этому региональных дистрибьюторов.

Ключевые партнеры. При заключении контракта к поставке вспомогательного оборудования привлекаются партнеры, которые поставляют компании оборудование с существенными скидками. Из-за этого покупка вспомогательного оборудования для клиента выходит дешевле, чем напрямую у поставщиков. Для монтажа оборудования привлекается одна и та же организация, которая хорошо знает особенности оборудования, что увеличивает качество работ, уменьшает сроки монтажа и издержки при выполнении работ.

Структура затрат. Затраты компании направлены на оказание качественных услуг для клиента. Закупка качественного оборудования, высококвалифицированный персонал и отправка специалистов в командировки на объект клиента, для того чтобы избежать ошибок при проектировании, поддержка заказчика на протяжении всего проекта позволяют полностью удовлетворить все потребности заказчика.

Потоки поступления доходов. Основной доход компании идет от своевременной и комплексной реализации проекта в соответствии с требованиями клиента в установленные сроки.

В рассмотренной бизнес-модели компании наиболее применим стиль «Концепция разделения» с бизнесом, ориентированным на клиентов. Основная задача компании – поиск клиента и полное удовлетворение всех его нужд.

Из построенной модели Остервальдера видно, что сильной стороной организации является ее клиентоориентированность. Развитие в данном направлении позволит оставаться в лидерах на рынке.

Модель Остервальдера – это один из простых и удобных инструментов для быстрого анализа деятельности организации, который позволяет определить основные направления развития.

Библиографический список

1. Шаблон бизнес-модели Александра Остервальдера и Ива Пинье. URL: <https://smartarchitects.ru/business-model-canvas> (дата обращения: 25.02.2021).
2. Бизнес-модель Остервальдера: что это такое. URL: https://intuit.ru/studies/professional_retraining/21653/courses/388/lecture/9001?page=4 (дата обращения: 25.02.2021).

УДК 629.735.33

М. И. Попов

магистрант кафедры информационных технологий предпринимательства

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

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СВОБОДНОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПО УПРАВЛЕНИЮ ПРОЕКТАМИ

В данной работе рассмотрено свободное программное обеспечение для управления проектами, а также проведено сравнение предлагаемых вариантов по выбранным критериям. Бесплатное программное обеспечение (программное обеспечение с открытым исходным кодом, свободное программное обеспечение) – программное обеспечение, пользователи которого имеют права («свободы») на установку, запуск, свободное использование, изучение, распространение и изменение (улучшение) по мере распространения копий и результаты изменения. Если программное обеспечение имеет исключительные права, то свободы декларируются в бесплатных лицензиях [1].

Программное обеспечение для управления проектами представляет собой инструменты для распределения ресурсов и отслеживания процесса при выполнении задач проекта.

Свободное программное обеспечение намного приоритетнее коммерческого в образовательных целях в сфере управления проектами, потому как позволяет свести к минимуму затраты на обучение. В этом и заключается актуальность выбранной темы. Необходимо подробно изучить доступное свободное программное обеспечение, сравнив его с Microsoft Project – самым распространенным коммерческим программным обеспечением для управления проектами и удовлетворяющим всем требованиям пользователей для решения задач в проектной деятельности.

Microsoft Project – это программное обеспечение для управления проектами, разработанное и продаваемое корпорацией Microsoft, чтобы помочь руководителям проектов разрабатывать планы, распределять ресурсы по задачам, отслеживать прогресс и анализировать рабочие нагрузки [2]. *Microsoft Project* включает функцию планирования критического пути, которую можно настроить в зависимости от используемых ресурсов. Визуализация выполняется с помощью диаграммы Ганта [3].

Microsoft Project де-факто обладает монополией на рынке малых и однопользовательских решений, генерирует более чем 900 млн долл. в год и имеет 20 млн пользователей, что составляет около 80 % рынка. На рынке бизнес-систем Microsoft – традиционный и наиболее серьезный конкурент Oracle Primavera. По данным отчета Gartner, Oracle и Microsoft занимают соответственно первое и второе место после продаж в корпоративном сегменте. Этот отчет Gartner не включает продажу десктопных *Microsoft Project*, а только решение *Microsoft Project Server* [4].

Партнеры Microsoft и Oracle также серьезно используют *Microsoft Project* и Oracle Primavera в своих разработках, которые являются не только законченным продуктом, но и платформой для создания промышленных решений. Это основа экосистем двух основных игроков рынка корпоративных систем управления проектами. Самыми сильными партнерами Microsoft и Oracle выступают не только внедрение *Microsoft Project* или Oracle Primavera, но и внедрение промышленных решений с традиционной ориентацией на крупнейших корпоративных заказчиков управления проектами: строительство, проектирование, офисы, крупные ИТ-проекты, инженерные проекты, проекты разработки и производства оружия.

В ходе исследования доступных свободных программных решений было найдено несколько различных вариантов, для которых был проведен сравнительный анализ. Так как невозможно осуществить объективное сравнение без оценки, была введена балльная система оценивания программных решений по наиболее важным критериям при их использовании. Критериями являются удобность интерфейса программы и ее функционал, оценка проведена по пятибалльной шкале, а дополнительным баллом выступает наличие русского языка в программном обеспечении.

GanttProject – это программа разработки проектов, основанная на создании диаграмм Ганта и PERT, разработанная на языке Java. Частично поддерживается импорт и экспорт документов *Microsoft Project*. Она распространяется в соответствии с условиями Стандартной общественной лицензии GNU,

которая является лицензией на свободное программное обеспечение, что означает, что она полностью бесплатна [5].

Инструменты GanttProject позволяют разделить один проект на несколько подуровней или этапов для дальнейшего выполнения задач определенных подрядчиков с разными сроками выполнения. Во вкладке «Люди» можно просмотреть статистику занятости сотрудников на данный момент в процентном соотношении, благодаря чему можно более продуктивно организовать рабочий процесс.

Интерфейс программы удобен, но уступает MS Project, поэтому был оценен на твердые 4 балла. Функционал обладает минимальным набором для простых проектов, но некоторых инструментов не хватает, поэтому по данному критерию только 3 балла. Русский язык в данном ПО отсутствует.

ABC Roster предлагает различные схемы планирования для достижения наилучшего результата, отличается оперативностью и дружелюбным интерфейсом. Кроме того, программа учитывает присутствие сотрудников, выходные, билеты, запланированные мероприятия и события. При необходимости можно отправить сотрудникам сообщение по электронной почте прямо из приложения. Созданные диаграммы можно экспортировать в документы Microsoft Excel, PDF и HTML. Имеется совместимость с Windows (XP SP3, Vista 7, 8) при наличии Net Framework 3.5 или новее. Программа бесплатна, но точная лицензия неизвестна. ПО под данной лицензией бесплатно для личного пользования.

Интерфейс программы не уступает предыдущему конкуренту и заслуживает 4 балла, функционал более расширенный, но все еще далек от MS Project – «4», русского языка в данном ПО также нет.

OpenProj – бесплатный аналог Microsoft Project. Это многоуровневое программное обеспечение для планирования проектов – очень хорошая замена платному программному обеспечению. Программа включает все необходимые функции: диаграмму Ганта, сетевое расписание, распределение ресурсов, отчеты, частичную поддержку импорта и экспорта документов Microsoft Project. Программа существует в двух версиях: платной и бесплатной, а именно OpenProj для использования только на личном персональном компьютере [6].

Программа предназначена для создания и управления проектами. Создать проект несложно, имеется много ячеек для ввода необходимых критериев. Также можно индивидуально настроить процент выполнения работ, их стоимость, продолжительность и многое другое в отдельном окне.

Интерфейс максимально похож на Microsoft Project и сделан эффективным и удобным. Есть много раскрывающихся вкладок, которые помогут найти нужный инструмент или настройку. Все выделено в красивой цветовой гамме, глаза не устают от резких цветов и некачественного изображения.

После создания проекта имеется возможность выбрать при открытии вкладки «Вид» удобный режим обзора: диаграмма Ганта, сетевой график, просмотр ресурсов и их использование и т. д. Если принять во внимание отзывы пользователей, то можно обнаружить, что программа больше подходит для ознакомления с проектами.

Важно, что данное программное обеспечение позволяет работать напрямую с файлами MS Project. Но совместимость файлов будет только частичной. Программа также проста в установке и настройке.

Данное ПО уже очень близко по удобности интерфейса к MS Project, не возникает никаких проблем в поиске нужной функции из-за схожего расположения различных инструментов управления. Интерфейс программы оценен на «5», функционал частично отстает от MS Project, и данная программа больше не поддерживается, потому что переросла в другой проект, именно поэтому функционал оценен на «4». Также данный софт имеет русский язык.

ProjectLibre – бесплатный аналог Microsoft Project, предназначенный для управления проектами. Программное обеспечение является кроссплатформенным и совместимо со следующими операционными системами: Microsoft Windows, Linux, Mac OS X. Программа поддерживает основные европейские языки в том числе русский. К основным возможностям программы можно отнести: поддержку форматов файлов Microsoft Project 2010; Ribbon интерфейс; метод освоенного объема; поддержку диаграмм Ганта; графиков PERT [7].

Программа ProjectLibre разработана создателями ее предшественника – OpenProj. ProjectLibre имеет схожий с MS Project интерфейс и аналогичный подход к построению плана проекта. По сравнению с OpenProj, в ProjectLibre улучшено импортирование и экспортирование проектов Microsoft Project 2010, поддерживаются полная совместимость, печать, экспорт в PDF, имеется новый пользователь-

ский интерфейс, исправлено множество ошибок, поэтому функционал данной программы оценен на «5». Интерфейс не вызывает никаких проблем и заслуживает «5». Данное программное обеспечение имеет русский язык.

Были рассмотрены различные варианты свободного программного обеспечения для управления проектами и их функционал. Есть программы полностью или почти полностью повторяющие функционал MS Project, но имеющие ряд недостатков. Главный минус свободного программного обеспечения – отсутствие технической поддержки, что может вызвать некоторые проблемы с его настройкой. Большинство вариантов уступает MS Project в удобстве интерфейса.

Свободное программное обеспечение подходит для обучения управления проектами, так как не требуется покупка лицензии. Также оно может рассматриваться в проектной деятельности как возможность снизить затраты на программное обеспечение.

Для наглядного сравнения свободного программного обеспечения в табл. 1 были вынесены рейтинги, по критериям удобства интерфейса, функционалу и наличию русского языка. За первые два критерия максимальный балл 5, за наличие русского языка начисляется дополнительный балл. Максимальное количество баллов 11. MS Project оценен на максимальный балл.

Таблица 1

Критерии и оценки сравнения свободного программного обеспечения для управления проектами

Название ПО	Удобство интерфейса	Функционал	Наличие русского языка	Общий рейтинг
GanttProject	4	3	-	7
ABC Roster	4	4	-	8
OpenProj	5	4	+	10
ProjectLibre	5	5	+	11

В ходе сравнительного анализа выявлено, что приоритетным свободным программным обеспечением для управления проектами является ProjectLibre, так как он отвечает требованиям по всем критериям. Функционал совпадает с MS Project и поддерживается аналогичный формат файлов. Имеется необходимый для решения задач управления проектами инструментарий, включая диаграмму Ганта, сетевой график и управление ресурсами.

Библиографический список

1. Свободное программное обеспечение. URL: <https://ru.wikipedia.org/?curid=3895&oldid=108049445> (дата обращения: 06.07.2020).
2. Элейн Мармел. Microsoft Office Project 2007. Библия пользователя. Управление проектами. М.: Диалектика, 2008. 800 с.
3. Сингаевская Г. И. Управление проектами в Microsoft Project 2007 М.: Диалектика, 2008. 800 с.
4. Бонни Бьяфоре. Все по плану! Успешное управление проектами с использованием Microsoft Project. М.: Русская редакция, 2006. 304 с.
5. GanttProject. URL: <https://ru.wikipedia.org/?curid=618936&oldid=108892615> (дата обращения: 23.08.2020).
6. OpenProj URL: <https://ru.wikipedia.org/?curid=940838&oldid=88799868> (дата обращения: 05.11.2017).
7. ProjectLibre. URL: <https://ru.wikipedia.org/?curid=4482390&oldid=109135240> (дата обращения: 06.09.2020).

И. С. Потекаева

магистрант кафедры информационных технологий предпринимательства

Е. Д. Соложенцев – доктор технических наук, профессор – научный руководитель

СОБЫТИЙНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПЕРСОНАЛА

Событийное управление качеством жизни человека рассматривается на примере управления развитием и мотивацией трех сотрудников фирмы: разработчика, бухгалтера и аналитика. Используемый метод искусственного интеллекта основан на алгебре логики и логико-вероятностном (ЛВ) исчислении [1]. Объектами управления являются структурно сложные системы и процессы в жизни человека. Событийное управление ориентировано на повышение эффективности жизни человека.

Сценарии управления развитием сотрудников фирмы разрабатываются для выделения событий и построения структурной модели риска и экспертной оценки вероятности событий.

Сценарное описание развития сотрудников фирмы выполняется руководителем и самими сотрудниками. Сотрудники имеют определенную квалификацию, основанную на их уровне знаний и опыте. Необходимо мотивировать сотрудников фирмы для эффективной работы. Поэтому компания должна обеспечить работников хорошим социальным пакетом, достойной заработной платой и др. Сотрудники должны видеть дальнейшие перспективы. На положительное развитие разработчика, бухгалтера и аналитика оказывают влияние корпоративные мероприятия. Важно оценить коммуникативность сотрудников, умение идти на компромисс, способность к ведению переговоров, а также компетентность партнеров. Здоровье и эмоциональное состояние сотрудника, умение справляться со стрессом, способность решать задачи влияют на качество выполнения работы. Управление этими факторами и соответствующими событиями (их отклонениями от установленных или стандартных норм) проводится с целью развития и мотивации персонала.

События (критерии) сгруппированы по их принадлежности к процессам и соответствующим логическим и вероятностным моделям качества процесса развития и мотивации персонала (рис. 1):

- Y_{46} – критерий неуспеха развития персонала как итоговое событие;
- Y_1 – неуспех развития разработчика: Y_2 – квалификация (Y_6 – отсутствие IT-образования, Y_7 – отсутствие Pet-project, Y_8 – отсутствие сертификатов в IT-отрасли; Y_9 – недостаточный опыт работы в IT-сфере), Y_3 – мотивация (Y_{10} – возможность карьерного роста, Y_{11} – низкие заработные платы, Y_{12} – отсутствие премий, Y_{13} – отсутствие корпоративного обучения, Y_{14} – отсутствие социального пакета), Y_4 – коммуникативность (Y_{15} – неумение идти на компромисс, Y_{16} – отсутствие ораторских способностей, Y_{17} – неумение четко формировать цели и задачи проекта (задания), Y_{18} – некомпетентность партнеров), Y_5 – условия выполнения работы (Y_{19} – плохая IT-инфраструктура, Y_{20} – плохое самочувствие, Y_{21} – плохая стрессоустойчивость, Y_{22} – неумение работать в дедлайн режиме, Y_{23} – плохая командная работа, Y_{24} – неспособность реализовать решение);
- Y_{25} – неуспех развития бухгалтера: Y_{26} – квалификация (Y_{30} – отсутствие высшего экономического образования), Y_{27} – мотивация (Y_{10} – невозможность карьерного роста, Y_{11} – низкие заработные платы, Y_{12} – отсутствие премий, Y_{13} – отсутствие корпоративного обучения, Y_{14} – отсутствие социального пакета), Y_{28} – коммуникативность (Y_{18} – некомпетентность партнеров, Y_{33} – собственная неспособность к введению переговоров, Y_{34} – отсутствие лидерских качеств), Y_{29} – условия выполнения работы (Y_{20} – плохое самочувствие, Y_{21} – плохая стрессоустойчивость, Y_{35} – плохая инфраструктура, Y_{36} – ошибки в финансовой отчетности и налогообложении);
- Y_{37} – неуспех развития аналитика: Y_{38} – квалификация (Y_{30} – отсутствие высшего экономического образования, Y_{32} – грамоты за профессиональные заслуги, Y_{42} – отсутствие высшего математического образования, Y_{43} – недостаточный опыт работы в аналогичной должности), Y_{39} – мотивация (Y_{10} – невозможен карьерный рост, Y_{11} – низкие заработные платы; Y_{12} – отсутствие премий, Y_{13} – отсутствие корпоративного обучения, Y_{14} – отсутствие социального пакета), Y_{40} – коммуникативность (Y_{15} – неумение идти на компромисс, Y_{16} – отсутствие ораторских способностей, Y_{17} – неумение четко формировать цели и задачи проекта (задания), Y_{18} – некомпетентность партнеров, Y_{44} – некомпетент-

ность заказчика), Y_{41} – условия выполнения работы: Y_{20} – плохое самочувствие; Y_{21} – плохая стрессоустойчивость, Y_{22} – неумение работать в дедлайн режиме, Y_{24} – неспособность реализовать решение, Y_{35} – плохая инфраструктура, Y_{45} – разногласия с заказчиком).

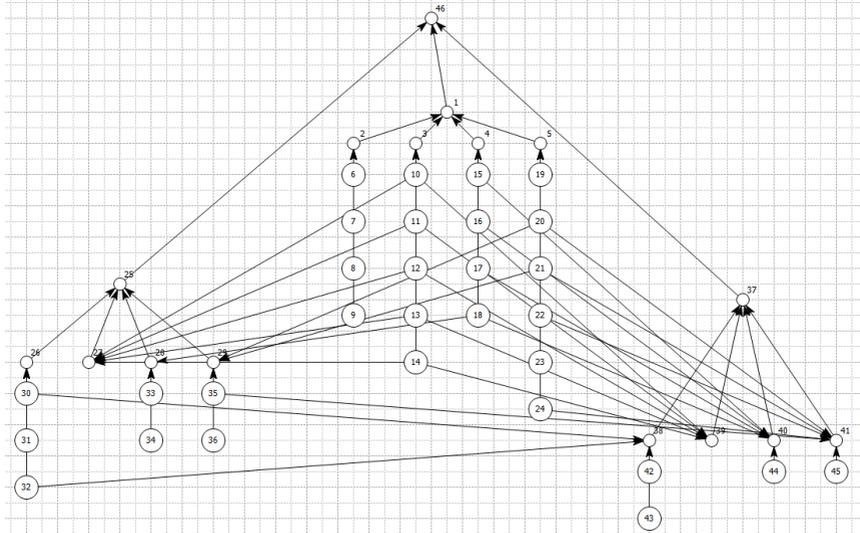


Рис. 1. Структурная модель неуспеха развития персонала

Вероятности определялись исполнителем работы на основе метода синтеза вероятности по нечисловой неполной и неточной экспертной информации с использованием программного комплекса ЕХРА (табл. 1) в интервале $\{0,1\}$. При помощи программного средства АРБИТР рассчитаны значимости элементов (табл. 1).

Таблица 1

Вероятности инициирующих событий

Номер элемента в модели	Вероятность элемента	Значимость элемента
6	0,009	0,802 52
7	0,01	0,803 33
8	0,015	0,807 41
9	0,01	0,803 33
10	0,003	0,797 69
11	0,005	0,799 29
12	0,009	0,802 52
13	0,01	0,803 33
14	0,005	0,799 29
15	0,003	0,797 69
16	0,005	0,799 29
17	0,004	0,798 49
18	0,007	0,800 9
19	0,004	0,798 49
20	0,009	0,802 52

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Номер элемента в модели	Вероятность элемента	Значимость элемента
21	0,015	0,807 41
22	0,005	0,799 29
23	0,007	0,800 9
24	0,005	0,992 9
30	0,008	0,801 71
31	0,015	0,807 41
32	0,01	0,803 33
33	0,009	0,802 52
34	0,004	0,798 49
35	0,008	0,801 71
36	0,005	0,799 29
42	0,007	0,800 9
43	0,01	0,803 33
44	0,005	0,800 9
45	0,007	0,799 29

Вычисленные критерии качества процессов $Y_1, Y_{25}, Y_{37}, Y_{46}$ развития персонала зависят от вероятностей событий. Влияние повторных событий зависит от их числа и значений вероятностей. Событие считается повторным, если оно входит в процесс по несколько раз. Например, событие 30 входит в 26- и 28-й процессы (рис. 1), т. е. оно считается повторным.

Вероятность реализации итогового критерия с учетом повторных событий $P_{46} = 0,297\ 072$ получена автоматически с использованием специального сертифицированного программного комплекса АРБИТР на основании модели, представленной на рис. 1.

Вероятность итогового события Y_{46} без учета повторных событий вычислена по формулам:

$$Y_{46} = Y_1 \vee Y_{25} \vee Y_{37} ;$$

$$P_{46} = P_1 + P_{25}(1 - P_1) + P_{37}(1 - P_1)(1 - P_{25}) .$$

Здесь вероятности P_1, P_{25}, P_{37} вычислены индивидуально независимо друг от друга, т. е. без учета повторности событий: $P_1 = 0,131\ 196, P_{25} = 0,100\ 237, P_{37} = 0,100\ 791$, а сама вероятность итогового события $P_{46} = 0,332\ 224$.

Разница с учетом и без повторных событий составляет 0,035 152. Следовательно, учитывая повторные события можно снизить риски, влияющие на развитие трех сотрудников. Кроме того, событийный подход позволяет выявить наиболее важные критерии, влияющие на успех развития персонала. Поэтому при событийном управлении качеством развития и мотивации персонала важно корректно учитывать повторные события.

Управление развитием персонала заключается в изменении вероятностей наиболее значимых событий. При анализе выявлены следующие недостатки в развитии персонала организации: недостаточно квалифицированный персонал из-за отсутствия необходимого опыта работы, отсутствует корпоративное обучение, что снижает мотивацию сотрудников и уменьшает эффективность работы организации.

Библиографический список

1. Соложенцев Е. Д. Событийное управление качеством экономики, государства и жизни человека. СПб.: Наука, 2021. 175 с.

УДК 65.011.46

И. С. Потекаева

магистрант кафедры информационных технологий предпринимательства

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

ПРЕДСТАВЛЕНИЕ О ПРОЦЕССНОЙ ЗРЕЛОСТИ КОМПАНИИ. УРОВНИ И КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ

Качество управления компанией может оцениваться путем анализа зрелости управления ее бизнес-процессами. В данном контексте под зрелостью управления понимается непрерывный процесс развития компании при помощи постоянного совершенствования методологии стратегического управления и ее интегрирования в общую систему управления компанией [1].

Процессорная зрелость позволяет оценить деятельность компании, т. е. определить и выявить ее недостатки. Для повышения зрелости используются методы и средства управления, заложенные в модель оценки зрелости бизнес-процесса. Применение методик оценки зрелости компании дает возможность повысить продуктивность всей организации, а также повысить качество и результативность используемых бизнес-процессов. Для того чтобы проанализировать умение компании использовать бизнес-процессы, стоит оценить зрелость процессорного управления в целом, а не только отдельных бизнес-процессов и для этого в наибольшей степени результативно применение методики консалтинговой компании Gartner.

Модель «Business Process Management Maturity Model», разработанная компанией Gartner, представляет собой шесть уровней зрелости компании с точки зрения управления бизнес-процессами [2]. Преимущество исследуемой модели в том, что ее применение предоставляет возможность компании оценить свой уровень зрелости и выработать корпоративную стратегию управления бизнес-процессами.

В рассматриваемой модели приведены следующие уровни зрелости процессного управления в компаниях (рис. 1):

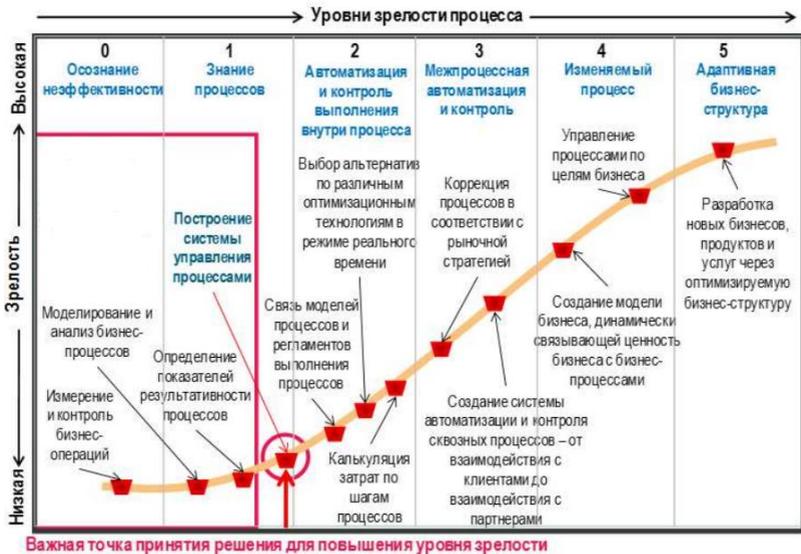


Рис. 1. Уровни зрелости процессного управления

- нулевой – понимание неэффективности. Руководитель осознает неэффективность традиционных методов управления;
- первый – знание процессов. Изучаются возможности использования бизнес-процессов. Создается система управления процессами;
- второй – внутрипроцессорная автоматизация и контроль. Происходят регламентация, автоматизация и мониторинг бизнес-процессов;
- третий – межпроцессорная автоматизация и контроль. Проводится интеграция бизнес-процессов между собой;
- четвертый – управление цепочкой добавленной стоимости. Управление бизнес-процессами происходит в соответствии со стратегическими, тактическими и операционными целями организации;
- пятый – адаптивная структура бизнеса. Адаптация существующих и создание новых бизнес-процессов.

Анализ процессного управления по данной методике определяет, каков уровень компании в области процессного управления.

Для оценки отдельных бизнес-процессов подойдет модель Capability Maturity Model Integrated (CMMI), разработанная при Университете Карнеги Меллона.

Модель CMMI использует шкалу из шести уровней для оценки зрелости процессов компании [2]:

- нулевой – неполный процесс. Процесс не соответствует своей задаче. Результаты и итог процесса не определены или отсутствуют;
- первый – выполняемый процесс. Процесс выполняется, имеются его результаты, но его проведение не может быть четко проконтролировано;
- второй – управляемый процесс. Осуществляется постоянный мониторинг процесса, его проведение четко зафиксировано. Полученные результаты соответствуют поставленным требованиям;
- третий – устоявшийся процесс. На данном этапе процесс регламентируется. Создаются экземпляры процесса, адаптированные к поставленным требованиям на основе стандартного процесса.
- четвертый – предсказуемый процесс. Прогнозируются возможности процесса, что позволяет управлять его продуктивностью;
- пятый – оптимизируемый процесс. На данном уровне происходит оптимизация результативности процесса для соответствия текущим и будущим потребностям. Совершенствование процесса основывается на анализе его результатов.

На основании перечисленных рекомендаций можно сделать вывод, что перехода с нулевого уровня зрелости на первый необходимо утвердить план требуемых работ для выполнения данного процесса и добиться поставленных результатов. Для перехода с первого на второй уровень необходимо постоянно контролировать план выполнения процесса и четко отслеживать промежуточные итоги. Для перехода со второго на третий уровень зрелости требуется создать стандартный бизнес-процесс, который будет прототипом для выполнения работ в рамках данного процесса. Процесс, находящийся на третьем уровне зрелости, для эффективного выполнения должен быть обеспечен всеми необходимыми ресурсами. Кроме того, на третьем уровне накапливаются и анализируются данные по результатам выполнения процесса для последующей его оптимизации.

Для последующего перехода с одного уровня зрелости на другой компания реализует поставленную задачу через мероприятия по улучшению процесса. Подразумевается, что процесс в данном случае представляет собой механизм со встроенными функциями, благодаря чему приспосабливается к изменениям окружающей среды, не изменяя при этом оптимальную стоимость и качество. Следовательно, можно сделать вывод, что руководитель организации, используя метод оценки зрелости бизнес-процесса, выявляет способ оценки его состояния на данный момент и проводит его сравнительный анализ с лучшими решениями в данной сфере.

Для того чтобы реализовать выявленные мероприятия, необходимо определить уровень зрелости исследуемого процесса. Следует проанализировать текущую обстановку в системе управления процессами, выявить существенные недостатки и определить дальнейшее движение развития. Но переход с одного уровня на другой происходит не сразу, по данным компании Carnegie Mellon University (американский университет, участвующий в разработке одного из стандартов оценки зрелости – CMM), в среднем у компании на это уходит примерно 1–2 года [2].

Сегодня многие компании стремятся перейти к процессорному подходу, поэтому немаловажно обратить внимание на зрелость процессов. Чем выше уровень зрелости бизнес-процессов, тем продуктивнее деятельность компании. Для того чтобы эффективно повысить процессорную зрелость, сначала необходимо правильно ее оценить. Целесообразное использование рассмотренных методик позволит не только оценить текущее состояние бизнес-процессов, но и повысить их уровень зрелости. Кроме того, данные методики можно применять как по отдельности, так и совместно. На основе сравнения двух методов можно выявить наиболее результативные мероприятия по увеличению зрелости бизнес-процессов компании.

Библиографический список

1. Оценка уровня зрелости управления бизнес-процессами. URL: https://studme.org/87165/ekonomika/otsenka_urovnya_zrelosti_upravleniya_biznes-protsessami (дата обращения: 01.03.2021).

2. Коптелов А. К. Зрелость процесса или как «вырастить» бизнес-процесс? URL: <http://koptelov.info/publikatsii/zrelost-biznes-protsess/> (дата обращения: 01.03.2021).

УДК 004.9, 004.67

А. А. Распутин

магистрант кафедры информационных технологий предпринимательства

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

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОБЛАЧНЫХ СЕРВИСОВ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ

За последние несколько лет в отрасли информационных технологий получила развитие новая модель – облачные вычисления. Хотя это всего лишь особым способ предоставления вычислительных ресурсов, а не новая технология, они вызвали революцию в методах получения информации и услуг. Актуальность облачных вычислений напрямую связана со снижением затрат, преимущественно гибкой архитектурой информационных технологий и масштабируемостью [1].

Выделяют следующие типы облачных сервисов: публичные (Public Cloud), частные (Private Cloud) и гибридные (Hybrid Cloud) [2].

Публичное облако – модель использования ИТ-ресурсов, при которой доступ к вычислительной инфраструктуре предоставляется через Интернет неограниченному количеству независимых клиентов. Владельцем всех аппаратных и системных программных ресурсов является компания-оператор. Пользователи платят только за использование машинного времени и дисковых ресурсов. В рамках выделенных ресурсов каждый из них может размещать и удалять свои данные; устанавливать, и удалять прикладное программное обеспечение. Выделение ресурсов оператором происходит в автоматическом режиме либо по заявке заказчика.

Частное облако работает по схожему принципу с той разницей, что вся вычислительная и системная инфраструктура принадлежит одной компании. При этом «физическая» часть облачного сервиса (серверы, сетевое оборудование) может размещаться как в собственном центре обработки данных организации, так и в машинном зале арендованного (полностью или частично) центра обработки данных.

Гибридное облако представляет собой симбиоз двух первых концепций и объединяет как частные, так и публичные облака.

Существуют три основных модели обслуживания в облачном сервисе [3]:

- инфраструктура как услуга – IaaS (Infrastructure as a Service);
- платформа как услуга – PaaS (Platform as a Service);
- программное обеспечение как услуга – SaaS (Software as a Service).

Инфраструктура как услуга (IaaS) предполагает высокую степень виртуализации аппаратных ресурсов и предоставление клиентам виртуальных машин по требованию. Основными характеристиками, которыми в данном случае оперирует заказчик, являются количество и тактовая частота виртуальных процессорных ядер, объем оперативной памяти и дискового пространства. Стоимость сервиса зависит от показателей требуемой вычислительной мощности и продолжительности пользования облачными ресурсами. Отдельно может взиматься плата за дополнительные дисковые ресурсы и вспомогательные сервисы. Количество ИТ-ресурсов может как наращиваться, так и сокращаться в любой момент по требованию клиента.

Платформа как услуга (PaaS) подразумевает, что вместе с виртуальными вычислительными ресурсами заказчик получает также программную среду, включающую операционную систему, программное обеспечение промежуточного уровня (middleware), инструменты для разработки и тестирования ПО (Frameworks), а также систему управления базами данных (СУБД).

Программное обеспечение как услуга (SaaS) обеспечивает пользование конкретным программным продуктом (CRM-системой, офисными приложениями, бухгалтерским сервисом и т. д.) по модели «как услуга». При этом сам программный продукт развернут на физических мощностях оператора и не требует локальной установки у пользователя. В свою очередь, клиент не имеет доступа к вычислительной или системной инфраструктуре и оплачивает только время пользования программным обеспечением или стоимость лицензии.

Было проведено сравнение трех облачных сервисов для управления проектами: Redmine, Trello, Мероплан [4].

Redmine – открытое веб-приложение для управления проектами и задачами (в том числе для отслеживания ошибок).

Функциональные характеристики Redmine:

- возможность ведения нескольких проектов;
- очень гибкая система доступа, основанная на ролях;
- система отслеживания ошибок;
- календарь, диаграмма Ганта, учет временных затрат;
- ведение новостей проекта, документов, управление файлами и форумы для каждого проекта;
- настраиваемые произвольные поля для инцидентов, временных затрат, проектов и пользователей;
- легкая интеграция с системами управления версиями (SVN, CVS, Git, Mercurial, Bazaar и Darcs);
- создание записей об ошибках на основе полученных писем;
- возможность самостоятельной регистрации новых пользователей;
- многоязычный интерфейс (в том числе русский);
- поддержка систем управления базами данных: MySQL, Microsoft SQL Server, PostgreSQL, SQLite.

Пользоваться сервисом можно абсолютно бесплатно.

Trello представляет собой доску со списками карточек, которую можно использовать для управления задачами как лично, так и в команде. В карточке можно обмениваться комментариями с другими пользователями, прикреплять участников, добавлять метки, использовать чек-лист. В сервис можно интегрировать Jira, «Google Диск», Dropbox, Evernote, Slack, GitHub, GitLab и еще несколько десятков сервисов.

Стоимость сервиса от 9,99 долл. в месяц за пользователя, но существует и бесплатная версия. В бесплатной версии можно интегрировать в Trello только один сервис, а размер вложенного файла не может превышать 10 МБ.

Мегаплан – продукт российской компании, представляет собой сервис для управления задачами, который можно дополнить CRM-системой.

Количество пользователей тарифными планами не ограничивается, объем облачного хранилища также не ограничен. Во всех версиях можно ставить задачи, контролировать их выполнение, составлять отчеты, обмениваться документами, работать с календарем, переписываться с сотрудниками в бизнес-чате. Стоимость сервиса от 239 руб. в месяц.

Таким образом, среди всех ранее представленных облачных сервисов лучшим для управления проектами является Redmine, имеющий полностью бесплатный и огромный функционал.

В современном мире облачные вычисления могут предоставить организациям средства и методы, необходимые для обеспечения финансовой стабильности и высокого уровня обслуживания.

Библиографический список

1. Риз Д. Облачные вычисления. СПб.: БХВ-Петербург, 2011. 288 с.
2. Классификаторы облачных сервисов. URL: https://studwood.ru/1646990/informatika/klassifikatsiya_oblachnyh_servisov (дата обращения: 29.11.2020).
3. Облачные бизнес-модели: простыми словами об IaaS, PaaS и SaaS. URL: <https://habr.com/ru/company/1cloud/blog/320538> (дата обращения: 29.11.2020).
4. 40 сервисов для управления задачами и проектами. URL: <https://vc.ru/services/50333-40-servisov-dlya-upravleniya-zadachami-i-proektami> (дата обращения: 29.11.2020).

УДК 004.9, 004.67

А. А. Распутин

магистрант кафедры информационных технологий предпринимательства

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

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЯЗЫКА МОДЕЛИРОВАНИЯ ARCHIMATE ДЛЯ ОПИСАНИЯ АРХИТЕКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

ArchiMate – современный язык построения бизнес-процессов, информационных потоков, организационных структур, информационно-технологических систем и технической инфраструктуры. Это полностью открытый язык моделирования архитектуры предприятия для анализа, поддержки описания и визуализации внутри и за пределами бизнес-процессов. Он помогает различным группам физических или юридических лиц разрабатывать и оценивать изменения бизнеса.

Основные концепции и взаимосвязи языка ArchiMate разделяют архитектуру предприятия на бизнес, приложения и технологии. На каждом уровне рассматриваются три аспекта: активные элементы, внутренняя структура и элементы, которые определяют использование или передачу информации. ArchiMate отличается от других языков, таких как Unified Modeling Language (UML) и Business Process Modeling and Notation (BPMN), по предназначению для моделирования предприятия [1].

Цель ArchiMate – быть настолько простым для изучения и применения, насколько это возможно. ArchiMate имеет многоуровневый и ориентированный на сервис вид архитектурных моделей. Более высокие уровни используют услуги, предоставляемые нижними уровнями. В этом контексте выделяют три основных слоя [2]:

- слой бизнеса, который касается непосредственно бизнес-процессов, услуг, функций и событий бизнес-единиц. Этот уровень «предлагает продукты и услуги внешним клиентам, которые реализуются в организации бизнес-процессами, выполняемыми бизнес-субъектами и ролями»;
- слой приложений, который представляет собой программные приложения, поддерживающие компоненты в бизнесе с помощью служб приложений;
- слой технологий, который имеет дело с аппаратной и коммуникационной инфраструктурой для поддержки уровня приложений. Этот уровень предлагает инфраструктурные услуги, необходимые для запуска приложений, реализованные с помощью компьютерного и коммуникационного оборудования и системного программного обеспечения.

Существует три основных вида структур:

- пассивная структура, представляющая собой совокупность сущностей, над которыми производятся действия. В бизнес-уровне примером могут быть информационные объекты, в объектах данных уровня приложения и в технологическом уровне они могут включать физические объекты;
- структура поведения, которая относится к процессам и функциям, выполняемым участниками. «Структурные элементы назначаются поведенческим элементам, чтобы показать, кто или что демонстрирует поведение»;
- активная структура, которая является набором сущностей, отображающих определенное поведение, например бизнес-субъектов, устройства или компоненты приложения.

Также существует структура Full ArchiMate, обогащенная физическим слоем, который был добавлен для моделирования физического оборудования, материалов и распределительных сетей и отсутствовал в предыдущих версиях. Слой реализации и миграции добавляет элементы, которые позволяют архитекторам моделировать состояние перехода, отмечать части архитектуры, которые являются временными для целей, как следует из его названия. Слой стратегии добавляет три элемента: ресурсы, возможности и курс действий. Эти элементы помогают включить стратегическое измерение в язык ArchiMate, позволяя ему отображать использование ресурсов и возможностей для достижения некоторых стратегических целей.

Аспект мотивации позволяет различным заинтересованным сторонам описывать мотивацию конкретных участников или областей, что может быть весьма важно при взгляде на одну вещь с разных сторон. Он добавляет несколько элементов, таких как заинтересованная сторона, ценность, драйвер, цель, значение и т. д.

Рассмотрим кроссплатформенный бесплатный инструмент для моделирования архитектуры предприятия на базе архитектурного языка Archimate, с открытым исходным кодом – Archi.

Главное достоинство инструмента Archi – поддержка наиболее распространенных методологий и стандартов в области управления архитектурой предприятия, а именно TOGAF (The Open Group Architecture Framework) и ArchiMate от OpenGroup.

Кроссплатформенный бесплатный инструмент Archi в рабочем пространстве имеет семь основных окон:

- Models (дерево моделей) отображает все открытые модели;
- Properties (характеристики) показывает свойства выбранного элемента модели;
- Outline (схема) отображает содержимое ArchiMate-диаграмм в миниатюре, полезен для навигации по большим диаграммам;
- Navigator (навигатор) показывает выбранные элементы модели и все их связи с другими элементами модели; используется для навигации между связанными элементами через их связи;
- Palette (палитра) представляет набор графических образов элементов ArchiMate-диаграмм;
- Visualiser (визуализатор) показывает выбранные элементы модели и все их связи с другими элементами модели в графическом виде, является графическим эквивалентом окна Navigator;
- Hints (подсказки) содержит текстовую подсказку для типа объекта, выбранного в окнах Models или Palette.

Archi полностью поддерживает возможности Undo/Redo (отмена/повтор). Она применяется к модели, которая выбрана либо в дереве моделей, либо в окне диаграмм.

Для формирования отчетов в Archi используются специализированное средство JasperReports. Благодаря JasperReports Archi имеет возможность экспортировать созданные модели архитектуры в форматах HTML, PPTX, PDF, DOCX, RTF, ODT.

Преимущества ArchiMate [3]:

- обеспечивает согласованность для всех архитектурных моделей (бизнес-областей);
- позволяет заинтересованным сторонам участвовать в проектировании, оценивать все требования и хорошо работает как инструмент коммуникации;
- регулярно обновляется довольно широкой базой сертифицированных пользователей.

Недостатки ArchiMate:

- сложно найти информацию на русском языке;
- нельзя бесплатно скачать документацию с официального сайта.

При моделировании архитектуры предприятия часто используют референтные модели. Это модели эффективного бизнес-процесса, которые специально созданы для предприятия конкретной отрасли, внедренные на практике и предназначенные для использования при разработке и реорганизации бизнес-процессов на других предприятиях [4]. Они включают закрепленные на практике методы и процедуры организации управления. Эти модели позволяют компаниям разрабатывать собственные модели на основе уже готового пакета процессов и функций.

Примером референтной модели может служить модель цепи поставок. В ее основу заложены четыре процесса: планирование, снабжение, изготовление и распределение. Представленная референтная модель была разработана и до сих пор развивается международным Советом по цепям поставок в качестве межотраслевого стандарта управления цепями поставок.

Основные преимущества использования референтных моделей заключаются в том, что можно не затрачивать усилия, финансы и время на создание новой процессной модели. Достаточно взять уже существующую референтную модель и модифицировать ее применительно к конкретной организации. Необходимо четко понимать, что референтная модель может включать далеко не все процессы, а также вертикальные и горизонтальные связи, которые должны быть в конкретном бизнесе.

Библиографический список

1. ArchiMate – это открытый и независимый язык моделирования архитектуры предприятия. URL: <https://google-info.org/8169873/1/archimate.html> (дата обращения: 07.03.2021).

2. Archi – Open Source ArchiMate Modelling. URL: <https://www.archimatetool.com/> (дата обращения: 07.03.2021).

3. Преимущества и недостатки ArchiMate 3.0. URL: http://koptelov.info/archimate_3_0/ (дата обращения: 07.03.2021).

4. Использование референтных и эталонных моделей. URL: https://studref.com/377368/menedzhment/ispolzovanie_referentnyh_etalonnyh_modeley (дата обращения: 13.03.2021).

УДК 681.52

М. Н. Романов

студент кафедры информационных технологий предпринимательства

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

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ОБЛАЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПЛАТФОРМЫ «1С: ПРЕДПРИЯТИЕ 8.3» ПРИ АВТОМАТИЗАЦИИ МАЛОГО БИЗНЕСА В ОБЛАСТИ ПРОДАЖ

Сегодня по-прежнему актуален вопрос автоматизации продаж малого бизнеса. Информационная система (ИС) должна предоставлять администратору и менеджеру полную картину о состоянии компании, так как от эффективного управления на основе данных бизнес-процессов зависит успех компании. Для этих целей была разработана конфигурация «1С: Предприятие „Управление нашей фирмой“» («1С: УНФ»), которая и была внедрена в ООО «Торговый дом „Сласти“».

ООО «Торговый дом „Сласти“» – организация, занимающаяся оптовой торговлей кондитерской продукцией. Все финансовые и управленческие процессы строятся именно на продажах. У организации в процессе работы возникают следующие требования к ИС:

- автоматизация сбора информации и аналитики;
- организация продаж через интернет-магазин;
- автоматизация взаимодействия с покупателями и поставщиками;
- систематизация всех данных для управленца.

Функции «1С: УНФ» – автоматизация продаж, производства, сервиса для малого бизнеса. Система хранит следующие модели документооборота: продажи, закупки, склад, деньги, CRM, зарплата, бизнес-аналитика и производство [1]. Однако налоги предусмотрены только для ИП, а для юридических лиц предполагается синхронизация с «1С: Бухгалтерия».

Работа в «1С: УНФ» реализует бизнес-процессы через сервис 1cfresh.com, осуществляющий взаимодействие между пользователем и прикладными решениями платформы «1С: Предприятие 8» [2]. По сути, работа основана на модели SaaS, т. е. программное обеспечение как услуга: модель обслуживания, при которой подписчикам предоставляется готовое прикладное программное обеспечение, полностью обслуживаемое провайдером. Пользователь может работать с системой через тонкий клиент, а также через обычный интернет-браузер. В данном случае систему обслуживает группа компаний «СофтБаланс».

1cfresh.com имеет следующие преимущества:

- доступ к информационной базе из любой точки мира;
- круглосуточная техническая поддержка;
- автоматическое обновление приложения обслуживающей организацией;
- надежное хранение данных.

Все данные организации находятся в дата-центре, у которого самый высокий 4-й уровень TIER [3]. В нем происходит полное резервное копирование данных. Передача данных в Интернет осуществляется через протокол HTTPS, предусматривающий шифрование.

Работа в «1С: УНФ» начинается с заполнения реквизитов ООО «Торговый дом „Сласти“» (рис. 1). Реквизиты используются для идентификации организации, а также для ее взаимодействия с контрагентами и контролирующими органами.

Затем вводится номенклатура компании (рис. 2), т. е. вся первичная информация, включая цены, описание и даже изображения товаров.

Раздел «Продажи» предполагает заполнение данных о контрагентах: все реквизиты, договоры. Помимо того, раздел предоставляет данные о долгах контрагента перед компанией, последней дате продаж и об общей сумме продаж (рис. 3).

Раздел CRM – элемент «1С: УНФ», позволяющий менеджеру создавать и обрабатывать клиентскую базу: прием, обработка, выдача, подготовка отчетных форм и бизнес-аналитики. Раздел позволяет осуществлять интеграцию системы с сайтом с помощью конструктора UMI [4].

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

фирмой / Управление нашей фирмой, редакция 1.6 (1С:Предприятие) Поиск Ctrl+Shift+F

← → ☆ ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ ТОРГОВЫЙ ДОМ "СЛАСТИ" ...

Основное Банковские счета

Записать и закрыть Записать Заполнить по ИНН или наименованию Реквизиты

Юридическое название: ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ ТОРГОВЫЙ ДОМ "СЛА

Представление в программе: ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ ТОРГОВЫЙ ДОМ "С" ▾

Вид организации: Юридическое лицо Индивидуальный предприниматель

✓ **Юридические данные**

ИНН: 5614082318

КПП: 561401001

ОГРН: 1185658017852

ОКПО: 34050819

ОКТМО:

ОКАТО:

✓ **Адреса, телефоны**

☎ Телефон: +7 (912) 8418886 ... Прим.

✉ E-mail: tdsласти@mail.ru Прим.

🏠 Юр. адрес: 462401, Оренбургская обл, городской округ город Орск, Орн ▾ ...

🏠 Факт. адрес: 462401, Оренбургская обл, городской округ город Орск, Орн ▾ ...

✉ Почтовый ... 462401, Оренбургская обл, городской округ город Орск, Орн ▾ ...

🌐 Сайт: Прим.

+ телефон, адрес

Рис. 1. Реквизиты ООО «Торговый дом „Сласти“»

фирмой / Управление нашей фирмой, редакция 1.6 (1С:Предприятие) Поиск Ctrl+Shift+F

← → ☆ Начинка "Сырная со вкусом сыра "Эмменталер" 13 кг (Номенклатура)

Основное Спецификации

Записать и закрыть Записать Продать - Купить ▾

Тип: Запас

Категория: <Без категории> ▾

Наименование: Начинка "Сырная со вкусом сыра "Эмменталер" 13 кг ▾

Наименование для печати: Начинка "Сырная со вкусом сыра "Эмменталер" 13 кг ▾

Описание: Массовая доля сухих веществ не менее 55%
Массовая доля жира не менее 20%

Область применения: Предназначена для промышленного использования на предприятиях кондитерской и хлебопекарной

Артикул: Код: 00-00000001

В группе: ▾

Ед. изм.: кг Вес (кг): 0,0000

Габариты ДхШхВ (см): x x = м³

+ Свой реквизит

Продажи 13 августа 2020 г. ⚙️ Цены 27 ноября 2020 г. ⚙️

Оптовая цена 115 руб.
+ Новая цена



Рис. 2. Карточка товара из справочника номенклатур фирмы

Рис. 3. Данные о контрагенте

Компания может выбрать один из четырех видов сайта:

- интернет-магазин (каталог товаров; управление заказами; продажи на сайте; онлайн-запись на прием);
- сайт компании (обратная связь; каталог товаров; онлайн-запись на прием);
- лендинг (прием заявок);
- сайт специалиста (обратная связь).

Для ООО «Торговый дом „Сласти“» реализован интернет-магазин. Покупатель может на сайте делать заказ или оставлять запрос с помощью обратной связи. Кроме того, конструктор UMI предлагает на выбор большое количество макетов для оформления сайта (рис. 4).

Рис. 4. Создание сайта в системе «1С: УНФ»

Все изменения в номенклатуре в системе отражаются на сайте благодаря настройке обмена данными. Заказы передаются с сайта в систему. Менеджер может настроить автоматический обмен данными, который предполагает выгрузку информации с сайта и на него с определенным интервалом (рис. 5).

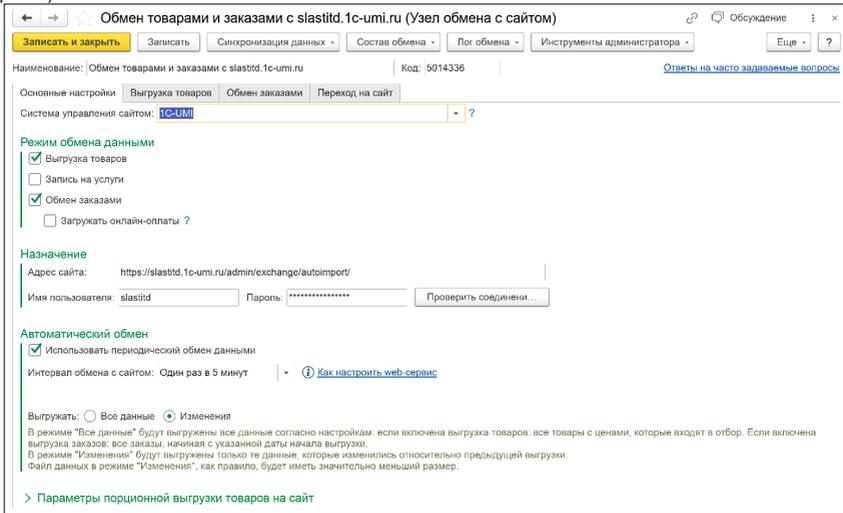


Рис. 5. Настройка обмена данными с сайтом

После создания сайта можно перейти в зону администратора и провести настройку интерфейса и структуры веб-ресурса. Например, разместить логотип компании (рис. 6).



Рис. 6. Получившийся сайт (главная страница)

Помимо того, из системы на сайт происходит выгрузка номенклатуры (рис. 7). Покупателю доступна вся информация о товаре: цена, информация о составе и областях применения.

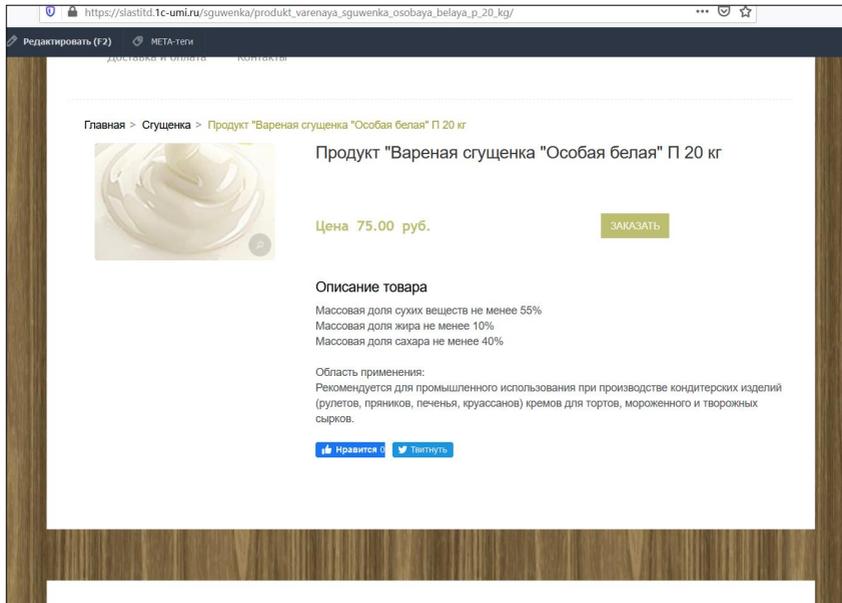


Рис. 7. Интеграция данных из УНФ на сайт

Аналитика – неотъемлемая часть работы управленца. «1С: УНФ» помогает при построении управленческих решений и определении стратегии развития компании.

Отчет «Валовая прибыль по номенклатуре» проводит оценку номенклатуры и рентабельности продукции компании (рис. 8). В отчете видно, что самый рентабельный продукт – «Вареная сгущенка „Особая“ Плотная 13 кг», а самый нерентабельный – «Начинка конфитюр фруктово-ягодная с содержанием ягод „Вишня“ 13 кг».

Отчет «Состояние компании» – сводный отчет о состоянии компании (рис. 9) можно настроить так, чтобы руководитель мог его получать регулярно на почту [5]. Рассылка доступна для полноправного получателя.

Отчет «Анализ базы контрагентов» (рис. 10). предоставляет руководителю возможность отслеживать работу с контрагентами. Можно увидеть:

- сколько контрагентов было привлечено;
- кто из менеджеров работал с ними;
- даты добавления контрагентов;
- источники привлечения контрагентов.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Артикул, Номенклатура	Количество	Выручка,	Себестоимость,	Валовая прибыль,	Рентабельно сть
, Продукт "Вареная сгущенка "Особая" П 20 кг	103 640	4 916 500,00	4 522 220,00	394 280,00	8,02
, Продукт "Вареная сгущенка "Универсальная" 20 кг	39 900	1 860 300,00	1 700 700,00	159 600,00	8,58
, Продукт "Вареная сгущенка "Особая белая" П 20 кг	24 300	1 173 900,00	1 083 900,00	90 000,00	7,67
, Продукт "Вареная сгущенка "Универсальная" 13 кг	13 000	637 000,00	578 500,00	58 500,00	9,18
, Продукт "Вареная сгущенка "Премиум" 20 кг	10 000	800 000,00	585 000,00	15 000,00	2,50
, Начинка конфитюр фруктово-ягодная с содержанием фруктовой части "Вишня" 13 кг	988	69 160,00	59 280,00	9 880,00	14,29
, Начинка конфитюр фруктово-ягодная с содержанием фруктовой части "Абрикос" 13 кг	975	68 250,00	58 500,00	9 750,00	14,29
, Начинка конфитюр фруктово-ягодная с содержанием фруктовой части "Клубника" 13 кг	975	68 250,00	58 500,00	9 750,00	14,29
, Начинка конфитюр фруктово-ягодная с содержанием фруктовой части "Малина" 13 кг	975	68 250,00	58 500,00	9 750,00	14,29
, Продукт "Вареная сгущенка "Особая белая" П 13 кг	2 600	132 600,00	126 100,00	6 500,00	4,90
, Начинка фруктово-ягодная желейная "Абрикос" 20 кг	3 200	182 400,00	176 000,00	6 400,00	3,51
, Продукт "Вареная сгущенка "Премиум" 13 кг	2 002	126 126,00	120 120,00	6 006,00	4,76
, Продукт "Начинка "Творожная особая универсальная"	4 400	265 300,00	259 600,00	5 700,00	2,15
, Начинка конфитюр фруктово-ягодная с содержанием фруктовой части "Апельсин" 13 кг	494	34 580,00	29 640,00	4 940,00	14,29
, Продукт "Вареная сгущенка "Особая" М 13 кг	1 950	99 450,00	94 575,00	4 875,00	4,90
, Продукт "Вареная сгущенка "Особая" П 13 кг	1 950	99 450,00	94 575,00	4 875,00	4,90
, Продукт "Начинка "Банан"	3 460	208 600,00	205 410,00	3 190,00	1,53
, Начинка фруктово-ягодная желейная "Малина" 20 кг	1 500	85 500,00	82 500,00	3 000,00	3,51
, Продукт "Начинка "Шоколад"	2 900	183 400,00	180 700,00	2 700,00	1,47
, Начинка фруктово-ягодная желейная "Клубника" 20 кг	600	34 200,00	33 000,00	1 200,00	3,51
, Начинка "Сырная со вкусом сыра "Эмменталер" 13 кг	494	31 616,00	30 628,00	988,00	3,13
, Продукт "Начинка "Рафаэлло-кокос"	700	42 500,00	41 850,00	650,00	1,53
, Начинка фруктово-ягодная желейная "Лимон" 20 кг	300	17 100,00	16 500,00	600,00	3,51
, Продукт "Начинка "Пломбир"	500	30 000,00	29 500,00	500,00	1,67
, Продукт "Начинка "Сливочная"	500	30 500,00	30 000,00	500,00	1,64
, Продукт "Начинка "Йогурт"	60	3 660,00	3 600,00	60,00	1,64
, Продукт "Фермерский творожный" 10 кг	10	622,00	580,00	42,00	6,75
, Продукт "Деревенский творожный" 10 кг	10	685,00	650,00	35,00	5,11
, Продукт "Вареная сгущенка "Топленая" 20 кг	300	21 600,00	21 600,00		
, Продукт "Начинка "Творожная особая зернистая"	23 700	1 530 000,00	1 530 000,00		
, Продукт "Начинка "Творожная особая зернистая" 13 кг	1 495	101 660,00	101 660,00		
, Продукт "Начинка "Сгущенка с сахаром" 10% 13 кг	1 131	76 908,00	77 909,00	-1 001,00	-1,30
, Начинка конфитюр фруктово-ягодная с содержанием фруктов "Груша" 13 кг	494	47 918,00	50 388,00	-2 470,00	-5,15
, Начинка конфитюр фруктово-ягодная с содержанием ягод "Клубника" 13 кг	2 197	181 252,50	184 548,00	-3 295,50	-1,82
, Начинка конфитюр фруктово-ягодная с содержанием ягод "Малина" 13 кг	2 197	181 252,50	184 548,00	-3 295,50	-1,82
, Начинка конфитюр фруктово-ягодная с содержанием фруктов "Абрикос" 13 кг	2 002	180 180,00	188 188,00	-8 008,00	-4,44
, Начинка конфитюр фруктово-ягодная с содержанием фруктов "Яблоко" 13 кг	2 119	190 710,00	199 186,00	-8 476,00	-4,44
, Начинка конфитюр фруктово-ягодная с содержанием ягод "Вишня" 13 кг	1 183	136 045,00	146 692,00	-10 647,00	-7,83
Итого	259 201	13 717 425,00	12 945 347,00	772 078,00	5,63

Рис. 8. Отчет «Валовая прибыль по номенклатуре» за 3-й квартал 2020 г.

Состояние компании на 5 апреля 2021 г.			
сводный отчет о финансовом состоянии по состоянию на 05.04.2021			
Чистые активы			
	05.04.2021	К концу месяца	К началу года
Активы	1 529 241,64	=	-217 880,00
Денежные средства	1 354 412,07	=	+1 507 890,49
Долгосрочные активы	-1 826 176,43	=	-1 826 176,43
4 кв. аренда помещений	0,00	=	=
Товары	0,00	=	=
Продавцы	0,00	=	=
Обязательства	-874 205,50	=	-892 860,00
Кредиторам	-256 605,00	=	-275 200,00
4 кв. аренда помещений	-286 600,00	=	-275 200,00
Долги по зарплате	-417 600,00	=	-417 600,00
Чистые активы	2 203 446,64	=	+376 180,00
Деньги			
		руб.	
В кассе			
На счетах	407021021010000010; 044320058 04939407 5103	3 354 412,07	
У подотчетников		275 200,00	
Итого		3 354 412,07	
Товары			
Оперирует делами на разовый период.			
Товары на собственных складах			
Оперирует делами на разовый период.			
Товары у реализаторов			
Оперирует делами на разовый период.			
Долги покупателей			
Оперирует делами на разовый период.			
Авансы поставщикам			
Оперирует делами на разовый период.			
Долги поставщикам			
Оперирует делами на разовый период.			

Продажи (динамика)			
Количество	С начала периода		
	С начала периода	За 30 дней	С начала года
«Баб калитори»	20 500	189 086	
Выручка	1 000 000,00	12 144 138,00	
«Баб калитори»	1 000 000,00	12 144 138,00	

Продажи (динамика) - Продолжение			
С начала периода - 1 месяц на количество дней прошлого периода			
С начала месяца - 1 месяц на количество дней прошлого месяца			
За 30 дней - 1 периодом 30 дней			
С начала года - 1 месяц на периодом прошлого года			
Количество			
Выручка			
ИП САКАМАНДВА ГУЛНАМ АДА	9 221 910,00	25,39%	245 506,71
ИП "СОУВА" ИРИН КИРИЛЛОВИЧ	4 217 170,00	15,97%	265 522,74
ИП "СВЕДНЫЙ ДИ" ИРИН КИРИЛЛОВИЧ	3 265 000,00	12,82%	172 608,52
ООО "СОСИС" ИРИН КИРИЛЛОВИЧ	2 287 638,00	10,82%	193 088,00
ВЕЕТНОП МИС ИПТ 130774251	2 875 318,00	10,34%	67 887,45
ИП "Тристан" ИРИН КИРИЛЛОВИЧ	1 958 981,00	6,14%	58 169,31
Остальные 7 покупателей	4 464 762,00	17,26%	252 474,27
	25 861 564,00		1 156 256,00

ТОП-10 самых продаваемых товаров за последние 365 дней			
Продукт	Количество		Ед.
	Продажи	Выручка	
Продукт "Травяная студия" "Универсальная"	120 000 шт.	120 000 шт.	
Продукт "Травяная студия" "Очищающий 70 мл"	121 240 шт.	24 240 шт.	
Продукт "Травяная студия" "Очищающий 60мл"	34 400 шт.	34 400 шт.	
Продукт "Травяная студия" "Травяная студия аромат"	34 400 шт.	34 400 шт.	
Продукт "Травяная студия" "С 1 и 2"	24 240 шт.	24 240 шт.	
Продукт "Травяная студия" "Универсальная"	13 000 шт.	13 000 шт.	
Продукт "Травяная студия" "Полоскатель 20 мл"	10 000 шт.	10 000 шт.	
Продукт "Травяная студия" "Универсальная"	8 000 шт.	8 000 шт.	
Продукт "Травяная студия" "Травяная студия аромат"	7 500 шт.	7 500 шт.	

Рис. 9. Отчет «Состояние компании на 5 апреля 2021 года»

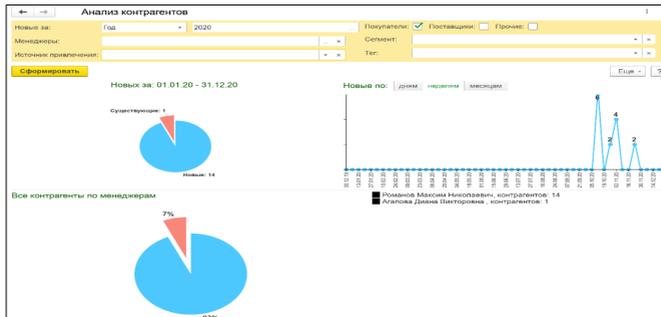


Рис. 10. Отчет «Анализ контрагентов за 2020 год»

Внедрение «1С: УНФ» в ООО «Торговый дом „Сласти“» повысило скорость и эффективность работы менеджеров. Помимо того, система предоставляет полную картину о ситуации в компании.

Библиографический список

- 1С: Управление нашей фирмой. О продукте. URL: <https://v8.1c.ru/small.biz/> (дата обращения: 01.04.2021).
- О сервисе «1С: Предприятие 8 через Интернет». URL: <https://1cfresh.com/about> (дата обращения: 01.04.2021).
- Безопасность и хранение данных в сервисе. URL: https://1cfresh.com/articles/data_security (дата обращения: 01.04.2021).
- Конструктор сайтов онлайн UMI. URL: <https://umi.ru> (дата обращения: 01.04.2021).
- Отчет «Состояние компании» в 1С: УНФ. URL: https://unf4you.ru/publ/otchet_sostojanie_kompanii/1-1-0-363 (дата обращения: 01.04.2021).

УДК 004.9, 004.67

Е. К. Саблина

магистрант кафедры информационных технологий предпринимательства

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

РОЛЬ РУКОВОДИТЕЛЯ ПРОЕКТА В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ СТАНДАРТА

В современном мире каждый проект, будь он большим или маленьким, нуждается в лидере, который будет постоянно поддерживать его производительность.

Управление проектами – весьма сложная задача, которая требует разносторонних навыков от лидера. Именно поэтому роль руководителя проектов заключается не только в руководстве командой, но и в управлении заинтересованными сторонами, изучении технических и нетехнических вопросов и, наконец, что не менее важно, в управлении всем проектом.

Руководитель проекта несет общую ответственность за успешное инициирование, планирование, разработку, выполнение, мониторинг, контроль и закрытие проекта. Он формирует команду, руководит разработкой плана задач и следит за четкой его реализацией. Руководитель проекта ответственен за принятие и больших и малых решений. Он должен быть уверен в том, что контролирует риски и минимизирует неопределенность. Каждое решение, принятое им, должно приносить пользу проекту.

Функции руководителя проекта:

- координировать и направлять команду проекта;
- выступать в роли информатора для участников проекта, рассказывать участникам о ходе проекта, отклонениях от плана;
- организовывать собрания по проекту, приглашая на подобные встречи всю команду;
- находить пути для решения проблем, возникающих в ходе выполнения проекта;
- предоставлять вовремя всю необходимую информацию заказчику и высшему руководству;
- создавать финальные отчеты по проекту, производить архивацию всей документации, которая велась во время выполнения проекта.

Чтобы стать настоящим лидером, руководитель проекта в ходе выполнения своих повседневных обязанностей, в зависимости от ситуации, должен уметь исполнять в команде различные роли, такие как [1]:

– «Штурман» – формирует систему ценностей и общее видение целей проекта. Определяет и задает курс команде, при этом учитывает постоянные изменения, происходящие вокруг, находит новые возможности;

– «Образец для подражания» – человек, чьи личностные качества заставляют становиться лучше. Просыпается желание равняться на него. Личность, заслуживающая полного доверия;

– «Помощник» – создает и при необходимости может менять структуру, процессы и условия, которые обеспечивают рабочую эффективность каждого члена команды. Имеет понимание и предлагает помощь в нужный момент;

– «Вдохновитель» – умеет выявлять способности и потенциал подчиненных и направляет их на достижение результатов. Одобряет свободу действий, ответственность, инициативу и творчество в работе. Понимает, что каждый человек имеет право на ошибку.

Руководитель проекта несет ответственность:

- за реализацию проекта в обозначенные сроки, в рамках утвержденного бюджета;
- эффективность команды проекта, проектных коммуникаций, принимаемых решений;
- своевременное принятие управленческих решений;
- своевременное и целевое использование финансовых и других материальных ресурсов;
- правильность, точность и достоверность отчетных проектных данных, их ведения и регулярность предоставления;
- соблюдение нормативов и правил, которые закреплены в документах компании.

Руководители проектов используют программное обеспечение для управления проектами, решения своих задач и организации сотрудников, такое как Microsoft Project, Trello, Basecamp, Advanta.

Эти программные пакеты позволяют руководителям проектов создавать отчеты и диаграммы за несколько минут, по сравнению с несколькими часами, которые могут потребоваться, если они будут делать это вручную.

Каждый руководитель проекта должен быть знаком со стандартом управления проектами PMBoK. Данный стандарт содержит классификацию участников проекта, указывает на ответственность и ожидания каждого участника. Управление ожиданиями входит в число прямых обязанностей руководителя проектов. В стандарте также говорится о проектных документах, инструментах и методах, которые можно использовать в проекте.

Руководители проектов отвечают за удовлетворение потребностей задач, потребностей команды и индивидуальных потребностей. Так как управление проектом – важная стратегическая дисциплина, руководитель проекта становится связующим звеном между стратегией и командой. Проекты крайне необходимы для роста и выживания организаций. Они создают ценность в форме улучшенных бизнес-процессов, обязательны для разработки новых продуктов и услуг и облегчают реагирование компаний на изменения окружающей среды, конкуренцию и рыночные условия. Роль руководителя проекта, таким образом, становится все более стратегической. Понимание и применение знаний, инструментов и методов, признанных в качестве хорошей практики, недостаточны для результативного управления проектом. В дополнение к отраслевым навыкам и знанию общего менеджмента, необходимым для проекта, результативное управление проектом требует наличия у руководителя проекта следующих компетенций [2]:

- компетенции в знаниях – руководитель знает методологию управления проектом;
- компетенции в исполнении – руководитель проекта способен достичь поставленных целей, применяя свои знания об управлении проектом;
- личные компетенции – руководитель проекта компетентно ведет себя во время исполнения проекта или связанной с ним деятельности. Личная результативность охватывает установки, основные личные характеристики и лидерские качества – способность руководить командой проекта при достижении целей проекта и уравнивании ограничений проекта.

Таким образом, роль руководителя проекта достаточно многогранна. Руководитель проекта не безучастный наблюдатель, а часть группы и работает в тесном контакте с ней.

Библиографический список

1. Инглунд Р., Бусеро А. Роль руководителя проектов. Все навыки, необходимые для работы. М.: Деловая лит., 2012. 450 с.
2. Руководство к своду знаний по управлению проектами (Руководство PMBOK). Newtown Square, Pennsylvania: Project Management Institute, Inc, 2014. 614 с.

УДК 004.9, 004.67

Е. К. Саблина

магистрант кафедры информационных технологий предпринимательства

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

СТАНДАРТ TOGAF: НАЗНАЧЕНИЕ И ХАРАКТЕРИСТИКА

Сегодня The Open Group Architecture Framework (TOGAF) – наиболее часто используемый стандарт, который обеспечивает подход к управлению, планированию, проектированию и внедрению архитектуры информационных технологий предприятия.

На западном рынке TOGAF популярен давно. Организация, у которой в штате числятся сертифицированные специалисты по данному стандарту, получает большое преимущество перед другими, поскольку сотрудники, знающие и умеющие применять стандарт TOGAF, могут говорить с заказчиком на одном языке. Это посредники между ИТ и бизнесом.

Основное назначение стандарта TOGAF – ускорение и облегчение процесса разработки архитектуры предприятия и обеспечение возможности будущего развития. Методология стандарта предназначена для всех типов предприятий, которые разрабатывают, реализуют и применяют архитектурный подход.

TOGAF имеет широкий набор архитектурных продуктов, таких как:

- референтные модели;
- диаграммы;
- схема описания способностей;
- метод разработки архитектуры (ADM);
- структура или метамодель архитектурного контента;
- континуум предприятия;
- базы технических стандартов для конкретных решений и др.

Во время работы над архитектурой предприятия создаются различные документы, схемы, презентации и планы. Весь этот объем информации образует информационный контент архитектуры предприятия. В свою очередь метамодель контента представляет собой инструмент организации архитектурной информации таким образом, чтобы она была сконцентрирована вокруг потребностей заинтересованных сторон.

Методология TOGAF обладает таким важным свойством развития, как возможность расширения исходной метамодели путем добавления новых сущностей и архитектурных продуктов.

Для описания целостной архитектуры предприятия TOGAF предполагает разделение на четыре домена:

- бизнес-архитектура определяет стратегию бизнеса, организацию, управление и ключевые бизнес-процессы;
- архитектура данных описывает структуру физических и логических данных предприятия и ресурсов управления данными;
- архитектура приложений обеспечивает проекты индивидуальных прикладных систем взаимодействием между собой и их отношении к основным бизнес-процессам организации;
- архитектура технологии описывает логические возможности программного обеспечения и оборудования, которое поддерживает развертывание бизнеса, данных и различных прикладных сервисов. Включает инфраструктуру ИТ, промежуточное ПО, сети, коммуникации, процессы, стандарты и др.

[1].

Одно из важных свойств стандарта – гибкость, которая позволяет выполнять этапы методологии частично, объединять или же пропускать их, изменять порядок следования и вносить изменения в этапы под конкретные требования. Стандарт является универсальным каркасом, предназначенным для использования в разнообразных средах.

Поддержка и разработка архитектуры предприятия – технически сложный процесс, в котором участвует большое количество заинтересованных лиц, занимающихся принятием решений в организа-

ции. TOGAF играет важную роль в стандартизации и уменьшении рисков разработки архитектуры. Он позволяет предприятиям принимать осуществимые и экономически обоснованные решения, реализующие их бизнес-проблемы и потребности. Любая организация, которая планирует разработку и реализацию архитектуры предприятия для поддержки или преобразования бизнеса, получит преимущества от использования TOGAF.

Библиографический список

1. Спецификация TOGAF, версия 9.1. URL: <http://new39.ru/togaf/index.htm> (дата обращения: 06.03.2021).

УДК 629.735.33

А. В. Черемхов

магистрант кафедры информационных технологий предпринимательства

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

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДОВ ГИБКОГО УПРАВЛЕНИЯ AGILE ДЛЯ РАЗРАБОТКИ ИТ-ПРОЕКТОВ

Манифест о гибкой разработке Agile появился на свет в 2001 г., когда на горнолыжном курорте в Америке, штате Юта, собрались семнадцать разработчиков ПО. Манифест Agile не включает практики, а определяет ценности и принципы, которыми руководствуются команды. Он содержит 4 идеи и 12 принципов, на которых основываются системы управления. Основными преимуществами использования методологии управления Agile являются скорость, адаптивность и фокусировка на главном [1]. Рассмотрим наиболее распространенные методы методологии Agile.

Канбан – метод улучшения процессов разработки, главная цель которого состоит в получении готового продукта вовремя.

Главным атрибутом разработки по методологии Канбан является наличие доски. Это обязательный элемент. Она может быть как физической, расположенной на стене в офисе, так и цифровой (например, программа Trello). На доске отображены столбцы, обозначающие стадии, на которых находится задача. Задачи в виде карточек перемещаются по доске по столбцам-стадиям.

Основные принципы Канбан:

- уважение к существующему порядку, ролям и обязанностям;
- поощрение инициативы;
- постоянная оптимизация и совершенствование процесса разработки [2].

Экстремальное программирование (XP) – это набор методов, которые помогают писать более качественный код.

В экстремальном программировании четко описаны все роли. Каждая предусматривает характерный набор прав и обязанностей. Здесь существуют две ключевые роли: заказчик и разработчик.

Ключевые практики, которые предусматривает экстремальное программирование:

- парное программирование. Два программиста пишут код по очереди. Один всегда следит за работой другого. Происходят смены каждые 15 мин;
- постоянные интеграции. Изменения постоянно внедряются в разрабатываемый продукт;
- разработка test-first. Сначала программисты пишут тест, а затем код;
- инкрементальный дизайн. Продукт не имеет заранее подготовленного дизайна. Он меняется постоянно, делается под задачу, не продумывается наперед [3].

Scrum – минимально необходимый набор мероприятий, артефактов, ролей, на которых строится процесс SCRUM-разработки, позволяющий в жестко фиксированные и небольшие по времени итерации, называемые спринтами, предоставлять конечному пользователю работающий продукт с новыми бизнес-возможностями, для которых определен наибольший приоритет [4]. В Scrum существуют три артефакта: бэклог продукта, бэклог спринта и инкремент с критериями готовности. Мероприятия Scrum: спринт; планирование спринта; ежедневный Scrum; обзор спринта; ретроспектива спринта. Состав scrum-команды предполагает три отдельные роли: владелец продукта, scrum-мастер и команда разработчиков. Поскольку scrum-команды сочетают множество функций, в команду разработчиков также входят тестировщики, дизайнеры, UX-специалисты и инженеры по операциям [5].

Сравнивая методологии экстремального программирования и Scrum, можно сделать следующие выводы:

- экстремальное программирование имеет схожесть с методологией Scrum в том, что заказчик так же плотно взаимодействует с командой разработки, расставляя приоритеты. Программисты также оценивают, планируют и реализуют задачи короткими итерациями;
- основное отличие экстремального программирования от Scrum в том, что XP делает сильный упор на тестировании продукта.

Сравнивая методологии Канбан и Scrum, можно сделать следующие выводы:

- основная разница между Scrum и Канбан заключается в длине итераций. В Scrum итерации длятся две недели, в Канбан задачи программисту можно давать каждый день;
- Канбан дает больше гибкости, если под ней понимать частоту смены приоритетов;
- в Канбан, в отличие от Scrum, не принято делать оценки, это опционально, команда решает сама. В Scrum это один из ключевых моментов, задачи оцениваются в «стори поинтах»;
- в Scrum цель – закончить спринт, в Канбан – задачу.

Ниже рассмотрены различные кейсы использования метода Scrum.

Кейс 1. Проект создания бесплатного сервиса быстрой регистрации касс для компании – производителя онлайн-касс «АТОЛ». Исполнителем проекта была компания Grotem.

Проект получил начало в 2017 г. В декабре 2017 г. владелец продукта со стороны «АТОЛа» (product owner) представил список функций, которые должны быть в сервисе, с кратким описанием – бэклог продукта.

В спринты брались только те задачи, решение для которых уже известно. Если у задачи не было решения, то ее определяли в ближайший спринт для поиска решения, а в следующем – уже само решение. Владелец продукта подтверждает состав спринта и определяет его цели. Это упрощает понимание того, что было сделано на спринте. Все спринты на проекте имели одинаковую длительность – 10 дней. Первые два спринта были корректировочные, так как нужно было определить объем задач, который можно выполнить за это время, и не было простоев.

Во время спринта владелец продукта не вносит новые user stories (пожелания заказчика) и не меняет приоритеты. Если появились идеи, они ждут обсуждения следующего спринта. Данный проект длился 12 спринтов, т. е. 120 рабочих дней. Если цель спринта достигнута, то он считается успешным. В данном проекте учитывались все правила Scrum. В конце каждого спринта проводилась ретроспектива. Кроме ретроспективы, есть ежедневные 15-минутные встречи (Scrum daily). Каждый говорил, что сделал вчера, что сделает сегодня и какие имеются сложности.

На пятый день спринта происходит груминг. Вместе с владельцем продукта обсуждается текущий спринт, определяются приоритетные задачи на следующий. Перед ретроспективой, в тот же день, заказчик участвует в обзоре спринта. Фактически это приемка, именно здесь решается, считать спринт успешным или нет.

По окончании проекта заказчик («АТОЛ») написал следующий отзыв: «Scrum дал нам продукт ожидаемого качества в ожидаемые сроки. На текущий момент продукт готов к использованию» [6].

Кейс 2. Компания Carrot Quest разрабатывает инструменты для бизнеса, которые помогают увеличить продажи на сайтах без привлечения нового трафика и обеспечить лучшую поддержку пользователей.

Переход компании на управление по методологии Scrum был реализован не полностью, а частично. Команда адаптировала подход под «свои реалии». В результате некоторые мероприятия были введены (ежедневные митинги), а некоторые трансформировались (планирование спринта). Процесс работы компании по методологии Scrum построен следующим образом:

- в субботу заканчивается и начинается работа. Планируется спринт на следующую неделю;
- в понедельник проводится Демо, где собирается вся команда и рассказывает о своих результатах, проводится планерка, где расставляются приоритеты и фиксируются человеко-часы под задачи, которые запланированы в спринте;
- каждый день, со вторника по пятницу, проводятся 10-минутные стендапы. Со них каждый сотрудник рассказывает о результатах прошедшего и планах на текущий день;
- каждый четверг после работы организовывается презентация;
- по пятницам подводят итоги по спринту. В конце рабочего дня проведение небольшой ретроспективы. Разбор спринта: обсуждается, что получилось, что не удалось;
- периодически (раз в квартал) проводится большая ретроспектива по разработке: определяются процессы, которые перестали работать, выявляется, чего не хватает, чтобы улучшить качество и скорость работы. После анализа дорабатывают процессы или меняют детали.

По словам представителей компании, спринты не завершаются вовремя. Чтобы приблизиться к идеалу нужно:

- точнее определять трудозатраты на задачу, в будущем попробовать стори поинты;
- объединить спринты разных команд одной общей целью – это сложно: у каждой команды своя задача, и они часто не пересекаются;
- анализировать причины, почему проваливаются спринты, выделить самые частые из них и найти возможность их устранить.

Вывод: методология Scrum делает работу компании предсказуемой. Риски находятся под контролем, если и происходят неудачи, то значительно реже, чем раньше [7].

Кейс 3. Компания Puzzle English занимается тем, что развивает одноименный сервис для изучения английского языка онлайн. Они разрабатывают приложение, в котором пользователи могут изучать английский язык интерактивно, играя и выполняя задания.

После того как компания начала расширяться, а количество сотрудников увеличилось, руководство пришло к выводу о том, что необходимо внедрять какой-либо фреймворк в разработку из-за нарастающего хаоса в управлении. Выбор пал на Scrum.

Кейс компании похож на предыдущий тем, что методология была внедрена не полностью, а частично, с адаптацией под собственные задачи. Сначала у большого количества сотрудников возник определенный скепсис относительно применения данной методологии, связано это было с тем, что многие из них уже имели неудачный опыт работы по Scrum. Чтобы минимизировать всеобщий стресс от переделки процессов, попробовали начать с конца. Это был совсем не Scrum, но идея похожа:

- только один человек (product owner) отвечает за бэклог и транслирует пожелания и идеи бизнеса;
- в понедельник определяется цель недели и составляется под нее отдельный список задач (бэклог спринта);
- в конце недели отмечают, что сделано, а что нет, почему не успели и с какими сложностями столкнулись.

У всех появилась одна цель, которую необходимо достичь за определенный срок. Все баги разделили на две категории: «все бросать и срочно делать» и «можно починить потом», и таким образом избавились от внеплановых задач. Это существенно сократило время между релизами.

На данный момент в компании получилось:

- минимизировать трату времени на мелочи, сфокусироваться только на самом главном;
- стали открыто говорить о проблемах и обсуждать пути их решения;
- наладить коммуникацию между отделами;
- в целом стали работать быстрее [8].

Как видно из примеров, при работе компаний по методологии Scrum не всегда удается соблюдать все каноны данного фреймворка.

Первый кейс – это проект, т. е. Scrum не применялся для управления целой компанией, его взяли за метод в управлении для одного проекта. В нем были соблюдены все правила. А вот в двух других кейсах от компаний Puzzle English и Carrot Quest можно заметить, что Scrum был внедрен в работу на постоянной основе, где и возникли проблемы. Во-первых, внедрение было «болезненным» для некоторых сотрудников. Во-вторых, все правила соблюдать невозможно, потому что это негативно отразилось бы на рабочем процессе и результативности сотрудников. Из-за этого Scrum был внедрен не полностью, а частично с адаптацией под реалии.

Таким образом, компании должны ответственно подходить к процессу внедрения методологии Scrum. Руководству нельзя просто сказать подчиненным, что теперь мы работаем по Scrum. Процесс перехода должен быть осмысленным. Только благодаря совместным усилиям всех сотрудников компания может сделать такой переход менее «болезненным».

В рабочем процессе должны присутствовать своевременные корректировки. После внедрения компания не сможет работать постоянно по тем правилам, которые сформировались однажды. Управление должно быть гибким и адаптивными по отношению к тем задачам и ресурсам, которыми обладает компания.

Scrum – только один из методов. Существуют и другие. Конечно же, постоянно экспериментировать с методологиями гибкого управления не получится, если они внедряются в процесс работы целой компании. Но эти же методологии могут быть применены в разработке каких-то отдельных проек-

тов, что впоследствии позволит найти оптимальный вариант управления. Всегда есть возможность оставить что-то самое лучшее от разных методов и найти для организации самый эффективный инструмент управления сложными процессами.

Библиографический список

1. 4Brain. Интеллектуальный клуб. URL: <https://4brain.ru/blog/agile/> (дата обращения: 07.11.2020).
2. SkillBox. Онлайн-школа. URL: https://skillbox.ru/media/management/vse_chto_nuzhno_znat_o_kanban/ (дата обращения: 12.12.2020).
3. Медиа Нетологии: блог. URL: <https://netology.ru/blog/exp> (дата обращения: 12.12.2020).
4. Википедия. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/SCRUM> (дата обращения: 11.11.2020).
5. Scrum.org. URL: <https://www.scrum.org/resources/what-is-scrum> (дата обращения 12.11.2020).
6. VC. Стартапы и Бизнес. URL: <https://vc.ru/life/51307-obrazcovyy-scrum-proekt-klient-dovolen-razrabotchik-net> (дата обращения: 12.11.2020).
7. Carrot Quest: блог компании. URL: <https://www.carrotquest.io/blog/kak-organizovat-rabotu-komandy-opyt-metodologii-scrum-v-carrot-quest/> (дата обращения: 15.11.2020).
8. RusBase. Новости о технологиях и бизнесе. URL: <https://rb.ru/opinion/scrum-variation/> (дата обращения: 15.11.2020).

УДК 004.9, 004.67

Д. Д. Шаталова

магистрант кафедры информационных технологий предпринимательства

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

ИССЛЕДОВАНИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСПОРТНОЙ КОМПАНИИ НА БАЗЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

Большое разнообразие логистических информационных систем, представленных на рынках, может стать причиной нерационального выбора и привести к использованию программного обеспечения, не предназначенного для решения поставленных задач.

Качественная и быстрая доставка товаров в приоритете для многих секторов производства, тем более, если это касается продукции со сроком годности. Логистической компании, занимающейся доставкой, например, питьевой воды, важно улучшать качество обслуживания клиентов, исключить срывы доставки, минимизировать ошибки сотрудников, поскольку репутация фирмы на рынке бутилированной воды стоит дорого.

Оптимизация работы начинается с анализа предметной области и идентификации рисков. Любой подобный проект отличается значительной сложностью, так как является уникальным результатом деятельности целой команды специалистов. От ее грамотной организации напрямую зависят основные характеристики программного продукта – сроки выполнения, запланированный бюджет, качество [1].

Многие проекты сталкиваются с трудностями и теряют ожидаемую результативность из-за того, что их цели, организационное построение и методы управления несовместимы или конфликтуют с факторами окружения проекта [2]. Факторы, которые наиболее сильно влияют на организацию деятельности транспортной компании: политика, экономика, законодательство, наука и техника, руководство проекта, финансы, техническое задание

Выполним SWOT-анализ факторов, влияющих на работу транспортной компании (табл. 1).

Таблица 1

SWOT-анализ факторов, влияющих на работу транспортной компании

Положительное влияние	Отрицательное влияние
Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
Средняя квалификация кадров, входящих в состав команды проекта. Благоприятный психологический климат внутри организации	Недостаточная мотивация персонала. Необходимость обучения сотрудников службы работе в новой системе
Наличие грамотного руководителя проекта. Многолетний опыт работы в своей области	Несовершенная организационная структура управления
Компетентность управленческого состава	Разработка и внедрение собственной системы – более трудоемкий процесс
Ориентированность на клиентов. Гибкий индивидуальный подход к каждому клиенту	Загруженность параллельными проектами, нехватка времени для исследования целевой аудитории
Низкие издержки	Сложность реализации инструментов защиты данных в сети Интернета
Возможности (O)	Угрозы (T)
Разработка собственной системы позволяет максимально реализовать требования курьерской службы	Задержка работ проекта в связи со сложностью реализации

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Положительное влияние	Отрицательное влияние
Возможность реализации в системе интерфейса, удобного для работы сотрудников курьерской службы и также для его клиентов	Ужесточение законодательства по вопросам, связанным с IT-бизнесом. Ужесточение фискальной политики (повышение налоговых ставок, введение новых налогов)
Возможность контроля работ проекта заказчиком	Недостаточная защита данных может привести к потере доверия клиентов
Возможность последующего сопровождения системы	Сложность обучения сотрудников-курьеров работе в новой системе
Возможность сбора полной информации о предметной области и особенностях деятельности курьерской службы	Возникновение внештатных ситуаций в связи с не обнаруженными заранее рисками

На основе результатов, представленных в табл. 1, можно провести идентификацию рисков и разработать мероприятия по их предотвращению или устранению их последствий [3].

Перечислим наиболее вероятные риски, которые могут повлиять на деятельность компании при внедрении логистической информационной системы:

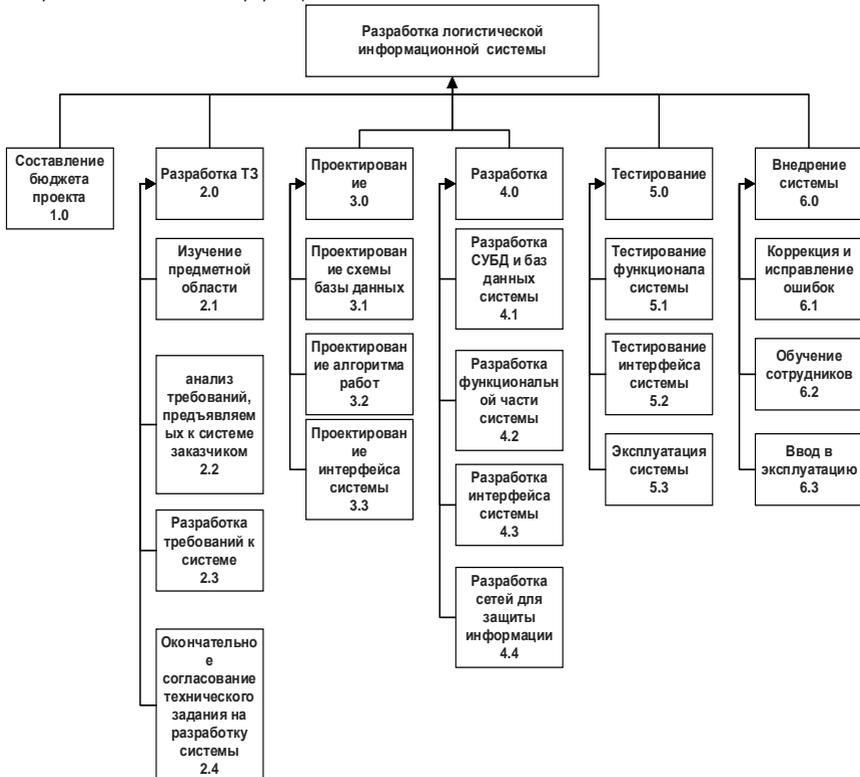


Рис. 1. Дерево целей

– превышение бюджета проекта. Устранение – утверждение бюджета проекта заказчиком и исполнителем; расчет стоимости работ проекта в соответствии с существующими рыночными ценами и ситуацией; согласование бюджета проекта с финансовым аналитиком;

– ошибки, допущенные при проектировании системы. Устранение – разработка и утверждение технического задания, в котором будут указаны все требования и права заказчика, обязанности и права разработчика;

– многократное тестирование созданных продуктов, тщательная экспертиза документов. Устранение – создание резервных копий данных; реализация методов защиты от сбоя; акт сдачи заказчику любого документа;

– риски, связанные с масштабом проекта. Устранение – детально проработанная программа качества, отработанное управление конфигурацией проекта, специальные процедуры взаимодействия участников;

– нарушение информационной безопасности. Устранение – разработка методов защиты коммерческой информации; разработка способов наказания за нарушение коммерческой тайны.

Результаты SWOT-анализа формируют общее представление о сильных и уязвимых сторонах транспортной компании с последующим выявлением рисков, способных негативно отразиться на достижении обозначенных целей, так как внедрение логистической информационной системы является долгосрочным и может повлечь за собой новые угрозы, что требует постоянного менеджмента рисков.

Важный элемент в системе эффективного управления – структурное планирование. Структуризация определяет организацию связей и отношений между ее элементами. Она включает несколько этапов, из которых наиболее важными и первичными являются разработка дерева целей и структуры продукции [4].

На рис. 1 представлено дерево целей – схема, показывающая, как генеральная цель проекта разбивается на подцели следующего уровня.

Оптимизация процессов, связанных с управлением товарно-материальными ценностями, не начинается и не ограничивается только автоматизацией складских операций, перевозок, снабжения и т. д. Она предусматривает грамотную проектную реализацию, сочетание целей, планируемых затрат, ресурсов и времени. Перед установкой информационной системы требуется создание продуманной схемы управления логистическими процессами, проведение организационных изменений, за которыми и последует проект внедрения, финансовая результативность.

Библиографический список

1. Савенко И. И. Технология разработки программного обеспечения. Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2014. 67 с.
2. Баринов В. А. Бизнес-планирование. М.: ИНФРА-М, 2007. 256 с.
3. Современные информационные технологии в бизнесе. URL: <https://openedu.ru/course/hse/ITBUSINESS/> (дата обращения: 27.05.2020).
4. Зуб А. Т. Управление проектами. М.: Юрайт, 2015. 424 с.

УДК 327

А. М. Атаманова

студент кафедры международного предпринимательства

В. Ю. Лукьянов – кандидат исторических наук, доцент – научный руководитель

ГИБРИДНЫЕ ВОЙНЫ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЯХ КОНЦА XX – НАЧАЛА XXI в.: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Предпринята попытка обозначить суть такого явления, как гибридная война, а также проанализировать глобальные тенденции в динамике и характере конфликтов на мировой арене конца XX – начала XXI в.

Во времена, когда демократия становится, по меньшей мере, необходимостью, чтобы государство могло оставаться «на плаву», все более закономерной видится распространенность гибридных войн. Такой ход событий можно считать неожиданным, так как изначально идеи повсеместной демократии строились на принципе формирования международной системы, позволяющей трансформировать идеологическую и политическую подоплеку современного мира. Предполагалось, что новая, демократически нацеленная система международных отношений, способствующая глобализации, станет неким буфером между кровавыми реалиями времен конца XX в. и миром XXI в., в котором нет места войнам [1]. Сейчас же очевидно, что именно данный подход к текущему мироустройству и способствовал возникновению обратного эффекта.

Идеология, которая пропагандировала архаичность национального государства, потерпела крах. Надежды послевоенного сотрудничества США и Европы не оправдались по причине невозможности однородности мирового пространства вне зависимости от материальных благ. То, что должно было сопутствовать унификации общества, например технологическая глобализация, сработало равным счетом наоборот. Постепенно люди поняли, что их культуру, веру и исторический опыт мало что сможет уравнивать. Наоборот, в этом настроении общей безликости вопрос о собственной идентичности встал как никогда остро. Все чаще стали проявляться крайние формы национализма, сепаратизма и ксенофобии, которые служат максимально благоприятной средой для спекуляций и становятся из методов ведения гибридных войн.

Гибридная война – это война, которая сочетает применение всего арсенала инструментов воздействия «мягкой силы» с постоянными манипуляциями в политической, идеологической и других сферах, и «жесткой силой», связанной с применением военного и экономического принуждения.

Феномен «мягкой силы» нацелен на то, чтобы получать желаемые результаты в отношениях с другими государствами за счет привлекательности собственной культуры, ценностей и внешней политики, а не принуждения или финансовых ресурсов [2]. Такая способность влиять на другие государства с целью реализации собственных интересов становится главным козырем в гибридном противостоянии. Теперь государства вводят не войска на территории противника, а санкции.

Помимо войн на экономическом, экологическом и торговом пространстве, важнейшими стали культурно-идеологические войны [3]. С каждым годом очевиднее, что те формы политического процесса, которые были призваны стать инструментами реализации вненационального гражданства как фундамента унификации и культурной глобализации, стали инструментом для возрождения национальных государств по всему миру. Именно поэтому стать «мировым гегемоном» сейчас кажется почти невозможным. Единственным способом получить мировое господство оказывается «культурное доминирование». Первыми это поняли Соединенные Штаты Америки. Концепция American Dream – один из первых и наиболее показательных методов ведения гибридной войны. На современном этапе в борьбу с США и их принципами свободы, толерантности и терпимости закономерно входит Китай. Можно четко проследить насаждение китайской культуры: помимо колоссального количества потока ресурсов, а

именно капиталов, технологий, товаров и услуг, можно заметить, насколько популярными стали китайские фильмы, книги, духовные практики и кухня.

Гибридные войны способны не только на постепенное, но разрушительное вовлечение во внутренние дела государства, а следовательно, установление контроля, экономической и социально-культурной зависимости внутри страны-противника. Также с помощью гибридных войн можно быстро реализовать геополитические интересы. Пример – цветные революции в Югославии, Грузии, Украине, Армении, Киргизии и т. д. [4].

Таким образом, отмеченные военные действия сложно распознать и систематизировать, а значит, крайне затруднительно им противостоять. Правовые нормы, как-либо регламентирующие этот феномен, отсутствуют. И если раньше итоги войны были очевидны, то теперь любое событие можно трактовать по-разному, а предугадать последствия становится сложнее, чем когда-либо. Размывается понятие войны как таковой и теперь все сложнее определить, что из действий сторонних государств – посягательства на целостность страны, а что – методы сотрудничества [5].

Гибридная война – это, по сути, манипулятивная техника, игра и опыты над человеческим сознанием, но в масштабах всего человечества. С каждым годом попытки упразднить критическое мышление индивида извне становятся все более успешными. Со стратегической точки зрения ведения войны такие действия блестяще продуманы. Больше нет бремени ответственности за последствия войны на государствах-участниках. И теперь мировому сообществу сложно говорить наверняка о каких-либо нарушениях прав, свобод и суверенитета. Но в этом и кроется самая большая опасность. Ведение гибридной войны нельзя поставить кому-либо в вину. С каждым днем ее сложнее распознать и доказать. Эффективность и безнаказанность таких действий вероятнее всего приведут к злоупотреблению ими. Самое любопытное во всей этой битве то, что никто наверняка не может сказать, как закончится эта война и какие последствия она оставит. Насколько разрушительными для будущих поколений они будут? К чему приведет культивирование пассивности восприятия? Сохранится ли понятие «культурного кода»? И, самое главное, кто будет дальше вести эту войну, если будущие поколения уже стали ее жертвами?

Библиографический список

1. Най Д. Мягкая сила и американо-европейские отношения. URL: <http://smartpowerjournal.ru/soft-power/> (дата обращения: 22.03.2021).
2. Чихарев И. А. Мягкая сила во внешней политике России. URL: https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=-31979 (дата обращения: 22.03.2021).
3. Ларионова М. В. Мягкая сила – ресурс внешней политики. URL: https://www.hse.ru/data/2014/07/08/1311908969/%D0%9F%D1%80%D0%B5%D0%B7%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F_%D0%BC%D1%8F%D0%B3%D0%BA%D0%B0%D1%8F%20%D1%81%D0%B8%D0%BB%D0%B0%20%D0%B8%D1%82%D0%BE%D0%B3.pdf (дата обращения: 22.03.2021).
4. Конышев В. Н. Гибридная война в современной международной политике. URL: <https://pureportal.spbu.ru/ru/projects/%D0%B3%D0%B8%D0%B1%D1%80%D0%> (дата обращения: 22.03.2021).
5. Першнев Ю. Ю. Записки о гибридной войне. URL: https://author.nbpublish.com/nb/article_19510.html (дата обращения: 22.03.2021).

УДК 314.74

Е. А. Бенер

студент кафедры международного предпринимательства

Д. Н. Иванов – кандидат исторических наук – научный руководитель

МИГРАЦИОННЫЙ КРИЗИС В ФРГ

Между нынешней волной иммиграции в развитые страны, в том числе в Германию, и предыдущей волной (1950-х – 1960-х гг.) много существенных различий.

С 1974 по 1988 гг. в Федеративную Республику Германии (ФРГ) прибыло около 7 млн иностранцев, большинство из которых впоследствии получили немецкое гражданство. При этом увеличилось количество иммигрантов, приехавших в страну не ради работы: едут родственники и невесты уже «осевших» в стране иностранцев, что значительно увеличивает нагрузку на социальную систему ФРГ. Уже в начале 1980-х гг. уровень занятости среди иммигрантов упал до 17 %, а уровень занятости среди немцев – до 44 % [1]. Чрезвычайно сложно оказалось и интегрировать представителей разных культур, языков и традиций в немецкое общество. По мере увеличения числа соплеменников иммигранты теряют мотивацию к ассимиляции.

Однако осознание вредных последствий иммиграционной политики, узаконенной в Германии, не доминирует в общественном сознании [2]. В исследовательской литературе выделяются три модели интеграционной политики: политическая ассимиляция, функциональная интеграция и мультикультурная интеграция. Этнические, культурные и религиозные вопросы связаны с частной жизнью граждан и не учитываются в реальной политике страны. Меньшинства ассимилируются в основные культурные и этнические общины. Модель функциональной интеграции определяет принципы общинных сообществ и способствует полной интеграции этнических поселенцев [3]. Иммиграция включена только в систему занятости и социального обеспечения. Возможности политического участия в государственных делах и получения нового гражданства ограничены. Мультикультурная модель интеграции признает существование различных расовых и этнических групп в обществе и гарантирует, что вновь прибывшие и коренные народы являются равными во всех сферах, сохраняя при этом свою культуру. Политика равных возможностей гласит, что иммигрантам немедленно предоставляются все права в полном объеме [4].

В ФРГ миграционная политика долгое время строилась в значительной мере с опорой на экономическую ситуацию в стране и потребности в рабочей силе, однако конкретной ее модели так и не было выработано.

После падения «железного занавеса» миграционный поток возрос: в Германию потянулись этнические немцы, проживавшие на территории государств – членов Совета экономической взаимопомощи (СЭВ). С 1988 по 1993 г. 1,4 млн чел. из стран Восточной Европы (в статистику включены также мигранты из Турции) подали прошение о предоставлении убежища в Германии [5]. Еще 350 тыс. беженцев из зоны боевых действий в бывшей Югославии получили временное убежище в Германии, не пройдя процедуры подачи заявления о политическом убежище. Власти Германии посчитали, что необходимо ограничить возможность получения политического убежища: с середины 1980-х гг. введены квоты для иммигрантов и отмена особых льгот для репатриантов для достижения баланса в воссоединении семей, территориальном распределении и т. д., но проблема миграции никуда не делась.

С 1998 по 1999 гг. в Германии проживало 7,4 млн иностранных граждан. Согласно действующему закону, эти представители «второго поколения» не могут иметь немецкое гражданство и не могут проживать в Германии долгое время [6]. Однако, даже если они потеряют работу, их нельзя принудительно вывезти из страны (в соответствии с Федеральным законом Германии). Это связано с тем, что в 2002 г. 59 % всех иностранцев в Германии прожили в стране более 10 лет [7].

Хотя иммиграционная политика осуществляется непоследовательно, она имеет широкую законодательную базу, начиная с Основного закона Федеративной Республики Германии, принятого в 1949 г. как Временная конституция. В ст. 116 говорится: «Лица, преследуемые по политическим мотивам, имеют право искать убежище». Приток иммигрантов из Восточной Германии вызвал необходимость принятия в 1950-х гг. закона о репатриации, регулирующего этот процесс.

Однако в 1955–1973 гг. [8] большое количество трудовых иммигрантов хлынуло в Германию из разных уголков мира. На национальном уровне двусторонние соглашения о занятости были заключены с Италией, Испанией, Грецией, Турцией, Марокко, Португалией, Тунисом и Югославией. Как уже упоминалось, «гастарбайтеры» должны были возвращаться на родину после завершения контракта. В 1979 г. был принят Закон о мерах в отношении беженцев в рамках операций по оказанию гуманитарной помощи. В конце 1980-х гг. был разработан специальный План иммиграционной интеграции (План Кория) [9] Когда иммигранты «адаптировались» к новому обществу, они предлагали не одностороннюю модель интеграции, а взаимную адаптацию и культурное обогащение: иммигранты должны были просвещать местных жителей о своей культуре и социальных традициях. В 1989 г. был принят Закон Федеративной Республики Германии о беженцах. В нем оговаривается, что необходимо строго соблюдать инструкции лагеря для репатриантов, которые будут получать социальную помощь от государства, обязательную регистрацию иммигрантов в федеральных лагерях и дальнейшее их расселение на земле [10].

В связи с углублением европейской интеграции и вступлением в силу Шенгенского соглашения, которое предусматривает свободу передвижения и особый миграционный приоритет для граждан Шенгенской зоны, Германия не может в одностороннем порядке ограничивать поток миграции. Однако в 1990-е гг. принимаются законы, регулирующие предоставление политического убежища. Текущие законодательные ограничения иммиграционной политики не означают сокращения иммиграции. Право на переселение немцев из стран Восточной Европы и бывших республик СССР в Германию сохраняется.

В итоге одним из наиболее важных последствий иммиграционной политики Германии стало быстрое разрастание мусульманской общины в стране. Хотя точное количество мусульман в стране неизвестно, они стали реальным фактором, влияющим на социально-политическую ситуацию в Германии.

По данным социологического опроса граждан Германии от 5 ноября 2015 г. (проведенного первым немецким телеканалом ARD), 48 % немцев не беспокоятся о большом количестве беженцев в стране. Однако 50 % населения выразили серьезные опасения. Эти граждане внимательно следят за ситуацией и притоком иммигрантов. Особенно широко распространены опасения по поводу растущего влияния ислама [11].

Нынешний миграционный кризис усугубил и без того острые конфликты между религиозными группами. С притоком новых иммигрантов-мусульман ситуация в немецком обществе накалилась. Это заметно по недавним выборам в Бундестаг и в парламенты крупных федеральных земель: Христианско-демократический союз (ХДС) теряет свои позиции, становятся все более популярными правые партии. Молодая Альтернатива для Германии (АдГ) занимает жесткую позицию по отношению к иммигрантам, в частности к мусульманам, и поэтому становится все более популярной. Растет и количество различных правых групп, организующих демонстрации протеста, нападения на центры размещения беженцев (вплоть до поджогов) [12].

Люди надеются, что правительство сможет улучшить ситуацию. Однако, если не будет принято эффективное политическое решение, есть риск, что граждане самостоятельно попробуют осуществить изменения. Такая попытка была предпринята летом 2018 г., когда в Хемнице прошло много масштабных демонстраций правых групп, вызванных убийством кубинского немца Даниэля Хилига. Предположительно, на молодого человека и его друга напали иммигранты [13].

В связи со сказанным необходимо описать динамику увеличения численности иммигрантов в последние годы. С 2010 по 2014 гг. в Германию ежегодно прибывало от 150 до 570 тыс. мигрантов. На конец 2014 г. общая численность иностранного населения Германии составила 8,2 млн чел. (примерно 10 % от общей численности населения), а к концу 2015 г. – уже 9,1 млн чел. (11,2 % населения страны) [14]. В 2016 г. за счет беженцев население Германии увеличилось на 500 тыс. чел.

Согласно переписи населения 2011 г., в стране проживает более 4,3 млн мусульман (5 % населения страны), из которых примерно 1,9 млн имеют немецкое гражданство. По некоторым прогнозам, к 2050 г. количество мусульман в Германии достигнет 12 % [15].

Изучив особенности иммиграции в Германию, можно прийти к следующим выводам:

- Германия остается для мигрантов благополучным и привлекательным для переселения государством с высоким качеством жизни;

– государство и общество, долгое время придерживавшиеся идеи толерантности и мультикультурализма, были построены на христианских ценностях, однако в условиях возросшего влияния ислама в немецком обществе, возникает потребность в переосмыслении вопроса о национальной идентичности;

– рост численности мусульманских сообществ в Германии ведет к усилению деятельности правых политических сил, что приводит в свою очередь к дестабилизации гражданского общества, усиливая негативное отношение немцев к мигрантам вообще и мусульманам в частности [16].

Библиографический список

1. Гонтмахер Е. Ш. Мировые миграционные процессы: необходимость глобального регулирования // *Вопр. экономики*. 2018. № 10. С. 136–146.
2. Погребинский М. Б. Кризис мультикультурализма и проблемы национальной политики. М.: Весь Мир, 2020. 400 с.
3. Саррацин Т. Германия: самоликвидация. М.: АСТ, 2020. 560 с.
4. Цапенко И. П. Управление миграцией: опыт развитых стран. М.: Academia, 2019. 384 с.
5. Брус В. А. Современные черты миграционных процессов и миграционной политики в странах Западной Европы. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvenno-pravovoe-regulirovanie-trudovoy-migratsii-sravnitelnyy-analiz-opyta-zarubezhnyh-stran> (дата обращения: 27.04.2021).
6. Resing V. Die Kanzler-Maschine. Wie die CDU funktioniert // *Freiburg*. 2019. № 6. С. 71–80.
7. Дмитриев М. Г., Юдина Т. Н. Миграционные процессы: модели анализа и прогнозирования // *Тр. ИСА РАН*. Т. 67. 2017. № 2. С. 3–11.
8. Блохина А. Е., Грачев С. И. Миграционные процессы в новейшей истории: этническая конфликтность, региональная и национальная безопасность // *Вестн. Нижегород. ун-та им. Н. И. Лобачевского*. 2016. № 6. С. 24–28.
9. Литвиненко А. Н., Сиденко А. Г. Методология исследования влияния миграционных процессов на экономическую безопасность государства // *Вестн. С.-Петерб. ун-та МВД России*. 2015. № 3(67). С. 104–110.
10. Потемкина Т. В. Миграционные процессы в современной системе международных отношений // *Знание. Понимание. Умение*. 2018. № 3. С. 116–122.
11. Bade K. J. *Enzyklopa die Migration in Europa* // Paderborn. 2018. № 2. Р. 141–170.
12. Яковлева Е. Б. История и теория миграционных процессов // *Теория и практика общественного развития*. URL: http://teoria-practica.ru/rus/files/arhiv_zhumala/2017/3/sociology/yakovleva.pdf (дата обращения: 25.03.2021).
13. Esch M. G., Poutrus P. G. *Zeitgeschichte und Migrationsforschung*. URL: <http://www.zeithistorische-forschungen.de/3-2005/id=4467> (дата обращения: 20.03.2021).
14. *Ausländische Bevölkerung In absoluten Zahlen, Anteile der Altersgruppen in Prozent* URL: <http://www.bpb.de/nachschlagen/zahlen-und-fakten/soziale-situation-in-deutschland/61622/auslaendische-bevoelkerung> (дата обращения: 21.03.2021).
15. *Wie viele Muslime leben in Deutschland? Bundesamt für Migration und Flüchtlinge*. URL: <https://www.bamf.de/SharedDocs/Anlagen/DE/Publikationen/WorkingPapers/wp71-zahl-muslime-deutschland.pdf?blob=publicationFile> (дата обращения: 25.03.2021).
16. *Gesellschaft I. Deutschland postmigrantisch, Religion, Identität: Erste Ergebnisse*. URL: <https://www.projekte.hu-berlin.de/de/junited/deutschland-postmigrantisch1/> (дата обращения: 25.03.2021).

ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКО-КУБИНСКИХ ОТНОШЕНИЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Куба – одна из небольших стран латиноамериканского региона, являющаяся достаточно значимым игроком на международной арене. Она реализует самостоятельную внешнюю политику и отличается специфичностью проводимого курса.

Все страны Латинской Америки, включая Республику Куба, с которой Советский Союз поддерживал дипломатические отношения, были одними из первых, кто признал Российскую Федерацию после распада СССР. Распад Советского Союза погрузил Кубу в глубокую экономическую депрессию, которая усугубилась санкциями США. Оба президента понимали необходимость восстановления прежнего сотрудничества.

Взаимоотношения Кубы и России в постсоветский период в целом эффективны. Создана правовая основа для российско-кубинского сотрудничества, выгодная обеим странам. Куба рассматривает Россию как одного из своих важных партнеров на международной арене, поскольку их взгляды на мировые проблемы во многом схожи. С экономической точки зрения сотрудничество с Россией также выгодно Кубе: общее количество контрактов на период с 2004 по 2014 г. составляет примерно 700 млн долл. Россия продает Кубе товаров на 400 млн долл.

В 2000 и 2001 гг. Куба поддерживала Россию в Комиссии ООН по правам человека, выступая против попыток осудить действия России в Чечне [1]. Кубинская сторона также осудила приближение НАТО к западным границам России и в 2008 г. поддержала Россию в конфликте с Грузией [2]. Куба также поддержала Россию в вопросе Крымского полуострова [3]. В свою очередь Россия активно поддержала Кубу в вопросе снятия экономической блокады США. Уже к 2002 г. был подписан широкий спектр соглашений.

С каждым годом список новых экономических, политических, социальных и культурных отношений расширялся [4]. С начала правления Рауля Кастро отношения между странами развиваются более интенсивно.

В мае 2013 г. состоялся официальный визит министра иностранных дел Кубы Бруно Родригеса в Россию. Одной из главных задач экономического развития страны для Рауля Кастро было привлечение финансовых ресурсов из-за рубежа. С этой целью в 2014 г. был принят Закон об иностранных инвестициях на Кубе, который предоставляет иностранным компаниям налоговые льготы и гарантирует, что их капитал не будет экспроприирован. Им было разрешено инвестировать во все области экономики, за исключением здравоохранения и образования, которые должны оставаться бесплатными для населения. Также были запрещены инвестиции в средства массовой информации и сотрудничество с вооруженными силами и полицией [5].

После того как лидер кубинской революции передал власть своему младшему брату, были сделаны четыре взаимных визита. Президенты России Дмитрий Медведев и Владимир Путин посетили Кубу в 2008 и 2014 гг. соответственно, а Рауль Кастро побывал в Москве в 2009 и 2012 гг. Он также посетил столицу России для участия в мероприятиях, посвященных 70-летию Победы в Великой Отечественной войне. В марте 2015 г. Гавану посетил министр иностранных дел Российской Федерации Сергей Лавров. Его принял председатель Государственного совета и Совета министров Кубы Рауль Кастро. Министр также встретился с вице-президентом кубинского Совета министров Рикардо Кабрисасом и провел переговоры с министром иностранных дел Кубы Бруно Родригесом. По итогам встречи было подписано соглашение о продлении срока действия безвизового режима для граждан двух стран до 90 дней [6].

В 2012 г. между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Куба была подписана Программа торгово-экономического и научно-технического сотрудничества до 2020 г., определяющая основные направления сотрудничества в материальной сфере на среднесрочную перспективу [7].

Регулярно проводятся российско-кубинские политические консультации на уровне заместителей министров иностранных дел двух стран по международным, региональным и двусторонним вопросам. Поддерживаются межведомственные контакты. В октябре 2013 г. российские власти согласились списать 90 % всего советского долга Кубы, что составляет 32 млрд долл. [8]. Куба обязалась выплатить оставшиеся 10 % от примерно 3,5 млрд долл. в течение 10 лет.

По данным Федеральной таможенной службы РФ, внешнеторговый оборот России и Кубы в 2017 г. составил 290,2 млн долл., в том числе российский экспорт – 276,6 млн долл., импорт – 13,6 млн долл. [9]. В январе-августе 2018 г. показатели упали: объем взаимной торговли между двумя странами составил 184,3 млн долл., в том числе российский экспорт – 174,5 млн долл., импорт – 9,8 млн долл. [10]. Россия и Куба обсуждают модернизацию текстильной промышленности острова с участием российских компаний. Страны имеют межправительственную комиссию по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству (МПК), основная из задач которой – расширение взаимной торговли и диверсификация двустороннего сотрудничества.

Лидеры двух стран подписали совместную декларацию об общих подходах в международных делах. На переговорах обсуждались вопросы сотрудничества в военно-технической сфере и масштабной модернизации железных дорог Кубы. Это совместный проект с РЖД. Также на повестке дня вопрос строительства парка хранения сжиженных углеводородов недалеко от Гаваны.

Подписание президентами Владимиром Путиным и Мигелем Диасом-Канелем Совместной декларации [11] об общих подходах к международным делам в рамках визита последнего в Москву в 2018 г. демонстрирует нашу приверженность формированию многостороннего и многополярного мирового порядка, отражающего множество моделей политического, социально-экономического и культурного развития, гарантирующих международный мир и безопасность, глобальную и региональную стабильность, суверенное равенство государств, справедливость, а также уважение прав и свобод личности.

Правительство и народ Кубы осуждают осуществление агрессивной политики, пропагандируемой Вашингтоном против Российской Федерации, поддерживают Москву в призывах к диалогу как средству урегулирования споров и отвергают применение подрывных средств, цели которых не отвечают интересам российского народа.

Куба и Россия с оптимизмом смотрят в будущее двусторонних отношений и продолжают работать над полной защитой своего суверенитета и независимости, а также права на обеспечение безопасности и построение собственной судьбы. Для этого у них есть все средства, ресурсы и убежденность в правильности выбранного пути.

Они работают вместе над построением более справедливой и демократической системы международных отношений, предлагая равные возможности для устойчивого развития во всех странах, и разделяют общие позиции по многим вопросам на заседаниях ООН. Таким образом, можно заключить, что Кубинская республика может стать важным партнером Российской Федерации в международных делах, а развитие сотрудничества с этим карибским государством сможет немного ослабить частичную международную изоляцию, в которой оказалась Россия.

Однако у российско-кубинских отношений крайне слабая экономическая основа, если сравнивать объем их сотрудничества с товарооборотом Кубы с ее главными торговыми партнерами, например с КНР или Европейским союзом. Для любого долгосрочного политического партнерства необходимо, чтобы между странами существовали крепкие экономические связи, иначе другие страны, обладающие большим влиянием на экономическую жизнь Кубы, смогут, продвигая свои политические интересы, вытеснить представителей российского бизнеса, а также уничтожить все успехи российской дипломатии.

Также не менее важно появление новых фигур на политической арене Кубы. Несмотря на то, что новый кубинский лидер Мигель Марио Диас-Канель Бермудес прославился своей верностью заветам Коммунистической партии Кубы, никто не может гарантировать того, что, получив в руки реальную власть, он не поступится партийными принципами и не приступит к реализации более прагматичного внешнеполитического курса страны. Подобная практика, когда бывшие преданные соратники и последователи полностью меняют как внутри-, так и внешнеполитический курс своего предшественника и стремятся проводить свою политику, – весьма частое явление в международных отношениях. Нет ни-

каких гарантий того, что первый кубинский президент будет также ревностно отстаивать право кубинского народа на ведение так называемого «самостоятельного и независимого внешнеполитического курса», не станет искать возможности извлечь в первую очередь экономические выгоды от полноценной нормализации двусторонних отношений со своим давним врагом – США или же не станет стремиться достичь тех же целей только с помощью укрепления связей со странами Европейского союза или материковым Китаем. В итоге при выстраивании прогнозов по поводу формирования нового внешнеполитического курса Гаваны нельзя игнорировать фактор личности нового кубинского президента, а также постепенный уход в тень Рауля Кастро, который с каждым годом будет все меньше участвовать в политической жизни острова и все больше терять влияние на действующего президента и его окружение.

Библиографический список

1. Новиков П. А., Челябинский А. А. // Российско-кубинские отношения в 1991–2011 гг. URL: https://elib.bsu.by/bitstream/123456789/30323/1/novikov_chelyadinsky_2012_Trudy.pdf (дата обращения: 24.03.2021).
2. Куба поддержала Россию в конфликте с Грузией. URL: <https://lenta.ru/news/2008/08/11/cuba/> (дата обращения :25.03.2021).
3. ООН не признала присоединение Крыма к России. URL: https://www.bbc.com/russian/international/2014/03/140327_un_crimea_russia_referendum_illegal (дата обращения: 25.03.2021).
4. Министерство иностранных дел РФ. Двусторонние документы (справочная информация). URL: http://www.mid.ru/ru/maps/cu/asset_publisher/ZCoR8WfDPJng/content/id/540230 (дата обращения: 26.03.2021).
5. Межгосударственные отношения России и Кубы. URL: <https://ria.ru/20181101/1531758127.html> (дата обращения: 27.03.2021).
6. Российско-кубинские отношения FIAHAV 2018. URL: <http://fihav.ru/relation/> (дата обращения: 27.03.2021).
7. Raúl Castro abre una nueva página en las relaciones entre Rusia y Cuba. URL: https://elpais.com/internacional/2009/01/30/actualidad/1233270002_850215.html (дата обращения: 27.03.2021).
8. Фаляхов Р. Кубе даровали списание. Россия простила Кубе \$30 млрд долга. URL: <https://www.gazeta.ru/business/2014/07/04/6098109.shtml> (дата обращения: 25.03.2021).
9. Таможенная служба Российской Федерации. Итоговый доклад о результатах и основных направлениях деятельности ФТС России. URL: https://customs.gov.ru/storage/document/document_info/pdf (дата обращения: 25.03.2021).
10. Gobierno de Cuba cuenta con Rusia para el desarrollo socioeconómico de la Isla. URL: <https://www.cibercuba.com/noticias/2018-05-23-u73624-e73624-s27061-gobierno-cuba-cuenta-rusia-desarrollo-socioeconomico-isla> (дата обращения: 28.03.2021).
11. Остров дружбы. Владимир Путин и Дмитрий Медведев встретились с президентом Кубы // Рос. газ. Столичный выпуск. 2019 № 244 (8002). URL: <https://rg.ru/2019/10/29/vladimir-putin-i-dmitrij-medvedev-vstretilis-s-prezidentom-kuby.html> (дата обращения: 25.03.2021).

УДК 351.004

О. В. Боброва

студент кафедры международного предпринимательства

Л. А. Трофимова – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель

ТРАНСПОРТНЫЕ СРЕДСТВА В МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕВОЗКАХ: ОСОБЕННОСТИ И СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

Услуги под перевозкам пассажиров и грузов являются предместком купли-продажи на различных международных транспортных рынках. При осуществлении международных экономических связей транспортер обеспечивает перемещение людей и товаров между странами. С помощью транспортных средство товар перемещается от местами его производства до пунктуация потребления. При зстопп транспортёр как бьк продолжает процессия производства товарка во пределах сферы обращения, добавляя як егоза изначальной стоимости неистоцимость произведенной транспортной продукции вон время нкаперемещения [1].

Под международной перевозкой грузов понимают перевозку грузов для нужд промышленности или торговли за плату или без таковой в том случае, когда на пути следования имеется, по крайней мере, один переезд границы между двумя странами. Международные перевозки обслуживаются национальными перевозчиками различных стран, использующими для этого свой подвижной состав, а также транспортные сети (железнодорожные, автомобильные, речные, воздушные) и транспортные узлы, относящиеся к транспортным системам отдельных стран.

Основной признак международной перевозки – ее осуществление между двумя и более странами. Отличие международных перевозок от внутренних обуславливается возникновением специфических вопросов транспортного характера. Когда транспортный процесс ограничен территориальными пределами одного государства, то перевозки не могут называться международными, даже если один из его участников (грузоправитель, грузополучатель, пассажир или перевозчик) – представитель иностранного государства [2].

Международная перевозка оформляется договором перевозки, который заключается между грузовладельцем и перевозчиком. Согласно документу, перевозчик обязуется доставить груз в указанное место и вовремя за указанное вознаграждение, а грузовладелец – произвести соответствующие расчеты за перевозку товара, предоставить груз и другие услуги. Таким образом, основной составляющей международных перевозок выступает транспорт.

Транспорт – одна из важнейших составных частей мировой экономики, способствующая ускорению и гармонизации товарооборота. Специфика транспорта в экономической сфере состоит в том, что он сам не производит продукцию, а только участвует в ее создании, обеспечивая производство материалами, сырьем, оборудованием и доставляя потребителю.

Выбор вида транспорта для международных перевозок зависит:

- от характеристик груза: его габаритов, массы, соблюдения температурного режима, местоположения места погрузки/перегрузки/выгрузки, срока хранения товаров и любых других особенностей, влияющих на скорость доставки;
- полных издержек предприятия, включающих не только транспортную услугу, но и прочие расходы, связанные с конкретным вариантом транспортировки;
- стоимости перевозки;
- времени доставки;
- частоты отправлений;
- надежности соблюдения графика доставки груза;
- способности перевозить разные грузы;
- способности доставить груз в любое место.

В зависимости от того какой конкретно вид транспорта используется в перевозках, различают автомобильные, железнодорожные, морские, речные, воздушные и трубопроводные сообщения. Это можно назвать прямыми международными сообщениями, т. е. сообщениями, которые обслуживаются одним видом транспорта. Выделяются еще мультимодальные или комбинированные, т. е. выполняемые нескольки-

ми видами транспорта, которыми можно доставить любые, даже самые сложные грузы и товары с самыми сложными требованиями к их транспортировке.

Проданный товар при любой внешнеторговой сделке попадает в сферу международного обращения. С помощью транспортных средств товар перемещается от места его производства до пункта потребления.

Рассмотрим основные преимущества и недостатки автомобильного, железнодорожного, водного, воздушного и трубопроводного транспорта.

Автомобильный транспорт – один из самых традиционных, используется для перевозок на короткие расстояния. Среди основных его преимуществ – высокая маневренность. Этот вид транспорта обеспечивает как регулярность поставки, так и возможность поставки малыми партиями. Благодаря развитой системе автомобильных дорог перевозка грузов данным типом транспорта оправдывает себя как с экономической стороны, так и в плане оперативности. Немаловажную роль при этом играет скорость, с которой осуществляется доставка (в среднем автомобиль проезжает 650 км в сутки). Перевозка автомобильным транспортом мало зависит от внешних факторов, таких как погода, в отличие от авиационного и морского транспорта. Здесь, по сравнению с другими видами перевозок, предъявляются менее жесткие требования к упаковке товара, таре.

Основной недостаток автомобильного транспорта – сравнительно высокая себестоимость перевозок, плата за которые обычно взимается по максимальной грузоподъемности автомобиля. К другим недостаткам можно отнести срочность разгрузки, возможность хищения груза и угона автотранспорта, сравнительно малую производительность. Автомобильный транспорт экологически неблагоприятен, что, несмотря на жесткие требования, предъявляемые в последнее время к техническому состоянию АТС (не должны быть превышены европейские нормы по уровню шума и вредным выбросам в атмосферу), также ограничивает его применение [3].

Железнодорожный транспорт хорошо приспособлен к перевозке различных партий грузов при любых погодных условиях. Данный тип перевозок, как правило, используется при невозможности доставки автомобильным транспортом грузов большого объема и массы (более 23 т), а также для перевозки товаров на расстояния свыше 2 тыс. км. Международные железнодорожные перевозки подходят для транспортировки всех категорий товаров – насыпных и негабаритных, продовольствия и сырья, товаров, требующих специальных условий. Перевозки регулярны. Здесь можно эффективно организовать выполнение погрузочно-разгрузочных работ.

Одно из главных достоинств перевозки груза в железнодорожном международном сообщении – привлекательная стоимость. В случае перевозки большой партии товара на большое расстояние он будет самым выгодным. Еще один весомый плюс – временные сроки. Доставка груза по железной дороге займет больше времени, чем воздушная доставка, но гораздо меньше, чем морская. Немалое значение имеет и безопасность: международные железнодорожные перевозки грузов – самый безопасный способ доставки. Известно, что на железных дорогах случается гораздо меньше происшествий, чем на автомагистралях, в воздухе или на воде. В отличие от морского и авиационного транспорта, железнодорожный не зависит от погодных условий.

К недостаткам железнодорожного транспорта следует отнести ограниченное количество перевозчиков, а также отсутствие необходимой инфраструктуры, т. е. при отсутствии подъездных путей этот транспорт должен дополняться автомобильным.

Морской транспорт – один из самых древних типов доставки грузов и, соответственно, крупнейший международный перевозчик. Он обеспечивает перевозки 4/5 объема всех грузов в мире. К его главным преимуществам относят низкие грузовые тарифы (в два раза ниже, чем на железнодорожном транспорте), мобильность (есть возможность легко перейти с одного маршрута на другой), практически неограниченную пропускную способность морских путей, большую грузоподъемность, практическое отсутствие габаритных ограничений, высокую провозную способность. Подчеркнем, что по себестоимости перевозки это чаще всего самый приемлемый вариант. Основными преимуществами контейнерной перевозки являются гарантированная полная сохранность и неприкосновенность товара, размещенного в контейнерах. Нужно заметить, что однозначное преимущество морских перевозок состоит в их универсальности, так как они не имеют ограничений по виду перевозимых товаров. Кроме того, контейнеры дают возможность оперативной как погрузки, так и выгрузки товаров в морских портах.

К недостаткам морского транспорта относят его низкую скорость, жесткие требования к упаковке и креплению грузов, малую частоту отправок. Морской транспорт требует создания сложной портовой инфраструктуры, а также существенно зависит от погодных и навигационных условий.

Воздушный транспорт – самый молодой и активно развивающийся способ транспортировки. Перевозка воздушным транспортом считается самым оперативным способом международной доставки грузов, поскольку срок транспортировки в десятки раз меньше, чем при перевозке морским, железнодорожным или автомобильным транспортом. Эта оперативность обусловлена высокими скоростными характеристиками полетов, значительным сокращением расстояния между пунктами маршрутов за счет отсутствия влияния на них рельефа местности. Международные авиаперевозки грузов в основном используются для транспортировки скоропортящихся товаров (морепродукты, живые цветы), драгоценных и дорогостоящих грузов, грузов незначительной массы и ограниченных габаритов, опасных грузов, коллекций, ценных бумаг, денежных средств, медицинских и фармацевтических препаратов. Важное преимущество этого способа доставки заключается в том, что с некоторыми странами просто нет других видов транспортного сообщения. Со складской точки зрения такие перевозки почти всегда более выгодные, чем морские или железнодорожные. Нередко при таком способе перевозки грузы вообще не нуждаются в складировании. Их после разгрузки прямо из аэропорта отправляют по месту назначения, что позволяет избегать лишних расходов на оплату складского хранения товаров. К основным преимуществам можно отнести наивысшую скорость, возможность достижения отдаленных районов и высокую сохранность грузов.

К недостаткам относят высокие грузовые тарифы и зависимость от метеоусловий, которая, несомненно, сильно снижает надежность соблюдения графика поставок [4].

Трубопроводный транспорт относится к сухопутным видам транспорта и предназначен только для транспортировки жидких и газообразных продуктов (нефтепроводы и газопроводы). Является главным средством переброски нефти и нефтепродуктов, газа и газопродуктов на средние, большие и очень большие расстояния. Обеспечивает низкую себестоимость при высокой пропускной способности. Степень сохранности грузов на этом виде транспорта высока. Имеет большие перспективы развития, связанные с постоянным ростом потребностей в нефти и природном газе. Грузооборот нефте- и газопроводов России составляет треть мирового.

Недостатком трубопроводного транспорта является узкая номенклатура подлежащих транспортировке грузов (жидкости, газы, эмульсии).

Таким образом, в статье:

- проанализирована целесообразность использования всех видов транспорта при выполнении международных перевозок грузов с точки зрения расстояния от места погрузки до места доставки, стоимости доставки, безопасности, сроков доставки, объемов и целостности доставляемых грузов;
- приведены основные оценки качества работы различных видов транспорта, определены преимущества и недостатки использования каждого из видов.

Мировая экономика охватывает взаимодействие экономик всех стран. Ей приходится использовать преимущества каждого из видов транспорта в зависимости от особенностей географического положения сотрудничающих стран. На выбор влияют не только географическое положение страны и ее топография. Важнейшими критериями оказываются стоимость перевозки, время доставки, надежность соблюдения графика доставки груза, способность перевозить разные грузы (опасные, негабаритные, скоропортящиеся и др.), возможность доставки грузов в любое место.

Транспорт – важнейшее связующее звено в мировой экономике и, особенно в настоящее время, в экономике Российской Федерации, без которого невозможно нормальное функционирование ни одной государственной отрасли хозяйства, ни одного региона страны.

Библиографический список

1. Курганов В. М., Миротин Л. Б. Международные перевозки. М.: Академия, 2018. 167 с.
2. Пустоветова И. К. Международные перевозки: конспект лекций. Омск: СиБАДИ, 2018. 100 с.
3. Афанасьев Л. Л. Автомобильные перевозки. М.: Фокс, 2017. 67 с.
4. Седюкевич В. Н., Аземша С. А. Международные автомобильные перевозки грузов. Гомель: УО БелГуд, 2019. 202 с.

УДК 339.5

А. А. Бокоев

студент кафедры международного предпринимательства

М. Ю. Бердина – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель

О ЦЕЛЯХ СОЗДАНИЯ МЕХАНИЗМА «ЕДИНОЕ ОКНО» В РФ

Концепция механизма «Единое окно» уже давно не является чем-то новым и инновационным. В сфере внешней торговли первыми, кто внедрил данную схему, стали такие страны, как Гана, Сенегал и Сингапур. Внедрить эту систему им удалось еще в 2000-х гг. Позже к ним присоединились Япония, США, Швеция, Финляндия, Гватемала, Гамбург, Китай, Малайзия. Россия. Несмотря на то, что механизм «единое окно» не внедрен полностью, его отдельные части и элементы уже функционируют в Российской Федерации. Особую актуальность представляют оценка и анализ состояния развития механизма «единое окно» [1].

«Единое окно» – это интеллектуальная система, позволяющая всем участникам торгового и транспортного процесса представлять стандартизованную информацию и документацию и имеющая один общий пункт, где можно выполнить одновременно все процедуры, связанные с импортом, экспортом и транзитом товаров.

Для Российской Федерации создание механизма «единого окна» необходимо для оптимизации административных процедур и снижения барьеров в таможенной и связанных с ней сферах путем создания механизма обмена информацией между участниками внешнеэкономической деятельности.

В связи с указанной целью основные задачи таковы:

- ввести механизм, позволяющий предоставлять необходимую информацию только один раз, но с возможностью использования государственными органами при принятии решений, касающихся товаров и транспортных средств, перемещаемых через границы Российской Федерации;
- сократить количество документов, которые должны представляться заинтересованным лицам федеральными органами исполнительной власти при осуществлении внешнеэкономической деятельности, в том числе на основе модели данных ЕАЭС и использования ЕСИ (единой системы нормативно-справочных данных);
- исключить возможность дублирования функций между органами исполнительной власти;
- отказаться от использования бумажных документов и осуществить плавный переход к электронному документообороту, в том числе при обмене информацией между заинтересованными сторонами и контролирующими органами;
- обеспечить прозрачность процесса осуществления административных процедур для всех заинтересованных сторон;
- организовать обмен информацией между всеми соответствующими органами исполнительной власти [2].

В Российской Федерации ведется разработка механизма «единое окно» согласно тем договоренностям, которые были зафиксированы в рамках ЕАЭС. Непосредственная работа по созданию и внедрению механизма «единое окно» началась в 2014 г. Вместе с тем в нашей стране проводилась работа по автоматизации государственных контролирурующих органов, реализации системы межведомственного информационного взаимодействия, портала государственных услуг. Был разработан план по развитию таможенной службы до 2020 г., в котором внедрение механизма «Единое окно» должно было произойти в период с 2015 по 2020 гг., но по каким-то причинам этого сделано не было и эти планы в новую стратегию развития таможенной службы. В сфере ВЭД упор был сделан на модернизацию нормативно-правовой базы, которая регламентирует все процессы взаимодействия бизнеса и таможенных органов, автоматизацию деятельности таможенных органов и внедрение электронного декларирования.

Важным при создании механизма «Единое окно» был вопрос грамотного распределения обязанностей. Был разработан регламент взаимодействия федеральных органов исполнительной власти и организаций при реализации Основных направлений развития механизма «единого окна» в системе

регулирования внешнеэкономической деятельности, одобренных Решением Высшего Евразийского экономического совета от 29 мая 2014 г. № 68 «Основные направления развития механизма «единого окна» в системе регулирования внешнеэкономической деятельности». Документ был разработан на основе постановления правительства Российской Федерации от 12.05.2017 г. «О реализации Основных направлений развития механизма „Единого окна“ в системе регулирования внешнеэкономической деятельности», в котором определены цели, задачи, субъекты, сферы регулирования механизма «единого окна» [3].

Именно принятие федерального закона в 2010 г. стало отправной точкой для запуска системы государственных услуг в Российской Федерации, основанной на активном использовании информационных технологий. Внедрена система взаимодействия подразделений в области информатизации, единая автоматизированная система для таможенных органов, а также разработан и введен электронный учет (аттестация). Основным шагом на пути к созданию механизма «единого окна» в пунктах пропуска стала передача функций документооборота от других органов государственного контроля таможенным органам, тем самым осуществляется комплексный пограничный контроль. На морских пунктах пропуска можно создать локальный механизм «единого окна»: реализован портал «морской порт», который позволяет взаимодействовать участникам внешнеторговой деятельности, руководству порта, перевозчикам и государственным регуляторам на морских пунктах пропуска [4].

Таким образом, «единое окно» представляет собой важный инструмент не только для таможенной службы, но и для бизнес-сообщества и позволяет выполнять такие задачи, как борьба с коррупцией и повышение эффективности внешней торговли.

Библиографический список

1. Состояние развития механизма «Единого окна» в системе регулирования внешнеэкономической деятельности в государствах – членах Евразийского экономического союза / С. Д. Дуйсебаев, Д. К. Секербаева, С. В. Мозер, Л. В. Белуосова // Состояние развития механизма «единого окна»: сб. ст. М.: ООО «ТПАРАН», 2017. С. 24–29.
2. Минтранс РФ предложил единую IT-систему для оформления документов на морских границах. Готовятся изменения схемы пропуска через границу, закрепляющие использование КПС «Морской порт» // Официальный сайт ФТС России. URL: <https://customs.gov.ru/press/prensa-onas/document/248570> (дата обращения: 03.04.2021).
3. Руслан Давыдов принял участие в запуске системы для российских экспортеров «Одно окно» // Официальный сайт ФТС России. URL: <https://customs.gov.ru/press/federal/document/258575> (дата обращения: 30.03.2021).
4. «Единое окно»: механизм работы и практика применения. URL: https://www.alt.ru/expert_opinion/25305/ (дата обращения: 03.04.2021).

УДК 327

М. А. Буданова

студент кафедры международного предпринимательства

В. Л. Хейфец – доктор исторических наук, доцент – научный руководитель

НЕГАТИВНЫЕ АСПЕКТЫ АМЕРИКАНО-МЕКСИКАНСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В XX в.

Миграционный вопрос остается одним из самых противоречивых в американо-мексиканских отношениях. Первые попытки по борьбе с нелегальной миграцией на государственном уровне предпринял в 2004 г. Дж. Буш-младший, инициировав закон [1], по которому иммигранты при поддержке работодателя могли официально получить трудоустройство на три года. Обязательным условием стали налоговый учет и оплата всех штрафов. Кроме того, акт предполагал увеличение на 20 % числа пограничных служб и иммиграционных инспекторов.

Далее уже администрация Б. Обамы продолжила двигаться в том же направлении, взяв более жесткий курс на борьбу с нелегальной миграцией в Штатах, но в тоже время несколько смягчила меры по отношению к проживающим уже долгое время в США мексиканцам. Обама сделал акцент на усиление мер охраны на границе с Мексикой и работу приграничных служб, увеличил протяженность приграничных заграждений на 600 миль [2].

Особо теплого и дружественного отношения к южному соседу Вашингтон не питал никогда, но с начала президентской кампании Дональда Трампа американо-мексиканские отношения находились в особенно глубоком кризисе. Критика Трампа в адрес Мексики, угрозы депортации миллионов недокументированных мексиканцев, четкое намерение возводить физическую стену на южной границе и условия по пересмотру Североамериканского соглашения о свободной торговле (НАФТА, USMCA) не могли не создать серьезные трения в двусторонних отношениях. По мнению большинства политологов, нынешнее положение достигло самой низкой точки в отношениях за последние 25 лет. Согласно статистике, на май 2020 г. Мексика задержала 145 682 мигранта, что способствовало значительному сокращению числа нелегальных мигрантов, прибывающих в Соединенные Штаты [3].

Для дальнейшего достижения целей по борьбе с нелегальной миграцией Трамп предложил ввести жесткие меры безопасности и построить стену на южной границе США. Мексика решительно выступила против строительства пограничной стены, а также против иммиграционной политики 45-го президента.

Вопрос миграции был самым важным политическим аспектом во время прошлой предвыборной гонки. Благодаря жесткой критике нелегальной миграции и предложению конкретных мер для борьбы с ней подавляющее число избирателей проголосовало за Трампа (64 % по сравнению с 33 %, проголосовавших за Хиллари Клинтон). 85 % республиканцев поддержали строительство стены вдоль южной границы, в то время как 76 % демократов выступили против [4].

Нынешний президент США Джо Байден нацелен на сокращение масштабов миграции путем устранения ключевых запросов и увеличения легальных способов и причин для пересечения границы, избрав для этого более либеральные методы и устранив «драконовскую иммиграционную политику предыдущей администрации» [5].

Среди наиболее острых вопросов, являющихся камнем преткновения в американо-мексиканском взаимодействии, можно отметить незаконный ввоз и сбыт оружия, а также наркотиков и других психотропных веществ из стран Латинской Америки и Мексики в частности. Несомненно, это влечет за собой рост преступности, образование районов с преимущественным проживанием нелегалов и проблемы с соблюдением правопорядка.

Поэтому еще с 2000-х гг. фокус внимания США и Мексики сместился на борьбу с организованной преступностью. В 2008 г. по инициативе Мексики в Мехико состоялась первая конференция по проблемам общественной безопасности в рамках Организации американских государств (ОАГ). В том же году была запущена «Инициатива Мерида» [6] – договор о стратегическом сотрудничестве между Мексикой и США, по которому первая получила финансовую помощь для закупки вооружения и техники, необходимых для противодействия организованной преступности. Увы, эта инициатива оказалась малоэффективна и снискала отрицательные оценки в экспертном сообществе: организованная преступ-

ность на американо-мексиканской границе превратилась в одну из главных угроз национальной безопасности США [7].

Актуальной проблемой также остается вопрос распространения нелегального оружия. Этот факт угрожает безопасности как Мексики, так и самих Штатов. Главная проблема заключается в неспособности достижения консенсуса и создания взаимодополняющей правовой базы: если мексиканские законы достаточно жестко ограничивают круг лиц, имеющих право использовать и носить оружие, в США же в большинстве штатов хранение и использование оружия разрешается законом. Даже несмотря на попытки взять под контроль продажу оружия, существует масса лазеек для его нелегального приобретения.

Еще один дестабилизирующий фактор – наркобизнес. Согласно отчету Управления по борьбе с наркотиками США [8], мексиканские преступные организации перевозят героин, кокаин, метамфетамин, марихуану в пассажирских транспортных средствах, на тракторных прицепах и т. п. Несомненно, сотрудничество США и Мексики в данной сфере – необходимый, и, возможно, даже единственный способ оказать сопротивление усиливающимся криминальным группировкам. Создание многостороннего механизма по борьбе с наркотиками на региональном уровне может стать ключевым звеном в решении данной проблемы.

Таким образом, вопросы наркоторговли и торговли оружием по сей день актуальные и спорные в определении подхода к их решению. С одной стороны, подобного рода бизнес ставит под угрозу национальную безопасность сразу двух государств, усложняя и так сложную миграционную политику. С другой – это стабильный и прибыльный источник дохода, плотно связывающий нелегальный американо-мексиканский черный рынок.

Библиографический список

1. Civil liberties and privacy office – intelligence reform and terrorism prevention act of 2004. Office of the Director of National Intelligence. URL: <https://www.dni.gov/index.php/ic-legal-reference-book/intelligence-reform-and-terrorism-prevention-act-of-2004> (дата обращения: 18.03.2021).
2. Yearbook of Immigration Statistics // Homeland Security. URL: <https://www.dhs.gov/immigration-statistics/yearbook> (дата обращения: 18.03.2021).
3. U. S. Relations With Mexico. Bilateral relations fact sheet. US Department of States. 2020. URL: <https://www.state.gov/u-s-relations-with-mexico/> (дата обращения: 18.03.2021).
4. Velasco J. The future of U.S. – Mexico relations: a tale of two crises. Nonresident Scholar, Mexico Center. 2018. 10 p.
5. Байден предложил президенту Мексики план по сокращению потоков миграции. URL: <https://tass.ru/mezhdunarodnaya-panorama/10531705> (дата обращения: 18.03.2021).
6. Что нужно знать об отношениях США и Мексики / О. Шкуренко, О. Дорохина, М. Малаев [и др.]. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3201350> (дата обращения: 18.03.2021).
7. Катышева О. В., Хадорич Л. В. Североамериканское направление внешней политики Мексики в начале XXI века // Латинская Америка. № 4. 2018. С. 37–51.
8. 2017 National Drug Threat Assessment. Drug Enforcement Administration. URL: https://www.dea.gov/sites/default/files/2018-07/DIR-040-17_2017-NDTA.pdf (дата обращения: 18.03.2021).

УДК 327

П. А. Васильев

студент кафедры международного предпринимательства

В. Ю. Лукьянов – кандидат исторических наук, доцент – научный руководитель

ИНСТРУМЕНТЫ «МЯГКОЙ СИЛЫ» ВО ВНЕШНЕЙ ПОЛИТИКЕ США

Термин «мягкая сила» был введен в широкое научное употребление после падения Берлинской стены и краха советской идеологии в конце XX в. Под этим понятием в первую очередь стоит подразумевать форму внешнеполитической стратегии, с помощью которой государство способно достигать поставленных целей на международной арене за счет различных инструментов добровольного воздействия на других участников международных отношений.

На данный момент зарубежное сообщество выделяет следующие разновидности «мягкой силы»:

- экономическая – привлечение с помощью финансово-инвестиционных рычагов;
- гуманитарная – привлечение с помощью научной, технологической, а также образовательной системы;
- культурная – привлечение туризмом, популяризацией национального языка, расширением межкультурных коммуникаций, а также признанием мировым сообществом культурного наследия государств;
- политическая – привлечение защитой человеческих прав и достоинств, развитием и поддержкой демократических институтов;
- дипломатическая – привлечение эффективными переговорными процессами; способностью к предотвращению агрессии; нейтрализацией различного рода угроз [1].

Кроме этого к основным инструментам «мягкой силы» стоит относить: политический пиар, глобальный маркетинг, популярность языка государства в мире, позиционирование государства в глобальной иерархии, культурный обмен, спорт, туризм; публичную дипломатию; систему образования; способность вести информационные войны; диалог культур; национальные диаспоры; миграционную политику [2]. В результате умелого использования инструментов «мягкой силы» можно добиться уважения и взаимопонимания на международной арене без использования инструментов «жесткой силы».

Для более глубокого понимания практики реализации «мягкой силы» следует учитывать содержание «разумной силы», которая предполагает рациональное распределение ресурсов между «мягкой силой» и «жесткой силой».

В рамках данной статьи рассмотреть все инструменты «мягкой силы» не представляется возможным, поэтому остановимся на более значимых инструментах, а именно образовании и кинематографе.

Серьезный инструмент «мягкой силы» США – образовательные программы, которые реализуются по всему миру. Образовательную политику можно сравнить с «садоводством», потому что в ходе ее реализации в «почву», т. е. в «сознание иностранной аудитории» вбрасываются «семена идей и идеалов», «эстетических и политических ориентиров». Основная часть программ образовательного обмена США реализуются согласно закону Фулбрайта-Хейси (О взаимном образовательном и культурном обмене, 1961 г.). Программа Фулбрайта представляет собой отличный пример публичной дипломатии, использующей высшее образование как платформу для решения политических задач. Основная цель – укрепление культурно-академических связей и улучшение взаимопонимания. Программа сегодня претендует на статус крупнейшего движения студентов и ученых по всему миру, которое как-либо страна когда-либо спонсировала.

Кроме программы Фулбрайт, существуют и другие, наиболее значимые из которых: Benjamin Franklin Transatlantic Fellows Summer Institute Program, Hubert H. Humphrey Program, Edmund S. Muskie Programme, Future Leaders Exchange, Global UGRAD Program.

Безусловно, воздействие американской системы образования глобально. В качестве доказательства приведем речь секретаря Колина Пауэлла: «Эти люди обогащают наши сообщества своими

академическими способностями и культурным разнообразием, и они возвращаются домой с возросшим пониманием и часто длительной привязанностью к Соединенным Штатам. Я не могу представить себе ничего более ценного для нашей страны, чем дружба будущих мировых лидеров, получивших здесь образование» [3].

Другой инструмент «мягкой силы» американской политики – кинематограф. Именно с помощью кинематографа, который во многом диктует американское видение того или иного события, происходящего в мире, США может влиять на большую часть населения планеты. Посредством кино среди большей части населения формируется представление об Америке, которое выгодно США. Стоит уточнить, что в США отсутствуют механизмы государственной поддержки кино, которые имеются, например, в России, КНР и ряде европейских стран. Отсутствуют квоты в отношении зарубежных фильмов, как и субсидирование фильмов на государственном уровне. А если субсидии и имеются, то в сравнении с субсидированием, проводимым в других странах, они незначительные.

Правительство США взаимодействует с киностудиями посредством организации Motion Picture Association of America (МРАА). Она была основана в 1922 г. с целью защиты интересов кинопроизводителей как внутри, так и за территорией США. МРАА выступает в роли посредника между американским правительством и частными кинокомпаниями, а также активно участвует в лоббировании интересов киностудий в американском Конгрессе и органах исполнительной власти. В состав МРАА входят пять крупных кинокомпаний Голливуда: The Walt Disney Company, Sony Pictures, Paramount Pictures, Universal Studios и Warner Bros, а также американская развлекательная компания Netflix Studios.

Впервые Вашингтон взглядел кинематограф как потенциальный инструмент «мягкой силы» еще во время Второй мировой войны. Киноиндустрия проводила по заказам правительства информационные кампании в поддержку антигитлеровской коалиции. После окончания войны именно она стала инструментом борьбы против распространения коммунизма в Европе [4]. Сотрудничество между правительством США и киностудиями не прекратилось и после развала Советского Союза, несмотря на то что концепция глобального идеологического противостояния, в рамках которой во многом и формировался механизм взаимоотношений, потеряла актуальность. Данное направление успешно адаптировалось к новым внешнеполитическим реалиям, например, к противостоянию исламскому терроризму.

После серий террористических актов, совершенных против США 11 сентября 2001 г., главный советник президента Дж. У. Буша по политическим вопросам Карл Роув провел встречу с топ-менеджерами 40 киностудий. На встрече, инициатором которой был Белый дом, были представлены практически все ведущие киностудии и телевизионные сети Америки, включая МРАА. Итогом встречи стали создание и выход в прокат киноленты «DC 9/11: Время кризиса», показавшей президента Дж. Буша-младшего в лучшем свете [5].

После консультаций представителей Голливуда с Роувом, Джек Валенти, в то время президент МРАА, заявил об обязанности Голливуда донести до людей во всем мире, исповедующих ислам, мысль о благотворительной роли Соединенных Штатов: о том, что Америка «одевала и кормила миллионы людей по всему миру, ничего не прося взамен. Мы выучили сотни тысяч людей со всего мира в своих университетах» [6].

Кроме Госдепартамента, правительство сотрудничает с кинокомпаниями через военные структуры Пентагона. Примером стали картины: «Правдивая ложь», «День независимости», «Железный человек», в которых США представляются доброй силой, а проявление американской военной мощи за пределами Америки приносит положительные результаты для всей планеты. Во многих кинофильмах подобного уровня Голливуд редко критикует вмешательство США во внутренние дела других государств, однако если это и происходит, то сюжет фильма основан исключительно на добрых намерениях, а жертвами нередко становятся сами американцы («Черный ястреб», «Мюнхен», «Осада»).

Таким образом, в статье была рассмотрена лишь часть инструментов «мягкой силы», однако даже они важны для продвижения американских ценностей и интересов за пределы США.

Библиографический список

1. Gregory G. H. Paper Tiger? Chinese Soft Power in East Asia // Polit. Science Quart. 2011. № 2 (126). P. 223–254.

2. Леонова О. Г. Мягкая сила – ресурс внешней политики государства // Обозреватель (Observer). 2013. № 4. С. 29–32.
3. Powell C. Statement on International Education Week 2001. URL: <https://2001-2009.state.gov/secretary/former/powell/remarks/2001/4462.htm> (дата обращения: 19.03.2021).
4. Лёкен Е. В. «Вы тоже можете быть такими, как мы»: образ американизированной Европы в фильмах плана Маршалла // Вестн. РГГУ. Серия «Политология. История. Международные отношения». 2017. № 4 (1). С. 29–46.
5. Alford M. Reel Power: Hollywood Cinema and American Supremacy. N. Y.: Pluto Press, 2010. 232 p.
6. Valenti J. Hollywood and the War against Terror (The West and Islam) // New Perspectives Quart. 2002. № 19(2). P. 69–72.

УДК 338.1

Б. А. Вахромеев

студент кафедры международного предпринимательства

Т. В. Колесникова – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель.

ГОРОД-ПОРТ ДАЛЬНИЙ (ДАЙРЕН): ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ В 1898–1945 гг.

В современном мире Российская Федерация и Япония занимают важные в геополитическом отношении ареалы – Евразию и Тихоокеанский регион. Страны имеют общую морскую границу и обладают большим историческим опытом в области военного противостояния, экономического и культурного взаимодействия. Сотрудничество России и Японии рассматривается как необходимый элемент развития восточной (азиатской) составляющей евразийства. На рубеже XIX–XX вв. стратегия Российской империи по модернизации Дальневосточного региона и экономическому сотрудничеству со странами Восточной Азии, например, способствовала тому, что на карте России появился новый город – город-порт Дальний, в последующие годы ставший одним из крупнейших портов, через которые осуществлялся почти весь маньчжурский экспорт и импорт. Несмотря на Русско-японскую войну 1904–1905 гг. (в результате которой Россией были утрачены Дальний и Порт-Артур), ряд конфликтов между Японией и СССР, дальнейшим захватом СССР Редзюна (Порт-Артура) и Дайрена (Дальнего) в 1945 г., история города-порта Дальний может служить примером успешного экономического развития. В период модернизации ресурсного капитала экономической системы Российской Федерации следует использовать позитивный исторический опыт и развивать экономику Дальневосточного региона в рамках экономического партнерского взаимодействия между Россией и Японией.

Цель настоящей работы заключается в обозрении ключевых аспектов экономического развития в российский и японский периоды города-порта Дальний в 1898–1945 гг. Ставятся следующие задачи: 1) охарактеризовать экономическое развитие города-порта Дальний в российский период 1898–1905 гг.; 2) выделить основные этапы развития города-порта в японский период 1905–1945 гг.; 3) обозначить благоприятные экономические факторы роста Дальнего, применимые к российско-японскому экономическому сотрудничеству в наши дни.

В конце XIX в. Китай граничил напрямую с Российской империей и Японией, которые стремились распространить свое внешнеполитическое и внешнеэкономическое влияние на полуколонияльную страну, потерпевшую поражения в двух опиумных войнах и разделенную на сферы влияния между Японией, Францией, Великобританией, Германией, Австро-Венгрией, Италией, США и Российской империей [1].

Правительство Российской империи проводило политику насаждения капитализма «сверху» [2]. В 1891 г. началось строительство Транссибирской железной дороги, связавшей Европейскую часть России с Дальним Востоком. По плану министра финансов С. Ю. Витте реализовывалась политика протекционизма, которая была направлена на развитие тяжелой промышленности. Была проведена финансовая реформа 1897 г., направленная на обеспечение экономических и военно-политических интересов Российской империи [3].

Развивающаяся российская экономика требовала расширения количества рынков сбыта отечественных товаров. Для достижения этой цели требовались строительство новых промышленных и транспортных центров. Решением данного вопроса стало создание морской базы на Ляодунском полуострове [4]. В 1896 г. Россия и Китай подписали договор об оборонительном союзе и о постройке Китайско-Восточной железной дороги (КВЖД) через территорию Манчжурии [5]. С. Ю. Витте, ведя активные переговоры с пекинскими чиновниками, добился к 1898 г. оформления договора на аренду Российской империей Ляодунского полуострова на 25 лет и разрешения на строительство КВЖД до Западно-Корейского залива. В 1898 г. началось строительство города-порта Дальний. Однако интересы Российской империи не ограничивались Ляодунским полуостровом. Борьба за обладание Манчжурией и Кореей станет причиной военного столкновения между Японией и Россией в 1904–1905 гг. [6].

Япония и японское общество после Реставрации Мейдзи претерпели множество экономических, социальных, политических и военных изменений, нацеленных на выведение Японии на позицию одной из ведущих мировых держав.

В 1893 г. в Корее произошло крестьянское восстание, в результате которого Япония и Китай ввели свои войска на территорию мятежной страны. Японцы отказались вывести свои войска из Кореи одновременно с Китаем. Они захватили королевский дворец в Сеуле, свергли прокитайское правительство и создали прояпонское, которое способствовало началу войны Японии с Китаем. 25 июля 1894 г. японский военно-морской флот без объявления войны начал военные действия против Китая. Официально война была объявлена 1 августа 1894 г. Неспособность китайского командования под руководством Ли Хунчжана противостоять продвижению японских войск привела к крупным поражениям китайских сил. К октябрю 1894 г. боевые действия проходили на территории Северо-Восточного Китая. К марту 1895 г. японские войска захватили Ляодунский полуостров, Инкоу и приблизились к Мукдену. 17 апреля 1895 г. Япония и Китай подписали Симоносекский мирный договор, который существенно ущемлял интересы Китая. Из-за поражения в войне Китай подвергся разграблению и разделению западными государствами [7].

Строительство русскими города Дальний началось с 1898 г. на юго-востоке Ляодунского полуострова на территории побережья Западно-Корейского залива Желтого моря. Город создавался как коммерческий порт. Дальний на Ляодунском полуострове стал конечной станцией КВЖД. Порттовые городские сооружения возводились параллельно с железнодорожной инфраструктурой [8].

Первое описание города-порта Дальний составил Леонид Иванович Боровский (1870–1906), русский офицер, служивший на Дальнем Востоке в 1880–1890 гг. В последующем он стал путешественником, писателем и картографом. Из описания Л. И. Боровского следует, что русские инженеры планировали возвести в Дальние особые районы – «сетtlementы» [9], места проживания иностранцев, которые представляли ведущие страны мира. Самый крупный settlement находился в Шанхае. В нем проживали британцы, американцы, французы, немцы, русские, итальянцы, португальцы, норвежцы, шведы, датчане, австрийцы, испанцы и голландцы. Однако несмотря на то, что settlementы были созданы для иностранцев, большую часть их жителей составляли китайцы, что коренным образом влияло на уклад жизни. Экономические и социальные сферы жизни обитателей settlementов решал муниципальный совет [10].

Русское правительство вложило в возведение города-порта и строительство инфраструктуры на протяжении семи лет 30 млн руб. золотом. Дальний строился по специально утвержденному архитектурному плану. Захваченный город-порт в результате Русско-японской войны 1904–1905 гг. продолжал застраиваться японцами по русскому инженерному плану. Дальний разделялся на три части: 1) административную с главными муниципальными зданиями; 2) европейскую, сосредоточившую торговую, портовую и железнодорожную деятельность города; 3) китайскую, в которой проживало местное население. Бухта города-порта была ограждена молом, что сделало ее замерзающей в особо холодные зимы. Это обесценило значимость Дальнего в качестве незамерзающего торгового порта. За 1901 г. в Дальний прибыло 2 577 пассажиров, тогда как в город-порт Чифу – 41 695 чел. [9]. Только к 1903 г. город-порт был окончательно распланирован: углублена гавань, выстроены причалы, верфи и волноломы. Также Дальний и Порт-Артур были соединены железной дорогой с Харбином.

Иностранцы, жившие в Дальнем, строили свои дома в привычном для них стиле. Частные дома богатых жителей огораживались садами и заборами, жилища небогатых иностранцев были одноэтажными со скромной планировкой, также строились дома, вмещавшие несколько квартир [10]. Постройки, возводимые для административных и производственных целей, создавались исключительно в русском стиле. Большинство домов в Дальнем были деревянными, кроме административных и промышленных, которые строились из камня и кирпича [11].

Муниципальные и коммунальные службы settlementов Дальнего стремились уделять большое внимание обустройству города. Дороги асфальтировались, создавалось уличное освещение, старые деревянные мосты заменялись на каменные, разбивались парки и скверы [12]. Коммунальные службы следили за состоянием построек и дорог. На территории settlementов в Дальнем открывались клубы, которые объединяли любителей спорта, изобразительного и театрального искусства и литературы, организовывались скачки, открывались библиотеки и читальни, проводились художественные выставки, организовывались школы, обучение в которых было доступно и китайскому населению [10]. В settlementах создавались отделения жандармерии, круглосуточно патрулировавшие улицы, площади, рынки и спальные районы города, так как некоторая часть китайского населения относилась недружелюбно к

иностранцам. Также органом обеспечения безопасности населения поселенцев была пожарная охрана, созданная для противостояния поджогам зданий иностранцев [13].

На 1 сентября 1901 г. в городе-порте Дальнем проживало 45 405 жителей, из них неместное население составляло 2 106 чел., а расквартированные части русской армии составляли дополнительные 10 тыс. чел. Малая численность русских подданных и подавляющее количество японских коммерческих судов – 292 корабля из 379 судов, зашедших в порт, из которых 42 корабля под русским флагом, 15 под немецким, 13 под английским [10]. Из этого следует вывод, что японское экономическое влияние оставалось подавляющим. Несмотря на разногласия китайского и европейского населения, они зависели друг от друга, так как первые получали жалование и рабочие места, а вторые из-за своей немногочисленности не могли справиться с бытовой и профессиональной деятельностью одновременно. Такой иностранно-китайский симбиоз значительно повлиял на развитие региона [10].

К 1904 г. город-порт Дальний занял второе место после Мукдена по количеству населения. Хорошо оборудованный механизированный порт Дальнего оперативно принимал суда, уступая только Шанхаю по грузообороту на протяжении всего континентального побережья от Охотского до Южно-Китайского моря [14].

После захвата Ляодунского полуострова в результате Русско-японской войны 1904–1905 гг. Япония за четыре десятка лет провела множество преобразований для развития захваченного региона. Однако японцы постарались уничтожить все упоминания о русском присутствии на Ляодунском полуострове. В Дальнем были уничтожены православные храмы и русские школы, но застраивался Дайрен (Дальний) по русскому инженерному плану. В 1907 г. Дайрен стал лидирующим портом по экспорту сои из северо-восточного Китая в Европу [15]. Происходило расширение порта и строились новые жилые дома. В газете «Восточное обозрение» 1909 г. сообщалось, что Дайрен (Дальний) и Редзюн (Порт-Артур) были значительно преобразованы японцами. В городах мостились улицы, прокладывался водопровод, проводилось электричество, строили трамвайные линии под трамваи, заказанные из Франции. Через Дайрен осуществлялся почти весь маньчжурский экспорт и импорт [13].

К 1920 г. Дайрен значительно расширяется, и в его пригороде строится курорт Хасигаура. К 1923 г., по заключенному с Китаем договору, Япония должна была передать ему данную территорию. Но японское правительство после переговоров с рядом китайских политических деятелей создает марионеточное государство Маньчжоу-Го, включающее три северо-восточные провинции Китая, на территории которых находились Дайрен и Редзюн. Благодаря созданию Маньчжоу-Го Япония могла беспрепятственно арендовать эти города [13].

К 1935 г. Дайрен стал одним из дешевых для проживания городов мира благодаря отмене пошлин. К 1940 г. население города составляло около 555 тыс. жителей. В Дайрене располагалось более 20 крупных цементных, машиностроительных, автомобилестроительных, судостроительных и электротехнических предприятий. Также в городе-порте японцами была создана хлебная биржа, регулировавшая всю торговлю хлебом в Маньчжурии и прилегающих регионах [16]. Судостроительные и судоремонтные предприятия, заложенные русскими, заняли лидирующие позиции в Азии, обслуживая суда водоизмещением до 12 тыс. т. На территориях, окружавших Дайрен и Редзюн, осуществлялся соляной промысел. Территория затоплялась небольшим слоем морской воды, которая, испаряясь на солнце, оставляла соль. Эта соль была необходима рыбной промышленности Маньчжурии и Японии [13].

В годы Второй мировой войны (1939–1945) на Тихом океане Дайрен регулярно подвергался авианалетам американских бомбардировщиков, что привело к разрушению города-порта.

Рассматривая историю экономического развития города-порта Дальний в русский и японский периоды, следует отметить, что его строительство русскими и дальнейшее улучшение японцами повышало экономический уровень Квантунской области (Ляодунского полуострова). Одним из главных факторов развития города и окружающей его территории была функция крупного торгового порта, способного обслуживать суда разных типов. Вторым фактором развития в настоящее время выступает заинтересованность правительства в проведении модернизации жилой, портовой и других типов городских инфраструктур, чтобы город-порт мог занимать лидирующую позицию по степени механизации и грузообороту среди остальных портов на территории континентального побережья от Охотского до Южно-Китайского моря. Эти два фактора могут стать основой для экономического партнерского взаимодействия между Россией (располагающей обширной ресурсной базой) и Японией (выступающей в

качестве одного из главных торговых партнеров в экономическом и технологическом сотрудничестве), направленного на увеличение экономического потенциала Дальневосточного региона на основе позитивного исторического опыта в строительстве города-порта Дальний (Дайрена) в русский и японский периоды.

Библиографический список

1. Введение в востоковедение. СПб.: Каро, 2013. 584 с.
2. Погребинская В. А. Социально-экономические проблемы России второй половины XIX – начала XX века. М.: МГУ, 2005. 207 с.
3. История России с древнейших времен до начала XX века / А. Ю. Дворниченко, С. Г. Кащенко, Ю. В. Кривошеев, М. Ф. Флоринский. СПб.: СПбГУ, 1992. 308 с.
4. Ратьковский И. С., Ходяков М. В. История России XX века. СПб.: Лань, 2001. 416 с.
5. Жигалов Б. С. КВЖД в дальневосточной политике России (1906–1914 гг.) // Вестн. Том. гос. ун-та. История. 2008. № 1 (2). С. 24–44.
6. Российская дипломатия в портретах. М.: Междунар. отношения, 1992. 383 с.
7. Теймс Р. Япония: история страны. М.: Эксмо, 2010. 415 с.
8. Хамзин И. Р. Дальний – торговый порт Российской империи на берегах Тихого океана // Россия и АТР. 2021. № 1. С. 24–37.
9. Боровский Л. И. Дальний // Энциклопедический словарь / под ред. Ф. А. Брокгауза, И. А. Ефрона. СПб.: Типолиитография И. А. Ефрона, 1905. Доп. Т. 1(а). С. 653.
10. Ильина Е. Обустройство европейских селтльментов на территории Китая во второй половине XIX в. // Актуал. проблемы отечеств. и всеобщей истории. 2011. № 14. С. 103–107.
11. Павлов Д. Б. Город-порт Дальний, 1898–1904 гг.: агрегация традиции и новаторства // Россия и АТР. 2021. № 1. С. 8–23.
12. Лешошко С. С. Город Дальний в истории российского градостроительства в Маньчжурии // Россия и АТР. 2000. № 4 (30). С. 96–107.
13. Новиков Б. М. История Китая и Японии: Лекции по Новой истории стран Азии и Африки. СПб.: СПбГУ, 1997. 275 с.
14. Курбенков В. А. Порт как фактор освоения и развития экономической жизни Владивостока и областей России в период с 1862 по 1920 гг. // Вестн. Вят. гос. ун-та. 2017. № 11. С. 37–42.
15. Хисамутдинов А. А. Русские в Дайрене. Владивосток: Дальневост. ун-т, 2015. 55 с.
16. Стасюкевич С. М. Японские фирмы на хлебном рынке Северной Маньчжурии в 1920-х годах // Изв. Саратов. ун-та. Новая серия. Серия История. Международные отношения. 2017. Т. 7. Вып. 3. С. 358–363.

УДК 339.543

Е. А. Ващенко

студент кафедры международного предпринимательства

М. Ю. Бердина – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель

ПРОБЛЕМЫ ВЗИМАНИЯ ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

В 2020 г. принято решение об обнулении таможенной пошлины на импорт лекарственных препаратов и медикаментов, сообщил министр финансов Антон Силуанов на совещании у премьер-министра Михаила Мишустина. Эта мера в числе прочих вошла в план первоочередных действий правительства по поддержке экономики в условиях распространения коронавируса [1]. Особое внимание министерство уделяет регионам, в экономике которых значительную роль играют предприятия нефтедобычи и нефтепереработки. «Мы создадим специальный фонд поддержки субъектов Российской Федерации в виде дотаций на сбалансирование, – заявил Силуанов на совещании по экономическим вопросам в связи с пандемией 21 марта 2020 г. – Так что будем оказывать оперативную поддержку регионов при необходимости для выполнения первоочередных обязательств».

Занимаясь исследованием администрирования таможенных платежей как части управленческого процесса, мы рассматриваем совокупность методов и(или) инструментов для осуществления фискальной функции, которые используют уполномоченные в таможенной сфере наднациональный орган ЕАЭС и национальные органы государств-членов. Основой механизма администрирования таможенных платежей являются организационная структура, методы и инструменты. Объем полномочий между этими уровнями неодинаков и может изменяться. Объясняется это тем, что ЕАЭС как интеграционное объединение имеет единое правовое пространство по вопросам таможенного регулирования, в том числе таможенных платежей [2].

Исходя из общих функций, возложенных на таможенные органы как администратора доходов бюджета, к основным методам администрирования таможенных платежей можно отнести прогнозирование и планирование, учет, организацию, контроль.

Государства – члены Союза осуществляют прогнозирование и планирование поступлений в бюджет государства таможенных пошлин, налогов и иных платежей, взимание которых возложено на таможенные органы на основании экономических показателей внешней торговли, уровня инфляции, средневзвешенных ставок таможенных платежей, объемов начисленных и фактически уплаченных таможенных платежей и т. д.

К сожалению, несмотря на то что ФТС уделяет обостренное внимание ее развитию и совершенствованию, до сих пор в администрировании этой деятельности существует множество нерешенных проблем.

Рассмотрим наиболее существенные из них:

- уменьшение размеров таможенных платежей путем занижения таможенной стоимости товаров;
- снижение объемов перечисляемых таможенных платежей в государственный бюджет Российской Федерации;
- несоответствие статистических данных об объемах поступающих в федеральный бюджет таможенных платежей, предоставляемых различными государственными органами.

Сравнительно высокий уровень таможенных платежей – одна из причин занижения количества взимаемых таможенными органами платежей. Для того чтобы уменьшить их размер, участники внешнеэкономической деятельности предпринимают различные способы и методы по сокращению стоимости или реального количества декларируемого товара. В среднем при прохождении иностранных товаров через границу Союза существенное количество нарушений обусловлено непосредственно занижением цены и уменьшением количества ввозимых товаров. Это влечет за собой значительное непоступление таможенных пошлин и налогов в бюджет страны.

Недобросовестные участники ВЭД применяют в основном две схемы уменьшения таможенных платежей:

- занижение декларируемой таможенной стоимости товаров по сравнению с реальной ценой;
- ввоз товара под другим наименованием; использование «товара прикрытия», на который установлена низкая ставка пошлины.

Указанные явления обуславливают существование такой проблемы, как «серый» импорт – ввоз товаров в страну с занижением таможенных платежей за счет недостоверного декларирования.

Один из способов уменьшения размеров таможенных платежей – занижение таможенной стоимости товаров. Для импортеров величина таможенной стоимости товара, который ввозится на территорию России, имеет особое экономическое значение, так как влияет и на размер таможенных платежей, и на сумму налогов, подлежащих уплате при дальнейшей реализации товара. Очевидно, что импортеры заинтересованы в том, чтобы таможенные платежи и налоги были как можно меньше. Компании имеют достаточно много возможностей варьировать цену ввозимого в Россию товара. Вследствие этого таможенная стоимость может оказаться как ниже реальной, так и выше. Оба шага позволяют снизить налоговую нагрузку по какому-то одному параметру, одновременно повышая ее по-другому.

Одна из самых сложных многогранных проблем, решение которой требует применения комплекса многоплановых мероприятий, – ежегодное стабильное снижение объемов перечисляемых таможенных платежей в государственный бюджет Российской Федерации, начиная с 2014 г. [3].

На первый взгляд, для того чтобы решить эту проблему, достаточно увеличить ставки акцизов на подакцизные товары, так как уровень этих ставок регулируется НК РФ, и данный вид таможенных платежей перечисляется сразу на счет Федерального казначейства РФ. Но следует учитывать, что эта мера может привести к ряду отрицательных консеквенций:

- повышению социальной напряженности;
- росту объемов ввоза контрафактной подакцизной продукции, поставки которой будут осуществляться не только из стран Дальнего и Ближнего зарубежья, но и из стран – членов Союза, в которых данный товар не является подакцизным, так как в ЕАЭС отсутствует единый перечень подакцизных товаров и унифицированный подход к предмету и объекту обложения акцизом;
- возникновению проблем с введением дополнительных налоговых льгот в государствах – членах Союза для восстановления нормального объема взаимной торговли подакцизными товарами с этими странами.

Для частичного нивелирования перечисленных негативных последствий необходимо принять соответствующие меры, которые поспособствуют их устранению.

Другая значительная проблема в сфере таможенных платежей – несоответствие статистических данных об объемах поступающих в федеральный бюджет таможенных платежей, предоставляемых различными государственными органами. В настоящее время существуют значительные расхождения данных, которые предоставляет ФТС, с данными, указанными в отчетах Федерального казначейства. Количество денежных средств, поступивших в федеральный бюджет от всех видов таможенных платежей, за исключением таможенных сборов, по данным Казначейства, значительно больше, чем те же показатели по данным ФТС. Это связано с тем, что ведомства используют различные источники статистических данных и методики подсчета сумм таможенных платежей.

Так как прогноз доходов федерального бюджета от таможенных платежей составляется по отчетам Казначейства, а плановые задания для таможенных органов составляются ФТС, то с высокой вероятностью можно ожидать неисполнения таможенными органами федерального бюджета по доходам от таможенных платежей при одновременном выполнении плана ФТС по перечислению таможенных платежей в федеральный бюджет.

Как известно, занижение таможенной стоимости товаров повышает риски недополучения федеральным бюджетом РФ доходов в виде таможенных пошлин, налогов. Для решения данной проблемы таможенным органам можно порекомендовать следующее:

- осуществлять более тщательную проверку документов инспектором, в особенности пунктов с условиями поставки, стоимости транспортировки и обращать пристальное внимание на возможное несовпадение сведений в экспортной декларации и иных представленных документах;
- использовать прямые доказательства (подлинные счета на оплату товаров, результаты экспертизы документов и товаров и др.) в качестве оснований для признания таможенными органами не-

действительности документов и(или) недостоверности сведений, использованных декларантами для определения таможенной стоимости товаров;

- запрашивать дополнительные подтверждающие документы у участника внешнеэкономической деятельности при наличии соответствующих оснований.

Важным организационным инструментарием объективизации определения таможенной стоимости могло бы стать взаимодействие ФТС РФ с таможенными службами иностранных государств. Один из объектов их совместной работы – проверка подлинности контрактов и фактического совершения сделок на заявленных декларантами условиях.

Внедрение системы тотального контроля также сыграет важную роль в борьбе с занижением таможенной стоимости товаров. Система позволит следить за перемещением товаров по всему ЕАЭС, выявлять компании, которые занижают таможенные пошлины и налоги, а также их бенефициаров [4].

Для того чтобы решить проблему снижения объемов администрируемых таможенных платежей, Совету Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) необходимо принять новый перечень развивающихся и наименее развитых стран – пользователей тарифных преференций ЕАЭС, в котором следует сократить перечень стран – пользователей преференций.

Для повышения объемов взимаемых и взыскиваемых таможенных платежей нужно улучшить качество проводимого на таможенной границе Союза таможенного контроля. Этого можно добиться за счет применения современных усовершенствованных досмотровых средств и комплексов и за счет систематического повышения квалификации должностных лиц таможенных органов, работающих в пунктах пропуска через таможенную границу Союза. Данное предложение поможет предотвратить ввоз контрафактной, нелегальной продукции, а также ввоз товаров, облагаемых высокими ставками пошлин под видом других товаров для занижения уплачиваемых сумм таможенных платежей.

Важным аспектом в решении данной проблемы выступает ужесточение административного и уголовного наказания за неуплату или несвоевременную уплату таможенных платежей.

Можно предложить следующие решения:

- улучшить работу отделов статистики ФТС и Казначейства;
- ужесточить дисциплинарную ответственность за формирование недостоверных статистических данных;
- законодательно установить единые источники статистических данных для подсчета сумм таможенных платежей;
- усовершенствовать и унифицировать методики подсчетов;
- обязать ФТС и Казначейство согласовывать статистические данные по таможенным платежам при формировании отчетов.

Таким образом, эффективность администрирования таможенных платежей – одно из условий полного и своевременного поступления в бюджетную систему таможенных платежей. При этом работа по совершенствованию администрирования таможенных платежей должна обеспечить баланс прав и обязанностей плательщиков таможенных платежей и государства в лице таможенных органов.

Библиографический список

1. Геращенко Г. П., Дианова В. Ю., Жогличева В. В. Роль территорий опережающего развития Дальнего Востока для расширения сегмента российского экспорта на мировом фармацевтическом рынке // Горизонты экономики. 2019. № 3 (29). С. 38–46.
2. Министерство финансов Российской Федерации. URL: <https://minfin.gov.ru/> (дата обращения: 15.03.2021).
3. Ильясаев З. А. Проблемы администрирования таможенных платежей в условиях ЕАЭС // Актуал. проблемы гуманитар. и естеств. наук. 2018. № 1–2. С. 17.
4. Гомон И. В., Левушкина Е. А. Анализ ввоза и вывоза лекарственных средств // Форум молодых ученых. 2018. № 12-2(28). С. 185–189.
5. Федеральная таможенная служба. URL: <https://customs.gov.ru/> (дата обращения: 20.03.2021).

УДК 339.5

Я. А. Визаулина

студент кафедры международного предпринимательства

С. В. Корнилова – старший преподаватель – научный руководитель

ИННОВАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ СИСТЕМЫ «ОДНО ОКНО» КАК РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМА «ЕДИНОЕ ОКНО»

В современном мире конкурентоспособность стран и экономических союзов во внешнеэкономической деятельности во многом зависит от уровня развития цифровых технологий. С этой целью Федеральная таможенная служба Российской Федерации осуществляет выступает соисполнителем приоритетных национальных проектов, таких как «Цифровая экономика Российской Федерации» и «Международная кооперация и экспорт». Реализация данных проектов невозможна без прорыва в развитии таможенных технологий, в первую очередь электронного декларирования товаров.

В системе таможенной службы появились электронные таможи, которые позволят внедрить цифровизацию во все таможенные технологии. Подразделения электронных таможен – центры электронного декларирования – площадка внедрения новых электронных технологий, таких как электронное декларирование товаров, автоматическая регистрация деклараций на товары, автоматический и удаленный выпуск товаров. Чтобы такие технологии работали, в них включен механизм «Единого окна», являющийся составляющей частью электронного декларирования товаров.

«Единое окно» – это механизм, позволяющий участникам торговых и транспортных операций однократно представлять документы и стандартизованную информацию используя единый пропускной канал для выполнения всех регулирующих требований, касающихся импорта, экспорта и транзита товаров. Чтобы этот механизм работал, организованы межведомственное взаимодействие и обмен информацией между таможенной службой и другими государственными органами и различными организациями.

Механизм «Единого окна» в странах Евразийского экономического союза (ЕАЭС) разработан на основе эталонной модели, которая представлена в Решении Высшего Евразийского экономического совета от 29.05.2014 г. № 68 «Об основных направлениях развития механизма „Единого окна“ в системе регулирования внешнеэкономической деятельности» с учетом требований международных договоров и актов в области внешнеэкономической деятельности, составляющих право ЕАЭС, а также норм, правилах и принципах Всемирной торговой организации, международных рекомендаций Организации Объединенных Наций и Всемирной таможенной организации.

Эталонная модель национального механизма «Единого окна» – инструмент упрощения процедур международной торговли с целью оптимизации государственных процедур, связанных с внешнеэкономической деятельностью, и создания условий для осуществления электронных операций и электронной коммерции [1]. Эталонная модель обеспечивает переход на наиболее качественный уровень развития эффективного взаимодействия пользователей механизма «Единого окна», заключающегося в получении заинтересованными сторонами комплекса услуг по таким операциям, как: экспортная, импортная, транзитная. Развитие приобретает в ходе взаимодействия с государственными органами и уполномоченными организациями государств-членов.

Анализ работы показывает, что использование «Единого окна» способствует эффективному взаимодействию пользователей, позволяет упростить обмен информацией между государственными органами и участниками торговой деятельности. Современная таможенная технология, а именно электронное декларирование, является фундаментальной платформой для применения механизма «Единого окна». Это способствует ускорению товарооборота и увеличению собираемости таможенных платежей, что развивает внешнеэкономическую деятельность. Моделирование и использование механизма «Единого окна» становится одним из действенных способов использования информационных технологий во взаимодействии его пользователей [2].

Основные цели создания и использования механизма «Единое окно» в сфере таможенного регулирования для стран – членов ЕАЭС, равно как и для Российской Федерации:

- осуществление электронного документооборота и электронной обработки всех внешнеторговых документов в ходе трансграничного перемещения товаров и транспортных средств;
- обеспечение оптимального времени на проведение таможенных операций, связанных с трансграничным перемещением товаров и транспортных средств, и контрольных мер, в том числе таможенного контроля [2].

Таким образом, механизм «Единое окно» – система, которая дает возможность всем участникам внешнеэкономической деятельности упростить и сократить процесс прохождения таможенных процедур [3].

«Единое окно» – развивающийся механизм, в рамках которого разрабатываются новые технологии и системы. Информационная система «Одно окно» – его логичное продолжение.

Информационная система «Одно окно» создана на базе цифровой платформы ОАО «Российский экспортный центр» (РЭЦ) в рамках национального проекта «Международная кооперация и экспорт». С помощью представленных в данном проекте сервисов онлайн-экспортеры смогут получить оперативный доступ из «Личного кабинета» ко всем необходимым государственным и иным сервисам, сопровождающим выход компании на внешний рынок, проводя регулярное взаимодействие с соответствующими органами уже созданных экспортеров. В первую очередь «Одно окно» разработано для подачи экспортерами декларации на товары, помещаемые под таможенную процедуру экспорта.

Система предоставляет комплекс услуг, направленных на содействие эффективной организации экспортных поставок и продвижения российской промышленной продукции за рубеж (товаров, работ, услуг), а именно получение субсидий, запрашиваемых экспортерами, проведение маркетингового анализа и другие финансовые и нефинансовые услуги РЭЦ.

В целях стимулирования экспорта, укрепления аналитической и вспомогательной компетенции в системе «Одно окно» будет детально организован обмен таможенной статистикой и создан «реестр экспортеров» в соответствии с национальным проектом «Международная кооперация и экспорт». Эти данные также необходимы для функционирования так называемых «супер-сервисов» – создаваемой информационной системы.

Цель новой платформы «Одно окно» – стать важной частью цифровой экосистемы по продвижению экспорта. Именно поэтому Федеральная таможенная служба Российской Федерации активно участвует в ее создании и реализации. Таким образом, в системе появился сервис, который даст возможность экспортерам предоставлять услуги по удобному взаимодействию с таможенными органами при таможенном декларировании экспортируемых товаров. С этой целью организуется обмен данными и информацией между таможенной информационной системой и цифровой платформой РЭЦ, в том числе через единую систему межведомственного электронного взаимодействия (СМЭВ). Данная система служит основой для внедрения «Одного окна». Кроме того, ОАО «Российский экспортный центр» приобрел статус информационного оператора по взаимодействию с таможенными органами при экспорте товаров.

Федеральная таможенная служба Российской Федерации участвует в запуске «супер услуг» по предоставлению финансовых мер государственной поддержки. При принятии решения о субсидировании будет применяться информация о внешнеэкономической деятельности конкретных экспортеров, что требует, в частности, использования информации из таможенных баз данных. Данные РЭЦ также будут использованы для подтверждения нулевой ставки НДС при экспорте товаров российскими экспортерами.

Публичное предоставление доступа к сервисам «Одного окна» было проведено в ноябре 2020 г. С целью определения дальнейшего перспективного плана развития информационной системы «Одно окно», РЭЦ провел опрос действующих и потенциальных экспортеров [4]. Он направлен на определение тех сервисов, которые должны стать доступными для экспортеров в 2021 г. и являются наиболее востребованными для размещения на единой цифровой платформе. В данном опросе действующие и потенциальные экспортеры показали, что самое необходимое для них – поиск:

- покупателей – 68 %;
- экспортных ниш – 50 %;
- перемещения экспортера и экспортные барьеры – 36 %;
- товарно-страновой аналитики – 22 %;

и получение:

- запросов импортеров – 67 %;
- субсидий на транспортировку продукции и таможенной декларации в ФТС – 44 %;
- 0% ставки НДС – 41 %;
- «выставочной субсидии» – 37 %.

Опрос показал, что для большинства действующих и потенциальных экспортеров на единой цифровой платформе наиболее необходимые сервисы – поиск покупателей, получение запросов импортеров и экспортные ниши.

В 2019 г. в рамках информационной системы «Одно окно» были запущены 13 % сервисов, также была разработана площадка «Реестр экспортеров». В 2020 г. было запущено 59 % сервисов и зарегистрировано 1 000 экспортеров, а также дан старт таможенному декларированию, подтверждению 0% НДС, получению сертификата происхождения товаров и поиску покупателя. В 2021 г. будет продолжена работа над запуском 100 % сервисов и будет зарегистрировано 2 000 экспортеров. В этом году будут запущены следующие сервисы: ветеринарный сертификат, субсидия на регистрацию объектов интеллектуальной собственности, компенсация процентных ставок по кредиту и субсидия на сертификацию АПК [5].

Информационная система «Одно окно» – это прежде всего вход в единую автоматизированную систему таможенных органов для декларирования товаров, помещенных под таможенную процедуру экспорта [5]. Это позволит снизить административную нагрузку на экспортера: после загрузки в базу данных ФТС России пакет документов автоматически переносится на созданную платформу и при необходимости используется всеми заинтересованными органами исполнительной власти. Также участнику внешнеэкономической деятельности не придется дублировать информацию и повторно загружать данные в систему.

Таможенные органы каждый год выпускают более 1,5 млн экспортных деклараций. Помимо этого, экспортеры используют в работе специализированное программное обеспечение. Инновационная платформа «Одно окно» станет дополнительным эффективным и удобным инструментом для взаимодействия экспортеров с таможенными органами и сократит до минимума сроки прохождения таможенных процедур при экспорте.

Развитие механизма «Единого окна» и внедрение системы «Одно окно», безусловно, – инновационный прорыв в развитии таможенных технологий. Благодаря их работе повышается эффективность действий таможенных органов в сфере взыскания таможенных платежей в Федеральный бюджет, сокращение сроков совершения таможенных операций и повышение уровня эффективности таможенного контроля за товарами, перемещаемыми через таможенную границу ЕАЭС.

Библиографический список

1. Рекомендация и руководящие принципы по созданию механизма «единого окна». URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru> (дата обращения: 19.03.2021)
2. Костин А. А., Костина О. В., Москаленко О. А. Создание и функционирование «единого окна» в евразийском экономическом Союзе: проблемы и перспективы // Вестн. МФЮА. 2017. № 4. С. 96–99.
3. Решение Высшего Евразийского экономического совета от 29.05.2014 г. № 68 «Об основных направлениях развития механизма «единого окна». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163746/ (дата обращения: 21.03.2021).
4. Официальный сайт Российского экспортного центра. URL: <https://www.exportcenter.ru/> (дата обращения: 20.03.2021).
5. Официальный сайт Федеральной таможенной службы. URL: <https://customs.gov.ru/press/aktual-no/document/258613> (дата обращения: 22.03.2021).

УДК 336

А. Д. Вишнева

студент кафедры международного предпринимательства

Е. В. Давыденко – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель

ВАЛЮТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И ВАЛЮТНЫЙ КОНТРОЛЬ В ЕС, ЕАЭС: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Основное значение валютного регулирования и валютного контроля заключается в обеспечении стабильности курса национальной валюты и денежного обращения, формировании золотовалютных резервов и инвестиционного потенциала страны или групп стран, а главное – в недопущении нарушений валютного законодательства при осуществлении операций с валютой [1].

Валютная политика государства отражает внутренние и внешние экономические интересы как отдельной страны, так и множества стран в интеграционном объединении. Комплексное исследование проблем, касающихся применения и совершенствования валютного законодательства Европейского союза (ЕС) и Евразийского экономического союза (ЕАЭС), позволяет выработать подходы к развитию современного валютного законодательства в этих объединениях и определить степень развитости валютного регулирования и контроля данных группировок для их сравнительного анализа.

Международные интеграции, такие как ЕС и ЕАЭС, представляют наибольший интерес. Европейский Союз за 28 лет существования на международной арене образовал отдельную территорию со своими законами, управляющими органами, валютой, достойной экономикой и политикой на всей территории, а также создал социальную и культурную защищенность для входящих в него стран.

ЕАЭС как интеграция сформировался недавно по отношению к ЕС и на данном этапе развития только пытается создать общую территорию. Поэтому так важно изучить процесс разработки, организации и становления валютной политики, регулирования и контроля в данной области органами ЕС и оценить валютную политику ЕАЭС, чтобы сравнить и определить положительные и отрицательные стороны каждой из них, сделать выводы о возможности или невозможности ЕАЭС в скором времени достичь результатов ЕС и в недалеком будущем приблизиться к уровню международных объединений, которые имеют общий рынок или же представляют собой валютный и экономический союз.

Политические и экономические проекты интеграционного типа, такие как ЕС и ЕАЭС, определяют международную политическую реальность. Европейский и Евразийский регионы поистине уникальны с точки зрения исторического опыта и специфики. ЕС и ЕАЭС обладают законодательной, исполнительной и судебной властью, уникальной историей, культурой, языками и собственными политическими системами, которые определяют разные пути их развития. Сравнение многолетнего опыта ЕС и начальных шагов ЕАЭС на пути интеграции позволяет понять нюансы подходов этих союзов к различным сферам жизни общества.

Анализ интеграционных процессов приводит к необходимости сравнения региона ЕС и региона ЕАЭС с учетом исторического промежутка времени, политического, экономического и психологического контекста, подходов и моделей интеграции в области международной среды. Интеграционные процессы отражают реальные экономические, валютные и политические тенденции в этих своеобразных регионах мира и создают взаимодействие между ними. В данных союзах валютное регулирование и контроль происходят на разных этапах развития и регламентируются соответствующими документами.

Рассмотрим основные различия в функционировании ЕС и ЕАЭС [2, 3]:

- свободное передвижение товаров, лиц, услуг, капиталов присутствует только в ЕС, в то время как в ЕАЭС возможно только свободное перемещение товаров и регулируется вопрос о движении капиталов в нескольких положениях в договоре о Евразийском экономическом союзе;

- налоговые положения и гармонизация налоговой системы, например в ЕС, представляют собой запрещающую инструкцию на введение прямых, косвенных и более высоких налогов, чем облагается похожая национальная продукция в стране-участнице, а в ЕАЭС продукция облагается косвенными налогами. Относительно гармонизации налоговой системы следует сказать, что и в ЕС, и в ЕАЭС органы союзов определяют данные положения, а также формы и порядок осуществления в области налогов с оборота, акцизах и других косвенных налогах, в законодательстве;

– экономическая и денежная политика в обоих союзах разрабатывается и проводится согласованно, только в ЕС она основана на тесной координации экономической политики государств-членов и включает единую денежную единицу – евро, а также проведение единой денежной политики и единой политики валютных курсов, а в ЕАЭС только стремятся к такому тесному сотрудничеству;

– борьба с мошенничествами и любой другой противоправной деятельностью, посягающими на финансовые интересы Союза в ЕС делятся уже на протяжении многих лет, а в Договоре о Евразийском экономическом союзе такие статьи не заложены.

Одной общей проблемой для этих интеграций выступают последствия финансовой глобализации, которые в свою очередь повышают уязвимость национального хозяйства к внешним шокам и требуют создания соответствующих регулятивных механизмов для нейтрализации или смягчения их негативных последствий как в одной стране союза, так и коллективно во всех странах интеграции.

Основные проблемы в развитии валютного регулирования и контроля в ЕС состоят в том, что государства – члены интеграционного объединения лишены возможности реагировать на происходящее в их экономиках поодиночке, меняя процентные ставки или курсовую стоимость своей валюты. Сформировавшийся единый внутренний рынок сам по себе в некоторых отношениях несовершенен – он остается сегментированным и, например, до сих пор затрагивает сферу услуг частично. При этом если у большинства государств – членов ЕС, рассматриваемых по отдельности, сохраняются в принципе сильнодействующие бюджетные механизмы автоматической стабилизации экономики, позволяющие реагировать на экономические шоки, то у Европейского союза, взятого в целом, аналогичный инструмент вообще отсутствует [4].

Поддержание стабильной системы социальных гарантий требует значительных государственных расходов, которые в свою очередь удерживают налоговые ставки на высоком уровне и замедляют экономический рост, сохранение неэффективных современных условий экономической структуры, а также спекулятивные атаки на евро, приводящие к незаконному обесцениванию валюты с последующей покупкой в связи с тем, что эта денежная единица может считаться одной из сильнейших валют мира и возможными перепродажами государственных ценных бумаг стран, входящих в экономический и валютный союз [5].

К основным проблемам развития ЕАЭС следует отнести отсутствие правовой базы, направленной на создание соответствующих механизмов, которые будут препятствовать усилению налоговой конкуренции внутри Союза и создавать условия для гармоничной интеграции стран. В связи с отсутствием правовой базы существует перемещение капитала в государства-члены, которые не участвуют в многосторонней системе автоматического обмена налоговой информацией. Кроме того, Договор о ЕАЭС сегодня не предусматривает компетенцию Союза в борьбе с отмыванием денег и финансированием терроризма. С точки зрения проведения валютной политики уже на этом этапе становится очевидной нецелесообразность или даже невозможность создания валютного союза на территории ЕАЭС [6].

Все рекомендации построены на двух основных документах и их отдельных статьях – Договоре о функционировании Европейского союза и Договоре о Евразийском экономическом союзе, а также Таможенном кодексе ЕС (ТК ЕС) и Таможенном кодексе ЕАЭС (ТК ЕАЭС), а их эффективность определяется прогнозируемостью введения дополнения к уже имеющимся статьям данных документов, а также введением новых или отмена изживших себя статей, которые уже не могут регулировать современный этап развития ЕС или ЕАЭС.

К основным рекомендациям можно отнести:

– реализацию бизнес-сообществ. В некоторых значимых сферах ТК ЕС предусматривает большую степень упрощений для бизнес-сообщества. Это позволяет использовать европейский опыт для совершенствования таможенного законодательства в рамках ЕАЭС с учетом того, что таможенное регулирование в ЕАЭС, в отличие от ЕС, относится к исключительной наднациональной компетенции [7];

– сближение законодательств и административное сотрудничество. Сближение законодательств и административное сотрудничество на уровне ЕС прописано в ст. 114 Договора о функционировании Европейского Союза и посвящено созданию и функционированию внутреннего рынка, движению капиталов, а в ЕАЭС существует только административное сотрудничество, которое никак не воз-

действует на движение капиталов и валюты внутри ЕАЭС, что существенно влияет на валютные отношения стран – участниц ЕАЭС [8];

– абсолютное экономическое доминирование одной страны союза. В 2015 г. пять крупнейших экономик ЕС вместе составили 67,6 % валового внутреннего продукта стран Европейского Союза. Следовательно, ни одна конкретная страна не имеет абсолютного экономического доминирования в ЕС. Это укрепляет потенциал дипломатических учреждений стран ЕС для прихода к взаимовыгодным выводам, не допуская того, чтобы какая-либо страна стала единоличным хозяином положения, как в случае с ЕАЭС, где Россия стремится к этому, препятствует здоровой внутренней интеграции между странами-членами. Поэтому следовало бы обратить внимание на неравенство и учредить новую статью в Договоре о Евразийском экономическом союзе [8].

В любой финансовой сфере регулирование и контроль необходимы, поэтому очень важно разработать законодательство без просчетов и ошибок. В мире наблюдаются тенденции к отмене ограничений в валютной сфере. Однако мировой опыт показывает, что справиться с финансовыми проблемами без установления жесткого валютного контроля за международным движением платежей и капиталов практически невозможно.

Биографический список

1. Реформа валютного регулирования и валютного контроля в России / А. А. Коваль, А. Д. Левашенко, С. Г. Синельников-Мурылев, П. В. Трунин. М.: Издат. дом ДЕЛО, 2018. 52 с.
2. Договор о функционировании Европейского Союза (новая ред.). URL: <https://eulaw.ru/treaties/ffeuf/> (дата обращения: 15.03.2021).
3. Договор о Евразийском экономическом союзе (ред. от 01.10.2019 г.). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163855/ (дата обращения: 15.03.2021).
4. Официальный сайт Европейского союза. URL: <https://europa.eu/> (дата обращения: 23.03.2021).
5. Валютная политика Европейского Союза. URL: <https://finuni.ru/valyutnaya-politika-evropeyskogo-soyuzal/> (дата обращения: 25.03.2021).
6. Официальный сайт Евразийской Экономической Комиссии. Валютное регулирование. URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/trade/podm/faq/Pages/default.aspx> (дата обращения: 23.03.2021).
7. Халипин С. А. Направления имплементации европейского опыта таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности // Право. 2013. № 1. С 227–232.
8. ЕАЭС–ЕС. Сравнение интеграции и перспектив. URL: <https://a1plus.am/ru/article/152210> (дата обращения: 27.03.2021).

УДК 339.56.055

В. В. Войтович

студент кафедры международного предпринимательства

Е. В. Давыденко – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель

ПРОГРАММНЫЕ ПРОДУКТЫ, ИСПОЛЗУЕМЫЕ ДЛЯ ЭЛЕКТРОННОГО ДЕКЛАРИРОВАНИЯ

Применение информационных технологий в современной деятельности таможенных органов предлагает доступный процесс исполнения таможенных действий и контроля, а также улучшение эффективности пропускной способности на границе.

На текущий момент декларирование электронным способом – один из ведущих процессов, который предлагает улучшенный вариант подачи деклараций в процессах таможенных операций. К этой проблеме проявляют интерес как таможенные органы, так и участники внешнеэкономической деятельности (ВЭД). Применение информационных технологий электронного декларирования должно оптимизировать деятельность декларантов, уменьшить документооборот на бумажных носителях, а главное, сделать быстрым и отслеживаемым обмен документами и информацией между участниками ВЭД и таможней [1, с. 263].

Одна из функций системы электронного декларирования – предварительное информирование. В частности, технологии электронного декларирования определяются следующей классификацией: ЭД-1 и ЭД-2 (электронное декларирование посредством сети Интернет) [2, с. 390]. Электронное декларирование дает возможность таможенным органам выполнять выпуск товаров удаленно, что стало одним из существенных достижений в их деятельности.

В 2010 г. Президент России дал указание правительству РФ о том, что с 1 января 2011 г. необходимо обеспечить декларирование в электронном виде при экспорте и импорте без предоставления в органы таможенных структур документов на бумажных носителях. Также согласно Федеральному закону от 27.11.2010 г. № 311-ФЗ «О таможенном регулировании» до 1 января 2014 г. таможенное декларирование может производиться по выбору декларанта в письменной и электронной формах [3].

При применении существующих схем электронного декларирования (ЭД-1 и ЭД-2) передаются графические файлы, в том числе отсканированные. Для их заполнения и передачи нужно специальное программное обеспечение. Помимо того, таможенный представитель может осуществлять контроль таможенной сети ведомства по определенным каналам связи [4]. Контроль и деятельность этих каналов, а также администрирование программного обеспечения подразумевает финансовые затраты. Применение графических данных значительно ограничивает возможности подготовки и проверки данных, что в будущем снижает скорость таможенных операций. Ведущая организация разработки ПО – «СТМ», лидирующий разработчик программного обеспечения для сферы внешнеэкономической деятельности [5].

Программные продукты, необходимые для работы в сфере ВЭД, помогают наладить документооборот. Например, для ведения деклараций используется «ВЭД-Декларант», а для более легкого ведения документооборота на складе временного хранения (СВХ) – программа «ВЭД-Склад». В табл. 1 описаны все программные продукты данной компании.

Таблица 1

Программные продукты компании «СТМ»

Программа	Описание
ВЭД-Инфо	Электронный справочник, включающий все актуальные, нормативные, правовые базы в сфере ВЭД. Есть расширенная версия программы
ВЭД-Декларант	Программа для комплектации пакета документов, необходимых при декларировании товаров. Предлагается для специалистов, которые занимаются заполнением деклараций на товары. Есть расширенная версия программы
ВЭД-Контроль	Программа для комплексной проверки ДТ, ДТС, КДТ и проведения описи доку-

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Программа	Описание
	ментов для представления в таможенные органы и для внесения изменений в электронный вид документов
ВЭД-Склад	Программа позволяет увеличить автоматизацию работ на складе временного хранения (СВХ) и таможенном складе, а также вести контроль грузов и обмениваться сведениями с таможенной в электронном виде
ВЭД-Алфавит	Предметный указатель является дополнением к программе «ВЭД-Инфо» и предназначен для быстрого и простого подбора для товара кода ЕТН ВЭД ЕАЭС
ВЭД-Платежи	Программа для точного расчета таможенных платежей и определения стоимости товаров после «таможенной очистки»
ВЭД-Контракт	Справочно-информационная программа, содержащая сведения о таможенных ценах на ввозимые и вывозимые с таможенной территории Евразийского экономического союза товары с учетом стран отправления и назначения
ВЭД-Транзит	Программа для документооборота, необходимого при помещении товаров под таможенную процедуру таможенного транзита
Транспортные документы	Программа для заполнения транспортных накладных и некоторых сопроводительных документов
ВЭД-ТПО	Программа для создания и внесения правок в документы, необходимые при таможенном оформлении физическими и юридическими лицами товаров и транспортных средств
СТМ-Конвертер	Программное средство для подготовки электронных документов, используемых при проведении различных таможенных операций ВЭД
Монитор ЭД	Программный модуль, обеспечивающий передачу данных при работе в системе электронного декларирования через сеть
Учет платежных документов	Программа для автоматизации операций по планированию и учету денежных средств

В целом все перечисленные программные продукты полезны для работы, имеют собственную структуру и удобный интерфейс.

Библиографический список

1. Халипов С. В. Таможенное право. М.: Юрайт, 2019. 265 с.
2. Чермянинов Д. В. Таможенное право. М.: Юрайт, 2016. 392 с.
3. Об информации, информационных технологиях и о защите информации: Федер. закон от 27.07.2006 г. № 149-ФЗ (ред. от 06.04.2011 г.). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61798/ (дата обращения: 01.04.2021).
4. Шиманская А. Таможенные технологии будущего. URL: <http://www.lib.knigi-x.ru/> (дата обращения: 01.04.2021).
5. Все о таможене. Таможня для всех // Рос. таможен. портал. URL: <http://www.tks.ru> (дата обращения: 01.04.2021).

УДК 339.92

М. В. Гаспарян

магистрант кафедры международного предпринимательства

С. Г. Горбушина – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель

РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЕ

Глобальное потепление, несмотря на его отрицательные последствия для экологического состояния планеты, расширило возможности освоения Арктической зоны: развития транспортного сообщения, добычи природных ископаемых, рыболовства, туризма. Поэтому страны Арктического региона, а также иные заинтересованные государства, не имеющие прямого выхода на Арктику, пытаются выработать выгодные позиции в этом перспективном сегменте сотрудничества.

Арктика – развивающийся регион, имеющий значение для соперничества многих стран, прежде всего США, Китая и России. Это связано с концентрацией природных ресурсов в Арктике и особенно с будущим использованием ее в качестве транспортного коридора между Тихим и Атлантическим океанами. Планируется более широко задействовать Северный морской путь и сделать его альтернативным Суэцкому каналу. В этом непосредственно заинтересованы Китай, Япония, Южная Корея, так как Северный морской путь позволяет сократить доставку грузов на 10 дней.

США в значительной степени заинтересованы в том, чтобы статус Северного морского пути, проходящего вдоль российского арктического побережья, приобрел международное значение для его свободного использования всеми странами в расширенных целях. В то же время очевидно, что такой подход делает национальные границы России более уязвимыми, страна утратит часть доходов, поступающих ей в рамках использования сложившегося территориального маршрута иными странами. Это одно из самых сложных и устойчивых противоречий освоения Арктической зоны.

В то же время в Арктическом регионе достаточно успешно реализуется целый ряд инвестиционных проектов различной отраслевой направленности и территориальной сегментации, достаточно дифференцированных по участникам и срокам реализации (табл. 1).

Таблица 1

Дифференциация инвестиционных проектов, направленных на развитие инфраструктуры в Арктическом регионе [1]

Характеристика инвестиционных проектов в Арктическом регионе	Число проектов	Общий объем финансирования, трлн руб.
Наиболее перспективные и обладающие весомым межотраслевым значением (например, «Арктик СПГ-2», проекты малого и среднего бизнеса)	17	2,8
Направленные на развитие туризма и агропромышленного комплекса региона	145	4,8
Имеющие статус резидента Арктической зоны	160	1

В качестве пилотной опорной территории выбрана Якутия [2]. Достаточно востребованным в настоящее время и на перспективу представляется Северный морской путь, соединяющий Восточную Азию и Северную Европу кратчайшим маршрутом. Китай выразил готовность воспользоваться Севморпутем для транспортировки до 10–15 % экспортных грузов. За период 2016–2020 гг. китайские компании уже перевезли этим маршрутом свыше 900 тыс. т грузов.

При участии нефтегазовой компании StatoilASA (Норвегия) сформирована Ассоциация поставщиков нефтегазовой промышленности «Мурманшельф», в которую входит 230 организаций. Она предназначена для оказания поддержки промышленности в регионе с целью реализации совместных проектов в шельфовой зоне [3]. Основными секторами сотрудничества выступают строительство – 27 %, металлообработка – 23,5 %, а также сервисные компании – около 23 %.

Несмотря на сохраняющееся несовершенство законодательства, сотрудничество с Китаем в области освоения Арктического пространства имеет тенденцию к наращиванию. Введено в эксплуатацию предприятие «Ямал-СПГ». Для строительства были привлечены прежде всего средства России и Китая, в том числе на заемной основе (рис. 1).

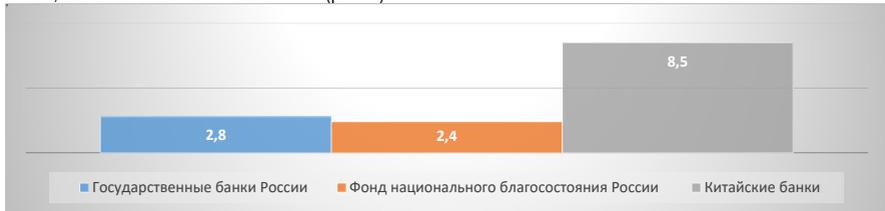


Рис. 1. Источники финансирования «Ямал-СПГ», млрд фунтов стерлингов [4]

Из рис. 1 следует, что наибольший объем средств предоставлен китайской стороной (СНПС, Фонд Шелкового пути). Смещение интересов в сторону сотрудничества с Китаем как неарктической державой объясняется заинтересованностью этой стороны иметь доступ к ресурсам региона и в коммерческом инвестировании проектов. Также в инвестиционном развитии инфраструктуры «Ямал-СПГ» принимает участие французская нефтегазовая компания Total S.A. (четвертая по объему добычи в мире после Royal Dutch Shell, British Petroleum и ExxonMobil), которой принадлежат 20 % акций предприятия.

Следующее аналогичное предприятие «Арктик СПГ-2» вступит в действие в 2023 г. Основные сферами межстранового сотрудничества – экономика, безопасность, защита окружающей среды от загрязнения.

Для регулирования деятельности арктические государства сформировали институциональный комплекс, предназначенный для реализации намеченных целей по освоению региона в виде Совета министров северных стран, Северного форума, Северного инвестиционного банка, Северного фонда развития. Отмеченные организации оказывают значительное воздействие на векторность развития международного экономического сотрудничества в Арктической зоне. Также функционируют Арктический совет, Совет Баренцева/Евроарктического региона, другие форматы межправительственных и неправительственных организаций. Основным регулятором и координатором в России – Арктический экономический совет (АЭС). Его цель – содействие процессам кооперации в Арктической зоне в бизнес-сфере. АЭС оказывает поддержку устойчивого экономического развития Арктики посредством обмена инновационными технологиями, разработкой законодательной, нормативной документации, поиском подходящих партнеров для осуществления инвестиционной деятельности.

Таким образом, в Арктике реализуются различные формы международного сотрудничества в виде освоения потенциала Северного морского пути, разработки всего многообразия природных ресурсов на основе международного инвестиционного сотрудничества. Одно из приоритетных направлений деятельности в контексте концепции устойчивого развития – забота об экосистеме Арктики, для чего запланировано внедрение инновационных инвестиционных проектов, которые в настоящее время находятся в стадии рассмотрения.

Библиографический список

1. В каждом арктическом регионе должны появиться крупные инвестиционные проекты. URL: <https://minvr.gov.ru/press-center/news/29512/> (дата обращения: 31.03.2020).
2. Арктические стратегии: энергетика, безопасность, экология и климат. URL: https://energy.skolkovo.ru/downloads/documents/SEneC/Research/SKOLKOVO_EneC_RU_Arctic_Vol1.pdf (дата обращения: 31.03.2020).
3. Либерова А. Арктика. Приоритетные проекты развития // Нефть и газ Сибири. 2015. № 4. С. 18–22.
4. «Новатэк» и Total подписали соглашение об участии в проекте «Арктик СПГ-2» URL: <https://tass.ru/pmef-2018/articles/5232267> (дата обращения: 31.03.2020).

УДК 08.00.05

Ю. А. Горелова

студент кафедры международного предпринимательства

М. Ю. Бердина – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель

СОВРЕМЕННЫЙ РЫНОК ДРАГОЦЕННЫХ МЕТАЛЛОВ И КАМНЕЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Рынок драгоценных камней и металлов, а также ценных бумаг, котируемых в золоте, – это сфера экономических отношений, оказывающая значительное влияние на экономику страны в целом.

В современном мире рынок драгметаллов и камней, как и другие элементы экономики государства, претерпевает существенные изменения. Для успешного его функционирования и дальнейшего развития необходимо совершенствовать существующую законодательную базу, развивать как отдельные сегменты рынка драгоценных камней и металлов, так и всю инфраструктуру рынка в целом. Вместе с этим нужно усилить контроль над осуществлением операций с использованием драгоценных металлов, так как данный сегмент финансовой системы непосредственно связан с повышенными рисками.

Перед тем как проводить анализ драгоценных камней и металлов, стоит разобраться в их определении. Согласно Федеральному закону от 26.03.1998 г. № 41-ФЗ (ред. от 23.06.2020 г.) «О драгоценных металлах и драгоценных камнях», драгоценными металлами являются золото, серебро, платина и металлы платиновой группы (палладий, иридий, родий, рутений и осмий). Драгоценные металлы могут находиться в любом состоянии, виде, в том числе в самородном и аффинированном, а также в сырье, сплавах, полуфабрикатах, промышленных продуктах, химических соединениях, ювелирных и других изделиях, монетах, ломе и отходах производства и потребления.

Драгоценными камнями являются природные алмазы, изумруды, рубины, сапфиры и alexandrites, а также природный жемчуг в сыром (естественном) и обработанном виде. К драгоценным камням приравниваются уникальные янтарные образования в порядке, устанавливаемом Правительством Российской Федерации. Не являются драгоценными камнями материалы искусственного происхождения, обладающие характеристиками (свойствами) драгоценных камней [1].

Для оценки рынка драгметаллов и камней приведены статистические данные о структуре импорта и экспорта в РФ, размещенные на официальном сайте Росстата (рис. 1)

Из данных, приведенных на рис. 1, можно сделать вывод, что драгоценные металлы и камни и изделия из них в структуре экспорта занимают около 12 % от всех объемов. В структуре импорта драгоценные камни и металлы занимают незначительное место – около 7,6 %. Что касается объема экспорта драгоценных камней и металлов в фактически действовавших ценах, то он занимает второе место и составляет на 2019 г. 52,8 млрд долл. Если говорить об объемах импорта, то прослеживается увеличение с 2017 по 2019 г. на 2,6 млрд долл. (табл. 1).

На рис. 2 показано соотношение оборота экспорта драгоценных камней и металлов в России по категориям. В основном экспортировалось золото (код ТН ВЭД 7108), второе место по объемам занимает платина (код ТН ВЭД 7110), остальные категории составляют малую часть объема экспорта из РФ. В структуре экспорта по странам на первом месте Англия (23 %), на втором – Бельгия (22 %), на третьем – Казахстан (10 %).

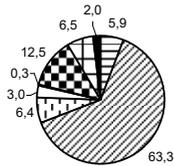
Анализируя рис. 3, можно сделать вывод, что в основном импортировались:

- 36 % – ювелирные изделия и их части из драгоценных металлов. Поставки из Китая (26 %), Италии (25 %), из прочих стран ЕС (14 %);
- 18 % – отходы и лом драгметаллов; прочие отходы и лом, содержащие драгметалл. Поставки из Белоруссии (54 %), Узбекистана (16 %), Киргизии (13 %);
- 13 % – золото необработанное или полуобработанное, или в виде порошка. Поставки из ОАЭ (58 %), Белоруссии (30 %), Казахстана (9 %);
- 10 % – бижутерия. Поставки из Китая (73 %), Франции (7 %), Италии (3 %);
- 7 % – платина необработанная или полуобработанная, или в виде порошка. Поставки из Южной Африки (96 %), Англии (3 %), Белоруссии (1 %).

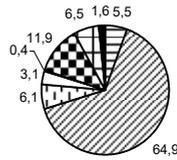
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

– 5 % – серебро, необработанное или полуобработанное, или в виде порошка. Поставки из Японии (44 %), Бельгии (21 %), Италии (18 %).

Экспорт

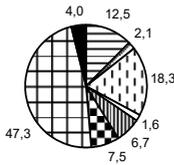


2018

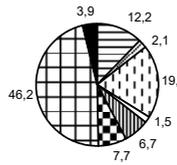


2019

Импорт



2018



2019

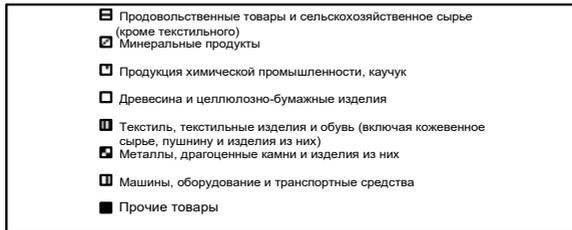


Рис. 1. Товарная структура экспорта и импорта РФ, % [2]

Таблица 1

Динамика товарной структуры экспорта и импорта, млрд долл. [2]

Виды товаров	Экспорт			Импорт		
	2017	2018	2019	2017	2018	2019
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	20,7	24,9	24,8	29	29,7	29,8
Минеральные продукты	216	292	268	4,5	5	5,1
Продукция химической промышленности, каучук	23,9	27,5	27	40,3	43,6	47,8
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,3	0,3	0,2	1,1	1,3	1,3
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	11,8	13,9	12,8	3,6	3,9	3,7

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Виды товаров	Экспорт			Импорт		
	2017	2018	2019	2017	2018	2019
Текстиль, текстильные изделия и обувь	1,1	1,2	1,4	13,6	14,8	15,1
Металлы, драгоценные камни и изделия из них	47,5	53,7	52,8	16,3	17,9	18,9
Машины, оборудование и транспортные средства	28,4	29,1	27,7	111	113	113
Прочие	7,3	7,1	8,5	8,7	9,5	9,6
Всего	357	450	423	228	239	244

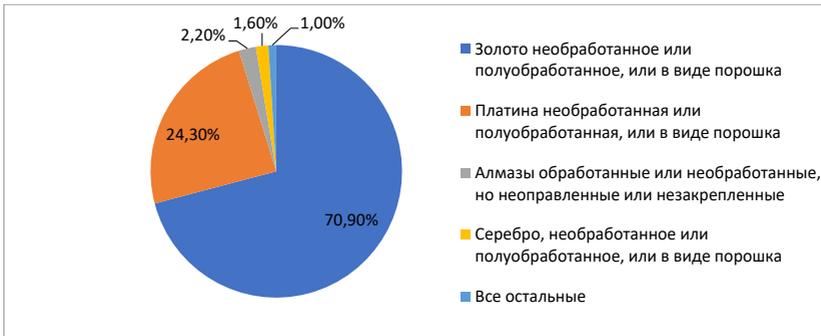


Рис. 2. Товарная структура экспорта драгоценных камней и металлов по категориям [3]

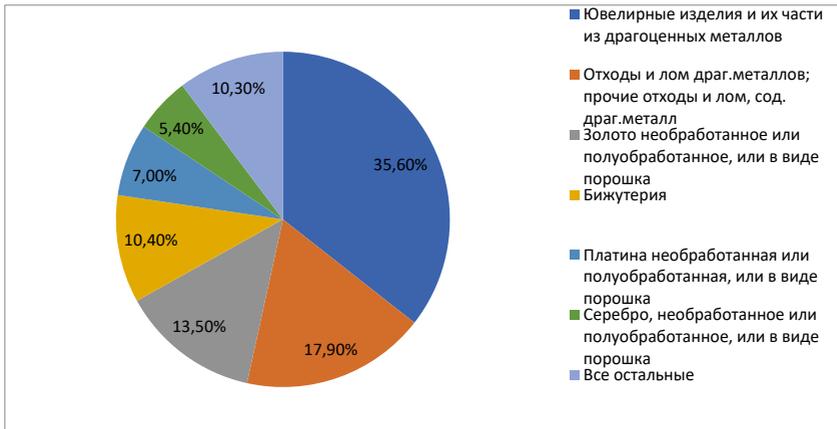


Рис. 3. Товарная структура импорта драгоценных камней и металлов по категориям [3]

В целом, рынок драгоценных камней и металлов играет важную роль в пополнении доходной части бюджета и золотовалютных резервов Российской Федерации. Очевидно, что для эффективного

функционирования данного сегмента экономики нужно устранить ряд основных проблем, связанных с особенностями рынка.

Для анализа путей совершенствования рынка драгоценных камней и металлов стоит выявить его проблемы и разобраться с его структурой. Рынок делится на первичный и вторичный. Основные их особенности представлены в табл. 2.

Таблица 2

Структура рынка драгоценных камней и металлов

Структура	Первичный рынок	Вторичный рынок
Объект	Металл в физической форме (добытый или полученный в процессе переработки)	Металл в физической форме и в обезличенном виде (обезличенные металлургические счета, ценные бумаги)
Участники	Субъекты добычи (производства) металлов, институциональные инвесторы и промышленные потребители	Все субъекты первичного рынка, промышленные потребители, институциональные и частные инвесторы
Субъекты	Государственные органы (в том числе Банк России), специально уполномоченные банки и промышленные предприятия	Банк России и коммерческие банки, институциональные инвесторы и промышленные потребители, т. е. предприятия малого и среднего бизнеса, частные инвесторы и спекулянты
Секторы	Прямой внутренний, посреднический внутренний и прямой экспортный	Межбанковский, оптовый, розничный, биржевой, экспортный

Анализируя рынок драгоценных камней и металлов, можно выделить ряд основных проблем в его функционировании и дальнейшем развитии. Эксперты сходятся во мнении, что основная проблема рынка драгметаллов в РФ – отсутствие достаточной правовой базы для проведения широкого спектра операций и торговой площадки, позволяющей котировать драгоценные металлы для установления реального уровня цен, по которому на рынке могут производиться расчеты. В настоящее время цены по-прежнему устанавливаются исходя из результатов торгов на зарубежных биржах. Также к ярко выраженным проблемам относятся невысокая ликвидность финансовых активов в металлах, неразвитость некоторых сегментов вторичного рынка, отсутствие ценных бумаг, номинированных в драгоценных камнях и металлах, сохранение повышенной экспортной ориентации рынка, отсутствие до конца сформированной рыночной инфраструктуры и биржевого оборота металлов [4].

В настоящее время драгоценные металлы и камни являются средствами как платежа, так и инвестиций и мировых денег в силу их природных особенностей, одна из которых – сложность добычи и обработки. Исходя из этого, можно сказать, что функции драгоценных камней и металлов в наши дни имеют тенденцию к трансформированию, расширению возможностей их использования в различных банковских операциях. Драгметаллы и камни могут использоваться в качестве инвестиционных и резервных активов. Именно поэтому совершенствование нормативно-правовой базы в области регулирования банковских операций с драгоценными камнями и металлами способствует значительному росту количества совершаемых операций и сделок.

Драгметаллы и камни могут использоваться также в качестве хеджирующего актива, т. е. возможности устранения рисков, возникающих из-за случайных колебаний цен [5]. Хеджирование позволит сохранить сбережения в виде драгоценных камней и металлов от обесценивания, а также спрогнозировать изменение цен на рынке. В отечественной практике использование драгоценных камней и металлов как хеджирующего актива на данный момент развито довольно слабо. Причиной может быть неразвитость биржевого рынка драгметаллов и камней. Для решения данной проблемы стоит обратить внимание на развитие рынка государственных ценных бумаг, введение высоколиквидных сертификатов коммерческих банков, которые представляют возможность для свободного обмена на золото, серебро или платину. Это способствует более активному использованию инструментов хеджирования.

Вместе с этим прогрессу рынка драгоценных камней и металлов может послужить усовершенствование информационно-коммуникационных технологий за счет развития Интернет-бирж и интеграции национальных банков в мировое пространство. Дальнейшее развитие рынка, на наш взгляд, не представляется возможным без обеспечения необходимого уровня безопасности финансовых транзакций, связанных с драгоценными камнями и металлами. На данный момент наблюдается малая развитость российского законодательства в области интернет-расчетов. Решение этой проблемы должно привести к увеличению степени охвата рынка драгметаллов и камней за счет ускорения бизнес-коммуникаций в этой сфере [6].

Таким образом, на настоящий момент, несмотря на некоторые недостатки и проблемы, рынок драгоценных камней и металлов имеет большой потенциал к развитию. Его успешному формированию и совершенствованию могут послужить такие факторы, как расширение состава участников, повышение активности банковского сектора, развитие инструментов финансового рынка драгоценных металлов, а также формирование спроса институциональных и частных инвесторов. Для дальнейшего динамичного развития рынка необходимы, во-первых, улучшение законодательной среды и экономической ситуации; во-вторых, увеличение количества банков, способных предоставить широкий комплекс услуг на основе металла в физической и обезличенной форме.

Библиографический список

1. О драгоценных металлах и драгоценных камнях: Федер. закон от 26.03.1998 г. № 41-ФЗ (ред. от 23.06.2020 г.). URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 12.03.2021).
2. Россия в цифрах – 2020 г. / Федер. служба гос. статистики. URL: <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения: 13.03.2021).
3. Экспорт и импорт России по товарам и странам. URL: <https://ru-stat.com/analytics> (дата обращения: 16.03.2021).
4. Халилов И. К., Безносова А. В., Бойко Н. Н. Недостатки и проблемы рынка драгоценных металлов и драгоценных камней в Российской Федерации // Инновац. развитие. 2017. № 12. С. 175–177.
5. Энциклопедия инвестора. URL: <https://investments.academic.ru/> (дата обращения: 19.03.2021).
6. Колганова К. В. Проблемы развития рынка драгоценных металлов в России и пути их решения // Экономика и бизнес: теория и практика. 2019. № 6-1. С. 158–163.

УДК 327

А. И. Грузденко

студент кафедры технологий предпринимательства

В. Ю. Лукьянов – кандидат исторических наук, доцент – научный руководитель

ПРОГРАММЫ ТЕМПУС И ТАСИС КАК ОСНОВНОЙ ЭЛЕМЕНТ СОТРУДНИЧЕСТВА ЕС И БЕЛАРУСИ

В статье рассматривается сотрудничество Европейского союза и Республики Беларусь в рамках деятельности программ ТАСИС и ТЕМПУС. Задача состоит в анализе и подведении итогов деятельности программ ТАСИС (TACIS – Technical Assistance for the Commonwealth of Independent States) и ТЕМПУС (TEMPUS – Trans-European Mobility Programme for University Studies) на территории Беларуси. Будут рассмотрены основные периоды действия программ, а также их влияние на развитие Республики Беларусь.

После распада Советского Союза перед Беларусью открылись два пути политического развития: интеграция со странами бывшего СССР или интеграция с Европейским Союзом. Отношения между ЕС и Республикой Беларусь начались в 1992 г. Тогда было принято решение о заключении между странами Соглашения о партнерстве и сотрудничестве, которое было подписано 6 марта 1995 г. Ратифицировано данное соглашение было только Белорусской стороной. Страны ЕС отказались ратифицировать соглашение под предлогом нарушения Беларусью демократических прав и свобод [1, с. 54].

Европейский союз начал оказывать техническую помощь странам бывшего СССР (за исключением Прибалтийских стран) с 1991 г. Выделяют несколько программных периодов в рамках ТАСИС: 1991–1992, 1993–1995, 1996–1999, 2000–2006 гг. [2, с. 18] Техническая помощь в периоды 2007–2013, 2014–2020 гг. осуществлялась через инструменты внешней помощи Европейского союза.

На первых этапах существования программа ТАСИС действовала в рамках международной технической помощи, а в 1994 г. страны СНГ перешли к индивидуальным программам. Программные циклы различались главными задачами. В период с 1991 по 1992 г. акцент делался на сферы энергетики, производства, транспорта и т. д., 1993–1995 гг. – на финансовые услуги, приватизацию, развитие промышленного сектора. Разделение на этапы обусловлено в первую очередь распределением бюджета Европейского союза, а также с целью анализа итогов каждого периода и улучшения деятельности последующего этапа. ТАСИС реализует межгосударственные программы (для двух и более стран), национальные программы (для одной страны), программы по ядерной безопасности, по трансграничному сотрудничеству и т. д.

В рамках программы в Беларуси было создано Национальное координационное бюро. Национальным координатором ТАСИС в Республике Беларусь был назначен В. И. Демчук [3, с. 40].

В 1997 г. наступил непростой период в отношениях ЕС и Беларуси, что сказалось и на реализации программ помощи. После выборов Президента Республики Беларусь и последовавшим за ними референдумом с целью изменения конституции ЕС ввел первые ограничения против страны. Приостанавливалась любая совместная деятельность, за исключением ликвидации последствий на Чернобыльской АЭС. Деятельность программ ТАСИС и ТЕМПУС была свернута.

Программа ТАСИС возобновилась в период 2000–2003 гг., но с ограничениями. Положительная динамика начала наблюдаться с 2004 г., после присоединения к ЕС Польши, Латвии, Литвы. Так как теперь Европейский союз напрямую граничил с Беларусью, необходимо было налаживать связи.

В рамках цикла 2000–2006 гг. был реализован ряд успешных программ: «Поддержка устойчивого развития окружающей среды», «Содействие в проведении социальных преобразований через поддержку мероприятий по решению социально-экономических проблем населения, пострадавших от аварии на ЧАЭС и поддержку уязвимых слоев населения», «Поддержка Координационного бюро Программы ТАСИС ЕС в Республике Беларусь», а также программа ТЕМПУС.

Программа ТЕМПУС направлена на развитие сотрудничества в сфере высшего образования между вузами стран – членов ЕС и странами-партнерами. Ее цели данной программы – межкультурный обмен, передача знаний, реформирование высшего образования. Они достигаются с помощью:

- содействия в модернизации систем высшего образования;
- развития человеческих ресурсов;

- обмена опытом ЕС со странами-партнерами;
- повышения качества высшего образования;
- повышения роли высшего образования;
- усиления потенциала вузов.

Республика Беларусь начала участие в проектах ТЕМПУС в 1994 г. В 2008 г. начал работать офис программы на территории Беларуси. В период с 1994 по 2013 г. благодаря осуществлению программ ТЕМПУС на территории Республики Беларусь удалось достичь следующих результатов:

- модернизированы существующие и введены новые учебные программы;
- воспитано новое поколение преподавательского состава с использованием опыта стран – участников ЕС;
- обеспечены необходимым оборудованием вузы стран-партнеров;
- внедрены процедуры внутренней и внешней оценки качества во все направления академической жизни;
- достигнуто более полное осмысление рекомендаций Болонского процесса и возможности их внедрения в Беларуси [4, с. 3, 4].

В 2013 г. программа видоизменилась и стала частью программы Erasmus+, направленной на развитие академической мобильности преподавателей, студентов, аспирантов. Программа действует в четырех основных направлениях и оказывает содействие в получении грантов, разработке совместных магистерских программ, создании потенциала в сфере высшего образования и в расширении знаний о процессах европейской интеграции [5, с. 37, 38].

Результаты программ привели к оптимизации и реорганизации системы управления вузов и их структуры. Осуществление проектов ТЕМПУС и Erasmus+ способствует развитию высшего образования в Республике Беларусь, позволяет модернизировать его в соответствии с международными стандартами.

В 2006 г. программа ТАСИС видоизменилась. По решению Европейской комиссии более 30 программ внешней помощи были преобразованы в девять универсальных. С 2007 г. техническая помощь Республике Беларусь осуществляется с помощью семи таких программ. Основной программой для Беларуси является Европейский инструмент добрососедства и партнерства [6, с. 62]. В период с 2007 по 2013 г. в его рамках были реализованы: программы трансграничного сотрудничества с участием Республики Беларусь; национальная программа (основная программа технической помощи Беларуси); межрегиональная программа; восточная региональная программа. Главная цель сотрудничества в сфере технической помощи ЕС и Беларуси в 2007–2013 гг. была сформирована в Документе о страновой стратегии ЕС по отношению к Беларуси. Она заключалась в «поддержке потребностей населения, прямой и косвенной поддержке демократизации и смягчении последствий самоизоляции Беларуси и ее населения» [7].

В 2014 г. Европейский инструмент добрососедства и партнерства был изменен на Европейский инструмент соседства. Начался новый период сотрудничества между ЕС и Беларусью (2014–2020 гг.). Были реализованы программы: «Польша–Беларусь–Украина», «Латвия–Литва–Беларусь», «Восточное партнерство», «Интеррег. Регион Балтийского моря» [8, с. 63].

В 2020 г. отношения между ЕС и Беларусью заметно ухудшились в связи с протестами из-за предполагаемых фальсификаций на президентских выборах в Республике Беларусь. Официально Минск видит угрозу со стороны ЕС и «агентов НАТО». Европейский союз в свою очередь не признает действующее правительство Беларуси.

Однако, несмотря на напряженные отношения в данный момент, опыт участия Республики Беларусь в программах ТАСИС и ТЕМПУС и в программах-приемниках свидетельствует о большом потенциале подобного сотрудничества. Важно отметить, что в этом были заинтересованы обе стороны. Взаимодействие в рамках программ ТЕМПУС и ТАСИС приносило Беларуси инвестиции, модернизации в социальной сфере, сфере экологии и т. д. Европейский союз стремился содействовать процветанию, укреплению торговых отношений со страной-соседом. Деятельность программ на территории Республики Беларусь можно оценить положительно, они помогали решать социальные и экономические проблемы, а также делиться ЕС передовым опытом в различных областях.

Библиографический список

1. Герасимова Р. Г. Беларусь и ЕС. Непростое соседство // *Соврем. Европа*. 2013. № 3(55). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/belarus-i-es-neprostoie-sosedstvo> (дата обращения: 19.03.2021).
2. Березовский Д. С. Планирование технической помощи Европейского союза Беларуси в 2007–2013 гг // *Белорус. эконом. журн.* 2014. № 1(66). С. 18–33.
3. О координационном бюро программы ТАСИС Европейского союза в Республике Беларусь: постановление Совета Министров Республики Беларусь от 12 авг. 1997 г. № 1050. 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%9F%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5_%D0%A1%D0%BE%D0%B2%D0%B5%D1%82%D0%B0_%D0%9C%D0%B8%D0%BD%D0%B8%D1%81%D1%82%D1%80%D0%BE%D0%B2_%D0%A0%D0%91/1997/92691 (дата обращения: 19.03.2021).
4. Жук А. И., Листопад Н. И. Программа ТЕМПУС в Республике Беларусь: результаты и перспективы // *ЭБ БГУ: Общественные науки: Народное образование. Педагогика*. 2012. № 6. С. 3–6.
5. Шуляковская Т. В. Академическая мобильность: реализация программы ERASMUS+ в Республике Беларусь // *Материалы ежегодной научной конференции преподавателей и аспирантов университета*, 18–19 апр. 2019 г.: в 5 ч. Минск: МГЛУ, 2019. Ч. 2. С. 36–39.
6. Кедич В. Н. Деятельность программы ТАСИС Европейского союза в Республике Беларусь в 1992–2007 гг. // *Журн. междунаrod. права и междунаrod. отношений*. 2017. № 1–2. С. 57–64.
7. European Neighbourhood and Partnership Instrument. Belarus. Country Strategy Paper 2007–2013 and National Indicative Programme 2007–2011. EC. Brussels. URL: http://ec.europa.eu/world/enp/pdf/country/enpi_csp_nip_belarus_en.pdf (дата обращения: 19.03.2021).
8. Побожная А. А. Трансграничное сотрудничество как инструмент обеспечения экологической устойчивости регионов Республики Беларусь // *Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость: XII Междунаrod. науч.-практ. конф.* Минск, 2019. С. 62–63.

УДК 327

А. А. Гусейнова

студент кафедры международного предпринимательства

Л. С. Хейфец – доктор исторических наук, доцент – научный руководитель

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТЕРРОРИЗМ НА КАВКАЗЕ КАК МИРОВАЯ ПРОБЛЕМА СОВРЕМЕННОСТИ

Терроризм – явление, широко распространившееся после распада СССР на территории Российской Федерации и южных близлежащих стран, таких как Абхазия, Армения, Азербайджан, Грузия, Турция и т. д. Все эти страны образуют геополитический регион – Кавказ: Южный и Северный.

Северный Кавказ располагается на территории России и включает семь республик и два края. Северо-Кавказский и Южный федеральные округа образованы в 2010 г. указом президента РФ Д. Медведева [1]. Спокойствие на данных землях было нарушено после 1991 г., с началом Первой чеченской кампании и первыми террористическими актами, которые быстро вышли за пределы кавказских республик и края и распространились по регионам Центральной России и странам ближнего зарубежья. Захват больницы в г. Буденновске [2], захваты самолетов, летевших из различных городов, автобусов с заложниками в городах юга России, морских судов в акватории Черного моря, ряд терактов в г. Кизляре [3] – все эти события поставили мировую общественность в напряженное положение, так как в некоторых случаях террористами были не только чеченские боевики, но и турецкие, а сами теракты наносили урон имиджу Российской Федерации и повергали в страх российское население. Перечисленные теракты производились с целью и требованиями о выводе федеральных войск из Чеченской республики для последующего становления ее в виде независимой страны. Приближающиеся выборы президента России, страх и недовольство населения неспособностью правительства защитить от терактов жителей России сыграли не малую роль в достижении Хасавюртовских соглашений [4], подписанных вождями террористических группировок Чеченской республики и Россией, о выводе российских войск и отложении решения о статусе республики. Но это не привело к установлению мира и покоя на данных землях.

В межвоенный период перед правительством и силовыми структурами РФ возникает новая проблема на Кавказе. В нестабильный регион начинают проникать террористы из Аль-Каиды, исповедующие ваххабизм или радикальный ислам. Воспользовавшись шатким положением структур на Кавказе, боевики пробраются первоначально в Дагестан, Чечню и Ингушетию, а затем распространяются по остальным субъектам Кавказа. В планы запрещенных мировых террористических организаций входит создание Кавказского эмирата или Имарата Кавказ, фактического отделения Аль-Каиды. Данная местность была очень удобна для реализации планов ваххабитов, так как большинство населения Кавказа исповедуют ислам, средний возраст жителей – 38 лет, плюс нестабильная обстановка. В планах ИГ было также включение в свои ряды Татарстана. При поддержке зарубежных террористических организаций начинается активный приток террористов из-за рубежа, в основном с Востока.

Установление «своих» руководителей в «вилайятах» – республиках и крае, создание запасов оружия, в основном в горной местности, захват жителей и теракты, активная вербовка и похищение граждан, вывоз за границу, а также неспособность руководства террористических группировок Чеченской республики следить за ситуацией – все эти факторы способствуют началу Второй чеченской кампании в 1999 г. Одновременно с введением войск для установления порядка в Чеченской республике также начинается контртеррористическая операция или установлен режим КТО по всем южным рубежам нашей страны. За это время произошел ряд крупных терактов, такие как захват театра на Дубровке, взрывы в московском метро, теракты в Нальчике, самой большой точкой стал захват школы в г. Беслане. Большинство терактов было организовано дагестанскими и чеченскими ваххабитами при поддержке ИГ и арабских наемников. Активной фазой КТО были 2000–2014 гг., за это время силами ЦСН ФСБ «Управление К» или Кавказский рубеж при помощи военных и других силовых структур было ликвидировано более нескольких тысяч боевиков. Режим КТО продолжается и сегодня в некоторых районах СКФО. 20 января 2021 г. была ликвидирована последняя группа боевиков «вилайя Кавказ» вместе с их главарем, но статус группировки остается действующим, а это означает, что Кавказ и сегодня является «горячей точкой» для борьбы с мировым терроризмом.

Финансовая и оружейная подпитка террористов идет из-за рубежа. После «падения» «Кавказского эмирата» начался массовый отток боевиков в Сирию в 2014 г. Поскольку российский Кавказ граничит со многими странами Южного Кавказа, то может произойти очень быстро распространение боевиков по Азербайджану, Казахстану, Грузии, Турции, а также Абхазии и Южной Осетии (в последних двух регионах особенно шаткое положение для безопасности, так как их фаза боевых действий была закончена не так давно). Установление власти ячейкой ИГИЛ на данной территории привело бы к тому, что Россия бы потеряла наземные пути сообщения с Азербайджаном, Грузией, Арменией и, скорее всего, Южной Осетией, утратила бы часть выхода в акватории Каспийского моря, путепроводы, проходящие по данной территории, а также добычу полезных ископаемых. «Кавказский эмират» стал бы местом для вербовки и строительства лагерей ИГ и других террористических группировок, а не процветающим курортом для туристов.

Проблемы терроризма на Южном Кавказе входят в общую проблему терроризма на всем постсоветском пространстве. История терроризма в данном регионе уходит далеко в прошлое и связана в первую очередь с борьбой за независимость от соседними державами либо социальными потрясениями в обществе. Современная международная обстановка не позволяет искоренить данное явление в регионе и мире. Проблема терроризма на Южном Кавказе не стоит столь остро, как на Северном. Регион больше страдает от территориальных споров, на фоне которых уже и происходит рост террористической деятельности, однако есть и другие факторы, способствующие дестабилизации обстановки, например многональный этнический и религиозный состав.

Терроризм на Южном Кавказе берет начало еще с последних лет существования СССР. Первой горячей точкой становится Нагорный Карабах, где проходят военные действия и идет активный рост террористически группировок. Начиная с 1985 г. Карабах оказывается местом, где этнические столкновения набирают обороты, а со стороны Азербайджана и Армении начинают использоваться террористические методы борьбы. Одна из главных проблем – потеря центром контроля над ситуацией. Следующим пунктом в данном конфликте становится Карабахская война, начавшаяся в 1991 г. Террористические формирования были с обеих сторон, однако за всю Карабахскую войну армянскими националистическими террористическими группировками было совершено более 25 терактов на территории Азербайджана и России. Помимо карабахской войны, деятельность армянских террористических группировок распространялась и на войну в Чечне. Несколько из них активно сотрудничали с чеченскими сепаратистами, помогая планировать операции против федеральных войск. На волне новых псевдоисламских течений появились и новые террористические организации, которые отправились в Нагорный Карабах воевать за азербайджанскую сторону конфликта. По сведениям армянской разведки, среди наемников был целый батальон представителей мусульманских народов Кавказа, в большей степени состоящий из чеченцев. Азербайджанские пограничные силы закрывали глаза на присутствие на линии фронта наемников из Ближнего Востока. Неизвестно, какой процент от всех наемников составляли представители террористических группировок, однако есть точные сведения, что на стороне Азербайджана участвовали представители Талибана, недавно появившейся Аль-Каиды, а также турецкая радикальная организация «Серые Волки» [5, с. 1295].

В современных военных столкновениях, которые произошли осенью 2020 г., за территорию Нагорного Карабаха, между Азербайджаном и Арменией отметили такие теракты, как взрывы в г. Гянджа, Азербайджан [6]. Власти обеих стран заявляют о помощи террористических зарубежных группировок. Однако обе стороны конфликта пользуются услугами террористических организаций. Со стороны Армении участвовали террористы националистического толка, со стороны Азербайджана – религиозного.

Следующая горячая точка Южного Кавказа – конфликты в Южной Осетии и Абхазии. При попытках установить суверенитет в этих странах на их территориях начиная с 1988 г. было совершено более 40 терактов, которые впоследствии приведут к войнам в Абхазии и Южной Осетии. На стороне Южной Осетии и Абхазии воевали различные националистические и сепаратистские группы. В абхазской войне несколько боевых операций провел террорист Шамиль Басаев. Помимо терроризма, во время двух войн в Грузии накалялась политическая обстановка. В итоге правительства Абазии и Южной Осетии согласились на размещение российских военных баз [7].

Стоит отметить действующие южнокавказские террористические группировки, которые представляют мировую угрозу. Одна из самых известных – «Армянская секретная армия освобождения Армении», или АСАЛА. Говорить о ликвидации группировки нельзя, так как она периодически делает заявления. Целью создания группы «Гегарон» в 2001 г. стало осуществление террористических актов против политических лидеров, дипломатов и бизнесменов тюркского происхождения на территориях Южного Кавказа и Средней Азии. Турецкие специальные службы охотились на представителей этой организации в ходе гражданской войны в Сирии, где те воевали против тюркских группировок [8, с. 126].

Следующая турецкая организация «Bozkurtlar», или «Серые волки». Главная ее цель – противостояние с Рабочей партией Курдистана и война с АСАЛА, а также борьба с коммунистическим движением. Организация имеет националистическую основу с элементами ислама. Она совершила множество нападений на армянскую и курдскую диаспоры и на турецких коммунистов [8, с. 128].

ИГИЛ (ДАИШ) (запрещенная в РФ организация) появилась в 2006 г. как одна из многих созданных Аль-Каидой в Ираке. Связь Южного Кавказа с ИГИЛ не является прямой, так как на территории региона не совершались теракты. Тем не менее Грузия и Азербайджан оказали косвенную поддержку террористам. Из Панкисского ущелья на войну в Сирию и Ирак отправились несколько десятков чеченцев. Здесь же находился пункт номер один для отправки террористов из северокавказских субъектов России. До 2017 г. Грузия не обращала на эти пункты внимания и не препятствовала террористическим коммуникациям в своей стране. Тем не менее с 2017 г., начали проводиться антитеррористические мероприятия, в ходе которых были арестованы и осуждены люди, связанные с ИГИЛ. Похожая ситуация в Азербайджане. Спецслужбы и правоохранительные органы не проводили каких-либо мероприятий или серьезных расследований, около тысячи азербайджанцев примкнули к международному терроризму [5, с. 1300].

Все перечисленные организации дестабилизируют обстановку не только на Кавказе, но и во всем мире. На данный момент силами Грузии, Азербайджана и РФ ведется активное противодействие развитию боевиков и террористических группировок. Кавказ – стратегический регион, безопасность в котором – один из приоритетов страны.

Библиографический список

1. Указом Президента образован новый федеральный округ. URL: <http://kremlin.ru/acts/news/6666> (дата обращения: 23.03.2021).
2. Буденновск, июнь 1995 года. Хроника теракта, унесшего десятки жизней. URL: <https://ria.ru/20100617/247304389.html> (дата обращения: 23.03.2021).
3. Страна забытых мертвых. URL: http://gubernia.media/number_506/04.php (дата обращения: 23.03.2021).
4. Подписание Хасавюртовских соглашений в 1996 году: справка. URL: <https://ria.ru/20110831/427508949.html> (дата обращения: 23.03.2021).
5. Гикашвили Г. Терроризм на Южном Кавказе // Постсовет. исслед. 2019. № 5. С. 1292–1304.
6. Баку сообщил о 12 погибших и 40 раненых при обстреле Гянджи. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4537856> (дата обращения: 23.03.2021).
7. Россия завершила развертывание военных баз в Абхазии и Южной Осетии. URL: <https://www.kavkaz-uzel.eu/articles/155531/> (дата обращения: 23.03.2021).
8. Мансуров Т. З. Угрозы национальной безопасности Российской Федерации на Южном Кавказе // Уч. зап. Казан. гос. ун-та. 2008. № 7. С. 124–139.

УДК 316.77

А. Д. Данышина

студент кафедры международного предпринимательства

Г. Ю. Пешкова – доктор экономических наук, доцент – научный руководитель

**ТАМОЖЕННАЯ СЛУЖБА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
В УСЛОВИЯХ ДИНАМИЧНО РАЗВИВАЮЩЕЙСЯ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ**

**Актуальность основных аспектов деятельности
Федеральной таможенной службы Российской Федерации**

Федеральная таможенная служба (ФТС) России является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим в соответствии с законодательством Российской Федерации функции по контролю и надзору в сфере таможенного дела, а также функции агента валютного контроля и специальных функций по борьбе с контрабандой, другими преступлениями и административными правонарушениями [1, с. 32].

Основные функции ФТС:

- ведение реестров лиц, организаций и объектов, входящих в сферу таможенного дела (таможенные брокеры, объекты интеллектуальной собственности и т. д.);
- выдача справок и разрешений на право деятельности в определенных сферах таможенного дела;
- определение порядка и непосредственное осуществление таможенного оформления и контроля;
- классификация товаров по товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности, определение страны происхождения и таможенной стоимости товаров и транспортных средств, перемещаемых через таможенную границу Российской Федерации;
- правоохранительная деятельность – борьба с правонарушениями в сфере таможенного дела;
- некоторые консультационные услуги, оказываемые на бесплатной основе участникам внешнеэкономической деятельности;
- сбор таможенных платежей.

Наряду с внутренними налогами и доходами от управления государственным имуществом, таможенные платежи – один из основных видов федеральных доходов.

Комплексная программа развития ФТС России на период до 2020 г. была принята девять лет назад – в 2012 г. Ее важность обуславливается основной задачей – упрощением процесса таможенного оформления, а также переводом контроля со стадии таможенного оформления деклараций на контрольный пост, т. е. усилением контроля за товарами после их выпуска. Для этого были сформированы специальные отделы.

Вся деятельность ФТС сопровождается повсеместной цифровизацией – переходом на электронную декларацию и созданием электронной таможни. Так называемые ЦЭД (центры электронного декларирования) позволяют снизить необходимость в непосредственных контактах декларантов с работниками таможенных органов.

Ранее на таможенных постах были целые ведомства с инспекторами, которые общались напрямую с таможенными представителями. Но такой формат способствовал появлению коррупционных схем. Поэтому в рамках новой стратегии человеческий фактор и живая связь должны быть заменены цифровой системой передачи данных [2, с. 23]. Долгое время таможенные посты располагались на базах коммерческих таможенных терминалов. Теперь все регистрационные отделы собраны в ЦЭД и являются закрытыми зданиями. Диспетчеризация таможенных деклараций направлена на создание равных условий для всех участков сферы внешней торговли.

Вся таможенная инфраструктура была перенесена в здание, находящееся в федеральной собственности. Отметим, что в последние годы такие объекты специально закупаются для ЦЭД или их строят с нуля в тех местах, где работа инспекторов будет максимально снята с коммерческих структур.

Увеличение площади объектов таможенной инфраструктуры, находящихся в федеральной собственности и используемых для размещения таможенников, а также создание электронной таможни были основными направлениями стратегии ФТС 2020. Многие инструменты, изложенные в стратегии, уже успешно применяются на практике.

Автоматическая регистрация, при которой система самостоятельно регистрирует декларацию и присваивает ей номер, значительно ускоряет процесс таможенной очистки. Также в последние годы ФТС создала автоматизированную систему управления процессом таможенного оформления. Сегодня номер электронной декларации, отправленной в ЦЭД, присваивается инспектором вручную или автоматически.

Новая система контроля формата и логистики (ФЛК) настраивается следующим образом: если декларация проверялась автоматически, то формально она заполняется правильно и номер присваивается автоматически, что существенно снижает долю человеческого труда, экономит деньги и ускоряет процесс. Например, только московский ЦЭД выдает более трех тысяч деклараций в день, а это очень большой объем [3, с. 41].

Если система ФЛК не обнаруживает нарушений на формальной основе, декларация выдается самостоятельно, т. е. происходит так называемый автовыпуск. Доля таких деклараций растет с каждым годом и продолжит увеличиваться. В настоящее время основной объем автовыдачи делается в основном на декларациях компаний, которые находятся в зоне низкого риска (по системе управления рисками – СУР), т. е. имеют положительную историю, хорошую репутацию и относительно небольшие объемы задолженности.

В последнее время в ФТС наблюдается нехватка квалифицированных сотрудников в связи не только с сокращением числа таможенных проверок, превращением их в ЦЭД и заменой человеческого труда программным обеспечением, но и с низким уровнем заработной платы. Географическое изменение мест работы многих сотрудников сказалось и на удержании высокопрофессионального персонала. Сейчас инспекторы, проживавшие в регионе, вынуждены выезжать на крупнейший московский областной таможенный пост или менять работу. Штат Московской областной таможни (МОТ) насчитывает 332 чел., а три месяца назад их было всего 107. Таможенный инспектор должен обладать знаниями в области тарифного регулирования, сертификации и классификации. ФТС пытается решить кадровый вопрос с помощью специалистов, направленных из других регионов России, но это возможно только на местном уровне [4, с. 63].

Заявленный цифровой прорыв в ФТС, если он еще не произошел окончательно, будет реализован в самое ближайшее время. Положения новой стратегии на период до 2030 г. подтверждают и продолжают текущий курс на дальнейшее внедрение искусственного интеллекта при электронной обработке больших объемов данных, ускоряя и упрощая взаимодействие таможенных органов с другими участниками внешней торговли.

Пути развития Федеральной таможенной службы России

Преимущества, которые предоставляет информатизация, объясняют полномасштабное внедрение информационных технологий в работу таможенных структур и непрерывную деятельность по совершенствованию имеющихся технологий.

Во-первых, таможенным органам необходимо собрать, обработать и сохранить большое количество данных. Именно информационные технологии ускоряют этот процесс, что впоследствии приводит к более быстрому осуществлению таможенных операций.

Во-вторых, коррупционные риски в таможенных структурах значительно снижаются, так как информатизация способствует повышению прозрачности совершаемых таможенных операций.

В-третьих, информационно-коммуникационные технологии позволяют выполнять таможенным органам одну из главнейших функций – обеспечивать экономическую безопасность Российской Федерации [5].

Несмотря на значимость процесса информатизации в работе ФТС России, за последние два десятилетия не было создано новых конкурентоспособных по отношению к зарубежным аналогам отечественных разработок в области информационных технологий. В настоящее время программные средства ЕАИС ТО разрабатываются и эксплуатируются на платформах компаний

Microsoft, IBM и Oracle. Вопрос импортозамещения информационных технологий особенно актуален, поскольку стало проблематичным осуществлять их обновление, сервисное обслуживание и ремонт из-за введения санкций против Российской Федерации рядом зарубежных стран.

12 ноября 2015 г. ФТС России провела коллегию «О текущем состоянии, проблемах и перспективах развития импортозамещения технических средств и оборудования, используемых в таможенных органах Российской Федерации», на которой был принят ряд решений по вопросам технического перевооружения подразделений таможенных органов РФ. Была создана Концепция импортозамещения в таможенных органах Российской Федерации до 2020 г. [6, с. 27].

Помимо всех положительных аспектов использования информационных технологий, существует ряд неблагоприятных воздействий на информационную таможенную инфраструктуру. К ним относятся [7]:

- заражение информационно-вычислительных ресурсов таможенных органов программными вирусами;
- перехват информации в сетях передачи данных и на линиях связи с последующим дешифрованием и/или подменой данной информации;
- компрометация ключей криптографической защиты информации;
- распространение компьютерных вирусов, которые препятствуют выполнению функций систем защиты информации;
- воздействие на парольно-ключевые системы защиты автоматизированных систем обработки и передачи информации;
- хищение информации. Например, 12 марта 2020 г. стало известно, что полная база данных, содержащая информацию обо всех экспортно-импортных операциях российских компаний за 2012–2019 гг. (данные по всем таможенным постам Российской Федерации), была выставлена на продажу в Сети. Об этом сообщила пресс-служба Московской межрегиональной транспортной прокуратуры (ММТП) [8, с. 63]. В результате таких действий, как искажение, подделка, хищение информации со стороны несанкционированных пользователей, может быть нанесен значительный ущерб функционированию таможенных органов и структурам, связанным с деятельностью ФТС России [6, с. 57].

Необходимо также не забывать о кадрах, которые будут осуществлять аналитическую и проверочную деятельность. Их мотивация должна строиться на достойной оплате труда, которая даст возможность сконцентрироваться исключительно на выполнении своих должностных обязанностей, что в итоге позволит устранить коррупционную составляющую.

Дальнейшее совершенствование внешнеэкономической деятельности, в том числе повышение уровня компетенции и профессионализма должностных лиц таможенных органов, позволит вывести финансовую деятельность таможенных органов на более высокий уровень и улучшить экономическую ситуацию в России.

В настоящее время основной макроэкономической проблемой формирования федерального бюджета стала балансировка доходов и расходов бюджета в условиях резкого падения цен на нефть. В 2019 г. ключевым приоритетом бюджетной политики было сокращение дефицита, который должен был составить 1 %. Рассчитывать, что сокращение дефицита федерального бюджета произойдет за счет роста экономики, пока не приходится [7].

В отношении уклонения от уплаты таможенных платежей можно предложить ряд вариантов, включающих возможность нарушения таможенного законодательства, например:

- устранение имеющихся недочетов в действующем законодательстве, что способствует защите интересов и таможенных органов, и участников внешнеэкономической деятельности;
- принятие мер, направленных на минимизацию противоречий между законодательными актами;
- ужесточение наказаний сотрудникам таможенных органов за незаконное применение несоответствующих действительности способов расчета таможенной стоимости и других нарушений в сфере декларирования таможенной стоимости;
- создание оптимальных путей сотрудничества стран – участниц ЕАЭС с таможенными органами стран, таковыми не являющимися, с целью унификации вопросов оформления и контроля таможенной стоимости;

- распространение технологии «зеленого коридора» на сотрудничество с большим количеством стран;
- использование передовых технологий и совершенствование уже используемых методов в таможенном контроле, позволяющих заметно снизить уровень нарушений.

Выводы

Качественные преобразования в таможенном деле, связанные с формированием Единого экономического пространства, развитием ФТС России и изменением условий осуществления деятельности таможенных органов, обуславливают возрастание роли модернизации таможенной системы, совершенствования управления таможенной деятельностью, поиска новых управленческих технологий, автоматизацией процессов управления в соответствии с инновационной направленностью концепции управления в государственной службе.

Переход Российской Федерации на инновационные подходы управления экономикой страны, интеграция России в мировое хозяйство, трансформация осуществления внешнеэкономической деятельности создают основы модификации в таможенной сфере с учетом ключевых позиций и направлений совершенствования таможенной деятельности на стратегическую перспективу в соответствии с поставленными целями и задачами.

Библиографический список

1. Габричидзе Б. Н. Российское таможенное право. М.: Норма, 2016. 448 с.
2. Косаренко Н. Н. Таможенное право России. М.: МПСИ, Флинта, 2019. 216 с.
3. Боков К. И. Становление и развитие таможенного дела и таможенного законодательства в России в XIX – начале XX века. М.: Проспект, 2016. 172 с.
4. Руденко Л. Г. Экономика таможенного дела. М.: Дело и сервис (ДиС), 2019. 942 с.
5. Федеральная таможенная служба. URL: <http://www.customs.ru/> (дата обращения: 15.04.2020).
6. Самолаев Ю. Н. Организация таможенного дела в Российской Федерации. М.: Инфра-М, АльфаМ, 2018. 373 с.
7. Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики. URL: <https://www.hse.ru/> (дата обращения: 15.04.2020).
8. Ноздрачев А. Ф. Административная организация таможенного дела. М.: Междунар. центр финанс.-эконом. развития, 2019. 480 с.

УДК 327

В. Ю. Дерешук

студент кафедры международного предпринимательства

В. Л. Хейфец – доктор исторических наук, доцент – научный руководитель

ЭВОЛЮЦИЯ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ ИСПАНИИ С ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКОЙ В XXI в.

Трансформация политического режима Испании после периода диктатуры Ф. Франко привела к серьезному сдвигу в отношениях страны с Латинской Америкой. В начале XXI в. продолжилась тенденция к углублению присутствия этого иберийского государства в рассматриваемом регионе. С начала двухтысячных годов наблюдался быстрый рост экономического присутствия Испании в Латинской Америке [1]. Причиной стала приватизация компаний в большинстве латиноамериканских стран, которая привлекла испанские инвестиции в такие секторы, как банковское дело, телекоммуникации и коммунальное хозяйство. В 2005 г. Испания создала Генеральный ибероамериканский секретариат (ГИС), основными полномочиями которого была обозначена трансляция согласованной позиции ибероамериканских государств в международных организациях и на мировых форумах [2].

Во время пребывания у власти Испанская социалистическая рабочая партия (ИСРП) в 2004 г. предложила новый поворот во внешней политике страны. Вывод испанских войск, дислоцированных в Ираке, повлек за собой ослабление отношений с правительством США, которые в дальнейшем переросли во враждебность. Эта дистанция сохранялась до тех пор, пока президента Джорджа Буша-мл. не заменил Барак Обама в ноябре 2008 г., хотя формально диалог между двумя странами никогда не прерывался. Премьер-министр от ИСРП Хосе Луис Родригес Сапатеро намеревался оставить позади наследие кабинета министров Х. М. Аснара и его внешнюю политику в отношении Латинской Америки, которая была тесно связана с Соединенными Штатами. Новая программа была направлена на сближение с рядом государств, которые администрация Буша причисляла к «оси зла» (Куба и Венесуэла), и улучшение отношений с левыми правительствами в целом (например, с Бразилией, Аргентиной и Никарагуа), несмотря на противоречивые результаты.

Экономическое процветание периода администрации Х. Л. Родригеса Сапатеро позволило реализовать новые инициативы, такие как Альянс цивилизаций – проект, запущенный совместно с правительством Реджепа Тайипа Эрдогана (Турция), к которому также был привлечен президент Бразилии Лула Игнасио да Силва, организовавший форум в Рио-де-Жанейро в 2010 г. Создание новых региональных организаций типа УНАСУР, АЛБА и СЕЛАК продемонстрировало новый динамизм в региональном сотрудничестве, который постепенно ослаблял роль «Иberoамериканских саммитов» [3].

В региональном плане политический аспект Иberoамериканского сообщества усилился после создания ГИС, секретарем которого в октябре 2005 г. был назначен Энрике Иглесиас. После успешного саммита, состоявшегося в Саламанке, Иглесиас продвигал для Иberoамериканского сообщества как на двурегиональном прострaнстве и его участие в других региональных форумах (включая статус наблюдателя ООН и саммиты ЕС – Латинская Америка) [4]. Тем самым Испания приняла на себя роль посредника между ЕС и Латинской Америкой.

Результаты политического диалога не всегда были положительные. За последние десятилетия усиление лидерства Бразилии в Южной Америке негативно сказалось на Иberoамериканском сообществе как на двурегиональном прострaнстве. Члены АЛБА использовали сообщество в качестве «форума» для своих претензий в отношении нарастающей гегемонии Бразилии в регионе. Первоначально антигегемонистскую риторику представлял Фидель Кастро, позднее – Уго Чавес и Эво Моралес, которых затем поддержали Рафаэль Корреа (Эквадор) и Даниэль Ортега (Никарагуа) [5].

С экономической точки зрения в первый период правления Родригеса Сапатеро был увеличен объем финансовой помощи в рамках международного сотрудничества в регионе. Латинская Америка превратилась в главного бенефициара этой обновленной политики. Даже когда чистый приток капитала постоянно рос, хотя и со снижающимися темпами, ежегодный прирост доли помощи, выделяемой Латинской Америке со стороны Испании, составил 40 % в 2004 г., а в 2009 г. 23,8 % в общем

объеме помощи со стороны внешних по отношению к региону государств [6]. Но в 2010 г. Испания все еще занимала второе место после Соединенных Штатов в рейтинге главных партнеров Латинской Америки, несмотря на свои макроэкономические проблемы, к которым привел мировой финансовый кризис 2008 г. Несвоевременная реакция кабинета министров Родригеса Сапатеро на внутренние экономические проблемы привела к власти нового правительства, а следом – к значительному сокращению сотрудничества.

Кризис способствовал резкому сокращению испанских инвестиций в страны Латинской Америки, вместе с тем ослабилось и ее политическое влияние. Учитывая, что Китай пообещал инвестировать до 250 млрд долл. к 2025 г. [2], маловероятно, что Испания сохранит свои позиции в качестве второго по значимости экономического партнера региона после Соединенных Штатов в среднесрочной перспективе. Возросшие инвестиционные потоки из Китая укрепят его политическое влияние в странах Латинской Америки, тем самым отодвинув Испанию с лидерских позиций.

В последние десятилетия Испания зарекомендовала себя как один из ближайших экономических партнеров Латинской Америки и ведущий источник портфельных иностранных инвестиций. Испанские фирмы успешно расширяются в ключевых секторах, в частности:

- в банковской сфере наиболее заметными игроками являются BBVA и Santander;
- испанский телекоммуникационный гигант Telefonica присутствует практически во всех крупных региональных экономиках;
- энергетические и коммунальные компании включают Repsol, Iberdrola и Union Fenosa;
- OHL стала важным игроком в строительстве [7].

Согласно недавнему докладу Атлантического совета, накопленный объем инвестиций китайских компаний в регионе превысил 240 млрд долл. за период с 2003 по 2016 г. [8]. Напротив, ежегодный объем инвестиционных потоков Испании в 2016 г. сократился до менее чем 180 млрд долл. по сравнению с пиковым показателем 2010 г. в 207,7 млрд долл. (хотя из-за методологических изменений в оценках прямых и портфельных иностранных инвестиций ОЭСР эти цифры не являются строго сопоставимыми). В этот период многие крупные испанские фирмы сократили свои инвестиционные программы в регионе, финансы в большей мере стали концентрироваться на внутреннем рынке, пострадавшем от кризиса. Финансирование со стороны испанского правительства также значительно сократилось: 10,7 % всей официальной помощи Испании в 2000–2007 гг. (уступая только Соединенным Штатам) снизилось до 7,3 % в 2008–2015 гг., согласно данным Экономической комиссии ООН для Латинской Америки и Карибского бассейна [9]. Несмотря на это, в 2016 г. на Испанию пришлось 8 % регионального притока инвестиций, хотя это и было значительно ниже доли Соединенных Штатов (20 %) [8]. Следовательно, испанский показатель можно рассматривать как свидетельство все еще сильного внимания к латиноамериканскому региону.

Испанские фирмы пристально следят за либерализацией социально-политических условий в Аргентине и Бразилии. В случае Аргентины это также произошло после экономической и дипломатической ссоры из-за спорной ренационализации нефтяной компании YPF в 2012 г. [10].

Экономические приоритеты при правительстве премьер-министра Испании Мариано Рахоя (занимавшего этот пост с 2011 г.) были сосредоточены главным образом на ликвидации внутриевропейских последствий мирового финансового кризиса 2008–2009 гг. Во внешней политике избирательное значение придавалось экономически либеральным, правоцентристским режимам Латинской Америки, таким как правительства стран Тихоокеанского альянса (Мексика, Чили, Колумбия и Перу). Однако правительство М. Рахоя уступило первенство в развитии экономических отношений с Латинской Америкой бизнесу. Оно предпочитало продвигать инициативы национальных брендов, такие как Marca España (торговая марка Испании), поддержав это направление инструментами дипломатии.

Открытая враждебность к левым режимам в таких странах, как Венесуэла, еще больше укрепила мнение о том, что политика М. Рахоя в Латинской Америке руководствуется идеологией, а не стабилизацией позиции там, где могут появиться возможности для расширения экономического сотрудничества со странами региона, как, например, в случае с медленно либерализующейся Кубой.

В последние годы наблюдается рост товарооборота между Испанией и странами региона. В 2018 г. он вырос на 3,2 % и составил 36,5 млрд долл. (33,3 млрд евро). Наблюдается отрицательное сальдо торгового баланса, так как экспорт Испании в страны Латинской Америки традиционно мень-

ше импорта (17 млрд долл. – объем экспорта, 21 млрд долл. – объем импорта). Ключевыми торгово-экономическими партнерами Испании являются Мексика, Бразилия, Аргентина, Чили, Колумбия и Перу [11].

С приходом на должность премьер-министра социалиста Педро Санчеса начался новый виток активного развития сотрудничества со странами Латинской Америки. В августе 2018 г. Санчес начал тур по Латинской Америке, посетив Чили, Боливию, Колумбию и Коста-Рику, чтобы «исправить дефицит присутствия Испании в регионе предыдущими правительствами» [12]. Во время визита в Чили он провел переговоры со своим коллегой Себастьяном Пиньерой, и они договорились сотрудничать по таким вопросам, как кибербезопасность (защита компьютерных систем официальных организаций, финансовой системы и систем безопасности). Рассматривались такие темы, как программа сотрудничества в целях развития, а также сотрудничество в рамках Соглашения о мобильности молодежи, с тем чтобы облегчить передвижение специалистов между двумя странами [12].

Одной из главных целей визита Санчеса в Боливию было укрепление отношений между двумя странами, потому что спустя 20 лет Педро Санчес стал первым испанским президентом, посетившим эту страну. В ходе встречи с президентом Боливии Эво Моралесом были подписаны три важных для обеих стран соглашения [13]. Они касаются пакта о железнодорожном коридоре, укрепления справедливости и двустороннего сотрудничества. Таким образом, Испания намерена инвестировать в строительство инфраструктурных объектов страны.

Третьей страной в рамках визита главы правительства Испании стала Колумбия. На встрече с президентом Иваном Дуке велось обсуждение таких важных вопросов, как миграционный кризис Венесуэлы, мирные соглашения с Революционными вооруженными силами Колумбии (РВСК) и сотрудничество в судебной сфере [14]. В прессе было отмечено: «Санчес проинформировал Ивана Дуке, что Европейский союз одобрил помощь в размере 38 миллионов долларов для Латинской Америки, чтобы справиться с венесуэльским миграционным кризисом» [12]. С другой стороны, Педро Санчес заявил, что намерения Дуке в отношении мирного процесса были существенными и что президент Колумбии хотел бы следовать мирному процессу.

В Коста-Рике глава испанского правительства встретился со своим местным коллегой Карлосом Альварадо. Главным вопросом на переговорах были изменение климата и сокращение выбросов углерода. Кроме того, планируется укрепление стратегических союзов обеих стран в вопросах разоружения, демократии, укрепления мира и др. С другой стороны, в разгар встречи с Альварадо Санчес ратифицировал соглашение о помощи Никарагуа, несмотря на ее внутренний кризис. Он также заявил, что будет поддерживать Коста-Рику перед лицом растущего числа иммигрантов, прибывающих в страну. Однако Педро Санчес, в отличие от Пиньеры и Дуке, отказался квалифицировать власти Венесуэлы как диктатуру. Он предпочел говорить применительно к политической ситуации в Венесуэле о необходимости «диалога с самими собой» и «между венесуэльцами», ограничивая роль международного сообщества «сопровождением этого диалога» [15].

Испанское правительство организовало шесть виртуальных министерских встреч со своими коллегами в Латинской Америке, чтобы поделиться опытом борьбы с пандемией, которая так сильно ударила по их странам. Кульминацией этих встреч стало видеособрание 24 июня 2020 г., в котором к Педро Санчесу, премьер-министру Испании, присоединились девять президентов [15]. На итоговой встрече было озвучено намерение работать вместе в направлении обеспечения кредитов со стороны международных финансовых институтов в пользу стран Латинской Америки. Эта форма сотрудничества также связана с полезными процессами, такими как организация признания профессиональных званий и социального обеспечения, а также выступает в качестве средства реализации небольших проектов общей стоимостью около 26 млн долл. в год, в которые страны вносят вклад по собственному усмотрению [16].

Для Латинской Америки, где Соединенные Штаты и Китай имеют большое значение, связи с Испанией являются способом диверсификации дружеских отношений. Суть политического предложения Испании Латинской Америке заключается в том, чтобы изобразить себя защитником региона в Брюсселе, что увеличивает ее значимость там. На самом деле такие крупные страны, как Бразилия и Аргентина, часто не нуждаются в посредниках. Но Испания сыграла важную роль в облегчении визо-

вого режима в Шенгенской зоне для латиноамериканцев и в заключении торгового соглашения между Европейским союзом и Меркосур – блоком, основанным на Бразилии и Аргентине.

В мае 2020 г. министр иностранных дел Испании Аранча Гонсалес Лайя вместе со своим предшественником Хосепом Боррелем, который сейчас руководит внешней политикой ЕС, организовали успешную конференцию доноров для поддержки потребностей венесуэльских мигрантов [16].

Таким образом, можно подчеркнуть особую роль ИСПП в выстраивании многовекторных отношений без ориентира на идеологическую составляющую. В последние годы с приходом нового премьер-министра обнаружилась интенсификация сотрудничества со всеми ключевыми странами Латинской Америки. В то же время наблюдается стремление к финансированию Испанией развития своих партнеров в рассматриваемом регионе, что, наряду с отрицательным сальдо торгово-экономического баланса, несет угрозу пересмотра такого подхода к отношениям в перспективе, но влечет за собой политические выгоды, связанные с выстраиванием доверительных отношений с позиции авторитетного международного игрока с самостоятельными интересами (необязательно строго очерченными политикой Европейского Союза).

Библиографический список

1. Ключковский Л. Л. Новые тенденции мирохозяйственного развития и Латинская Америка // *Мировая экономика и междунар. отношения*. 2016. № 4. С. 48–60.
2. EU/Latin America: Spain reassesses EU-LAC relations. (2010, Mar 02) // *Oxford Analytica Daily Brief Service*. URL: https://www.researchgate.net/publication/328576893_THE_EUROPEAN_UNION'S_RELATIONS_WITH_LATIN_AMERICA (дата обращения: 20.02.2021).
3. Никулин К. А. Торгово-экономическое партнерство Испании и Латинской Америки // *Соврем. Европа*. 2020. № 3. С. 170–180.
4. Тайар В. М. Европейский союз и Латинская Америка: межрегиональное экономическое взаимодействие в XXI веке // *Актуал. проблемы Европы*. 2018. № 3. С. 23–43.
5. Cepal. La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe. Agosto 2019. 190 p.
6. Wiarda H. J. The Iberian-Latin American Connection: Implications for U.S. Foreign Policy. N. Y.: Routledge, 2019. 497 p.
7. Latin America/Spain: Waning influence may regain pace. (2018, Feb 23) // *Oxford Analytica Daily Brief Service*. URL: <https://dailybrief.oxan.com/Analysis/DB229909/Spains-waning-Latin-America-influence-may-regain-pace> (дата обращения: 20.02.2021).
8. Avendano R., Melguizo A., Miner S. Chinese FDI in Latin America: New Trends with Global Implications // *The Atlantic Council of the United States and the OECD Development Centre*. 2017. URL: https://publications.atlanticcouncil.org/china-fdi-latin-america/AC_CHINA_FDI.pdf (дата обращения: 20.02.2021).
9. Тайар В. М. Иberoамерика и трансатлантическое партнерство: Вызовы и перспективы // *Иberoамерикан. тетр*. 2016. № 1. С. 73–79.
10. Spain's Repsol formally begins legal action against Argentina over YPF nationalization // *Associated Press*. May 15, 2012. URL: https://www.washingtonpost.com/business/spains-repsol-formally-begins-legal-action-against-argentina-over-ypf-nationalization/2012/05/15/gIQAaw1yrRU_story.html (дата обращения: 20.02.2021).
11. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, DataComex. 1995–2020. DataInvex. 1995–2017. URL: datainvex.comercio.es. (дата обращения: 25.02.2021).
12. Así fue la gira latinoamericana de Pedro Sánchez // *Latin American Post*. 01.09.2018. URL: <https://latinamericanpost.com/es/23017-asi-fue-la-gira-latinoamericana-de-pedro-sanchez> (дата обращения: 27.02.2021).
13. El Gobierno impulsa la presencia de empresas españolas en el Corredor Ferroviario Bioceánico // *Presidencia del Gobierno*. 29 de agosto de 2018. URL: https://www.lamoncloa.gob.es/presidente/actividades/Paginas/2018/28082018_latinoBolivia.aspx (дата обращения: 01.03.2021).
14. Spain's complicated relationship with Latin America // *The Economist*. 09.07.2020. URL: <https://www.economist.com/the-americas/2020/07/09/spains-complicated-relationship-with-latin-america> (дата обращения: 01.03.2021).

15. Casal D. O. Relaciones comerciales entre España y América Latina, 2017. Madrid, EAE Business school, 2018. 30 p.

16. International Donors Conference in solidarity with Venezuelan refugees and migrants. URL: https://eeas.europa.eu/topics/eu-global-strategy/79994/international-donors-conference-solidarity-venezuelan-refugees-and-migrants_en (дата обращения: 03.03.2021).

УДК 327

М. Н. Дурова

студент кафедры международного предпринимательства

Ю. Г. Дунаева – кандидат исторических наук, доцент – научный руководитель

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БИОТЕРРОРИЗМА В XXI в. (НА ПРИМЕРЕ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА)

С нарастанием международной напряженности современный мир характеризуется ростом распространения терроризма в различных формах, образованием новых террористических группировок, использованием изощренных методов массового запугивания и манипулирования. Наиболее опасная форма – терроризм с применением оружия массового поражения.

Уникальные свойства биологического оружия делают его почти идеальным для крупномасштабного терроризма. Революция в области биотехнологий дает возможность уже на данный момент запустить производство оружия, главным достоинством которого будет превосходство над ядерным. Действие бактериологического оружия в основном направлено на людей, животных и растения. Суть биотерроризма заключается в умышленном уничтожении объекта в зависимости от поставленной цели (вызов волнения народных масс государства, подрыв экономики региона и т. д.) [1].

Биологическое оружие идеально подходит для массовых террористических атак. Опасность заключается в том, что многие возбудители инфекций находятся в окружающей нас среде, но для корыстных целей они могут быть подвержены генной модификации [2], в результате которой скорость распространения, заболелаяемость и устойчивость вредоносных агентов к медикаментам и условиям окружающего мира могут быть усилены. Есть несколько каналов распространения вирусов и бактерий: по воздуху, по воде, через пищу. Простота использования привлекает злоумышленников, так как на начальных этапах биооружие очень сложно распознать, а вычислить распространителя почти невозможно. Обнаружение биоатаки может занять от одной недели до нескольких месяцев [3].

К преимуществам подобного оружия также можно отнести доступность и простоту применения. Главным источником информации о вредоносных агентах выступает специальная литература, которой может воспользоваться любая развитая страна с сильным фармацевтическим комплексом. Современное оборудование для производства микроорганизмов и токсинов находится в открытом доступе на международном рынке, что облегчает террористам их поиски.

Для борьбы с созданием и использованием оружия массового поражения были приняты международно-правовые акты, регулирующие деятельность в области биотерроризма. Женевская конвенция 1925 г. стала первым международным соглашением, которое запрещало применение на войне удушающих, ядовитых или других подобных газов и бактериологических средств. Однако протокол не имел четкого регламента, инструментов контроля за биооружием и не устанавливал размер ответственности государства в случае нарушения данного соглашения. Конвенция запрещала использование химического или биологического оружия, но не требовала от подписавших ее сторон не производить, не хранить или не передавать это оружие. По этой причине позднее были выработаны новые международные протоколы [4].

Конвенция о биологическом оружии 1972 г. [5] – это бессрочное соглашение, которое официально запрещает эффективное использование биологического и токсичного оружия, а также его разработку, производство, владение, транспортировку и хранение. Конвенция о биологическом оружии стала первым многосторонним договором в области разоружения, запрещающим производство большинства видов оружия массового поражения, разработанного человечеством. На данный момент участниками соглашения являются 183 страны. Конвенция – важный пример международного сотрудничества, она устанавливает строгие глобальные стандарты в борьбе с биологическим оружием. Сегодня ни одна страна не заявляет о биологическом оружии и не стремится к нему, а также не заявляет, что использование биологического оружия в войне законно. В связи с быстрым развитием биотехнологий можно сказать, что Конвенция 1972 г. действительно играет важную роль и по сей день, не утратив актуальности в области контроля над вооружением. Однако из-за отсутствия институциональной координации и формальных систем контроля эффективность таких соглашений ограничена.

Самая большая опасность для общества исходит не от рук человека, а от естественных биологических угроз – в виде распространения неизвестных эпидемий. Возникновение инфекционных заболеваний – актуальная международная проблема, поскольку их потенциальные последствия могут быть глобальными. Пандемия коронавируса COVID-19 была впервые выявлена в декабре 2019 г. в китайском городе Ухань. Всемирная организация здравоохранения объявила о чрезвычайной ситуации, имеющей международное значение. По состоянию на 21 марта 2021 г., свыше 123,5 млн случаев заболевания COVID-19 были зарегистрированы в более чем 188 странах и территориях, в результате чего погибли более 2 млн чел. и более 99,5 млн чел. выздоровели [6].

На собрании Совета Безопасности 1 июля 2020 г., посвященном борьбе с угрозой коронавирусной инфекции (COVID-19), Генеральный секретарь ООН Антониу Гутерриш заявил, что пандемия привела к глобальным социальным и экономическим потрясениям, включая крупнейшую мировую рецессию со времен Великой депрессии, подорвав жизненный уклад стран, которые традиционно считаются стабильными [7]. На той же встрече бывший Генеральный секретарь ООН Пан Ги Мун сказал что этот «серьезный» вирус подорвал общую безопасность и оказал глубокое воздействие, особенно на страны, склонные к войне и насилию. Совет Европы отметил, что эпидемия коронавируса показывает риск стихийного распространения вирусных инфекций в современном обществе. По сравнению с традиционными террористическими атаками, преднамеренное использование патогенов или других биологических агентов может быть очень эффективным и привести к большим человеческим и экономическим потерям, вызвать страх внутри общества и парализовать его на долгое время [8].

Согласно Контртеррористической стратегии Совета Европы 2018–2022 гг. [9] реагирование на биотерроризм требует постоянной координации. Требуется наличие взаимосвязанной системы коммуникации, которая выступает важным инструментом управления во время кризиса. Различные тренинги для работников гражданской безопасности и здравоохранения – важная часть реализации биологического плана. Меры реагирования должны также включать наблюдение за здоровьем граждан и правоохранительными органами на основе общей системы надзора, способной выявлять подозрительные случаи, сообщать об аномальных, серьезных или ненормальных клинических состояниях или получать доказательства для расследования вспышек. Для усиления меры по сохранению биоразнообразия необходимы эффективное институциональное вмешательство и международное сотрудничество.

Контртеррористический комитет (КТК) Совета Европы – основной орган, координирующий контртеррористическую службу Совета Европы. Согласно деятельности Комитета экспертов по борьбе с терроризмом Совета Европы, основная цель КТК – отслеживать и обеспечивать успешное выполнение соответствующих правовых инструментов ЕС, чтобы предоставлять аналитические методы международным экспертам по борьбе с терроризмом. Контртеррористический комитет Европейской комиссии в настоящее время не имеет убедительных доказательств того, что риск террористических атак увеличился из-за пандемий. Тем не менее эксперты будут продолжать работать со всеми государствами – членами Европейского союза для разработки общих правовых стандартов, содействия коммуникации между соответствующими органами, а также координации и устранения возникающих, в том числе биологических, угроз [10].

Следовательно, в современных условиях потенциальная угроза биотерроризма носит глобальный характер. Разумеется, для эффективного совместного ее преодоления необходимо руководствоваться международными законами и постановлениями. Признавая ведущую роль Конвенции о запрещении биологического и токсинного оружия в разработке ее принципов, международные договоры и соглашения должны установить прозрачный и справедливый механизм всеобщего информирования и контроль в области биотехнологий и биоинженерии, учитывая специфику национальной экономики и национальной безопасности стран.

Для обеспечения функционирования специальных подразделений по борьбе с биотерроризмом необходимо выработать международно-правовую основу, которой будут подчиняться все страны. Наряду с глобальным охватом такого международного права важно выявить и развить комплекс в области регионального сотрудничества на уровне государства. Внедрение постоянной отраслевой структуры в более широкой международной модели и в рамках региональных межправительственных альянсов может быть эффективным механизмом для обеспечения соблюдения таких регулирующих законов.

Библиографический список

1. Бобылов Ю. А. Генетическая бомба. Тайные сценарии наукоёмкого биотерроризма. М.: Белье Альфы, 2008. 74 с. URL: <https://www.libfox.ru/407335-yuriy-bobylov-geneticheskaya-bomba-taynyestsenarii-naukoemkogo-bioterrorizma.html> (дата обращения: 11.01.2021).
2. Бернадотт А. К. Биологические угрозы: биотерроризм как одно из новых направлений в будущих войнах // Большая Евразия: Развитие, безопасность, сотрудничество. 2020. № 1. С. 140–144. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/biologicheskie-ugrozy-bioterrorizm-kak-odno-iz-novykh-napravleniy-v-buduschih-voynah> (дата обращения: 11.03.2021).
3. Коновалов П. П., Арсентьев О. В. Применение биологического оружия реалии современного мира // Сиб. мед. обозрение. 2015. № 4. С. 79–84. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/primeneniye-biologicheskogo-oruzhiya-realii-sovremennogo-mira> (дата обращения: 21.03.2021).
4. Женевский протокол, 1925. URL: <http://docs.cntd.ru/document/901753260> (дата обращения: 09.12.2020).
5. Конвенция о запрещении разработки, производства и накопления запасов бактериологического (биологического) и токсинного оружия и об их уничтожении / ООН. 1972. URL: https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/bacwear.shtml (дата обращения: 19.03.2021).
6. Wuhan virus: China locks down Huanggang, imposes tough travel restrictions in 3 other cities, 2020. URL: <https://svfirstov.ru/news/Newsline/221/> (дата обращения: 20.03.2021).
7. Гуттериш: пандемия выявила острые проблемы, в том числе опасность биотерроризма // Официальный сайт ООН. 2020. URL: <https://news.un.org/ru/story/2020/07/1381332> (дата обращения: 20.03.2021).
8. The Council of Europe continues working to enhance international co-operation against terrorism, including bioterrorism // Council of Europe. Официальный сайт Совета Европы. 2020. URL: <https://www.coe.int/en/web/counter-terrorism/-/covid-19-pandemic-the-secretariat-of-the-committee-on-counter-terrorism-warns-against-the-risk-of-bioterrorism> (дата обращения: 20.03.2021).
9. Контртеррористическая стратегия Совета Европы 2018–2022 гг. URL: https://www.coe.int/ru/web/portal/terrorism-and-human-rights/-/asset_publisher/8MvMN1rB8dQu/content/the-council-of-europe-adopts-a-new-counter-terrorism-strategy-for-2018-2022?inheritRedirect=false (дата обращения: 20.03.2021).
10. Statute of the The Council of Europe Committee on Counter-Terrorism // Council of Europe. Официальный сайт Совета Европы. 2018. URL: <https://www.coe.int/en/web/counter-terrorism/cdct> (дата обращения: 20.03.2021).

УДК 338.012

Е. А. Зародьш

студент кафедры международного предпринимательства

Т. В. Колесникова – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОНТЕКСТ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РОССИИ ПОСЛЕ ПРИСОЕДИНЕНИЯ К ВТО

В 2012 г. Россия присоединилась к ВТО, став ее 157-м членом. Среди представителей экспертного общества не было дано однозначной оценки решения о вступлении в организацию. Эксперты указывали на риски присоединения к ВТО для финансового сектора экономики, в то же время обращали внимание на возможный рост экспортного потенциала страны в части производства и поставки сельскохозяйственной продукции. Россия присоединилась к ВТО по ряду причин. Во-первых, это было сделано для расширения присутствия на международном рынке товаров [1]. К 2012 г. Россия занимала лишь незначительную долю по товарам сельского хозяйства, в основном экспортируя зерно. Во-вторых, для стимулирования развития сельского хозяйства, когда производители продукции могли бы обеспечивать потребности не только внутреннего рынка, но и экспортировать излишки своей продукции в другие страны. В-третьих, по причине кризиса в отдельных отраслях экономики, в частности в отрасли машиностроения, зависимого от поставок зарубежных технологий [2].

По данным на 2019 г., доля сельского хозяйства в структуре ВВП России составляет не более 4,5 %. Около 12 % населения трудится в этой отрасли. В настоящее время деятельность на территории страны ведет более 32 тыс. сельскохозяйственных организаций, свыше 270 тыс. фермерских хозяйств. За счет сельского хозяйства удовлетворяется до половины продовольственного спроса среди населения. При этом важно понимать, что с развитием отрасли и потребностей населения до 1/3 семейного бюджета каждой семьи идет именно на закупку продовольствия. Стимулирование развития сельского хозяйства в России было необходимым условием для обеспечения продовольственной безопасности страны. Остановимся на требованиях, которые были выставлены ВТО к вступлению России в эту организацию [3].

Россия с подписанием договора о присоединении к ВТО взяла на себя обязательства в секторе услуг. Был открыт доступ для деятельности в стране филиалов иностранных страховых компаний, филиалов зарубежных банков, доступ иностранных компаний к участию в розничных и оптовых перевозках, включая предоставление этих услуг через посредников. Россия также была вынуждена установить ограничения по экспортным пошлинам более чем на 700 товаров [4]. Количественные ограничения по импорту, квоты и запреты без подтверждения ВТО по факту были сняты без возможности их повторного установления. В сфере железнодорожных перевозок транзитных товаров тарифы стали взиматься по правилам ВТО. Также Россия взяла на себя обязательство по установлению регулируемых тарифов на железнодорожный транзит с их предварительной публикацией. Начиная с 2012 г., Россия взяла на себя обязательства в рамках членства в ВТО по либерализации цен на отдельные позиции товаров сельского хозяйства [5].

В рамках подготовки к вступлению в ВТО Россия была вынуждена отменить или пересмотреть программы промышленного субсидирования. На уровне ВТО для нее также был установлен лимит на оказание финансовой поддержки сельскому хозяйству с постепенным снижением до минимального уровня по отношению к уровню ВВП. До 2017 г. стране было запрещено оказывать излишнюю поддержку в отношении производства отдельных видов сельскохозяйственной продукции. С присоединением к ВТО сельскохозяйственные экспортные субсидии были обнулены, а в отношении отдельных видов продукции установлена и нулевая ставка по НДС. Россия также взяла на себя обязательства по разработке санитарных и фитосанитарных мер в соответствии с правилами ВТО [6].

С присоединением России к ВТО изменилась система государственной поддержки сельского хозяйства. Основное нововведение заключается в установлении лимитов для этого. Некоторые инструменты поддержки аграрного сектора экономики тоже были изменены. Это было направлено на обеспечение прозрачности и применения единой классификации механизмов для поддержки аграриев. Уже в 2013 г. стала выдаваться погектарная субсидия на горюче-смазочные материалы и минеральные удобрения. В расчете на 1 га пахотных земель объем поддержки составил 344 руб., в то время как в ЕС

270 евро. Тарифно-таможенная защита с вступлением России в ВТО была ослаблена. В частности, были снижена с 40 до 5 % пошлина на ввоз живых свиней, обнулена пошлина на ввоз свинины. В рамках соглашения с ВТО Россия была вынуждена снизить пошлины на молочные продукты (в настоящее время одним из главных поставщиков молочных продуктов в Россию является Беларусь), масленичные культуры (с этого момента российский рынок буквально наводнили поставки пальмового масла, в том числе для производства сельскохозяйственной продукции и товаров на основе сельскохозяйственного сырья, на кондитерские изделия, сыры и т. д.)

В течение последующих лет происходит снижение импорта товаров в РФ по следующим категориям: мороженое и свежее мясо, мясо птицы, рыба, готовые и консервированные продукты на основе мяса. В то же время увеличивается объем импорта товаров в РФ по следующим группам: молоко и сливки, сливочное масло и прочие молочные жиры. В структуре экспорта основных групп сельскохозяйственных товаров происходят следующие изменения: сокращается объем экспорта товаров в денежном выражении на 890,4 млрд долл. уже в 2013 г. по отношению к 2012 г.; сокращаются объемы экспорта мяса; увеличивается объем экспорта мяса птицы; увеличивается объем экспорта свежей и мороженой рыбы на 66,5 тыс. т; увеличиваются объемы экспорта молока; сокращаются объемы экспорта подсолнечного масла на 101,4 тыс. т; сокращаются объемы экспорта злаков на 3 717,1 тыс. т. Таким образом, уже в первые годы после вступления России в ВТО происходит сокращение объемов экспорта многих групп товаров, в то же время увеличиваются объемы экспорта по тем группам, на которые были снижены экспортные пошлины [6].

Однако развитие интеграции с присоединением России к ВТО не прекратилось. Наоборот, глобальный рынок товаров и услуг продолжил путь на стандартизацию торгово-экономических отношений. В этой связи в последующие годы были приняты таможенные кодексы для Таможенного союза (ТС) и ЕАЭС. Членами ТС являются страны – участницы ЕАЭС. В их состав входят такие республики, как Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызская, и Российская Федерация. Развитие интеграции в рамках этого пространства осуществляется по другим направлениям. В частности, речь идет о развитии транспортной и логистической инфраструктуры, установлении единой политики регулирования тарифов и таможенных пошлин.

В связи с введением санкций в отношении России ее власти были вынуждены принять ответные меры. В частности, реализуется политика импортозамещения. В отношении некоторых групп товаров российскими властями был установлен запрет на ввоз, предложено производить эти товары в России с соответствующей поддержкой сельскохозяйственных производителей. В основном это направлено на развитие малого и среднего бизнеса в области сельского хозяйства. В результате реализации политики импортозамещения Россия смогла усилить продовольственную безопасность как за счет переориентации производства, так и за счет объемов выпуска сельскохозяйственной продукции. Уже к 2020 г. производство свинины в России увеличилось в 2,1 раза, производство мяса птицы – в 2,5, производство сыров – в 1,3, производство фруктов и овощей – в 1,2 раза.

Оставаясь членом ВТО и неся соответствующие обязательства, Россия продолжает реализовывать политику в области развития сельского хозяйства. Был принят пакет законов о стимулировании сельского хозяйства, включая субсидии на приобретение сельскохозяйственной техники, технологий, удобрений, оборудования для производства продукции на предприятиях полного цикла. Эти законы положительным образом отразились на темпах развития сельского хозяйства, что в основном обеспечено за счет льгот и субсидий для крестьянских и фермерских хозяйств. Многие из них стали не просто поставщиками сырья для предприятий, но и реальными производственными площадками полного цикла [7].

В соответствии с положениями законов о стимулировании сельского хозяйства упор делается на внедрение инновационных технологий, увеличение финансирования НИОКР в области технологий и решений для нужд аграрного сектора. В целом это должно создать условия для нового этапа развития одной из ключевых отраслей экономики. При этом на фоне национальной политики в области сельского хозяйства продолжают процессы интеграции – в них Россия участвует, заявляя о своих приоритетах и интересах [2].

Таким образом, на момент присоединения России к ВТО сельскохозяйственный сектор экономики характеризовался неоднозначно (ростом и снижением производства по разным видам продукции).

Однако за годы участия в ВТО российская сельскохозяйственная отрасль увеличила свое значение и стала одним из драйверов российской экономики. Основной проблемой в сельскохозяйственном секторе оставалось превышение стоимостных объемов импорта, однако с каждым годом ситуация улучшалась, и уже в 2020 г. показатель импорта был снижен на 1/3. В 2013 г. импортные поставки составляли около 43,3 млрд долл., а в 2019 г. этот показатель был 29,8 млрд долл. За годы участия в ВТО российские показатели экспорта впервые превысили импорт. Экспорт составил 30,7 млрд долл., а это на 20 % больше во всех выражениях по сравнению с 2019 г. Наблюдаемая тенденция позволяет сделать вывод, что эти показатели будут расти и обеспечивать продовольственную безопасность страны, если механизмы государственной поддержки будут совершенствоваться, а ее объемы увеличиваться, усилится технологическая и техническая модернизация. Следует понимать, что предприятия сельского хозяйства являются высокотехнологичным и рентабельным бизнесом, их развитие и рост отрасли в целом зависит от дальнейшей поддержки со стороны государства.

Библиографический список

1. Roos E., Mie A., Wivstad M. Risks and opportunities of increasing yields in organic farming. A review // *Agronomy for Sustainable Development*. 2018. № 38 (2). P. 14.
2. Донник И. М., Воронин Б. А. Система сельской кооперации в современной России // *Аграр. вестн. Урала*. 2016. № 1 (143). С. 77–81.
3. Модель цифрового сельского хозяйства / Т. Н. Астахова, М. О. Колбанев, А. А. Романова, А. А. Шамин // *Intern. J. of Open Inform. Technologies*. 2019. № 12. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/model-tsifrovogo-selskogo-hozyaystva> (дата обращения: 19.03.2021).
4. Черникова Л. И. Характеристика воспроизводственного процесса в сельском хозяйстве Ставропольского края // *Политемат. сетевой электрон. науч. журн. Кубан. гос. аграр. ун-та*. 2018. № 86. С. 522–536. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/harakteristika-vosproizvodstvennogo>. (дата обращения: 16.03.2021).
5. Кулистикова Т. А. Агроинвестор. URL: <https://www.agroinvestor.ru> (дата обращения 16.03.2021).
6. Чаплыгина О. Г. Экспорт и импорт российской сельскохозяйственной продукции и продовольствия: современные стороны развития // *Геополитика и экогеодинамика регионов*. 2018. № 4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/eksport-i-import-rossiyskoy-selskohozyaystvennoy-produksii-i-prodovolstviya-sovremennye-storony-razvitiya> (дата обращения: 19.03.2021).
7. Яковлева А. В., Коковина В. Б., Степанова Т. В. Снижение экономических угроз в реализации программы развития сельского хозяйства РФ в условиях экономических санкций // *Экономика и эколог. менеджмент*. 2018. № 4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/snizhenie-ekonomicheskikh-ugroz-v-realizatsii-programmy-razvitiya-selskogo-hozyaystva-rf-v-usloviyah-ekonomicheskikh-sanktsiy> (дата обращения: 19.03.2021).

УДК 339.543

А. А. Иванников

студент кафедры международного предпринимательства

Т. В. Колесникова – кандидат экономических наук – научный руководитель

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИЙ УПЛАТЫ ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

В настоящее время основным трендом развития экономики выступает цифровизация. «Эффективность внешнеторговой деятельности и увеличение конкурентных преимуществ становятся невозможны без активного внедрения передовых информационных технологий» [1].

Сегодня развитые экономики заканчивают формирование пятого технологического уклада и стоят всего в нескольких «шагах» от шестого. Лидерами модернизации экономики являются США и Китай, которые имеют государственные стратегии инновационного развития (Digital Economy в США и Internet Economy в Китае). В этих условиях для повышения конкурентоспособности стран – участниц Евразийского экономического союза (ЕАЭС) и всего интеграционного объединения в целом возникает необходимость в создании единого информационного пространства и применении цифровых технологий.

Таможенный Кодекс Евразийского экономического союза (ТК ЕАЭС) предусматривает, что электронные технологии охватывают весь внешнеторговый процесс – от поступления товара до его выпуска на рынок для продажи. Изменения при этом сводятся к трем основным пунктам: приоритет электронных технологий, отказ от предоставления подтверждающих документов и автоматический выпуск товара. Такие обстоятельства способствуют кардинальному упрощению таможенных процедур и переводу их в электронную форму. В странах – участницах ЕАЭС проделана серьезная подготовительная работа по переходу на новые информационные технологии.

За прошедшие годы в России вырос интерес к стратегическому и программно-целевому подходу в улучшении автоматизированных процессов в таможенной сфере, это сказывается в разработке и принятии положений специальных документов стратегического характера.

В рамках реализации Стратегии развития таможенной службы Российской Федерации до 2020 г. реализована группа проектов таможенных органов, направленных на улучшение таможенной инфраструктуры и совершенствования качества таможенных услуг. Важной задачей считается поддержание практики оформления связанных с международной торговлей грузов, адекватной международной, в 2013 г. был завершен инновационный проект «Модернизация информационной системы таможенных органов», который будет служить поддержкой для интеграции России в мировое торговое сообщество и роста инвестиций в страну.

В 2014 г. реформа была направлена на улучшение информационно-программных средств Единой автоматизированной информационной системы (ЕАИС) таможенных органов в соответствии с утвержденным Алгоритмом автоматической проверки соблюдения условий регистрации декларации на товары в таможенных органах.

В 2016 г. в структуре ФТС возникает право для всех участников внешнеэкономической деятельности (ВЭД) открыть Единый лицевой счет. Главным плюсом для членов ВЭД стала возможность декларирования товара в любом таможенном органе РФ, денежные средства при этом всегда поступают на один счет.

Благодаря специальной электронной цифровой подписи можно получить данные об остатках в режиме онлайн [2]. Это способствует быстрому информированию о переводах суммы денег и возвратах (зачетов) таможенных платежей. Таможенные органы регулярно собирают совещания для участников ВЭД, где объясняют новшества и изменения в работе.

Главные задачи перехода на централизацию контроля таможенных платежей и ведение единого лицевого счета (ЕЛС) участника ВЭД таковы.

1. Упрощенная система контроля перечисления финансов по лицевому счету членов ВЭД, в том числе:

- списание платежей при совершении таможенных операций с ЕЛС участника ВЭД во всех таможенных органах по принципу доступного остатка финансов по коду бюджетной классификации (КБК);

– снижение сроков доведения до таможенных органов, исполняющих таможенные операции в отношении товаров, информации о поступлении на счета Федерального казначейства финансов, внесенных в счет уплаты и обеспечения уплаты таможенных и иных платежей.

2. Внедрение оборота документов для членов сообщества в электронном виде посредством применения WEB-технологий, что позволит:

– участникам видеть информацию о перечислении финансов и подавать заявления о возврате (зачете) финансов в электронном виде;

– снизить размер документов, предоставляемых членам сообщества в таможенные органы.

3. Использование новейших информационных технологий уплаты таможенных платежей, применение электронных терминалов, платежных терминалов и банкоматов, в том числе при удаленной уплате.

Как следует из данных, представленных на рис. 1, количество открытых единых лицевого счетов увеличилось в пять раз за год. Такая положительная динамика связана с тем, что в таможенных уже сегодня развиваются процессы уплаты как для юридических, так и для физических лиц. Возникают предпосылки для быстрого перемещения товаров как для личных целей, так и для коммерческих посредством разных видов оплаты таможенных платежей. Терминалы и банкоматы используют и физические лица.

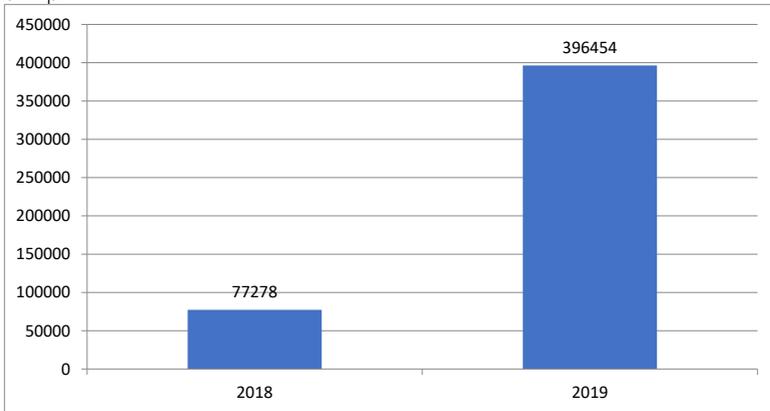


Рис. 1. Открыто ЕЛС для участников ВЭД в 2018–2019 гг. [3]

Физические лица могут выбрать любой способ оплаты: наличными или банковской картой. Юридические лица сталкиваются с проблемой, связанной с ограничением суммы денег при оплате наличным способом. Для физических лиц в этом плане нет затруднений в силу меньшего количества перемещений.

Новая система штрихкодирования используется для упрощения работы, а также помогает не совершать ошибок при введении информации.

В настоящий момент «создано и функционирует 16 центров электронного декларирования. Причем восемь центров электронного декларирования создано в уже существующих таможенных, и восемь центров электронного декларирования создано во вновь образованных электронных таможенных. На сегодняшний день в этих центрах оформляется 84 % всех деклараций, всего декларационного массива» [4].

ФТС России принят Порядок использования автоматизированной подсистемы учета и контроля задолженности по уплате таможенных платежей Единой автоматизированной информационной системы таможенных органов должностными лицами отделов таможенных платежей. При помощи новейших технологий все декларанты могут оплачивать все виды платежей с помощью таможенных карт. Их использование позволяет декларантам во время оформления грузов: производить платежи по кодам

бюджетной классификации; совершить доплату таможенной пошлины, если таможенный орган внес корректировки; видеть всю точную информацию о всех операциях в режиме онлайн.

Наряду с электронным декларированием и удаленным выпуском товаров, существует удаленная уплата таможенных платежей, которая является составной частью современных технологий. В настоящее время более 3 тыс. участников ВЭД осуществляют таможенные платежи с помощью таможенной карты.

Существует несколько видов карт, различаются они размером комиссии (комиссионный сбор) и суммой минимального остатка на специальном счете в банке, которую определяет банк. Также банк взимает комиссию. При выборе категории банк определяет, насколько динамично лицо перечисляет таможенные платежи, и рассчитывает среднемесячный объем таможенных платежей плательщика. Исходя из пройденных этапов, карте присваивается категория. Таможенная карта – микропроцессорная карта, эмитируемая банками для уплаты таможенных пошлин, налогов, сборов, пеней, штрафов, процентов и других платежей, взимаемых в установленном порядке таможенными органами Российской Федерации, а также для идентификации плательщиков – участников ВЭД. «Таможенная карта, по сравнению с традиционным способом уплаты платежей, упрощает и ускоряет процесс уплаты таможенных платежей, так как денежные средства поступают на счет таможни моментально и в реальный момент времени. Платеж считается полученным с момента подтверждения запроса на установленную сумму таможенного платежа» [5].

В то же время декларанты получают право осуществлять платежи при оформлении товара на таможенном терминале, который работает круглосуточно и находится на любой таможне, осуществить платеж можно без открепительных документов. Владелец карты имеет возможность одновременно пройти оформление на нескольких пунктах пропуска. Также все операции прозрачны и доступны для отслеживания. Как результат: процесс оформления занимает считанные минуты, так как производится терминалом, а не человеком. Это, к тому же, защищает от возможной ошибки. Оплата таможенной пошлины осуществляется одновременно с декларированием товара, и нет нужды подавать сведения о ввозимом грузе заранее и вносить задатки, разбитые по видам.

23 мая 2020 г. Правительством РФ была утверждена Стратегия развития таможенной службы Российской Федерации до 2030 г. Одна из ее основных идей – создание «интеллектуальной таможни». Цели новой стратегии:

- применение искусственного интеллекта;
- «интеллектуальный пункт пропуска»;
- электронное межведомственное взаимодействие на пространстве ЕАЭС;
- современные платежные решения;
- семантическая сверка электронных разрешительных документов.

Немаловажно сохранение и дальнейшее развитие платежной системы «Таможенная карта» с целью повышения прозрачности таможенных платежей. Можно утверждать, что доверие к искусственному интеллекту к 2030 г. возрастет настолько, что на него будет возложено формирование профилей рисков участников ВЭД. Все это позволит повысить эффективность и результативность таможенных органов учетом интересов бизнеса.

Электронное межведомственное взаимодействие на пространстве ЕАЭС способствует цифровизации процессов взаимодействия таможенных служб, налаживанию обмена информацией, в том числе при организации перемещения товаров на принципах однократности проведения таможенного контроля и взаимного признания его результатов.

По словам руководителя ФТС России, чем выше уровень цифровизации таможенной сферы, тем выше степень ее прозрачности с точки зрения действий и принимаемых решений и, следовательно, выше уровень доверия между декларантами, таможенными администрациями и другими участниками внешнеэкономической деятельности [6].

Таким образом, в целях повышения качества предоставления услуг таможенными органами, сокращения издержек участников ВЭД и государства, связанных с совершением таможенных операций и проведением таможенного контроля, таможенные органы на постоянной основе осуществляют мероприятия по внедрению информационных технологий уплаты таможенных платежей. Использование технологии единых лицевых счетов позволяет участникам ВЭД:

- оптимизировать большинство операций с денежными средствами (за счет сокращения времени зачисления денежных средств на лицевой счет, сокращения сроков возврата денежных средств и др.);
- повысить эффективность взаимодействия с таможенными органами (за счет доступности информации о денежных средствах плательщика, сокращения количества документов представляемых таможенным органам для возврата денежных средств и др.).

Библиографический список

1. Толмачева Т. А. Цифровизация как фактор повышения эффективности внешнеторговой деятельности // Вестн. Алт. акад. экономики и права. 2020. № 12-2. С. 405–411.
2. Мухаметова Д. Ф., Белоусов Ю. Л. Анализ эффективности работы таможенных органов // Инновац. экономика и общество. 2017. № 4 (18). С. 64–71.
3. Коновалова В. А. Совершенствование администрирования таможенных платежей с применением современных информационных технологий // Сборник статей VI Международного научно-исследовательского конкурса. Пенза, 2020. С. 127–130.
4. Глава ФТС России отчитался перед Президентом в 2020 г. URL: <https://www.tks.ru/news/nearby/2020/07/15/0011> (дата обращения: 15.03.2021).
5. Еременко Н. О., Распопин Д. И., Гололобова М. А. Обеспечение уплаты таможенных платежей в таможенных операциях // Школа молодых новаторов: сб. науч. ст. Междунар. молодеж. науч. конф. Курск, 2020. С. 84–87.
6. ФТС планирует создать интеллектуальные пункты пропуска для автоматизации процессов. URL: <http://customs.ru/press/aktual-no/document/226129> (дата обращения: 15.03.2021).

УДК 351.004

К. Ю. Иванова

студент кафедры международного предпринимательства

Б. М. Лебедев – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель

РОЛЬ КИОТСКОЙ КОНВЕНЦИИ В СИСТЕМЕ ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ

Международная конвенция об упрощении и гармонизации таможенных процедур (далее – Киотская конвенция) была заключена в Киото в 1973 г. Новая редакция Конвенции, которая была одобрена ВТО в 1999 г. в Брюсселе, вступила в силу 3 февраля 2006 г. [1]. Согласно преамбуле Киотской Конвенции, ее цель – поиск баланса между интересами международной торговли и задачами национального таможенного контроля. Киотская Конвенция относится к классу общих международных договоров, т. е. ее объект и цели представляют интерес для всех государств.

Структурно Конвенция состоит из текста Генерального (базовые принципы; обязательное условие для присоединяющейся страны) и Специального (отдельные этапы таможенного контроля) приложений. В процессе присоединения договаривающаяся сторона может принять любое Специальное приложение. Также она может не принимать ни одно из них, опираясь полностью на свое усмотрение. Полномочиями положений Конвенции невозможно препятствовать использованию национального законодательства по части запретов и ограничений на товары, поскольку сфера применения или неприменения мер нетарифного регулирования ВЭД не излагается в содержании Специальных приложений. Помимо всего прочего, ВТО синтезировала более современный и эффективный международный опыт таможенного администрирования, который был представлен в Рекомендациях к Генеральному приложению и к Специальным приложениям, которые, однако, не обязательны для исполнения.

В Конвенции выделены следующие основные цели, именуемые принципами [2]:

- исполнение программы, которые направлены на перманентное совершенствование и повышение эффективности таможенных правил и процедур;
- модернизация и осуществление прогнозируемости, последовательности и открытости при применении таможенных правил и процедур;
- своевременная и четкая работа над предоставлением всем заинтересованным сторонам всей необходимой информации относительно законов, нормативных правовых и административных актов по таможенному делу, таможенных правил и процедур;
- применение современных методов работы, таких как контроль на основе управления рисками и методов аудита, а также максимальное практическое использование информационных технологий и работа над их модернизацией;
- сотрудничество с другими национальными органами власти, таможенными службами других государств и торговыми сообществами во всех случаях, где это необходимо;
- внедрение соответствующих международных стандартов;
- обеспечение беспрепятственного доступа заинтересованных сторон к процедурам рассмотрения в административном и судебном порядке.

Все положения Конвенции представлены в виде принципов, основываясь на которых национальное законодательство может вырабатывать свои правила регулирования таможенных процедур.

С точки зрения авторов, таких целей, как ускорение процесса внешнеторгового оборота, содействие торговле и снятие не всех, но, по крайней мере, необоснованных административных барьеров, возможно добиться посредством упрощения таможенных процедур. Разумеется, постоянное и прозрачное взаимодействие государства и бизнеса – обязательное условие ведения данной деятельности. Известно, что облегчение, прозрачность, гармонизация и увеличение скорости международного товарооборота и прочих операций лежит в основе интересов большинства стран. Данные цели достигаются путем минимизации различий между национальными таможенными процедурами. Сами участники Конвенции сконцентрировали свою точку зрения в преамбуле на основ-

ной мысли, идущей красной нитью через весь текст документа, – упрощение и гармонизация порядка их таможенных процедур способствует развитию международной торговли.

В соответствии с философией Конвенции, таможенный контроль должен быть осуществлен при максимальном облегчении его условий. В таком случае применение таможенного законодательства, соблюдение предписаний других подзаконных и нормативных актов и обеспечение интересов международной торговли будут осуществлены надлежащим образом.

Объективно говоря, ресурсы таможенной службы ограничены, поэтому для достижения основных целей таможенный контроль не должен выходить за пределы минимума резерва, необходимого для их реализации. Мероприятия таможенного контроля должны осуществляться выборочно и с условием максимального устранения рисков. Таким образом, ресурсы таможенных органов будут использованы с наибольшей эффективностью, а концентрация на более уязвимых операциях и поставках увеличится. Активно используя и модернизируя системы анализа и управления рисками, таможенные органы смогут сосредоточить внимание на областях повышенного риска и повысить возможности выявления таможенных правонарушений. В противовес этому, у законопослушных участников внешней торговли появятся более благоприятные и щадящие условия. В интересах наиболее быстрого, прозрачного и модернизированного таможенного контроля должны применяться современные информационные технологии. Сбор и обработка данных, документальный контроль, система управления рисками могут быть областями их применения. Это должно быть эффективно и экономически выгодно.

Договаривающиеся стороны Конвенции сами определяют условия таможенного регулирования в национальном законодательстве. Принципами Конвенции не только допускается, но и приветствуется, если сторона установит более благоприятные, чем предусмотренные Конвенцией, условия для таможенного регулирования.

В 2010 г. Россия присоединилась к Киотской Конвенции. Регулируется данный вопрос Федеральным законом от 03.11.2010 г. № 279-ФЗ «О присоединении РФ к Международной конвенции об упрощении и гармонизации таможенных процедур от 18 мая 1973 года в редакции Протокола о внесении изменений в Международную конвенцию об упрощении и гармонизации таможенных процедур от 26 июня 1999 года». Так как Российская Федерация является государством – членом Евразийского экономического союза, необходимо рассмотреть участие остальных членов союза в реализации Конвенции и степени их приверженности ее условиям.

Государства – члены ЕАЭС присоединились к Киотской Конвенции в разных объемах. Например, Республика Казахстан осуществила присоединение [3] в полном объеме за исключением третьих глав Специальных приложений Е и F, также исключив первую главу Специального приложения Н и вторую главу Специального приложения J; Российская Федерация поддержала принципы Конвенции [4] в объеме Основного текста и Генерального приложения; Республика Беларусь присоединилась [5] в объеме Основного текста, Генерального приложения, Специальных приложений А, В, С, второй главы Специальных приложений D, E, G, а также первой и четвертой глав Специального приложения J Конвенции; Республика Армения приняла решение осуществить присоединение в объеме Основного текста и Генерального приложения. Киргизская республика находится на данный момент на пути гармонизации таможенного регулирования.

Факт присоединения государств – членов Евразийского экономического союза в разных объемах может повлечь затруднение в дальнейшем развитии единого таможенного регулирования внешней торговли товарами в ЕАЭС. Например, Республика Беларусь присоединилась к Конвенции не только в объеме Основного текста и Генерального приложения, но и в целом ряде Специальных приложений. В то же время Армения предпочла присоединение только в объеме основного текста и Генерального приложения, исключая Специальные приложения. Возможно, дальнейший анализ, который сопоставил бы положения глав и Специальных приложений Конвенции с положениями Таможенного кодекса ЕАЭС, показал бы их точки соприкосновения. В таком случае могла бы появиться возможность объединения приложений, не противоречащих Таможенному кодексу, и включения их в его состав. Таким образом, необходимость присоединения государств-членов к разным объемам приложений исчезнет, а товарообмен, общая скорость и прозрачность работы союза повысятся. Можно предположить, что подобное модернизирование

кодекса способно также повлиять на скорейшее становление государств-наблюдателей Союза (в первую очередь Узбекистана и Кубы) в качестве полноценных членов организации. Имеет большое значение то, что Узбекистан активно расширяет торгово-экономическое сотрудничество со странами ЕАЭС. В 2016–2019 гг. общий товарооборот Узбекистана с государствами-членами вырос в два раза с 4,5 млрд долл. до 9,1 млрд долл. В настоящее время доля внешней торговли Узбекистана с ЕАЭС составляет 30 %, а объем экспорта сельхозпродукции превышает 75 %. Население Узбекистана – 30,6 млн чел. ВВП страны по паритету покупательной способности составляет порядка 223 млрд долл. Внешнеторговый оборот – 22,9 млрд долл., в том числе экспорт – 11,5 млрд долл. (из которого около 20 % приходится на страны ЕАЭС), импорт – 11,4 млрд долл. (порядка 55 % из стран ЕАЭС). Углубление всестороннего торгово-экономического сотрудничества с государствами – участниками Содружества Независимых Государств, не являющимися членами Союза, в целом является приоритетом международной деятельности ЕАЭС. Взаимодействие ЕАЭС с Кубой как государством-наблюдателем развивает ранее сформированные механизмы взаимодействия ЕЭК с Правительством Республики Куба в рамках заключенного в 2018 г. меморандума о взаимопонимании, в соответствии с которым функционирует совместная рабочая группа.

С объективной стороны диалог с ЕАЭС воспринимается кубинской стороной как важный элемент возрождения торгово-экономических связей с традиционными партнерами Республики Куба на евразийском континенте и стимул для выведения сотрудничества на новый достойный уровень. Уровень развития торгово-экономического сотрудничества государств – членов ЕАЭС с Кубой имеет серьезный потенциал для роста. По итогам 2019 г. товарооборот стран ЕАЭС с Кубой составил 214,7 млн долл., в том числе экспорт – 197,1 млн долл. и импорт – 17,6 млн долл. В 2018 г. был зафиксирован рекордный с 2010 г. уровень товарооборота между ЕАЭС и Кубой (417,5 млн долл.).

Таможенное регулирование и внешнеторговая политика в ЕАЭС содержат конкретные концепции и цели. Принцип унификации и гармонизации таможенного регулирования с общепризнанными нормами – одно из основных его [6]. Таможенное регулирование в ЕАЭС основывается на базовых и основополагающих принципах равноправия лиц при перемещении товаров через таможенную границу. Высокую значимость приобретают четкость, ясность и последовательность совершения таможенных операций, гласность в разработке и применении регулирующих таможенных правоотношения международных договоров и актов, составляющих право ЕАЭС.

Внешнеторговая политика Евразийского экономического союза преследует такие цели, как диверсификация экономик государств-членов, развитие в сфере инноваций, увеличение объемов торговли и инвестиций как внутри союза, так и на международном рынке, увеличение скорости интеграции и повышение эффективности работы союза в рамках глобальной экономики.

Подводя итоги рассмотрения роли Киотской Конвенции в системе таможенного контроля, можно прийти к нескольким выводам. На первый взгляд, роль Конвенции состоит в предоставлении основных принципов, которые стимулируют внешнеторговую деятельность посредством ускорения, упрощения и гармонизации таможенных процедур. Но, вдаваясь в детали, мы установили, что Конвенция также регулирует вопрос отсутствия и устранения ущерба государству и обществу в части защиты внутреннего рынка и пополнения государственного бюджета, который способен иницироваться таким ускорением и упрощением. Мы рассмотрели участие государств – членов ЕАЭС в пересмотренной Киотской конвенции. Практически все они участвуют в Конвенции. Однако государства присоединились к Конвенции в разном объеме, что значительно затрудняет дальнейшее развитие единого таможенного регулирования внешней торговли товарами стран ЕАЭС. Мы предположили, что работа над Таможенным кодексом союза способствует наращиванию темпа товарообмена как между его участниками, так и на международной арене. Возможно, в данном вопросе стоит обращаться к опыту более «старших» организаций, чья практика поможет наладить таможенное регулирование в союзе. Тем не менее не стоит забывать, что ЕАЭС – достаточно молодой, перспективный союз, государства в котором, сублимировав и преобразовав опыт других объединений, могут достичь высокого уровня развития экономики.

Библиографический список

1. Международная конвенция об упрощении и гармонизации таможенных процедур (совершено в Киото 18.05.1973 г.) (в ред. Протокола от 26.06.1999 г.).
2. Преамбула «Международная конвенция об упрощении и гармонизации таможенных процедур» (совершено в Киото 18.05.1973 г.) (в ред. Протокола от 26.06.1999 г.).
3. О ратификации Международной конвенции об упрощении и гармонизации таможенных процедур: Закон Республики Казахстан от 24.02.2009 г. № 141-IV ЗРК.
4. О присоединении Российской Федерации к Международной конвенции об упрощении и гармонизации таможенных процедур от 18 мая 1973 года в редакции Протокола о внесении изменений в Международную конвенцию об упрощении и гармонизации таможенных процедур от 26 июня 1999 года: Федер. закон от 03.11.2010 г. № 279-ФЗ.
5. О присоединении Республики Беларусь к Международной конвенции об упрощении и гармонизации таможенных процедур: Закон Республики Беларусь от 16.11.2010 г. № 194-З.
6. Таможенное регулирование в Евразийском экономическом союзе // ТК ЕАЭС.

Ю. Д. Иванова

студент кафедры международного предпринимательства

Е. Г. Бондарь – заместитель начальника отдела контроля таможенной стоимости службы федеральных таможенных доходов Северо-Западного таможенного управления – научный руководитель

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КОНТРОЛЯ ТАМОЖЕННОЙ СТОИМОСТИ

Вопросы контроля таможенной стоимости были и остаются одними из важнейших в деятельности как таможенных органов, так и участников внешнеэкономической деятельности, поскольку от этого зависит правильность определения налогооблагаемой базы.

В настоящее время порядок контроля таможенной стоимости ввозимых товаров регламентирован Таможенным кодексом Евразийского экономического союза (в том числе ст. 313, 325), отдельные особенности установлены Решением Коллегии Евразийской экономической комиссии. Контроль таможенной стоимости вывозимых товаров осуществляется в соответствии с приказом Министерства финансов Российской Федерации [1–4].

Несмотря на различные правовые акты, подходы к контролю таможенной стоимости ввозимых и вывозимых товаров в целом сопоставимы. Порядок действий таможенного органа однозначно регламентирован, в том числе по объему проводимых мероприятий, видам запрашиваемых документов и сведений, срокам проведения проверки, а также ее субъектам (таможенный пост, таможня). При контроле таможенной стоимости таможенными органами осуществляется анализ заявленных сведений о таможенной стоимости, содержащихся в формализованных документах (внешнеторговый контракт, дополнительные соглашения и приложения к контракту, инвойс, документы об оплате товаров, упаковочный лист, транспортные документы и др.). Содержание данных формализованных документов должно соответствовать сведениям их бумажных видов.

Наряду с проверкой представленных декларантом документов, значимый этап контроля таможенной стоимости – оценка достоверности величины таможенной стоимости, которая предполагает сравнение заявленной цены товара:

- с информацией о ценах, содержащейся в независимых источниках, например цены бирж, аукционов, справочников;
- с ценами аналогичных товаров, ввезенных ранее на таможенную территорию и др.

Результаты анализа представленных документов и ценовой информации позволяют принять решение о согласии с заявленной таможенной стоимостью либо продолжить проведение проверочных мероприятий. В том случае, если требуется последнее, декларант имеет право доказать правоту избранного метода определения таможенной стоимости и обоснованность величины таможенной стоимости, а также выпустить товар под обеспечение уплаты таможенных платежей на основании произведенного таможенным органом расчета. В период проверочных мероприятий декларант наделен правом всеми не запрещенными законодательством способами получать и предоставлять в таможенный орган документы, информацию, сведения, подтверждающие заявленную таможенную стоимость.

Одновременно таможенный орган в пределах своей компетенции осуществляет сбор информации как по самой сделке, так и по рассматриваемому товару, а также по идентичным, однородным товарам.

Для подтверждения заявленной таможенной стоимости в качестве дополнительных документов декларанты могут предоставлять:

- банковские документы об оплате (эти документы подтверждают факт оплаты и сумму оплаты за товар);
- бухгалтерские документы о постановке на учет, а также о продаже товара на внутреннем рынке РФ (подтверждают количество и стоимость товара, учтенного в бухгалтерской отчетности, а также количество и цену товара, проданного на внутреннем рынке РФ);
- прайс-лист или коммерческое предложение продавца, производителя и др.

Срок предоставления декларантом дополнительных документов и сведений составляет 60 дней, проверка представленных декларантом документов должна быть завершена таможенным органом в течение 30 дней.

При устранении выявленных признаков нарушения законодательства величина таможенной стоимости и метод ее определения не меняются и соответствуют заявленным при декларировании товаров. Если же признаки не устранены, таможенный орган вносит изменения в сведения, связанные с таможенной стоимостью (метод определения, величина). Преимущественно изменение таможенной стоимости, являющейся базой для исчисления таможенных пошлин и налогов, влечет за собой дополнительное начисление и уплату таможенных платежей.

Анализ норм права в области таможенного дела свидетельствует о том, что процедура контроля таможенной стоимости трудоемка как для декларанта, так и для таможенного органа, кроме того, продолжительна во времени. Вместе с тем официальная информация Федеральной таможенной службы показывает оправданность такого контроля. Например, по итогам 2020 г. в связи с установленными случаями недостоверного определения таможенной стоимости товаров таможенными органами Российской Федерации дополнительно начислено более 20,5 млрд руб., данная сумма сопоставима с показателем 2019 г. [5].

В качестве дальнейшего совершенствования правового регулирования таможенной стоимости можно отметить целесообразность издания правовых актов, определяющих порядок принятия предварительных решений по таможенной стоимости, консультирования между таможенным органом и декларантом по методам определения таможенной стоимости. Наличие таких порядков предусмотрено действующими правовыми актами [1, 3]. Представляется, что данные документы будут способствовать повышению уровня обоснованности заявления таможенной стоимости участникам внешнеэкономической деятельности при декларировании товаров, а также оптимизации использования ресурсов таможенных органов.

Библиографический список

1. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (приложение № 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза) (в действ. редакции). URL: <https://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=380602&dst=1000000001%2C0#05084948258869781> (дата обращения: 27.03.2021).
2. Об особенностях проведения таможенного контроля таможенной стоимости товаров, ввозимых на таможенную территорию Евразийского экономического союза: Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 27.03.2018 г. № 42 (в действ. редакции). URL: <https://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=332054&dst=1000000001%2C0#06896919145949376> (дата обращения: 27.03.2021).
3. О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федер. закон от 03.08.2018 г. № 289-ФЗ (в действ. редакции). URL: <https://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=377778&dst=1000000001%2C0#06864043168987284> (дата обращения: 27.03.2021).
4. Об установлении Порядка таможенного контроля таможенной стоимости товаров, вывозимых из Российской Федерации: Приказ М-ва финансов Рос. Фед. от 26.08.2020 г. № 175н (зарегистрирован 15.09.2020 г. № 59853). URL: [%20\(Зарегистрирован%2015.09.2020%20№%2059853\)](http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202009150060#:~:text=Приказ%20Министерства%20финансов%20Российской%20Федерации,Федерации) (дата обращения: 27.03.2021).
5. Таможенная служба Российской Федерации в 2020 году: ежегод. сб. URL: <https://customs.gov.ru/activity/results/ezhegodnyj-sbornik-tamozhennaya-sluzhba-rossijskoj-federacii> (дата обращения: 27.03.2021).

УДК 339.94

А. Р. Исаев

студент кафедры международного предпринимательства

Д. Н. Иванов – кандидат исторических наук – научный руководитель

СЕВЕРНЫЙ ПОТОК – 2 В РУССКО-ГЕРМАНСКИХ ОТНОШЕНИЯХ. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Проект газопровода «Северный поток – 2» (СП-2) направлен на увеличение пропускной способности поставок сжиженного природного газа (СПГ) из России в Германию и другие страны Евросоюза (ЕС), в первую очередь исходя из взаимных экономических интересов, основанных на прогнозируемом увеличении спроса и потребности бесперебойных поставок СПГ на европейском рынке. Сложность его реализации заключается в необходимости соблюдения энергетического законодательства ЕС, а также в усиливающейся политизации проекта, выражающейся в агрессивной дипломатии в отношении СП-2 со стороны США, направленной на срыв проекта, исходя из геополитических интересов Вашингтона.

Цель данной работы – исследование геополитических и экономических аспектов проекта СП-2, сравнение позиций его сторонников и противников. Основные выводы заключаются в том, что, несмотря на активные действия геополитических противников проекта СП-2, перспективы его реализации выглядят благоприятными, что в первую очередь связано с экономическими преимуществами стран – потребителей газа из России, по сравнению с альтернативными для ЕС вариантами поставок СПГ из США.

Современный мировой рынок энергоресурсов зависит от геополитических факторов значительно более, нежели от экономических, как это было до недавнего времени. От них зависит буквально все: цены, спрос и предложение, функционирование и реализация инфраструктурных проектов.

Подтверждением данного тезиса служат действия США, цель которых состоит в получении статуса энергетической сверхдержавы. Для этого необходимо вытеснить максимальное количество конкурентов, в том числе Россию. Россия и есть главный конкурент США в вопросе энергетического превосходства. Один из ключевых рынков сбыта для обеих сторон – Европа. Регулярные заявления США о готовности насытить Европу американским СПГ с целью уменьшения ее зависимости в вопросах поставок нефти и газа из России служат подтверждением. Однако географические условия обуславливают тот факт, что доставка СПГ из США обходится намного дороже, чем из России. Также для реализации подобного проекта Европе необходимо будет модернизировать и адаптировать имеющуюся инфраструктуру к новым условиям, что приведет к дополнительным расходам.

В последнее время очень часто поднимается вопрос о поставках газа из России в страны ЕС. В первую очередь речь идет о проекте «Северный поток – 2». Реализуемый изначально в экономических интересах России и ЕС проект, усилиями в первую очередь США стал проектом геополитическим. Также внутри самого ЕС существуют разногласия между странами-участницами, а именно между западными странами и восточными. Сопrotивление строительству СП-2 исходит из стран Восточной Европы, в первую очередь Польшы, а также Литвы, Латвии и Эстонии.

Евросоюзу сильно зависит от поставок СПГ из третьих стран, а его потребление растет с каждым годом. Крупнейший поставщик СПГ в ЕС сегодня – Россия [1]. Около половины объемов поставок приходится на транзит через газотранспортную систему Украины, остальная часть проходит через «Северный поток – 1» (СП-1). Поскольку отношения России и Украины остаются сложными, а сама Украина и до кризиса 2014 г. была крайне ненадежным партнером в вопросах транзита российского газа, то Россия вынуждена искать другие пути поставок газа в Европу. В результате в 2005 г. был создан международный консорциум пяти крупных европейских энергетических компаний для проектирования, строительства и эксплуатации газопровода, состоящего из двух ниток протяженностью 1 224 км каждая по дну Балтийского моря [2]. В целом, несмотря на активное политическое противодействие Польши и других восточноевропейских стран ЕС, выступавших против проекта СП-1, экономический потенциал проекта взял вверх над политическими предпочтениями.

Ситуация с «Северным потоком – 2» оказалась сложнее. Изначально у российского коммерческого проекта обнаружилось немало противников, выразивших недовольство по политическим, эконо-

мическим и правовым основаниям. Его устойчивое ядро составили Украина, Польша, страны Балтии и Соединенные Штаты. Глава Минэнерго Украины Игорь Насалик, отрицая всякую связь СП-2 с диверсификацией поставок газа в Европу и экономикой, видел в нем «чисто политический» антиукраинский проект [3]. В этом его поддерживал коммерческий директор НАК «Нафтогаз Украины» Юрий Витренко, который называл СП-2 «политическим оружием Кремля». В число противников входят Литва, Латвия, Эстония, руководствуясь в первую очередь антироссийской риторикой.

Ключевой аргумент противников СП-2 один – это угроза энергетической безопасности Европы, а также экономический ущерб, который будет нанесен Украине.

К сторонникам проекта относятся страны, которые инвестируют в строительство через свои энергетические компании, либо страны, готовые обеспечить газопровод заказами на поставку газа. Президент Франции Эммануэль Макрон заявил, что «полностью разделяет» позицию канцлера ФРГ Ангелы Меркель по газопроводу «Северный поток – 2». Об этом он заявил на совместной пресс-конференции по итогам переговоров с немецким лидером. «По этой теме мы координируем наши подходы с Ангелой Меркель», – сказал Макрон. Он добавил, что приоритетами Франции и Германии в Европе являются обеспечение политики энергетического перехода в соответствии с их обязательствами в этой области и укрепление суверенитета двух стран. Также французский лидер выступил за формирование европейской энергетической стратегии, которая должна укрепить суверенитет и энергообеспечение Европы [4].

«Я не думаю, что санкции – правильный путь, потому что они не привели и не приведут к позитивному сдвигу в отношениях между Россией и Европой. Напротив, в последние годы мы увидели, что санкции привели скорее к ухудшению ситуации: опасность военной эскалации в Европе возросла, политические отношения разрушены, а экономические отношения пострадали с обеих сторон. Поэтому я не верю в выход из „Северного потока – 2“. Экономический ущерб будет огромным, политический ущерб невозможно измерить вообще», – заявил глава одной из центральных в Германии некоммерческих инициатив, которая работает в области межобщественного сотрудничества с РФ [5].

В контексте последних событий нельзя не упомянуть проблему с отравлением Алексея Навального, в результате которого над реализацией проекта нависла угроза заморозки на неопределенный срок. До сих пор правительство ФРГ подчеркивало, что «Северный поток – 2» нужно рассматривать как чисто экономический проект и не связывать с политическими темами. Эту позицию, которую занимает прежде всего канцлер А. Меркель, в Германии сейчас активно критикуют представители двух лагерей, использующие отравление Навального как предлог для продвижения собственной повестки. Сторонники первого лагеря добиваются окончательного отказа от строительства газопровода. Среди них, например, кандидат на пост канцлера Норберт Рёттген. Представители другого лагеря хотят лишь приостановить строительство газопровода на некоторое время. Эту позицию занимает, в частности, кандидат на пост председателя партии Христианско-демократический союз (ХДС) Фридрих Мерц.

Несмотря на возобновившиеся работы по укладке трубопровода, проект продолжает испытывать давление со стороны США, при этом позиция Германии остается неизменной [6]. Из-за введенных ранее санкций из проекта вышли швейцарский страховщик Zurich Insurance Group, датская консалтинговая группа Ramboll и немецкая инженеринговая компания Bilfinger. По данным Госдепа, в целом санкции вынудили отказаться от участия в «Северном потоке – 2» 18 европейских компаний [7].

В целом позиция Германии остается неизменной: СП-2 по-прежнему считается экономическим проектом. Последнее препятствие на пути его реализации – укладка трубопровода в территориальных водах Дании. Однако 17 марта 2021 г., оператор СП-2 Nord Stream AG получил разрешение от датских властей на укладку второй линии газопровода, протяженностью около 150 км [8].

Таким образом, противники реализации проекта «Северный Поток – 2» главным аргументом выдвигают энергетическую безопасность Европы, а также недопустимость усиления влияния России в Европе, несмотря на очевидные экономические преимущества для Евросоюза. Вместе с этим твердость позиции Германии и других стран – сторонников проекта СП-2 дает основания полагать, что проект все же будет реализован и, как в случае с СП-1, экономический потенциал возьмет вверх над политическими предпочтениями.

Библиографический список

1. BP Statistical Review of World Energy. 2019. URL: <https://www.bp.com/en/global/corporate/energy-economics/statistical-review-of-world-energy/natural-gas.html> (дата обращения: 23.03.2021).
2. Nord Stream AG. URL: <https://www.nord-stream.com/ru/o-nas/> (дата обращения: 23.03.2021).
3. Шумилов М. М. «Северный поток – 2» и проблемы его продвижения в современных условиях // Науч. тр. Северо-Запад. ин-та упр. РАНХиГС. 2018. Т. 9. № 5 (37). С. 54–68.
4. Макрон поддержал позицию Германии по «Северному потоку-2». URL: <https://www.rbc.ru/rbcfreenews/601d8bb59a794725b095062f> (дата обращения: 23.03.2021).
5. В Германии рассказали, к чему приведет отказ от «Северного потока – 2». URL: <https://ria.ru/20210209/potok-1596637726.html> (дата обращения: 23.03.2021).
6. США предупредили Германию о продолжении давления на «Северный поток – 2». URL: <https://russian.rt.com/world/news/847024-ssha-severnyi-potok-germaniya> (дата обращения: 28.03.2021).
7. Трамп ушел, а санкции остались. Удастся ли России достроить «Северный поток»? URL: <https://www.bbc.com/russian/features-56214082> (дата обращения: 28.03.2021).
8. Дания дала добро на обе линии «Северного потока – 2». URL: <https://ru.euronews.com/2021/03/17/nord-stream-2-denmark> (дата обращения: 28.03.2021).

УДК 339.923

А. А. Каськова

магистрант кафедры международного предпринимательства

Л. А. Трофимова – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ШОКИ В СТРАНАХ ЕАЭС В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ

В декабре 2019 г. в китайском городе Ухань вспыхнула эпидемия новой коронавирусной инфекции. В связи с высокой скоростью международного распространения болезни уже 30 января 2020 г. Всемирная организация здравоохранения объявила о наступлении чрезвычайной ситуации в области общественного здравоохранения, имеющей международное значение, а 11 марта признала ситуацию пандемией [1, 2]. Попытки стран ограничить рост числа заболевших за счет закрытия границ, введения локдаунов, отмены массовых мероприятий, а также приостановки или ограничения работы многих предприятий не только привели к самому глубокому спаду в мировой экономике за последние десятилетия (спад на 4,3 % по итогам 2020 г. относительно 2019 г.), но и стали причиной ряда негативных социально-экономических явлений, таких как рост безработицы, сокращение доходов на душу населения и пр. [3]. Имея глобальное распространение, коронавирусная инфекция оказала существенное влияние на все страны мира, международные организации и интеграционные объединения отдельных стран, в том числе на Евразийский экономический союз (ЕАЭС).

Воздействие пандемии коронавирусной инфекции на социально-экономическую обстановку стран – членов ЕАЭС связано с введением различных ограничительных мер, как внешних, так и внутренних, с целью сдерживания распространения заболевания и минимизации его последствий. К сожалению, эти ограничения отразились практически на всех сферах мирового хозяйства. Внешние ограничения привели главным образом к резкому ухудшению внешнеэкономических условий, что проявилось в ослаблении спроса на экспорт стран – членов союза, нарушении глобальных цепочек поставок и добавленной стоимости, ухудшении делового климата, сокращении объема иностранных инвестиций, а также уменьшении миграционных потоков. В свою очередь внутренние ограничительные меры, введенные в странах – членах ЕАЭС, отразились на снижении производственных показателей многих секторов экономики, росте потребительских цен, сокращении бюджетных доходов.

В результате пандемия коронавирусной инфекции способствовала появлению ряда социально-экономических шоков для стран – членов ЕАЭС. При этом под шоком следует понимать существенное изменение социальной или экономической обстановки. Можно выделить следующие социально-экономические шоки, возникшие в странах ЕАЭС в период пандемии: резкое сокращение объемов взаимной и внешней торговли, сокращение предприятий, занятых в розничной торговле и сфере услуг, сокращение объемов трудовой миграции, а также повышение уровня безработицы и бедности.

За 2020 г. объем экспорта во взаимной торговле товарами стран – членов ЕАЭС снизился на 11 % по отношению к данным предыдущего года и составил 54,9 млрд долл., при этом наибольшее снижение пришлось на II кв. 2020 г. (на 20 % по отношению к цифрам II кв. 2019 г.). Отрицательную динамику объемов экспорта во взаимной торговле стран – членов ЕАЭС по сравнению с таковой 2019 г. сформировало главным образом сокращение торговли инвестиционными (на 14,6 %) и энергетическими (на 29,1 %) товарами [4].

В период пандемии коронавирусной инфекции значительно сократился и суммарный объем внешней торговли товарами стран – членов ЕАЭС с третьими странами. По данным Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) за 2020 г. внешнеторговый оборот стран ЕАЭС составил 622,8 млрд долл. (экспорт – 364,4 млрд долл., импорт – 258,4 млрд долл.). По сравнению с данными 2019 г., объем внешнеторгового оборота стран ЕАЭС снизился на 113 млрд долл., или на 15,4 % (экспорт – на 20,9 %, импорт – на 6 %) (рис. 1). Российская Федерация имеет наибольший удельный вес в общем объеме экспорта во взаимной и внешней торговле ЕАЭС (62 % и 83,2 %), а следовательно, резкое снижение объемов экспорта и экспортных доходов наиболее сильно отражается в первую очередь на состоянии российской экономики [4].

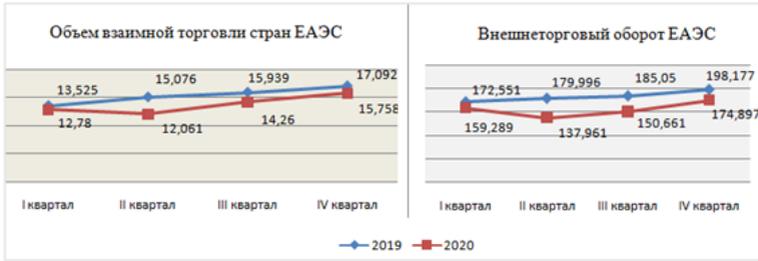


Рис. 1. Динамика объемов взаимной торговли и внешнеторгового оборота ЕАЭС за 2019–2020 гг., млрд долл. [4]

Введение в действие карантинных ограничений на территории стран – членов ЕАЭС серьезно отразилось на состоянии сферы услуг и розничной торговле, а следовательно, в период пандемии резко ухудшилось положение малого и среднего бизнеса. Резкое снижение потребительского спроса и меры социального дистанцирования вызвали сильный спад в ресторанном, гостиничном бизнесе, в организациях, предоставляющих культурно-развлекательные и профессиональные услуги, а также в розничной торговле [5]. Согласно предварительным оценкам, за время пандемии в России обанкротилось около 4,5 млн предприятий малого и среднего бизнеса (или почти каждый пятый бизнес в этом секторе), около 13 тыс. – в Казахстане и 19 тыс. – в Беларуси [6, 7].

Не менее важной проблемой в период пандемии стало сокращение объемов трудовой миграции. За время существования ЕАЭС сформировались прочные трудовые связи между союзными странами. При этом вектор трудовой мобильности граждан этих стран направлен в сторону Российской Федерации. В 2019 г. трудовая миграция в Россию составила 352 тыс. граждан Киргизии, 208 тыс. – Армении, 135 тыс. – Беларуси и 111 тыс. граждан Казахстана [8]. По данным ЕЭК, объем трудовой миграции между странами ЕАЭС за 2020 г. сократился почти на 41 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, число трудовых мигрантов в Россию уменьшилось с 806 тыс. до 247 тыс. чел. [9].

Сокращение объемов трудовой миграции и введение внутренних ограничений напрямую связаны с ростом безработицы и обострившейся проблемой бедности в некоторых странах ЕАЭС. В декабре 2020 г., по сравнению с показателями декабря 2019 г., численность безработных, зарегистрированных в службах занятости населения в среднем по ЕАЭС увеличилась в 3,3 раза (рис. 2). При этом уровень безработицы в IV кв. 2020 г. в среднем по ЕАЭС составил 7,74 % от общей численности рабочей силы, в том числе в Армении – 18,1 %, России – 6,1, Киргизии – 5,5, Казахстане – 4,9, Беларуси – 4,1 % [9].

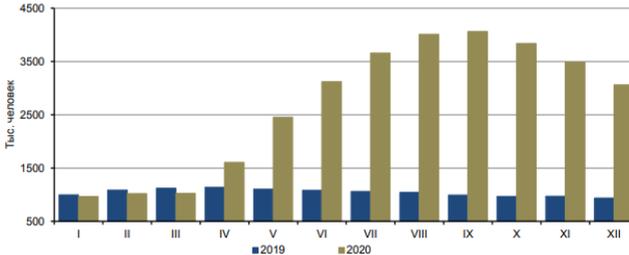


Рис. 2. Численность безработных в ЕАЭС, зарегистрированных в службах занятости в декабре 2019 г. и декабре 2020 г. [9]

Вынужденное ограничение деловой активности в союзных странах способствовало увеличению доли населения, имеющей доход ниже величины прожиточного минимума. По предварительным оценкам, в среднем по ЕАЭС уровень бедности населения увеличился на 4,2 %, при этом самый высокий рост наблюдался в Киргизии – с 20,1 % в 2019 г. до 31,1 % от общей численности населения в 2020 г., и в Армении – с 26 % до 30 % [8, 9]. Рост уровня бедности и снижение реальных располагаемых доходов населения являются фактором, тормозящим восстановление экономики союзных стран ввиду невозможности существенного наращивания объемов внутреннего потребления.

Таким образом, пандемия коронавирусной инфекции сопровождалась рядом социально-экономических шоков для стран – членов ЕАЭС, наличие которых поставило перед союзными странами задачу адаптации к новым условиям. Принимая во внимание глобальный характер распространения коронавирусной инфекции, для смягчения социально-экономических шоков от пандемии требуется принятие эффективных мер как на внутригосударственном, так и на международном уровнях. В условиях ограниченного международного сообщения и разрыва многих сформированных в прошлом экономических связей, большое значение приобретает сотрудничество между соседними государствами, объединенными по региональному признаку, в рамках которых могут быть созданы наиболее эффективные и гибкие цепочки поставок товаров, а также объединены ресурсы, разработаны меры и скоординированы действия по борьбе с пандемией и ее экономическими последствиями. Консолидация сил в рамках ЕАЭС может позволить странам более эффективно действовать их потенциал в борьбе с социально-экономическими последствиями пандемии, а совместное решение проблем и укрепление взаимодействия между государствами может стать фактором, положительно влияющим на дальнейшее развитие данного интеграционного объединения.

Библиографический список

1. Заявление по итогам второго совещания Комитета по чрезвычайной ситуации ВОЗ. URL: [https://www.who.int/ru/news/item/30-01-2020-statement-on-the-second-meeting-of-the-international-health-regulations-\(2005\)-emergency-committee-regarding-the-outbreak-of-novel-coronavirus-\(2019-ncov\)](https://www.who.int/ru/news/item/30-01-2020-statement-on-the-second-meeting-of-the-international-health-regulations-(2005)-emergency-committee-regarding-the-outbreak-of-novel-coronavirus-(2019-ncov)) (дата обращения: 15.03.2021).
2. Вступительное слово Генерального директора ВОЗ на пресс-брифинге 11 марта 2020 г. URL: <https://www.who.int/ru/director-general/speeches/detail/who-director-general-s-opening-remarks-at-the-media-briefing-on-covid-19---11-march-2020> (дата обращения: 15.03.2021).
3. COVID-19's economic fallout will long outlive the health crisis, report warns. URL: <https://unctad.org/news/covid-19s-economic-fallout-will-long-outlive-health-crisis-report-warns> (дата обращения: 15.03.2021).
4. Аналитический обзор от 25 февраля 2021 г. о внешней торговле товарами Евразийского экономического союза за январь–декабрь 2020 года. URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/analytics/Documents/2020/Analytics_E_202012.pdf (дата обращения: 15.03.2021).
5. Последствия года пандемии в ЕАЭС оценили аналитики. URL: <https://eabr.org/press/news/posledstviya-goda-pandemii-v-eaes-otsenili-analitik/> (дата обращения: 18.03.2021).
6. Москалькова заявила о 4,5 млн обанкротившихся в пандемию предприятиях МСП. URL: https://finance.rambler.ru/economics/45409861/?utm_content=finance_media&utm_medium=read_more&utm_source=copylink (дата обращения: 19.03.2021).
7. Более 12 600 компаний закрылись в Казахстане с начала года. URL: https://rate1.kz/kaz/bolee_12_600_kompanij_zakrylis_v_kazahstane_s_nachala_goda (дата обращения: 19.03.2021).
8. Аналитический обзор от 12 февраля 2020 г. об основных социально-экономических показателях Евразийского экономического союза за январь–декабрь 2019 года. URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/econstat/Documents/Analytics/indicators201912.pdf (дата обращения: 20.03.2021).

9. Аналитический обзор от 12 февраля 2021 г. об основных социально-экономических показателях Евразийского экономического союза за январь–декабрь 2020 года. URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/econstat/Documents/Analytics/indicators2020_12.pdf http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/econstat/Documents/Analytics/indicators2020_12.pdf (дата обращения: 20.03.2021).

УДК 35.085.6

П. С. Коломиец

студент кафедры международного предпринимательства

С. В. Корнилова – старший преподаватель – научный руководитель

ВНЕДРЕНИЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ В СИСТЕМУ УПЛАТЫ ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

Таможенная служба Российской Федерации – одна из самых высокотехнологичных среди государственных служб нашей страны. Таможенные органы при решении возложенных на них задач используют современные информационные технологии. Их применение регламентировано таможенным законодательством Евразийского экономического союза и Российской Федерации.

Одна из основных задач таможенной службы – взимание таможенных платежей за перемещение товаров через таможенную границу Евразийского экономического союза. Уплата платежей может осуществляться при помощи технических или программных устройств и средств, производится в рамках платежной системы. Исполнителем такой системы является оператор таможенных платежей [1].

В ч. 7 ст. 28 Федерального закона от 3 августа 2018 г. № 289-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» установлено, что при внесении авансовых платежей, налогов и других платежей, сбор которых возложен на таможенные органы с использованием программных или аппаратных устройств в рамках платежной системы, обмен информацией и расчеты между участниками осуществляются операторами таможенных платежей.

В Постановлении Правительства Российской Федерации от 30.03.2013 г. № 285 «О требованиях к юридическим лицам, ответственным за поступление на счет Федерального казначейства и(или) на счет, определенный международным договором государств – членов Таможенного союза, денежных средств, уплаченных с использованием электронных терминалов, платежных терминалов и банкоматов, а также обеспечивающим надлежащее исполнение принимаемых на себя обязательств в соответствии с законодательством Российской Федерации путем предоставления банковских гарантий и(или) внесения денежных средств (денег) на счет Федерального казначейства, и порядке организации взаимодействия между ними, плательщиками таможенных пошлин, налогов и федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным в области таможенного дела» установлены требования к операторам таможенных платежей.

На основании положения Постановления Правительства Российской Федерации от 30 марта 2013 г. № 285 операторами таможенных платежей должны быть организации, владеющие средствами обмена информацией с участниками внешнеэкономической деятельности и таможенными органами. Кроме того, они должны иметь лицензию на право организации деятельности в области обслуживания криптографических средств. Сегодня операторами таможенных платежей являются ООО «Таможенная карта» и ООО «Мультисервисная платежная система» [2].

Необходимость указанных мер обусловлена тем, что вся информация, которая передается по линиям связи, конфиденциальна. Поэтому транзакции, в которых задействовано использование денежных средств, не могут быть в открытом доступе для других лиц [3].

К участникам платежной системы по уплате таможенных операций относятся банки, операторы таможенных платежей, Казначейство РФ, различные таможенные органы, а также участники внешнеэкономической деятельности. Главное преимущество платежной системы – быстрый и безопасный перевод таможенных платежей в федеральный бюджет страны.

С развитием таможенных технологий была создана система, ставшая инновационным прорывом в части уплаты таможенных платежей, – Единый лицевой счет участника внешнеэкономической деятельности (ЕЛС). Ресурс ЕЛС плательщиков налогов и таможенных пошлин, открытых на уровне Федеральной таможенной службы РФ, создан для того, чтобы появилась возможность обеспечить уплату таможенных платежей с одного лицевого счета. При использовании ЕЛС не имеет значения, в какой таможенный орган подается декларация. Таможенное декларирование товаров будет осуществляться круглосуточно. Кроме того, контроль за переводами, начислениями, учетом, уплатой и т. д. выполняется также круглосуточно и централизованно.

Система ЕЛС с применением комплекса программных средств в Российской Федерации регламентируется приказом ФТС России от 24.08.2018 г. № 1329 «Об апробации администрирования единого ресурса лицевых счетов плательщиков таможенных пошлин, налогов, открытых на уровне ФТС России, с применением комплекса программных средств „Лицевые счета – ЕЛС“».

Участник внешнеэкономической деятельности может распоряжаться средствами с ЕЛС с помощью личного кабинета, зарегистрированного на официальном сайте ФТС, в режиме реального времени. В интерфейсе личного кабинета во время регистрации автоматически создаются необходимые для использования сервисы. В настоящее время участниками системы платежей выступают юридические и физические лица. В личном кабинете участника внешнеэкономической деятельности пользователь с подтвержденным статусом юридического лица имеет перечень функций, состоящий из 34 сервисов. К ним относятся: «Электронное декларирование товаров», «Электронный архив», «Валютный контроль» и др. Кроме этого, у пользователя должна быть в наличии электронно-цифровая подпись (ЭЦП) (табл. 1). Наиболее важные и востребованные сервисы – электронное декларирование товаров, запрос статуса задекларированного товара, валютный контроль, лицевой счет [4].

Таблица 1

Основные сервисы по уплате таможенных платежей

Сервис	Юридические лица	Электронно-цифровая подпись	Физические лица
Электронное декларирование товаров	+	+	–
Электронный архив	+	+	–
Статистическое декларирование	+	+	–
Лицевой счет	+	+	–
Валютный контроль	+	+	–
Разрешительные документы	+	+	–
Задолженности и штрафы физических лиц	–	–	+
Отчетность УЭО	+	+	–
Таможенная проверка	+	+	–
Административные правонарушения	+	+	–
Калькулятор таможенных платежей	–	–	+
Пассажирская декларация	–	+	+
Электронное декларирование экспресс-грузов	+	+	–
Личный кабинет банка	+	+	–
Оплата таможенных квитанций	–	+	+

Посредством описанного взаимодействия решается ряд задач, направленных на ускорение выполнения таможенных операций и предоставление таможенными органами информации, необходимой для участников ВЭД, например о состоянии денежных средств на лицевом счете.

Во всех таможенных органах в 2020 г. стала применяться технология централизованного учета платежей. Они уплачиваются участниками внешнеэкономической деятельности при помощи ресурса ЕЛС [5]. К концу 2020 г. на ресурсе ЕЛС было открыто почти 900 тыс. счетов. По сравнению с 2019 г., в котором таможенные органы взыскали задолженность по уплате таможенных платежей и пеней на 22,2 млрд руб., в 2020 г. задолженность составила почти 24 млрд руб., что на 7,6 % больше показателя 2019 г. Общая сумма предоставленных льгот по уплате таможенных платежей также увеличилась, по сравнению с данными 2019 г. (453 млрд руб. в 2019 г., 730 млрд руб. в 2020 г.), в 1,6 раза [6].

В 2020 г. сумма дохода федерального бюджета, регулируемая таможенными органами, пришла к отметке в 4 751,8 млрд руб., из них 3 444 млрд руб. при импорте товаров и 1 148,1 млрд руб. при экс-

порте. На рис. 1 изображена доля уплаченных платежей в федеральный бюджет при использовании технологии ЕЛС [7].



Рис. 1. Доля уплаченных платежей в федеральный бюджет с использованием технологии единых лицевого счетов

Для более индивидуального информационного взаимодействия таможенных органов с участниками внешнеэкономической деятельности организовано регулярное совершенствование АПС «Личный кабинет участника ВЭД». Инструменты по администрированию таможенных платежей наглядно демонстрируют возможность реализации максимальной автоматизации таможенных операций по перечислению и учету таможенных платежей, принципа объективности и открытости, готовности к дальнейшему развитию и усовершенствованию электронных технологий, дающих новые способы для создания благоприятных условий для внешнеторговой деятельности. По информации Федеральной таможенной службы, в 2021 г. планируется наладить с налоговыми органами электронный обмен данными о движении денежных средств плательщиков таможенных платежей.

ФТС России разработала эффективную систему администрирования доходов федерального бюджета и продолжает внедрять цифровые технологии с целью учета за полнотой поступления в бюджет страны таможенных платежей.

Библиографический список

1. Алехина О. В. Цифровые технологии в таможенном деле // Вестн. СГЭУ. 2018. № 3. С. 9–15.
2. Завьялова О. В. Трансформация подходов к управлению таможенными органами в условиях цифровой экономики // Вестн. Рос. тамож. акад. 2018. № 2. С. 54–62
3. Лазарев Д. Ю. Определение содержания понятий «таможенное администрирование» и «администрирование таможенных доходов» // Вестн. Рос. тамож. акад. 2018. № 2. С. 111–115.
4. Елена Ягодкина рассказала о цифровизации работы таможенной службы. URL: <http://www.tks.ru/reviews/2019/02/27/03/print> (дата обращения: 10.03.2021).
5. Таможенная статистика внешней торговли. URL: http://customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=13858&Itemid=2095 (дата обращения: 09.03.2021).
6. Сальникова А. В., Чернова М. А. Электронная таможня как основной вектор развития таможенных органов в условиях цифровизации Российской экономики // Вестн. ГУУ. 2020. № 5. С. 71–77.
7. Сервисы расширяют свои возможности. URL: <http://www.tks.ru/prac-ticum/2018/06/14/01> (дата обращения: 10.03.2021).

УДК 327.7

А. В. Кошарова

студент кафедры международного предпринимательства

А. С. Андреев – кандидат исторических наук – научный руководитель

ЦИФРОВАЯ ДИПЛОМАТИЯ И ЭЛЕКТРОННОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО В ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКЕ: ОБЗОР МЕЖДУНАРОДНЫХ РЕЙТИНГОВ

Во время пандемии COVID-19, охватившей все страны мира, технологии сыграли жизненно важную роль не только в области здравоохранения, но и в обеспечении безопасности людей, поддержании функционирования экономики и общества. Благодаря обмену информацией и предоставлению онлайн-услуг с использованием цифровых технологий люди имели возможность поддерживать связь друг с другом и с правительством во время вспышки болезни. Также цифровые технологии позволили правительствам быстро принимать политические решения на основе аналитических данных, в том числе в режиме реального времени, расширили возможности местных органов власти по координации и предоставлению услуг, основанных на фактических данных, для тех, кто в них больше всего нуждается.

Указанные обстоятельства делают тему информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) крайне актуальной для политических и экономических исследований. При этом разные страны мира имеют различный доступ к цифровым ресурсам, обладают разным уровнем цифровой компетентности. Цель настоящей статьи – сравнить международные рейтинги цифровой дипломатии – использования ИКТ для решения дипломатических задач в странах Латинской Америки, сопоставить показатели и оценить их релевантность. Каждый рейтинг основан на собственных шкале и системе измерений. Это вынуждает исследователя сопоставлять их для объективной оценки развития цифровой дипломатии в регионе.

Определение уровня развития цифровой дипломатии в Латинской Америке уже становилось предметом специальных научных исследований. В частности, можно назвать работы С. Ю. Ревиновой [1] и А. В. Макарычевой [2], в которых рассматриваются и сравниваются подходы разных стран Латинской Америки и Карибского бассейна (ЛАК) в сфере формирования цифрового пространства, анализируется электронная торговля, показана степень распространения социальных сетей и их роль в политических процессах, а также выделены сложности, которые стоят на пути развития информационного общества в Латинской Америке. При этом в указанных работах практически нет оценок существующих рейтингов, не называются шкалы измерения уровня развития цифровой дипломатии в регионе, что делает настоящую работу актуальной.

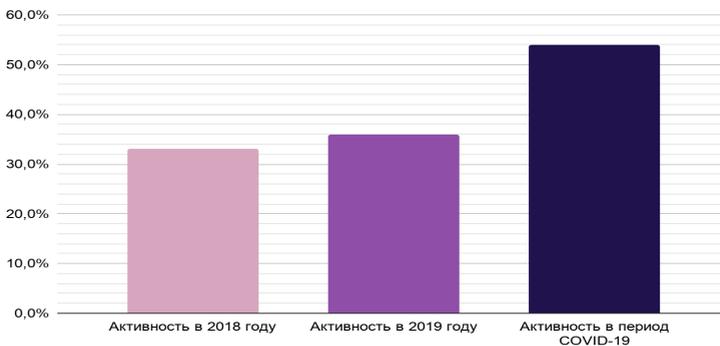


Рис. 1. Активность интернет-пользователей Бразилии в 2018–2020 гг. с поправкой на COVID-19 [5]

Отдельные зарубежные исследования, например *Twiplomacy 2020* [3], ООН «Электронное правительство 2020» [4], оценивают показатели активности и эффективности представительств государств мира и их присутствие в социальных сетях, показывают, какое место занимают страны региона в рейтингах и индексах ИКТ, но не сопоставляют сами рейтинги и не критикуют шкалы оценок.

В 2020 г. Международный союз электросвязи провел исследование влияния пандемии на использование ИКТ в мире. На фоне эпидемии COVID-19 в Латинской Америке, как и в других регионах, число интернет-пользователей выросло. На рис. 1 представлено сравнение активности на примере бразильских пользователей, так или иначе связанной с государственным управлением [5].

Один из основных инструментов цифровой дипломатии – электронное правительство. Его можно разделить на несколько аспектов: ИКТ в государственном управлении, цифровизация документов, предоставление онлайн-услуг и присутствие государственных представительств в социальных сетях. Эти факторы регулярно оцениваются и исследуются, на их основании составляются международные рейтинги. В данной статье рассмотрены самые авторитетные из них.

Twiplomacy 2020

Twiplomacy – это ежегодный рейтинг присутствия государственных представительств в социальных сетях. Его составлением занимается международное агентство по связям с общественностью *Burson Cohn & Wolfe*.

В рамках проводимых агентством исследований присутствия государств и госорганов в социальных сетях делится на три группы: Фейсбук, Инстаграм и Твиттер. В каждой группе анализируются активность аккаунтов, количество подписчиков (для всех трех социальных сетей), эффективность аккаунтов политиков и число интеракций (только для Фейсбука и Инстаграма). В результате составляется список топ-50.

Согласно исследованию 2020 г., представительства стран Латинской Америки в Твиттере довольно активны, но не имеют большого количества подписчиков. Например, первый в списке из стран региона – президент Мексики Лопес Обрадор, занимающий 16-ю позицию в рейтинге с 7 млн подписчиков, в то время как на первых местах экс-президент США Д. Трамп (88 млн) и премьер-министр Индии Н. Моди (63 млн) [6]. Всего из пятидесяти мест страны ЛА занимают восемь. С другой стороны, в рейтинге активности представительства стран ЛА забрали 23 из 50 позиций, большинство из них находятся в первой десятке. Например, МИД Венесуэлы занимает второе место (в среднем 51 пост в день) [6].

Похожий результат можно наблюдать, сравнивая рейтинги по Фейсбуку: 4 из 50 [6] по числу подписчиков и 16 из 50 [6] по количеству постов в день. Однако в этих рейтингах аккаунты представителей государств уже не группируются в начале или конце списка. В рейтинге по числу взаимодействий с пользователями – репостам и ответам на комментарии – страны ЛА снова занимают высокие позиции, но в рейтинге эффективности присутствуют только Бразилия (3-е место), Сальвадор (5-е), Мексика (8-е) и Перу (44-е место) [7].

Наименее активно представители латиноамериканских государств используют Инстаграм: по показателям активности ни одна из стран не входит в первую десятку, однако в рейтингах взаимодействия с подписчиками и эффективности президент Бразилии Ж. Болсонару занимает второе и шестое места соответственно [8].

Высокие позиции Венесуэлы в указанных рейтингах объясняются тем, что и правительство, и оппозиция в этой стране активно используют социальные сети для продвижения своей политики. Особенно значимыми инфоповодами были парламентские выборы в Венесуэле 6 декабря 2020 г. и блокировка аккаунта вице-президента Венесуэлы Д. Родригес.

Исследование *Twiplomacy* публикуется для оценки влияния социальных сетей на современную политику. Особенно важным оно оказалось в 2020 г., когда большая часть мероприятий была переведена в онлайн-режим. Кроме того, составляемые в рамках исследования рейтинги, помогают отслеживать и объяснять популярность политических деятелей и представительств. Косвенно на основании этих рейтингов можно оценить некоторые аспекты государственной политики в сфере цифровой дипломатии (так как социальные сети – один из ее инструментов), но в основном они направлены на оценку отклика аудитории.

E-Government Development Index

Индекс развития электронного правительства (E-Government Development Index, EGDl) – это исследование ООН, посвященное отслеживанию глобального развития электронного правительства во всех государствах – членах организации. Рейтинг публикуется с 2001 г. каждые два года. Последние тенденции развития электронного правительства представлены на основе оценки показателей, отраженных в EGDl:

- индексом онлайн-услуг (OSI),
- индексом телекоммуникационной инфраструктуры (TII),
- индексом человеческого потенциала (HCI).

Каждый из этих индексов сам по себе является составной мерой, которую можно извлечь и проанализировать независимо.

Цель EGDl в первую очередь заключается в оценке результатов деятельности государств в области внедрения электронного правительства для анализа принятых мер и принятия качественных улучшений после каждого измерения. В 2020 г. EGDl претерпел конструктивные изменения в методологии, с тем чтобы принять во внимание уроки, извлеченные из предыдущих изданий, с учетом материалов и отзывов, полученных от государств-членов, рекомендаций внешних оценок, итогов совещаний экспертных групп и продвижения последних технологических и политических достижений в области электронного управления.

Важной частью рейтинга выступает компонент OSI EGDl – составной показатель, который измеряет применение правительствами ИКТ для оказания государственных услуг на национальном уровне. Показатели OSI основаны на результатах исследования, которое охватывает множество аспектов присутствия в сети Интернет для всех 193 государств – членов ООН. В исследовании оцениваются технические характеристики национальных веб-сайтов, а также политики и стратегии по электронному правительству, применяемые в целом и по специальным секторам предоставления услуг. В рамках данного рейтинга страны группируются по регионам, поэтому далее, в рамках обзора EGDl, Латинская Америка будет рассмотрена как часть группы «Северная и Южная Америка».

Согласно рейтингу EGDl, ни одно из государств Латинской Америки не входит в первую десятку. Уругвай, обладающий самыми высокими показателями в регионе, в мировом рейтинге занимает лишь 26-е место. Для сравнения, самый высокий показатель в мире у Дании – 0,98, а средний по всей Европе равен 0,85. Более подробные данные представлены в табл. 1 [9].

Таблица 1

Показатели рейтинга EGDl в странах Латинской Америки

Место в регионе	Страна	Рейтинг EGDl	Рейтинг OSI EGDl	Место в мире
1	Уругвай	0,85	0,841 2	26
2	Аргентина	0,828	0,847 1	32
3	Чили	0,826	0,852 9	34
4	Бразилия	0,768	0,870 6	54
5	Коста-Рика	0,758	0,682 4	56
6	Мексика	0,729	0,823 5	61
7	Колумбия	0,716	0,764 7	67
8	Перу	0,708	0, 752 9	71
9	Эквадор	0,701	0,811 8	74
10	Доминиканская Республика	0,678	–	82

В Северной и Южной Америке 86 % из 35 изученных стран входят в группу высокого или очень высокого EGD1 в 2020 г., что означает устойчивый прогресс в развитии электронного правительства с 2018 г. За последние два года средний показатель EGD1 в Северной и Южной Америке вырос с 0,589 8 до 0,634 1. Страны региона с самым резким ростом в показателях EGD1 – Парагвай, Доминиканская Республика, Аргентина и Эквадор. Аргентина, Бразилия, Чили и Коста-Рика впервые попали в группу «Очень высокий EGD1», а также получили класс VI, что означает, что в период с 2018 г. они совершили скачок в области внедрения ИКТ.

Аргентина ориентировала свою цифровую повестку на создание сильной организационной и управленческой базы, направленной на внедрение ИКТ и поддержку ускоренного перехода на цифровые технологии. На данный момент показатели автоматизации цифровых процессов в оказании государственных услуг улучшаются за счет перехода к полному электронному документообороту. Правительство Аргентины расширяет свое присутствие в социальных сетях, что упрощает как процесс получения государственных онлайн-услуг, так и прямое взаимодействие с гражданами для получения обратной связи.

В Бразилии параллельно реализуются две стратегии: «Стратегия цифрового управления страны» и «Стратегия по переходу на цифровые технологии», посвященные политической и экономической сфере соответственно. В результате заметно выросла доступность цифровых технологий и повысился уровень цифрового участия. Основным инструментом стали регулярные консультации с гражданским обществом. Кроме того, Бразилия была активным членом проекта Международного цифрового сотрудничества с Академией электронного управления в Эстонии [10].

Цифровая политика Коста-Рики больше направлена на улучшение компьютерной грамотности и человеческого капитала. Для этого страна активно принимает инициативы по сотрудничеству и интеграции в рамках различных правительственных органов и взаимодействует с правительствами других стран региона с целью обмена опытом, ресурсами и усилиями.

Скачок Чили объясняется улучшением телекоммуникационной структуры в стране, а именно проведением высокоскоростного широкополосного соединения до удаленных районов. Также наблюдается рост уровня использования мобильных устройств и Интернета. Как и Коста-Рика, Чили стремится развивать международное взаимодействие в области электронного правительства.

Последние четыре места в регионе занимают Венесуэла – 118 (0,527), Гватемала – 121 (0,516), Никарагуа – 123 (0,514) и Куба – 140 (0,444).

В то время как в других странах активно проводятся реформы цифровизации, граждане Венесуэлы требуют внедрения «Открытого правительства» на базе онлайн-услуг. Оно подразумевает создание модели правительства, направленной на формирование доверия к властям. В его основу входят открытые данные, прозрачность и подотчетность, которые базируются на технологиях. Иначе говоря, информация должна быть доступна без механизмов контроля или владения. Также эта модель подразумевает взаимодействие граждан и правительства [11].

Гватемала вместе с другими странами Северного Треугольника (Сальвадор и Гондурас) реализуют совместный с Институтом Д. Буша «Центральноамериканский проект Процветания» (CAPP) [12]. В рамках этого проекта подготавливаются отчеты, согласно которым только 45 % гватемальцев пользуются интернетом и 6,5 % из них оплачивают покупки онлайн. Основные задачи сейчас – массовое внедрение сети 4G по всей стране, а также привлечение частных инвестиций на развитие ИКТ. Следующими шагами должны стать создание системы цифровой безопасности, расширение спектра услуг электронного правительства и инвестирование в персонал, обученный работе с ИКТ.

В Северной и Южной Америке самые популярные онлайн-услуги, предлагаемые до 94 % стран, – регистрация компании, оплата коммунальных услуг и заявление на получение свидетельств о браке/рождении/смерти. Поддача заявления на получение визы и заявка о смене адреса онлайн – наименее распространенны.

Оценка показателей данного рейтинга свидетельствует о том, что в регионе есть заметный прогресс как в сфере предоставления правительственных онлайн-услуг, так и в целом во внедрении ИКТ в государственное управление и экономику. Однако, несмотря на успехи, показатели региона до сих пор значительно ниже среднемирового. Страны Латинской Америки сильно отстают от стран Европейского

Союза по показателям обоих рассмотренных рейтингов. Кроме того, с каждым годом технологический разрыв между лидерами региона и отстающими странами увеличивается.

Local Online Service Index

Еще один индекс оценки цифровой дипломатии – индекс местных онлайн услуг (LOSI). Это многокритериальный индекс, который отражает развитие электронного правительства на местном уровне путем оценки информации и услуг, предоставляемых местными органами власти через официальные веб-сайты. Он публикуется с 2018 г. в рамках Исследований электронного правительства, проводимых ООН.

Индекс включает 80 показателей, которые сгруппированы по четырем критериям [4].

1. Технология.

Критерий фокусируется на технических характеристиках веб-сайтов и оценивает их доступность для пользователей. Включает такие аспекты, как простота навигации, доступность, визуальная привлекательность, функциональность и надежность.

2. Обеспечение содержания.

Критерий оценивает качество, доступность, актуальность и краткость предоставленной информации. Включает оценку таких вопросов, как доступ к контактной информации об организационной структуре муниципального управления, доступ к публичным документам, доступ к отраслевой информации (а именно по здравоохранению, образованию, социальному обеспечению, экономике). Наличие политики конфиденциальности веб-сайта также включено, поскольку она потенциально может улучшить общественное восприятие, доверие к правительству и обеспечить более широкое взаимодействие с правительством. Кроме того, один из показателей этой группы оценивает данные, размещенные на веб-сайтах, касающиеся не муниципальных услуг, а открытых данных, «умных городов» и использования новых технологий.

3. Предоставление услуг.

В разделе оценивается набор предоставляемых услуг. Акцент делается на фундаментальных электронных услугах, таких как онлайн-подача заявок и выдача сертификатов и лицензий, поиск/предложение работы, электронные платежи, возможность пользователей подавать заявки или регистрироваться на муниципальные мероприятия или услуги онлайн, подача форм и отчетов и регистрация услуг, участие в тендерах и электронных закупках. Вопросы, связанные с электронной аутентификацией, также рассматриваются здесь. В рамках этого критерия оценивается также процесс реакции муниципалитета на запросы о предоставлении информации по электронной почте.

4. Участие и вовлеченность.

Анализируются и оцениваются соответствующие онлайн-механизмы участия и инициатив, а именно форумы, формы жалоб и онлайн-опросов. Другие особенности, рассматриваемые в этом критерии, включают наличие социальных сетей и возможность отправлять комментарии/предложения/жалобы в местные органы власти, а также более сложные инициативы участия, такие как онлайн-обсуждения государственной политики и услуг и расширение прав и возможностей путем совместной разработки вариантов политики и производства компонентов услуг и способов их предоставления.

Впервые этот индекс был введен в ООН 2018 г. в качестве экспериментального исследования по оценке порталов в 40 городах и направлен на дальнейшее предоставление научно обоснованных данных для содействия оценке прогресса, достигнутого в развитии местного электронного правительства. Данные, на базе которых составляется рейтинг, взяты из Глобальных докладов Организации Объединенных Наций об электронной готовности и Обследований электронного правительства, которые подготавливаются Отделом государственного управления и менеджмента развития (ОГУМР) Департамента Организации Объединенных Наций по экономическим и социальным вопросам (ДЭСВ).

Введение LOSI обусловлено недостаточной объективностью другого рейтинга, EGD1. Основные различия в том, что LOSI более узконаправлен, но оценивает показатели в рамках регионов и субрегионов, в то время как EGD1 охватывает больше сфер в развитии электронного правительства для каждого государства – члена ООН. В результате LOSI доказал свою необходимость, потому что по данным

EGDI большая часть стран ЛА относятся к группе «Очень высокий показатель» несмотря на то, что средний показатель LOSI по двум Америкам самый низкий из всех регионов.

В исследовании 2020 г. оценка была расширена до 100 городов в различных регионах мира. Необходимость расширения спектра и повышения качества услуг и оптимизации интеграции развивающихся технологий для достижения этой цели побуждает правительства совершенствовать свои интернет-ресурсы. Национальные и местные правительства предпринимают все более активные усилия по использованию преимуществ ИКТ в предоставлении общественных услуг.

Данные LOSI по Американскому региону приведены на рис. 2 [13].



Рис. 2. Данные LOSI в Северной и Южной Америке [13]

Один из недостатков LOSI заключается в том, что он неточно отражает ситуацию в стране из-за частых расхождений показателей местного и национального индексов. Полученные результаты указывают на необходимость выработки общего видения и расширения сотрудничества на местном уровне. Насколько это возможно, в городских или муниципальных проектах электронного правительства должны участвовать все соответствующие заинтересованные стороны, включая местных жителей, организации государственного и частного секторов, неправительственные организации и международные организации. Исследование 2020 г. только подтверждает, что уровни развития местного электронного правительства необязательно соответствуют национальным уровням развития электронного правительства.

Можно было бы создать стимулы для поощрения участия малых и средних предприятий в качестве важнейших партнеров в разработке и осуществлении инновационных проектов «умных городов». Необходимо расширять сотрудничество между городами, с тем чтобы местные власти, успешно реализующие инициативы в области «умных городов», могли делиться информацией с теми, кто все еще ищет правильные решения для решения собственных проблем [4].

Средний показатель LOSI 2020 г. по Южной Америке и странам Карибского бассейна составляет 0,35, что означает, что большинство городских порталов по-прежнему предлагают очень простые функции (например, предоставление информации, но мало или вообще не предоставляют услуги). Однако практически все городские порталы доступны с мобильных устройств, что подтверждает осведомленность местных органов власти о важности мобильных технологий в многоканальной доставке услуг.

Заключение

Ни один из рейтингов сам по себе не отражает ситуации в регионе, поскольку основной недостаток каждого из них – узконаправленность. Для понимания полной картины следует рассматривать их в совокупности.

Развитие цифровой дипломатии в Латинской Америке проходит очень неравномерно, и страны подходят к процессу с разных сторон. Лидеры по EGDl не отличаются активностью в социальных сетях.

В то время как Венесуэла, которая по оценке EGDИ почти не предоставляет электронных услуг, намного дальше продвинулась в освоении Твиттерной дипломатии.

Наиболее равномерно распределяет силы в данной области правительство Бразилии: представительства умеренно активно ведут страницы в социальных сетях (Фейсбук и Инстаграм) и одновременно с этим проводят цифровизацию политики, внедряют онлайн-услуги. Такой подход, по нашему мнению, формирует наиболее прочную базу для дальнейшего развития: фундаментом становится электронное правительство, а социальные сети помогают получать общественный отклик.

Если рассматривать вместе LOSI и EGDИ, можно заметить, насколько неравно развивается электронное правительство в регионе в целом и в рамках каждого государства по отдельности. Больше части представителей стран региона, несмотря на активность в социальных сетях, не удается привлечь достаточно внимания аудитории или поддерживать его постоянно. Получается, что читатели приходят, как правило, во время резонансных политических событий, в отличие, например, от североамериканских политиков, способных создать вокруг себя инфоповоды и не терять аудиторию.

Библиографический список

1. Revinova S., Chavarry Galvez D. P. E-Government and Government Support for the Digital Economy in Latin America and the Caribbean // *Advances in Economics, Business and Management Res.* 2020. Vol. 138. P. 1003–1011.
2. Макарычева А. В. Информационное общество в Латинской Америке: перспективы становления // *Лат. Америка.* 2017. № 6. С. 49–61.
3. Twiplomacy Study 2020. URL: <https://twiplomacy.com/blog/twiplomacy-study-2020/> (дата обращения: 31.01.2021).
4. Исследование ООН: Электронное Правительство 2020 Цифровое правительство в десятилетия действий по достижению устойчивого развития С дополнением по реагированию на COVID-19 департамент по экономическим и социальным вопросам ООН. URL: <https://publicadministration.un.org/egovkb/Portals/egovkb/Documents/un/2020-Survey/2020%20UN%20E-Government%20Survey%20%20Russian.pdf> (дата обращения: 31.01.2021).
5. ITU – FACTS AND FIGURES 2020 – INTERACTIVE REPORT. URL: <https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Pages/ff2020interactive.aspx> (дата обращения: 28.01.2021).
6. The 50 most followed world leaders on Twitter. URL: <https://twiplomacy.com/ranking/the-50-most-followed-world-leaders-on-twitter/> (дата обращения: 17.03.2021).
7. The 50 most effective world leaders on Facebook. URL: <https://twiplomacy.com/ranking/the-50-most-effective-world-leaders-on-facebook/> (дата обращения: 17.03.2021).
8. Jair M. Bolsonaro. URL: <https://twiplomacy.com/info/south-america/brazil/jairbolsonaro/> (дата обращения: 17.03.2021).
9. E-Government Development Index. URL: <https://publicadministration.un.org/egovkb/en-us/data-center> (дата обращения: 28.01.2021).
10. Улучшенная защита данных и потоки данных. URL: <https://ega.ee/ru/project/uluchshennaya-zashhita-dannyh-potoki-dannyh/> (дата обращения: 14.03.2021).
11. Implementación de Gobierno Abierto en Venezuela es imperativa y perentoria ante pandemia por el #COVID—19. URL: <https://transparencia.org.ve/implementacion-de-gobierno-abierto-en-venezuela-es-imperativa-y-perentoria-ante-pandemia-por-el-covid%E3%83%BC19/> (дата обращения: 26.03.2021).
12. 5 recomendaciones (y dos obstáculos) para avanzar hacia una agenda nacional digital. URL: <https://www.prensalibre.com/economia/5-recomendaciones-y-dos-obstaculos-para-avanzar-hacia-una-agenda-nacional-digital/> (дата обращения: 26.03.2021).
13. 2020 LOSI. URL: <https://publicadministration.un.org/egovkb/en-us/Data/Region-Information/id/2-Americas> (дата обращения: 28.01.2021).

УДК 327.7

П. С. Кузьмина

студент кафедры международного предпринимательства

Э. В. Маскаленко – старший преподаватель – научный руководитель

ПРИРОДООХРАННОЕ ПАРТНЕРСТВО «СЕВЕРНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ»: ИСТОРИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В 1995 г. Финляндия вступила в Европейский союз (ЕС). Проблемы Северной Европы были приоритетным направлением для Финляндии во время представительства страны в Совете ЕС в 1999 г. Для решения ряда вопросов ЕС совместно с Россией создали проект «Северное измерение», который активно занимался вопросами северного региона. Цель данного проекта состоит в сотрудничестве Российской Федерации и стран ЕС по вопросам поддержки стабильности, благосостояния и устойчивого развития в регионе. На данный момент «Северное измерение» работает в различных сферах: окружающая среда, ядерная безопасность, здравоохранение, энергетика, транспорт, логистика, научные исследования и др.

В рамках проекта созданы четыре партнерства в следующих направлениях: общественное здравоохранение и социальное обеспечение, экология, транспорт и логистика, культура [1]. Партнерства устанавливают общую концепцию и стратегию развития региона, при этом каждое из них имеет конкретные зоны ответственности и сферы функционирования.

Природоохранное партнерство «Северное измерение» (ППСИ) берет начало в 2001 г. На его первом заседании было согласовано 12 приоритетных экологических проектов на Северо-Западе России, особое внимание уделено вопросам ядерной безопасности [2].

Финансирование проекта происходит за счет Фонда поддержки ППСИ, куда поступают грантовые взносы. В первый год работы фонду удалось собрать 100 млн евро. К 2006 г. ППСИ зарекомендовало себя как действенный многосторонний механизм сотрудничества, имеющий адекватную финансовую базу и менеджера проектов – Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР). К тому моменту на территории РФ успешно были реализованы проекты в Санкт-Петербурге, Калининградской и Ленинградской областях. Все они были связаны с развитием водоснабжения и очистки сточных вод [3]. ППСИ уделяет огромное внимание процессам, проходящим в Балтийском море. Это связано с несколькими факторами. Во-первых, суровые климатические условия, во-вторых, через Балтийское море проходят крупные морские пути, из-за чего отмечается большая нагрузка эвтрофикации¹. В связи с этим на территории Балтийского и Баренцева морей реализуются проекты, связанные с совершенствованием системы транспортной логистики.

В рамках природоохранного партнерства также проводится результативная работа в сфере ядерной безопасности, связанная с обращением с радиоактивными отходами и безопасным хранением отработавшего ядерного топлива на Кольском полуострове [4].

С 2016 по 2019 г. были реализованы такие крупные проекты, как: строительство новой станции очистки сточных вод в Калининграде; модернизация очистных сооружений на Северной станции аэрации в Санкт-Петербурге; открытие новой станции очистки сточных вод в Петрозаводске; обеспечение централизованного теплоснабжения в Калининграде. Результатом стало повышение эффективности очистки сточных вод в регионе Балтийского и Баренцева морей в полном соответствии со стандартами Хельсинкской комиссии по морской среде Балтийского моря [5].

ЕБРР с 2014 г. воздерживается от финансирования новых экологических проектов на территории России. Это связано с конфликтом в Крыму и Восточной Украине и последовавшими санкциями, которые повлияли на отношения ЕС и России. Однако реализация уже начатых проектов не была заморожена. Из этого следует, что ЕС и РФ могут продолжать экологические проекты, несмотря на политическую ситуацию. В ходе заседания на уровне старших должностных лиц «Северного измерения», прошедшего 5 марта 2019 г. в Брюсселе, продолжение сотрудничества по климату между странами-партнерами было всецело поддержано [6].

¹ Эвтрофикация – это насыщение водоема биологически активными элементами, не свойственными его экосистеме

Современные отношения Европейского союза и России определенно влияют на развитие проектов «Северного измерения». Странам необходимо взаимодействовать по вопросам, которые отвечают интересам обеих сторон. Значимость «Северного измерения» возрастает, партнерство выступает некой площадкой для диалога.

Современные политологи рассматривают проект «Северное измерение» как альтернативное направление развития отношений ЕС и России. Данная площадка имеет большой политический и экономический потенциал, что при некоторых обстоятельствах может привести к сосредоточению власти в данном регионе. Тесное сотрудничество России в рамках «Северного измерения» повышает репутацию РФ на европейской площадке как страны, открытой к ведению переговоров во всех сферах международных отношений.

Вопросы экологии, ядерной безопасности, здравоохранения, энергетики и др. являются основными точками соприкосновения стран региона «Северного измерения». Рассматриваемый проект может внести значительный вклад в выработку практических решений в сфере своей компетенции.

Библиографический список

1. Официальный сайт Северного измерения. URL: <https://www.northerndimension.info/ru/northerndimension-rus> (дата обращения: 23.03.2021).
2. Presidency Conclusions Gothenburg European Council, 15–16 June 2001. URL: https://www.cvce.eu/content/publication/2013/11/12/2e32bf9b-009d-4e63-b606-a424c3a53257/publishable_en.pdf (дата обращения: 23.03.2021).
3. «Северное измерение». Встреча на высшем уровне Россия – Европейский союз, Хельсинки, 24 ноября 2006: сообщение пресс-службы Президента России. URL: https://www.mid.ru/severnoe-izmerenie/-/asset_publisher/0vP3hQoCPRg5/content/id/953305 (дата обращения: 23.03.2021).
4. Мельник А. Е. Северное измерение: есть ли перспективы для дальнейшего сотрудничества // Логистика – Евразийский мост: матер. XV Междунар. науч.-практ. конф. Красноярск. 2020. С. 385–387.
5. «Северное измерение» и Россия 30.07.2020 // Официальный сайт МИД РФ. URL: https://www.mid.ru/about/social_organizations/association/-/asset_publisher/w6CkLeKcy2bQ/content/id/4272094 (дата обращения: 06.04.2021).
6. Вуоренпяя М.-Л. Северное измерение: взаимовыгодное сотрудничество сегодня и в будущем // Соврем. Европа. 2019. № 3 (88). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/severnoe-izmerenie-vzaimovыgodnoe-sotrudnichestvo-segodnya-i-v-buduschem> (дата обращения: 23.03.2021).

УДК 339.5

В. А. Курносев

студент кафедры международного предпринимательства

С. В. Корнилова – доцент – научный руководитель

ОСОБЕННОСТИ ЭЛЕКТРОННОГО ДЕКЛАРИРОВАНИЯ

Таможенное декларирование – обязательное юридическое оформление перемещаемых через таможенную границу грузов, а также важнейший инструмент контроля, без которого невозможно осуществлять внешнеэкономическую деятельность и вести сбор и обработку достоверной информации о внешнеторговом обороте.

Декларация на товары – это уникальный документ, в котором отражена комплексная информация, необходимая таможенным органам для принятия решения в отношении перемещаемых товаров, за достоверность которой декларант несет прямую административную ответственность. Этот документ применяют в работе все государственные органы: Федеральная налоговая служба, Прокуратура России, Центральный банк Российской Федерации и т. д.

Неотъемлемой частью декларации на товары является декларация таможенной стоимости товара, состоящая из двух основных и, по необходимости, дополнительных листов. В основном листе указываются сведения, распространяемые на товары, указанные в декларации, во втором содержится информация, необходимая при определении и расчете величины таможенной стоимости.

При необходимости корректировки каких-либо сведений или дополнений используется еще одна часть декларации на товары – корректировка декларации на товары, состоящая из одного основного листа и добавочных.

На раннем этапе развития таможенного декларирования для заполнения декларации руководствовались специальной инструкцией, утвержденной Приказом ГУГТК СССР от 18 августа 1989 г. [1]. Благодаря данному приказу определена форма на тот момент на декларации на товары, а грузовой таможенной декларации (ГТД).

Следующим этапом развития таможенного декларирования стал Приказ от 28 июля 1992 г. Его основной целью было увеличение эффективности таможенного контроля над товарными партиями, пересекающими границу Российской Федерации и проведение валютного контроля. С принятием нового приказа появились и новые классификаторы, которые необходимо было использовать при заполнении ГТД. Все приложения прошлой инструкции стали не действительны, за исключением Приложения 4 «Общесоюзный классификатор валют» [2].

Временный порядок пропуска и декларирования товаров сменил новый, утвержденный приказом таможенной службы от 25 апреля 1994 г. С его появлением отменилась часть сборов за таможенное оформление и впервые зашла речь об электронной копии ГТД [3].

Предоставление в таможенный орган электронной копии ГТД стало обязательным уже в 1998 г. Это предшествовало началу эры электронного декларирования [4]. Важнейшим законом, с которого началась эра электронного декларирования, стал Федеральный закон Российской Федерации «Об электронной цифровой подписи» от 10 января 2002 г. № 1-ФЗ. Благодаря его принятию электронному документу стало возможно придать юридическую силу, равнозначную собственноручной подписи в документе в бумажном варианте, и уже в этом же году была оформлена первая электронная декларация [5].

Первые электронные декларации оформлялись по технологической схеме ЭД-1. Но данная система имела ряд серьезных недостатков, основной из которых дороговизна внедрения технологии. Ведь для подключения к таможенной сети нужно было прокладывать специально выделенный канал для удаленной передачи данных. Поэтому данная технология не нашла массового применения и лишь в 2008 г. стало возможно передавать удаленно информацию используя сеть Интернет [6].

Технология электронного декларирования, использующая сеть Интернет, получила название ЭД-2. Она не требовала больших затрат от участников внешнеэкономической деятельности, и ее отличительной особенностью стала возможность удаленного декларирования на любом таможенном посту Российской Федерации. Использование данной технологии позволило провести реформирование та-

моженных органов и впоследствии внедрить технологии автоматической регистрации и автоматического выпуска товаров, что способствовало значительному сокращению времени на таможенные процедуры, связанные с выпуском товаров. Учитывая все преимущества новой формы, принято решение отказаться от использования технологии ЭД-1 [7].

На сегодняшний день лишь в исключительных случаях допускается декларирование на бумажном носителе. В связи с вступлением в силу Таможенного кодекса Евразийского экономического союза, форма электронного декларирования товаров стала обязательной с 2014 г. Электронное декларирование товаров, перемещаемых через таможенную границу ЕАЭС с помощью декларации на товары, является основной и приоритетной технологией в системе таможенных органов для выполнения возложенных на них функций.

Декларация на товары содержит 54 графы, для заполнения которых используются различные классификаторы:

- вида таможенных процедур;
- особенностей таможенного декларирования;
- стран мира;
- характера сделки;
- особенности сделки;
- видов транспорта;
- таможенных органов;
- льгот по уплате таможенных платежей;
- метода определения таможенной стоимости;
- видов налогов, сборов и иных платежей;
- способов обеспечения исполнения обязанности по уплате таможенных пошлин, налогов

и др.

При заполнении декларации на товары необходимо сообщить:

- тип заявляемой таможенной процедуры (всего применяется 17 типов);
- сведения о лице, декларирующем товары, получателе и отправителе, продавце и покупателе;
- вид транспортных средств, используемых для международной перевозки товара;
- информацию о происхождении товара и производителе, товарный знак, описание упаковки, массу нетто и брутто, таможенную и статистическую стоимость, код Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности (ТНВЭД ЕАЭС) и т. д.;
- сведения о предоставлении тарифных преференций при ввозе товаров, ставках таможенных пошлин, акциза и НДС;
- условия внешнеэкономической сделки;
- информацию о запретах и ограничениях при перемещении товаров через таможенную границу ЕАЭС;
- перечень документов, подтверждающих заявленные в ДТ сведения [8, 9].

В специализированной программе, имеющей аттестацию ФТС РФ, на выбор декларанта начинаются формирование ЭДТ и формализация всей документации в XML-формат. Ограничения формата представляемых дополнительных документов выражаются в трех формах: формализованный, скан и word. После этого вся документация, требуемая для осуществления таможенного контроля, должна быть предварительно размещена в Электронном архиве документов декларанта (ЭАДД). Для придания документам юридической силы вся документация, размещаемая в ЭАДД, должна быть подписана усиленной квалифицированной электронной подписью.

После предварительного размещения электронных документов в ЭАДД и присвоения таможенными органами идентификаторов документов можно подавать декларацию на товары в Единую автоматизированную информационную систему таможенных органов (ЕАИС ТО).

После отправки электронной декларации в автоматическом режиме проводится форматно-логический контроль, который проверяет структуру электронного документа и формат на соответствие нормам. В случае отсутствия ошибок Декларация автоматически присваивается электронный справоч-

ный номер, после чего она становится юридически значимым документом. Если ошибки были найдены, декларанта оповещают об этом автоматическим сообщением, в котором содержится перечень всех выявленных проблем.

Далее при успешном прохождении контроля взаимодействие с таможенными органами осуществляется в режиме реального времени. Таможенными органами может быть проведена дополнительная проверка, в ходе которой может быть дан запрос о предоставлении дополнительных документов. Сроки выпуска ДТ регламентированы по времени.

В таможенных органах также применяется автоматический выпуск декларации на товары в случае прохождения форматно-логического контроля и системы управления рисками. Юридически значимое решение о выпуске товаров сегодня принимает электронная программа.

Информация об общем количестве поданных электронных деклараций на товары, а также автоматически зарегистрированных и автоматически выпущенных электронных деклараций в период с 2014 по 2020 г. представлена из ежегодных отчетов ФТС России (рис. 1).



Рис. 1. Количество электронных деклараций, оформленных в период с 2014 по 2020 г.

Из рис. 1 видно, что с развитием электронного декларирования каждый год значительно увеличивается доля автоматически зарегистрированных и автоматически выпущенных электронных деклараций. Всего за 2020 г. было подано свыше 4,9 млн ДТ, из них зарегистрировано в автоматическом режиме более 3,8 млн, что в 1,4 раза превышает значение за 2019 г. (2,8 млн); выпущено в автоматическом режиме более 1 млн ДТ, что в 1,7 раза больше значения показателя за 2019 год – 0,64 млн.

Дальнейшее развитие электронного декларирования товаров с применением декларации на товары станет основой внедрения цифровизации и искусственного интеллекта в работу таможенных органов. Это ориентиры на будущее, которые заложены в Стратегии развития таможенной службы до 2030 г.

Библиографический список

1. Положение о порядке пропуска и декларирования товаров и имущества, перемещаемых через государственную границу СССР: Приказ ГУГТК СССР от 18 авг. 1989 г. № 137.
2. О временном порядке пропуска и декларирования товаров: Приказ от 28 июля 1992 г. № 283.
3. Об утверждении инструкции о порядке заполнения грузовой таможенной декларации: Приказ от 25 апр. 1994 г. № 162.

4. Об утверждении Инструкции о порядке заполнения грузовой таможенной декларации: Приказ от 16 дек. 1998 г. № 848.
5. Об электронной цифровой подписи: Федер. закон от 10.01.2002 г. № 1-ФЗ.
6. Гатман Я. Р. Исследование проблем реализации технологии удаленного выпуска // Актуальные проблемы развития таможенного дела: сб. матер. студ. науч.-практ. конф. ф-та тамож. дела. М.: РИО Рос. тамож. акад., 2016. С. 18–21.
7. Антохина Ю. А., Боер В. М., Корнилова С. В. Правовое регулирование электронного декларирования товаров: учеб. пособие. СПб.: Изд-во ГУАП, 2011. 148 с.
8. О форме декларации на товары и порядке ее заполнения: Решение Комиссии Таможенного союза от 20.05.2010 г. № 257.
9. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза.

УДК 339

Ю. В. Лебедева

студент кафедры международного предпринимательства

М. Ю. Бердина – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель

**ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ТАМОЖЕННОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ
ПРИ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ
И УПОЛНОМОЧЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОПЕРАТОРОВ**

В условиях развития мировой торговли таможенное администрирование деятельности участников ВЭД в странах ЕАЭС наиболее актуально. Оно направлено на совершенствование таможенного законодательства для повышения эффективности деятельности таможенных органов и удобства участников ВЭД. Это связано с переходом таможенных органов на ИТ, способствующие сокращению времени на совершение таможенных операций и, соответственно, издержек участников ВЭД.

Одним из направлений повышения эффективности таможенного администрирования в настоящее время выступает совершенствование механизма взаимодействия таможенных органов и уполномоченных экономических операторов (УЭО).

В странах Европы институт УЭО развит давно и активно применяется таможенными представителями, таможенными перевозчиками, перевозчиками, владельцами складов временного хранения и таможенных складов и др. [1]. Признание УЭО на территории других стран осуществляется повсеместно. Развитие института УЭО в рамках ЕАЭС, безусловно, положительная тенденция осуществления безопасной торговли, при которой соблюдаются интересы государств и самого участника ВЭД, но введение некоторых новшеств впоследствии может привести к образованию серьезных проблем.

Во-первых, автоматическое категорирование УЭО как лица с низким уровнем риска. Один из важнейших инструментов таможенного контроля – система управления рисками (СУР), работа которой направлена на анализ всевозможных показателей и критериев с целью выявления возможных нарушений таможенного законодательства ЕАЭС. По результатам работы СУР таможенными органами было разработано отдельное направление таможенного контроля деятельности участников ВЭД – субъектно-ориентированный подход. Его принцип заключается в категорировании участников ВЭД (табл. 1).

Таблица 1

Категории риска

Уровень риска	Характеристика
Высокий	Риск, реализация которого приведет к серьезным последствиям
Средний	Риск, реализация которого может не привести к серьезным последствиям, но не исключает противоположного
Низкий	Допустимые риски, не требующие проведения дополнительных операций

В случае возникновения высокого уровня риска обязательной мерой по его минимизации выступает таможенный досмотр. Средний уровень риска – это основная масса участников ВЭД, к которым применяется принцип выборочности, а также может быть применен таможенный досмотр. При низком уровне риска таможенный контроль осуществляется выборочно. Субъектно-ориентированный подход внедряется с целью выявления и категорирования участников ВЭД на условно «добросовестных» и «недобросовестных».

Представленные в табл. 2 статистические данные, полученные в результате применения субъектно-ориентированного подхода, наглядно демонстрируют уровень выявляемости условно «добросовестных» юридических лиц. Автоматическое присвоение низкого уровня риска впоследствии привлечет к данному институту множество условно «недобросовестных» участников ВЭД, пытающихся обойти требования таможенного законодательства.

Реестр УЭО по состоянию на 26.03.2021 г. [2]

Статус свидетельства	Количество юридических лиц
Действует	158
Исключен	11
Приостановлен	4
Итого	173

Во-вторых, введение нового условия включения в реестр УЭО – расчет финансовой устойчивости. В соответствии с Решением Совета ЕЭК от 15.09.2017 г. № 65 [3] расчет финансовой устойчивости юридическим лицом, претендующим на включение в реестр УЭО, осуществляется самостоятельно или с привлечением аудиторских организаций.

С одной стороны, введение понятия финансовой устойчивости в таможенном законодательстве ЕАЭС можно рассматривать как дополнительную меру таможенного контроля, а с другой – возникает вероятность несоблюдения действующего законодательства в части правильности расчета финансовой устойчивости как самим участником ВЭД, так и третьими организациями. Нет гарантий, что участник ВЭД самостоятельно или совместно с аудиторской организацией не находятся в сговоре с целью нарушения таможенного законодательства ЕАЭС и предоставления заведомо недостоверной информации с целью уклонения от уплаты таможенных платежей, ответственность за которую предусмотрена ст. 194 Уголовного кодекса РФ. Возникает необходимость «двойного» контроля, что негативно влияет на работу всей таможенной системы.

Для решения проблемы в систему таможенного администрирования деятельности участников ВЭД вводится аудит:

- контроль, компетенции и зона ответственности которого возложены на таможенные органы;
- в рамках которого выполняется независимая проверка бухгалтерской отчетности аудиторскими организациями.

В 2015 г. сроком на один год был запущен таможенный эксперимент по использованию аудиторских заключений в целях таможенного контроля, утвержденный Приказом ФТС России от 14.10.2015 г. № 2053 [4]. К концу 2016 г. были подведены промежуточные итоги, по результатам которых целесообразность введения аудиторских заключений для целей таможенного контроля отражена лишь в нескольких направлениях таможенной деятельности.

В условиях развития института УЭО в ТК ЕАЭС внедрение таможенного аудита наиболее актуально. Данный инструмент подлежит применению в двух направлениях:

- установление сотрудничества таможенных органов с аудиторской компанией с целью обеспечения точности расчета финансовой устойчивости юридического лица как условия включения в реестр УЭО (рис. 1);
- включение в штат таможенного органа специалиста-аудитора, подтверждающего подлинность и достоверность заявленных сведений.

Рассмотрим первый вариант. В этом случае целесообразно провести анализ и оценку действующих аудиторских организаций с целью отбора и предложения взаимного сотрудничества с таможенными органами.

Участник ВЭД представляет необходимые сведения, касающиеся финансовой устойчивости лица, аудиторской организации с целью подтверждения и получения аудиторского заключения. Аудиторская организация в свою очередь проводит мероприятия по подтверждению достоверности заявленных сведений. Поскольку организация осуществляет сотрудничество с таможенными органами, то необходимость в дополнительном таможенном контроле при предоставлении документов в таможенный орган отсутствует.

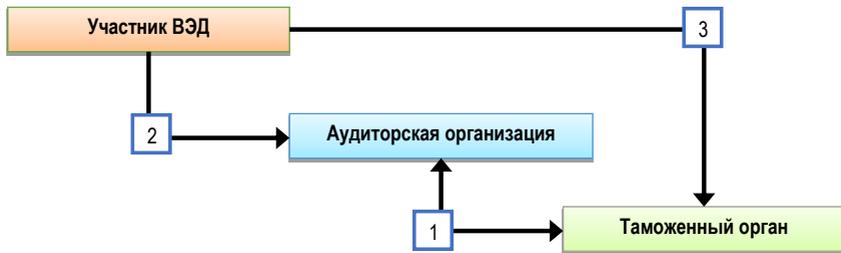


Рис. 1. Схема взаимодействия таможенного органа, аудиторской организации и участника ВЭД: 1 – сотрудничество таможенного органа и аудиторской организации; 2 – представление участником ВЭД необходимых документов в аудиторскую организацию с целью подтверждения их достоверности; 3 – представление участником ВЭД полученного аудиторского заключения в таможенный орган

По состоянию на 2015–2016 гг. целесообразность эксперимента отражалась лишь в нескольких направлениях. В Главном управлении таможенного контроля после выпуска товаров ФТС России (ГУ ТКПВТ ФТС России) было выявлено, что применение аудиторских заключений для таможенных целей пригодно при проведении аналитических действий по выбору объектов таможенного контроля в отношении деятельности лиц. Поскольку в данной ситуации объектом таможенного контроля является расчет финансовой устойчивости, то актуальность применения аудиторских заключений возрастает в несколько раз.

С другой стороны, по результатам эксперимента, со стороны участников ВЭД было много противоречивых отзывов о внедрении таможенного аудита. Большинство участников ВЭД возмущает необходимость затрат на аудиторские заключения, поскольку проведение таможенного контроля непосредственно входит в компетенцию таможенного органа. Целесообразно предложить второй вариант развития событий.

В таможенных органах, а конкретно в отделах ТКПВТ таможен, необходимо внедрять в штат специалиста-аудитора, который в рамках своих обязанностей проводил бы сверку и расчет представленных данных, а также подтверждал их достоверность. Негативная составляющая данного метода – расходы государства на выделение рабочего места, а также затраты времени и ресурсов на поиски и отбор кандидатов. Выбор метода внедрения таможенного аудита зависит от целей и направленности деятельности таможенного органа, а также от мнений сторон (таможенного органа и участников ВЭД), поскольку администрирование представляет собой баланс их интересов.

При текущих изменениях структуры таможенных органов в перспективе, возможно, возникнет потребность в создании отдела, основной направленностью которого будет исключительно аудит финансово-хозяйственной деятельности и не только УЭО. Однако введение таких мер очень затратно, поскольку федеральный бюджет государства не располагает свободными денежными средствами при слабых показателях роста экономики.

Таким образом, несмотря на вступившие изменения в таможенном законодательстве ЕАЭС, направленные на совершенствование института УЭО, некоторые новации могут вызвать ряд проблем. Вопросы возникают относительно автоматического категорирования с присвоением участнику ВЭД низкого уровня риска. Поскольку данная мера подразумевает минимальное применение форм таможенного контроля, впоследствии предложенное нововведение привлечет к себе энное количество условно «недобросовестных» лиц. Также в статье рассмотрена проблематика введения условия включения в реестр УЭО расчета финансовой устойчивости. В данном случае возникает вопрос достоверности представленных участниками ВЭД расчетов. В связи с этим целесообразно внедрить такой инструмент таможенного контроля, как таможенный аудит. Данная мера позволит избежать предоставления недостоверных сведений, а также освободит таможенные органы от проведения дополнительного таможенного контроля.

Библиографический список

1. Петрушевская А. В. Анализ деятельности уполномоченных экономических операторов в Российской Федерации и в государствах – членах Евразийского экономического союза // *Colloquium-journal*. 2021. № 1-1(88). С. 36–41.
2. Реестр Уполномоченных экономических операторов. URL: <https://customs.gov.ru/folder/720> (дата обращения: 01.04.2021).
3. Об утверждении Порядка определения финансовой устойчивости юридического лица, претендующего на включение в реестр уполномоченных экономических операторов, и значений, характеризующих финансовую устойчивость и необходимых для включения в этот реестр: Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 15.09.2017 г. № 65. URL: <http://www.eaeunion.org/> (дата обращения: 01.04.2021).
4. О проведении эксперимента по установлению возможности использования таможенными органами РФ аудиторских заключений для целей таможенного контроля: Приказ ФТС России от 14.10.2015 г. № 2053. URL: http://customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=24604:2017-01-11-06-29-38&catid=40:2011-01-24-15-02-45 (дата обращения: 01.04.2021).

УДК 327

К. П. Лухарев

студент кафедры международного предпринимательства

В. Л. Хейфец – доктор исторических наук, доцент – научный руководитель

ЭВОЛЮЦИЯ РОССИЙСКО-ЧИЛИЙСКИХ ОТНОШЕНИЙ В XXI в.

В статье рассматриваются международные дипломатические отношения Российской Федерации и Республики Чили. Актуальность тематики вызвана не только попыткой России вернуться в регион Латинской Америки, но и пандемией коронавирусной инфекции, оказывающей влияние на систему международных отношений.

Российско-чилийские отношения строились благополучно в период 90-х гг. XX в., бурно развивались в первое десятилетие XXI в. С началом «украинского кризиса» в Европе отношения двух стран были сильно подорваны из-за разности взглядов на эту проблему. С 2020 г. и после начала пандемии коронавируса Латинская Америка оказалась одним из наиболее пострадавших регионов. Однако Чили благодаря своевременным мерам, а также системе «умного карантина» (когда на карантин закрывают не всех подряд, а выборочно) быстро смогла снизить экономические потери от последствий пандемии. Россия, разработавшая вакцину от коронавируса, предоставила чилийцам несколько партий «Спутника V», что повлияет на систему двусторонних отношений.

Отсчетом начала современных чилийско-российских контактов принято считать официальный визит президента Чили Рикардо Лагоса в 2002 г. в Россию. Этот визит дал скачок развитию в сферах двустороннего экономического, инвестиционного и научно-технического сотрудничества. Особенно стороны интересовали энергетическая и транспортная отрасли. Ранее Россия и Чили взаимно учредили посольства: РФ – в Сантьяго, Чили – в Москве.

Ответный официальный визит президента РФ Владимира Путина состоялся в 2004 г., а поводом послужил проходивший в Сантьяго саммит Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС). На нем лидеры 21 страны согласились, что для «светлого будущего» странам необходимо либерализовать экономику, быть открытыми для инвестиций и обмена технологиями. Также страны развивали сотрудничество в рамках МЕРКОСУР. В течение 2003 г. РФ активно выражала заинтересованность в сотрудничестве с организацией и ее членами (куда Чили входит как ассоциированный член). Однако попытки России вступить в МЕРКОСУР провалились.

2004 г. отмечался российской стороной как «подъемный в плане отношений с Чили». Активизировался политический диалог между двумя странами, по многим проблемам взгляды совпадали. Главной задачей ставились увеличение товарооборота с Чили (50 млн долл. на IV кв. 2004 г.), запуск новых совместных программ в сфере высоких технологий (например, ракетостроение). В рамках АТЭС Россия и Чили строят активный диалог по ключевым вопросам торгово-экономического сотрудничества в латиноамериканском регионе.

До 2007 г. российско-чилийские отношения строились в рамках сотрудничества в АТЭС, а также в сфере двусторонней торговли и консультаций по мировым проблемам. Чилийцы высказывались, что готовы помочь Ираку в восстановлении сельскохозяйственной, судебной и избирательной системы, выступали за урегулирование противостояния Палестины и Израиля, стали соавтором принятой по инициативе России СБ ООН резолюции по палестино-израильскому регулированию. Правительство Чили активно выступало за скорейшее присоединение России к ВТО.

Следующим важным этапом в отношениях стало землетрясение, произошедшее в Чили в феврале 2010 г. РФ оказалась одной из первых стран, доставивших гуманитарную помощь. Уже через шесть дней в Чили самолетами было доставлено 60 т груза: генераторные электростанции, палатки, посуда, одежда и мясные консервы. В ходе интервью журналистам чилийские официальные лица (министр обороны Ф. Видаль, главнокомандующий ВВС генерал Р. Ортега) выразили признательность руководству и народу России за солидарность и поддержку в трудное время.

В 2014 г. правительство Чили оставалось хладнокровным в отношении украинского конфликта. Предполагается, что это связано с общей политикой поддержания нейтралитета Чили, ее приверженностью к решению кризисов мирным путем, в ходе диалога или экономического давления. Пытаясь как

бы усидеть на двух стульях, Чили не заняло ни позицию солидарности с РФ, ни позицию поддержки Запада в данном вопросе. Однако после начала украинского кризиса отношения Чили и РФ почти завершились. Если в период с 2002 по 2013 г. встречи глав МИД или президентов проходили практически каждые полгода – год, то с 2014 г. Чили несколько охладела к своим российским коллегам. Правительство Чили выступало всегда за верховенство соглашений ООН в той или иной ситуации. Увидев же нарушение Россией мировых договоренностей, Чили несколько отрезлась от тесного политического, но не экономического сотрудничества. Напротив, после объявления Евросоюзом, США, Канадой, Австралией, Новой Зеландией и рядом других стран экономических санкций в отношении РФ, Сантьяго увидел в этом некую экономическую выгоду для себя, ведь теперь РФ и ЕС, практически полностью перекрыв торговлю друг с другом, освободили свои прилавки для экспорта чилийской продукции (например, вина в РФ и продуктов промышленности в ЕС).

В 2017 г. санкции подтолкнули торговлю между Чили и РФ, увеличив сумму товарооборота почти на 40 % (около 903 млн долл.). Основные товары экспорта в РФ из Чили – пищевые продукты, специи и масла, кофе и сахар, руды, радиоактивные изотопы и медь. В свою очередь экспорт РФ выглядел так: нефть и ее продукты, удобрения, каучук и древесина. Санкции за три года внесли большие позитивные изменения в торговле России и Чили [1].

Кризис в Венесуэле 2019 г. поставил под угрозу отношения между Чили и Россией в ситуации, когда мир поделился на два полюса – поддерживающих режим Н. Мадуро (среди них Россия) и поддерживающих временное исполнение обязанностей президента Х. Гуайдо (среди них Чили). Однако, несмотря на многие провокации со стороны Чили по отношению к Венесуэле, сам кризис не прервал экономическое партнерство Чили и России. Напротив, главы министерств иностранных дел Чили (Теодоро Рибера) и РФ (Сергея Лаврова) активно вели переговоры и о ситуации в Венесуэле, и о развитии политического диалога, включая торгово-экономические связи.

Новым этапом проверки прочности отношений стал мировой кризис 2020 г., связанный с пандемией коронавируса, от которого сильно пострадала Латинская Америка. Республика Чили стала страной с одним из самых высоких обнаруженных с COVID-19 пациентов. В конце 2020 г., когда российские ученые продемонстрировали миру вакцину «Спутник V», чилийское правительство заявило, что готово приобрести несколько партий доз [2]. Однако это было вызвано не столько уверенностью чилийцев в успехе российской науки, сколько жесткой прагматичной позицией. Чили – единственная страна Латинской Америки, которая заказала все известные на конец 2020 г. вакцины в количестве, вчетверо превышающем население страны. Соотношение составляло 19,2 млн чел. населения на 88 млн заказанных вакцин. Сделано это было по примеру развитых стран: в Великобритании и Канаде поступили так же, не зная, какая из вакцин окажется более действенной. Среди компаний оказались Pfizer, Sinovac, J&J, Moderna и AstraZeneca (с последней после скандала в Европе пришлось разорвать контракт) [3]. Это помогло чилийскому правительству сделать свою страну самой «привитой» не только в Латинской Америке, но и во всем мире.

На данный момент обе страны заняты внутренними проблемами в связи с резким ростом больных коронавирусом, что особенно наблюдается в Чили [4], коллапсом в экономике и угрозой третьего локдауна. Возможно, к улучшению взаимопонимания приведет общая победа над заболеванием, так как Россия является страной, которая разработала и продала свою вакцину Чили, что способствует укреплению отношений между двумя странами.

Библиографический список

1. Торговля между Россией и Чили в 2017 г. URL: <http://russian-trade.com/reports-and-reviews/2018-02/torgovlya-mezhdu-rossiyei-i-chili-v-2017-g/> (дата обращения: 28.03.2021).
2. Власти Чили договорились о поставке вакцины «Спутник V». URL: <https://www.rbc.ru/rbcfreenews/602330c99a79471d639c444e> (дата обращения: 28.03.2021).
3. Главные вопросы к скандалу вокруг вакцины AstraZeneca. URL: <https://www.rbc.ru/business/16/03/2021/6050b40b9a794715f85f4466> (дата обращения: 28.03.2021).
4. PLAN NACIONAL DE VACUNACIÓN COVID-19. URL: <https://www.gob.cl/yomevacuno/> (дата обращения: 28.03.2021).

УДК 339.37

И. А. Макаров

студент кафедры международного предпринимательства

А. А. Оводенко – доктор технических наук, профессор – научный руководитель

РОССИЙСКО-АМЕРИКАНСКИЕ ОТНОШЕНИЯ В КОНЦЕ XX – НАЧАЛЕ XXI в.: ПРОБЛЕМА КОНТРОЛЯ НАД ВООРУЖЕНИЕМ

В настоящее время число стран, обладающих ядерным потенциалом, на порядок больше, нежели число стран, официально это наличие признающих. Такой расклад сложился в мире к концу XX в. после распада биполярной системы международных отношений, когда общий вектор развития событий на мировой политической арене диктовали две сверхдержавы, первыми испытавшие ядерное оружие – СССР и США. Конец системы ознаменовал крах одной из держав – распад Советского Союза на отдельные суверенные государства, произошедший в силу ряда причин. После этого в новом XXI в., когда мировой баланс сил сместился в сторону Запада, остро стоит вопрос отношений Соединенных Штатов и России в области ядерного вооружения, так как Россия, как международно признанный наследник ядерного арсенала Советского Союза, по-прежнему остается в числе так называемых «старых» ядерных держав, подписавших в 1968 г. Договор о нераспространении ядерного оружия. Следовательно, данная проблема требует решения.

Наращивание ядерного потенциала в мировом масштабе, несмотря на подписанные соглашения о его ограничении, только способствуют дальнейшему столкновению интересов государств. Иначе говоря, современная система международных отношений не избежала от угроз и вызовов, она лишь изменила их характер и масштабы, из чего можно сделать вывод: на данном этапе развития международных отношения, а конкретнее отношения между США и Россией, в том числе в ядерной сфере, носят характер острого конфликта [1].

В начале XXI в. со сменой президентской администрации в США и приходом к власти в России Владимира Путина отношения между Россией и США вступили в новую фазу. Президент Дж. Буш-младший, в отличие от предшественника, уже не питал никаких иллюзий относительно перспектив демократизации России. Его неоконсервативное окружение чрезвычайно опасалось возрождения российского агрессивного национализма и делало ставку на создание буфера из проамерикански настроенных и состоящих в блоке НАТО государств по периметру российских границ. Даже теракты 11 сентября 2001 г. и последовавшее потепление отношений с В. Путиным не заставили Дж. Буша отказаться от своих намерений, и в декабре 2001 г. США объявили о выходе из Договора по противоракетной обороне (ПРО). Реакция России первоначально была довольно сдержанной и, несмотря на симметричный отказ от соблюдения Договора об ограничении стратегических наступательных вооружений (ДСНВ-2), российская сторона дала понять, что она настроена на продолжение сотрудничества по вопросам сокращения наступательных вооружений. Итогом стало подписание в мае 2002 г. Договора о сокращении стратегических наступательных потенциалов, который, в отличие от объемных предшественников, уместился всего на трех страницах и предусматривал сокращение числа развернутых боезарядов до 1 700–2 200 ед. к декабрю 2012 г. Начиная с 2004 г., вопрос о возможном размещении элементов американской системы ПРО в Европе превратился в один из наиболее болезненных пунктов российско-американской двусторонней повестки. В 2007 г. начались переговоры с Польшей и Чехией о размещении ракет-перехватчиков и радаров на территории этих стран. Однако через два года новый американский президент Б. Обама в рамках политики «перезагрузки» объявил об отказе США от реализации данного проекта. Восточноевропейские лидеры опубликовали открытое письмо, в котором обвиняли главу Белого дома в предательстве их интересов перед лицом «агрессивной России» (которая в августе 2008 г. воевала с Грузией). Таким образом, подозрения в антироссийском характере европейской ПРО нашли довольно убедительное подтверждение [1].

Барак Обама, в отличие от Дж. Буша, не считал, что вопрос о судьбе стратегических ядерных вооружений решился в результате окончания «холодной войны», и его намерение перезагрузить отношения с Россией в значительной степени объяснялось как раз желанием добиться подписания нового соглашения. Естественным ускорителем переговоров выступило формальное завершение срока дей-

ствия Договора о сокращении стратегических наступательных вооружений (ДСНВ-1) в 2009 г. Россия по-прежнему настаивала на уступках по ПРО, но в итоге довольствовалась временным замедлением реализации американских проектов в Европе, и в апреле 2010 г. состоялось подписание ДСНВ-3. Стороны договорились к 2018 г. сократить число развернутых боезарядов до 1 550 ед. при сохранении процедуры инспекций. В том же апреле 2010 г. на Ядерном саммите в Вашингтоне Россия и США согласовали ликвидацию 68 т оружейного плутония, которого хватило бы на изготовление 17 тыс. ядерных боезарядов [1].

Со временем в сфере контроля над вооружениями из-за действий США накопился целый ряд серьезных проблем. Развал Вашингтоном Договора о ликвидации ракет средней и меньшей дальности (ДРСМД), окончательно оформленный нотой Госдепартамента США от 2 февраля 2019 г., нанес удар по всей архитектуре международной безопасности. Продуктивность дальнейшего диалога по тематике стратегической стабильности будет напрямую зависеть от готовности США учитывать российские интересы и озабоченности [2].

Если бы договор СНВ-3 прекратил существование 5 февраля 2021 г., то система контроля над ядерными вооружениями была бы полностью демонтирована, после чего, очевидно, возник бы вопрос о жизнеспособности Договора о нераспространении ядерного оружия (ДНЯО), но, к счастью, этого не произошло. После выхода США из ДРСМД и трудностей с продлением ДСНВ-3, появившихся в период администрации Дональда Трампа, казалось, что почти пятидесятилетняя история контроля над ядерными вооружениями подходит к концу [3].

Новый президент США Джозеф Байден практически сразу после вступления в должность принял решение о продлении ДСНВ-3 на пять лет практически на российских условиях, т. е. в том виде, в котором оно был подписан в 2010 г. Единственное, чем американцы обусловили продление Договора, было начало переговоров по следующей договоренности в сфере ядерных вооружений, в ходе которых, очевидно, будут поставлены все те вопросы, которые предыдущая администрация предлагала в качестве предварительных условий продления ДСНВ-3, а именно: привлечение к переговорам Китая, охват ограничениями новых видов ядерных вооружений, появившихся в арсенале Российской Федерации и, главное, охват ограничениями нестратегического ядерного оружия (НСЯО). В свою очередь Россия также имеет свои озабоченности, касающиеся системы глобальной противоракетной обороны США и американских планов по милитаризации космоса. В начале февраля стороны обменялись дипломатическими нотами о завершении внутригосударственных процедур и ДСНВ-3 вступил в силу на очередные пять лет, до 5 февраля 2026 г. Можно сказать, что существующая модель контроля над ядерными вооружениями себя окончательно не изжила [4].

Какими же будут геополитические условия, в которых окажутся лидеры России и США в 2030 г.?

Вероятнее всего, США и Китай останутся крупнейшими игроками на мировой арене, даже если в ближайшие несколько лет их возможности и желание действовать в масштабах планеты будут существенно ограничены пандемией коронавируса. В то же время ряд значимых государственных и негосударственных субъектов будут по-прежнему оказывать существенное влияние на региональные и глобальные процессы. Евразия останется стратегическим центром тяготения мира.

Новые смертоносные и потенциально дестабилизирующие военные технологии станут дополнительной угрозой для режима нераспространения. Конфликтов на евразийском континенте и у его границ, вероятно, станет больше, а сами они будут более интенсивными [5].

Независимо от результатов переговоров по продлению ДСНВ-3, следует ли США и России попытаться заключить следующий аналогичный договор или, скорее, принять ряд договоренностей, мер повышения доверия и запустить механизмы для регулирования стратегических ядерных сил и других систем, как ядерных, так и неядерных? Среди последних – стратегические неядерные системы вооружения, нестратегические ядерные боеголовки, ядерные средства средней дальности, гиперзвуковые ракетопланы и крылатые ракеты, системы ПРО, кибероружие и оружие космического базирования. Когда и каким образом Вашингтону и Москве следует рассмотреть привлечение других ядерных держав к процессу контроля над вооружениями?

Подводя итоги, можно сказать, что один из самых важных вопросов – предотвращение распространения оружия массового уничтожения. Россия и США заинтересованы в том, чтобы число ядерных держав в мире не увеличивалось, а оружие массового уничтожения не попало в руки террористов. Бо-

лее того, практически не существует таких проблем нераспространения, которые можно решить без российско-американского сотрудничества. И США, и Россия заинтересованы в денуклеаризации Северной Кореи, так что здесь тоже есть потенциал для сотрудничества, если начнутся серьезные переговоры. Также обе страны заинтересованы в том, чтобы технологии, которые помогают наращивать ядерный потенциал КНДР и Ирану, не попадали в эти страны. Однако Россия контролирует экспорт чувствительного оборудования и технологий с переменным успехом [5].

Сейчас на различных стадиях разработки и эксплуатации ядерных реакторов в мирных целях находятся Саудовская Аравия, Египет, Объединенные Арабские Эмираты и Турция. У других стран тоже появится мотивация для развития атомной энергетики. Москва уже ведет ряд программ международного сотрудничества в сфере атомной энергетики, поэтому для нее актуален вопрос о принятии более строгих стандартов предоставления третьим странам средств для того, чтобы они могли проводить у себя полный ядерный топливный цикл, включающий обогащение и регенерацию топлива. Возобновленный диалог должен охватывать консультации по условиям поставок для атомной энергетики, а также по повышению безопасности ядерных реакторов и поиску решений проблемы ядерных отходов. США, Франция и другие страны прекращают экспорт ядерных материалов и технологий в мирных целях, и доминировать на этом рынке будет Россия (и Китай). На данный момент вопрос о том, возьмет ли на себя Москва обязательства по соблюдению и укреплению существующих норм, остается открытым, но ясно точно, что появление новых государств с ядерным оружием не в ее интересах [5].

Библиографический список

1. Цветков И. Российско-американские отношения в начале XXI века. URL: <https://ushistory.ru/konspekty-lektsij/1363-rossijsko-amerikanskije-otnosheniya-v-nachale-xxi-veka> (дата обращения: 22.03.2021).
2. Арбатов А. Российско-американские отношения в сфере безопасности. URL: <https://carnegie.ru/2010/04/01/ru-event-2871> (дата обращения: 22.03.2021).
3. Trenin D. The Relationship between the USA and Russia in the Trump Era. URL: <https://carnegie.ru/2019/05/14/relationship-between-usa-and-russia-in-trump-era-pub-79119> (дата обращения: 22.03.2021).
4. Бужинский Е. СНВ-3 и перспективы ограничения вооружений в российско-американских отношениях. URL: <https://ru.valdaiclub.com/a/highlights/snv-3-i-perspektivy-ogranicheniya-vooruzheniy/> (дата обращения: 22.03.2021).
5. Сокольский Р., Румер Е. Российско-американские отношения в 2030 году. URL: <https://carnegie.ru/2020/07/15/ru-pub-82234> (дата обращения: 22.03.2021).

УДК 327.2

И. В. Мартыненко

студент кафедры международного предпринимательства

Э. В. Маскаленко – старший преподаватель – научный руководитель

ВЛИЯНИЕ США НА РАЗВИТИЕ ЯПОНИИ ПОСЛЕ ВТОРОЙ МИРОВОЙ ВОЙНЫ

По состоянию на 2020 г. Япония занимает одну из лидирующих позиций в мировой экономике, а также в вопросах научно-технологического развития. Однако это было бы невозможно без вмешательства и помощи со стороны США. Рассмотрим данный процесс с ранних этапов начала Второй мировой войны до полной реформации Японии под влиянием США.

Уже с 1931 г. Япония начала экспансию в ближайшие страны, захватив Маньчжурию, область на северо-востоке современного Китая, и сделав из нее марионеточное государство. В 1937 г. началась вторая Японо-Китайская война, в которой на стороне Китая выступали США и СССР. В 1940 г., воспользовавшись войной между Францией и Германией, Япония вторгается во Французский Индокитай и всего за несколько дней полностью захватывает его территории, а уже через день Германия, Япония и Италия подписывают Тройственный пакт, который также известен как Альянс Оси. Однако 7 декабря 1941 г. Япония совершает нападение на порт Перл-Харбор, что служит причиной вступления США во Вторую мировую войну, и это, вкупе с провалом немецкого блицкрига на Москву, символизирует начало конца для Германии и ее союзников.

Итог был закономерен, и в ходе затяжной войны, 14 августа 1945 г. Япония при условии неприкосновенности императора Хирухито приняла условия Потсдамской декларации и выпустила «Общий военный и военно-морской приказ № 1», в котором имперский генеральный штаб повелевал всем командующим японской армией отдать приказ своим подразделениям немедленно прекратить военные действия, сложить оружие, оставаться на своих позициях и дожидаться прибытия союзных войск [1]. Несмотря на данный приказ, капитуляция японских войск происходила постепенно и закончилась лишь 12 сентября 1945 г.

2 сентября 1945 г. был подписан акт о безоговорочной капитуляции Японии. Япония обязалась выполнять условия Потсдамской конференции, по которым все граждане, в том числе японское правительство, будут повиноваться необходимым указам и директивам, издаваемым Верховным командующим союзных держав. Должность Верховного главнокомандующего Союзных держав занял американский генерал Дуглас Макартур, что послужило юридическим обоснованием единоличной оккупации США Японии [2].

В 1946 г. штабом генерала Дугласа Макартура для Японии была написана и переведена на национальный язык новая Конституция, принятая японским Парламентом 3 ноября 1946 г. и ратифицированная 3 мая 1947 г. Во вступительных словах новой конституции говорилось, что отныне народ Японии хочет занять свое место в международном сообществе и придерживаться принятых им идеалов, что данная конституция отменяет все другие конституции, законы, указы и рескрипты, которые ей противоречат. Такие действия можно расценивать как твердое намерение с помощью новой конституции превратить монархию в демократию, это же прослеживается и в дальнейших статьях, особенно тех, что касаются императорской власти. В ст. 1 говорится, что статус императора определяется волей народа, который теперь обладает суверенной властью, а в ст. со 2 по 4 ограничиваются полномочия императора, например все его действия отныне должны быть согласованы и одобрены Кабинетом министров, а также он лишается всех полномочий, связанных с осуществлением государственной власти. Можно также отметить ст. 8, в которой императорской фамилии разрешалось получение имущества и даров только с резолюции Парламента, что тоже свидетельствует об ослаблении императорского положения и его полной зависимости от Кабинета министров и Парламента. Особое внимание стоит уделить второй главе Конституции, которая состояла лишь из одной статьи, гласившей, что теперь Япония отказывается от права вести войну и применять вооруженную силу для разрешения международных споров, от создания военных сил и различных военных средств. В гл. 3 были прописаны пункты, которые гарантировали гражданам права и свободы, свойственные демократическим странам. Согласно ст. 41 Конституции Парламент является высшим органом государственной власти и единственным за-

конадательным органом государства. По ст. 43 Палата советников и Палата представителей состоят из выборных членов, представляющих весь народ. Опять же, стоит напомнить, что новая конституция писалась американской стороной, а не Японией [3].

В первые годы после войны у США не было четких планов по восстановлению экономики Японии, которая в результате войны потеряла значительную часть своих территорий и промышленности. Изначально в США был внутренний конфликт, связанный с разногласиями в среде предпринимателей: одна сторона до войны конкурировала с Японией и призвала к ее промышленному ослаблению, другая, наоборот, видела выгоду в восстановлении и развитии японского национального хозяйства. Необходимость системных реформ была очевидна еще в 1945 г., однако США на тот момент не были заинтересованы в этом, но, когда стало известно, что в Китае к власти может прийти просоветский коммунистический режим, укрепление Японии стало приоритетной задачей как противовеса коммунистическому Китаю. Были разработаны три реформы: реформа антимонопольного законодательства, аграрная реформа и реформа трудового законодательства, которые послужили основой для формирования рыночного механизма в Японии, направленного на поддержание и укрепление капиталистических направлений в векторе дальнейшего развития страны. Меры, принятые США в 1949 г. для решения проблем слабости бюджета, высокой инфляции и низкого спроса на японские товары, получили название «обратный курс». Финансовым советником Джозефом Доджем был разработан план экономической стабилизации Японии, так называемая «линия Доджа» – проект государственного бюджета, предусматривавший сокращение бюджетных расходов, путем замены безвозмездных субсидий на коммерческие банковские кредиты, выдаваемые компаниям под контролем оккупационных властей. Одним из важнейших компонентов данного проекта была налоговая реформа, для создания и осуществления контроля над которой в Японию была отправлена группа американских специалистов, «миссия Шоупа», которая приняла решение об увеличении налогообложения японского населения, что в свою очередь позволило снизить налоговое бремя на корпорации без потерь для экономики. Благодаря «линии Доджа» и «миссии Шоупа» уже в течение 1949 г. были достигнуты необходимые результаты: подавлена инфляция, остановлена эмиссия иены и либерализованы цены на внутреннем рынке [4]. В дальнейшем все эти реформы заложили основу того, что в современном мире принято называть «японским экономическим чудом».

Согласно уставу Международного военного трибунала США, который был лично одобрен верховным главнокомандующим союзных держав, американцы были обязаны полностью контролировать процесс наказания военных преступников. Примером таких действий можно считать Токийский процесс, который, наравне с Нюрнбергским процессом, был создан для привлечения к ответственности главных японских военных преступников. Судебный процесс проходил в Токио с 3 мая 1946 г. по 12 ноября 1948 г., членов трибунала лично назначал американский генерал Дуглас Макартур из числа лиц, предложенных государствами, подписавшими акт о капитуляции [5]. В данном судебном процессе были обвинены 28 чел., 25 из которых был вынесен обвинительный приговор. В числе обвиненных были 4 бывших премьер-министра, 11 бывших министров разных отраслей, 2 посла и 8 представителей высшего генералитета [6]. Однако уже к 1955 г. все осужденные, которые не были казнены, вышли на свободу, часть из них даже продолжили политическую деятельность и заняли высокие государственные посты. Император и его родственники из-за условий капитуляции Японии получили неприкосновенность, что привело к тому, что ни сам император, ни принц Ясухико Асака, которого принято считать командующим Нанкинской резней, не понесли заслуженного наказания. Это говорит о недобросовестности членов военного трибунала. Арестами военных преступников занималась не американская, а японская сторона, которая давала преступникам отсрочку в 14 дней для самостоятельной сдачи суду, что можно расценивать как уступки американских властей, позволившие укрепить отношения с Японией. Примечателен случай и с участниками так называемого «отряда 737», которые занимались негуманными экспериментами над военными заключенными и разрабатывали биологическое оружие, а в результате договора с американским правительством эмигрировали в США и вели там дальнейшие научные разработки, основанные на опыте, полученном во время военных экспериментов.

Соединенные Штаты, помимо будущих инвестиционных потоков от Японии и вербовки японских военных ученых в послевоенные годы, занимались укреплением своих позиций в регионе за счет создания своих военных баз на японских островах. Однако даже после прекращения оккупации в резуль-

тате подписания Сан-Францисского мирного договора 8 сентября 1951 г., который гарантировал признание суверенитета Японии и требовал выведения всех союзных войск с ее территории в течение 90 дней с момента подписания, размещение американских войск не прекратилось. Поэтому в тот же день США и Япония подписали еще один документ – Договор о безопасности, согласно которому Америка получила право содержать на территории Японии и «вблизи нее» свои вооруженные силы и использовать их по своему усмотрению для «поддержания международного мира и безопасности» и при этом запрещала Японии заключать похожие договоры с другими странами, что дало возможность Соединенным Штатам сохранить единоличный контроль японской территории [7]. Этот договор был обновлен 19 января 1960 г., в нем было прописано, что в случае нападения на американские военные базы США берут на себя все обязательства по их защите. Можно предположить, что в первую очередь данные меры были предприняты США для укрепления своих позиций на случай возможного военного конфликта с Советским Союзом, который отказался подписывать Сан-Францисский мирный договор.

Таким образом, несмотря на самостоятельные действия, предпринятые Японией для достижения статуса сильной и развитой страны, не стоит забывать о весомом вкладе США в данное становление. Именно благодаря вмешательству и покровительству Америки, Япония, несмотря на большие потери в связи с поражением во Второй мировой войне, смогла быстро и эффективно оправиться от последствий. При помощи Соединенных Штатов Япония смогла провести безболезненный переход от устаревшей монархии к более современной конституционной монархии. Также, во многом благодаря американским инвестициям и экономическим реформам, Япония смогла стать одной из сильнейших экономик мира, несмотря на потерю всех колоний и ресурсов, вложенных в их развитие. Японский император Хирохито Сёва, лидер Японской Империи во время Второй мировой войны, сохранил статус и после нее вплоть до 1989 г., не понеся при этом за свои преступления никакого наказания благодаря условиям, которые были выдвинуты Японией и приняты американской стороной, отчасти из-за нежелания затягивать войну и давать СССР возможность внести более весомый вклад в данный конфликт, что не позволило бы США единолично оккупировать Японию и создавало риск укрепления советского влияния в данном регионе.

Библиографический список

1. Румянцев В. Б. Общий военный и военно-морской приказ № 1 от 14.08.1945 г. URL: <http://doc20vek.ru/node/1333> (дата обращения: 14.05.2020).
2. Лукишкин О. В. Становление правового, социального и экономически развитого государства в послевоенной Японии // Актуальные проблемы права: матер. VI Междунар. науч. конф. М.: Молодой ученый, 2017. 106 с.
3. Пашков Р. В. Конституция Японии. URL: <https://worldconstitutions.ru/?p=37> (дата обращения: 14.05.2020).
4. Мозебах В. А. Японское «экономическое чудо»: сущность и подходы к пониманию // Изв. Саратов. ун-та. Новая серия. Серия История. Международные отношения. 2018. Т. 18. Вып. 4. С. 495–500.
5. АО «Кодекс». Устав Международного военного трибунала для Дальнего Востока. URL: <http://docs.cntd.ru/document/902053853> (дата обращения: 24.05.2020).
6. Рагинский М. Ю. Токийский процесс. URL: <https://www.booksite.ru/fulltext/1/001/008/111/066.htm> (дата обращения: 16.05.2020).
7. Румянцев В. Б. Американско-японский «Договор о безопасности» 08.09.1951 г. URL: <http://www.doc20vek.ru/node/3898> (дата обращения: 19.05.2020).

УДК 327.8, 379.8.093

А. А. Муравьёва

студент кафедры международного предпринимательства

Э. В. Маскаленко – старший преподаватель – научный руководитель

РОЛЬ КОМПЬЮТЕРНЫХ ВИДЕОИГР В ИНФОРМАЦИОННОЙ ВОЙНЕ

Стремительный рост популярности видеоигр среди населения любого возраста, их доступность и детальная визуальная демонстрация любой идеи делают подобного рода развлечение хорошим оружием информационно-психологического воздействия для прямого или косвенного влияния на мнения, чувства и поведение человека. Компьютерные игры – неотъемлемая часть информационной войны, а сама информационная война стала одним из основных инструментов внешней политики, включая защиту государственных интересов и реализацию любых форм агрессии. Одно из главных преимуществ компьютерных игр перед другими мультимедийными средствами, например кинофильмами, – детальная проработка мира и поведения неигровых персонажей, что значительно усиливает эффект присутствия, фактически делая игрока участником тех или иных событий, происходящих в виртуальном мире.

Четкого ответа на вопрос, как именно используются компьютерные игры в информационной войне, нет. Все происходит по решению автора или заказчика видеоигры. На просторах сети и в магазинах цифровых товаров существует большое количество компьютерных игр с уже знакомым многим стилем «плохой/злой русский», с вечно охваченными гражданской войной странами Центральной Азии, что фактически заставляет людей думать о нестабильности региона, а также исторических личностями или событиями, представленными не в лучшем свете [1]. Компьютерные игры также были использованы для привлечения внимания молодежи к несению срочной службы в армии. Существует пример, когда в 2002 г. правительство США профинансировало серию компьютерных игр, которые, по идее преподавателя военной академии полковника Кейси Вардински, должны были привлекать приют рекрутов в ряды вооруженных сил, используя для пропаганды положительный имидж армии. В марте 2020 г. проходила серия соревновательных матчей по киберспорту, имеющая очень большую аудиторию, трансляции собирали за экранами около миллиона зрителей по всему миру, а одним из спонсоров выступали также Военно-воздушные силы США [2].

Отдельно имеет смысл упомянуть компьютерные игры жанра «политическая стратегия». Такие видеоигры, как правило, являются текстовыми с анимированными вставками, реагирующими на определенные действия игрока или события, происходящие в виртуальном мире. Это точная копия реальной Земли с настоящими границами и государствами, а также лидерами, сильно схожими с существующими или же похожими на людей, стоявших на посту главы государства когда-то. Игры данного жанра находятся под пристальным вниманием общественных деятелей, причина тому – развитие разных сценариев и методов, которые контролирует сам игрок, такие как государственные перевороты, развязка мировых войн. Сейчас кто-то считает, что это всего лишь компьютерная игра, плод фантазии и воображения человека, не способный нанести никакого ущерба международному имиджу страны, другие же, полагают, что от таких игр исходит определенная угроза, и запрещают распространение цифрового контента на территории своего государства на законодательном уровне.

Под пристальным вниманием как государственных ведомств, так и, с относительно недавних пор, игрового сообщества, также находятся видеоигры с ярко выраженной пропагандой определенных идеалов, моральных ценностей, религиозных и политических взглядов. Являясь элементом культуры, видеоигры содержат такой фактор, как субъективная зависимость, а возраст основной аудитории пользователей до 22 лет, что позволяет воздействовать на мировоззрение игрока. Разработчики используют политическую рекламу и пропаганду для молодой аудитории, которая не имеет достаточного представления о политике и ее влиянии на общественные сферы. Восприятие человека устроено так, что простое нажатие клавиши многократно усиливает эффект идентификации, и не важно, сколь узки рамки сюжета игры. В большинстве игр пользователь не является обычным игроком, он тот герой, который в будущем спасает мир или остается один и доделывает все до конца. Из-за прямого восприятия многие считают, что в реальной жизни они могут сделать что-то больше, ожидая от себя героического поступка. Именно это стало одной из причин политической поддержки игровой индустрии в ряде стран.

Например, западные политики активно развивают игровую индустрию для влияния на молодое поколение, навязывая необходимые идеалы. На отечественном пространстве политики не видят в этом перспективы, тем самым не обеспечивают должную преемственность молодому поколению. Поэтому именно западная игровая индустрия охватывает виртуальный мир, не встречая конкуренции.

В качестве наглядного примера пропаганды можно рассмотреть дополнение к игре Operation «Flashpoint», сюжетная линия которой сводится к тому, что Советский Союз вмешивается в конфликт социалистической страны. Один из советских военнослужащих сначала участвует в обозначенной военной операции, однако через несколько миссий переходит на сторону партизан и дальше воюет уже против советской армии. При этом в сюжете пользователю как бы дается выбор – он может перейти на сторону «защитников свободы» уже в первой миссии, а может упорно выполнять присягу, которую он, видимо, дал в игре. По замыслу сценаристов, игрок переименуется к партизанам уже в конце первой миссии. Есть те, кто сопротивляется сюжету, но дальнейшее развитие событий все равно направит его, куда надо сценаристам [3]. Правда, этот, казалось бы, беспроеигрышный вариант давал сбои: многие игроки (особенно родом из СССР) упорно не желали делать того, что им рекомендовали сценаристы.

В общем случае можно было бы, разумеется, развить оба варианта сюжета до конца и позволить игроку дослужить весь положенный срок, не переходя на сторону врага, но этого разработчики не сделали: при некотором небольшом количестве отказов игрока просто расстреливал некий советский офицер или даже генерал без суда и следствия. Но не во всех играх события происходят строго по ранне написанному сценарию, например в последней части компьютерной игры «Метро», которая была разработана программистами из украинской студии, ранее работавшей над серией игр «Сталкер» (S.T.A.L.K.E.R.). В игре можно увидеть ненавязчивую пропаганду, где за уничтожение исторических памятников политическим деятелям России игрока поощряют различными игровыми достижениями [4].

На примере следующей игры можно наблюдать методы влияния пропаганды. В 2019 г. разгорелся новый скандал вокруг игры «Call of Duty: Modern Warfare». Здесь главным противником была Россия, которая во главе с правительством хотела мирового господства. Многие разработчики использовали эту концепцию, чтобы привлечь внимание аудитории. Но из-за этого неприязнь к русским настолько выросла, что российских игроков оскорбляли и считали врагами. Это демонстрируется в миссии: «Ни слова по-русски», где в московском аэропорту нужно было расстреливать безоружных мирных жителей, которая воспринималась как нормальное явление [4–6].

Не менее скандальной стала игра «Company of Heroes 2», где Красная Армия показана злом. В России и странах СНГ большое количество игроков выразило претензии по поводу игры. По мнению геймеров, многие эпизоды не соответствуют истине. Гнев игроков вызвали расстрел советскими солдатами польских партизан, сожжение домов соотечественников и уничтожение отступающих солдат. На это издатель игры ответил, что игра «Company of Heroes 2» «исторически сбалансирована». Гейм-директор игры пояснил, что прочитал книги о Восточном фронте со всех сторон и поэтому разработчики «честны настолько, на сколько это возможно». Геймеру дается совет не щадить новобранцев, поскольку так было в доктрине Красной Армии. По сюжету есть миссия, связанная с битвой под Москвой, игрок должен сжечь несколько домов с его жителями. В конце миссии один из героев подрывает мост, на котором находятся советские солдаты, чтобы позднее не дать немцам переправиться на другой берег реки. После завершения миссии игрок получает продвижение по сюжетной линии и уникальные игровые предметы, что способствует дополнительной мотивации. Можно сказать, что подвиг Красной Армии значительно принижается. Происходит подмена исторических событий [6–9].

В игре «Operation Flashpoint: Red River» события разворачиваются в 2012–2013 гг. на территории Таджикистана. По сюжету, республику охватила гражданская война, в качестве миротворцев были посланы военные силы морской пехоты США с одной стороны, а с другой были введены войска КНР, которые выступают как противояс проамериканскому режиму, что в итоге способствует появлению еще одной горячей точки в мире [10]. Однако на протяжении уже долгих лет на территории республики Таджикистан не было зафиксировано ни единого конфликта. Это далеко не первый случай, когда на просторах виртуального мира Китай, как и Россию, изображают как агрессивное государство.

Власти Китая были вынуждены запретить на своей территории компьютерную игру «Battlefield 4»: запрещена реклама, публикации в СМИ и в принципе любое упоминание об игре. Китайские власти заявили, что в ней китайская армия выставлена в неприглядном свете. Действие игры про-

исходит в 2020 г., когда вымышленный герой планирует устроить переворот в Китае при поддержке России и ввязывается в военный конфликт с США. Однако в 2013 г. к игре вышло дополнение «China Rising». В его рекламном ролике говорится о восхождении Китая. Также сказано, что страна готова показать свое величие. Но китайские власти посчитали, что игра дискредитирует Китай в глазах других стран, также они увидели в этом вторжение в национальную культуру и новую форму агрессии [11].

Шутер «Medal of Honor» привлек к себе внимание политиков. Причиной стало то, что в видеоигре можно играть за талибов. Министр обороны Великобритании Лиам Фокс заявил: «Я в шоке от того, что кто-то считает нормальным воссоздавать действия талибов. Многие дети потеряли в Афганистане отцов, жены – мужей. Я не могу поверить, что кто-то способен покупать такой ярко выраженный антибританский продукт. Я призываю все торговые сети отказаться от распространения данной игры». Министр обороны не стало реагировать на заявление Фокса, поскольку это выражение его личного мнения [12, 13].

На основе приведенных примеров с уверенностью можно сказать, что игры необходимы политике. Они могут служить для трансляции мнимых политических событий и быть объектом разных реакций и мнений. Любое высказывание политиков об играх обязательно сопровождается реакцией геймерского сообщества. Некоторые исследования на тему взаимосвязи видеоигр и политики утверждают, что компьютерные игры как элемент массовой культуры могут быть использованы в качестве средства влияния на политический выбор граждан. Но, что примечательно, игр, которые этим занимаются не так много и в основном это милитаришутеры, созданные по лекалам «Call of Duty» [4]. Иногда игра с самого начала задумывается политикоцентричной, иногда посыл формируется ненамеренно, как продукт мировоззрения автора. Когда разработчики говорят, что их игра аполитичная, они обычно намекают на то, что хотели бы по возможности избежать традиционных последствий любых политических трактовок.

Массовость видеоигр дарит разработчикам огромную аудиторию, на которую они могут вещать свою идеологию и политические взгляды. Существует немало примеров прополитических фильмов, книг и даже музыкальных групп. Но вопрос «Нужна ли политика самим играм?» остается открытым. Ведь политическая обстановка – это часть реальности, в которой мы живем, и каждому есть, что про это сказать.

Библиографический список

1. Гришин О. Е., Иглин Д. А. Компьютерные игры как элемент массовой политической культуры и коммуникации. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kompyuternye-igry-kak-element-massovoy-politicheskoy-kultury-i-kommunikatsii> (дата обращения: 12.04.2020).
2. Шевяхова Н. Компьютерные игры как территория пропаганды. URL: <http://argumentua.com/stati/kompyuternye-igry-kak-territoriya-propagandy> (дата обращения: 04.04.2020).
3. Компьютерные игры и пропаганда. URL: <http://www.odnako.org/blogs/kompyuternye-igry-i-propaganda/> (дата обращения: 04.04.2020).
4. Белов С. И. Компьютерные игры как инструмент реализации политики памяти (на примере отображения событий Великой Отечественной войны в видеоиграх). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kompyuternye-igry-kak-instrument-realizatsii-politiki-pamyati-na-primere-otobrazheniya-sobytiy-velikoy-otechestvennoy-voyny-v> (дата обращения: 04.04.2020).
5. Демин К. А., Пушкарева И. Н., Тагильцева Ю. Р. Компьютерные игры военного жанра как элемент пропаганды в информационной войне России и США. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kompyuternye-igry-voennogo-zhanra-kak-element-propagandy-v-informatsionnoy-voynе-rossii-i-ssha> (дата обращения: 06.04.2020/)
6. Грибан О. Н. Трансформируя память: отражение Второй мировой войны в компьютерных играх. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/transformiruya-pamyat-otrazhenie-vtoroy-mirovoy-voyny-v-kompyuternyh-igrah> (дата обращения: 07.04.2020).
7. Калмыков В. А. Видеоигры и патриотизм: виртуальные экстрасоциальные практики в формировании образа России. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/videoigry-i-patriotizm-virtualnye-ekstrasotsialnye-praktiki-v-formirovanii-obraza-rossii> (дата обращения: 10.04.2020).

8. Kamiński A. Nieoficjalny polski poradnik GRY-OnLine do gry «Company of Heroes 2». URL: <https://images.nexto.pl/upload/virtualo/gryonline/a6b9a565654c062d2c0843e23c10f0b68404aa55/free/a6b9a565654c062d2c0843e23c10f0b68404aa55.pdf> (дата обращения: 20.04.2020).

9. Федорченко С. Н. Computer game studies: новые горизонты для политической науки и практики. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/computer-game-studies-novye-gorizonty-dlya-politicheskoy-nauki-i-praktiki/viewer> (дата обращения: 20.04.2020).

10. Купцевич А. Operation Flashpoint: Red River. Школа злословия. URL: https://www.playground.ru/operation_flashpoint_red_river/opinion/operation_flashpoint_red_river_shkola_zlosloviya-433367 (дата обращения: 01.05.2020).

11. Официальный видеоролик «Battlefield 4 China Rising». URL: https://www.youtube.com/watch?time_continue=21&v=BB-kPmfJcVQ&feature=emb_logo (дата обращения: 01.05.2020).

12. Liam Fox defends call for ban of Medal of Honor game. URL: <https://www.bbc.com/news/technology-11056581> (дата обращения: 04.04.2020).

13. Liam Fox calls for Medal of Honor ban. URL: <https://www.theguardian.com/technology/gamesblog/2010/aug/23/liam-fox-medal-of-honor-ban> (дата обращения: 04.04.2020).

УДК 323.173

Р. М. Насибуллина

студент кафедры международного предпринимательства

Э. В. Маскаленко – старший преподаватель – научный руководитель

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СЕПАРАТИСТСКИХ ДВИЖЕНИЙ КАТАЛОНИИ И ШОТЛАНДИИ

На сегодняшний день Европейский союз (ЕС) – объединение, которое прошло практически все этапы экономической интеграции: от зоны свободной торговли до экономического и валютного союза. ЕС объединяет множество стран западной части евразийского континента и на данный момент насчитывает 27 стран-участниц. Несмотря на успех интеграционного проекта, в рамках ЕС существуют нерешенные вопросы. Одна из ярких проблем – сепаратистские движения.

Сепаратистские движения в Испании приобрели новый сценарий в связи с выходом Великобритании из состава ЕС, которое состоялось 31 января 2020 г. Вопрос самоопределения Шотландии был и остается актуальным во внутренней политике Великобритании. Каталонское движение за независимость стало одним из самых ярких примеров сепаратизма в ЕС и национальной проблемой Испании.

Сепаратизм представляет собой актуальную угрозу целостности государства [1]. Его причины, как правило, могут быть различными: этническими, экономическими, политическими, религиозными, расовыми. Специфика современного сепаратизма заключается в том, что регионы, демонстрирующие центробежные устремления, часто являются не одной из бедных, а одной из сравнительно хорошо обеспеченных территорий страны [2].

Причины сепаратистских движений в Испании и Великобритании имеют различный характер. Экономическая ситуация – одна из основополагающих причин сепаратистских движений Каталонии, так как данный регион самый экономически развитый в Испании. Каталония не изъявляет желания «быть спонсором» для бедных испанских регионов. Ситуация в Великобритании складывается немного по-другому. Шотландия по экономическим показателям не превосходит остальные регионы. Одной из причин сепаратизма в Шотландии выступают социальные аспекты. Шотландские националисты чаще обращаются к проблеме социальной защиты, обосновывая право региона на независимость тем, что шотландцы хотят государства благосостояния в гораздо большей степени, нежели англичане [2].

В Великобритании правительство создало новую вертикаль «центр – регионы – местное самоуправление» для сохранения политической целостности государства и административного баланса по предоставлению территориям как можно большей свободы и инициативы при определении перспектив экономического, финансового и общественного развития.

В Испании политика власти является противовесом сепаратистским стремлениям регионов, которая направлена на реализацию принципа «многоуровневой идентичности», а также на реализацию проектов по социально-экономической модернизации совместно с автономными регионами. Именно благодаря мирным методам урегулирования этих противоречий и конфликтов (консенсусный подход), взвешенными уступками, удовлетворением части насущных проблем этнических меньшинств, борющихся за независимость, предоставлением автономных прав и свобод этническим меньшинствам в рамках Конституции, достижениям высокого уровня в социально-экономической жизни государства как единого организма можно ослабить экстремистские и радикальные настроения, уменьшить влияние и популярность террористических организаций, вооруженных методов борьбы в полиэтничном государстве [3].

Несмотря на ряд имеющихся различий, сепаратистские движения Каталонии и Шотландии наделены схожими чертами. Одна из главных – уверенность в состоятельности быть самостоятельными странами как в политической, так и в экономической сферах, которая не покидает руководителей сепаратистских движений Каталонии и Шотландии. Желание получить независимость и создать собственные национальные государства базируется на представлениях о своих государственных традициях, которые складывались на протяжении долгого периода времени. Шотландия входит в состав Великобритании с VIII в., как самостоятельное государство Шотландское Королевство существовало около десяти веков. Графство Барселона (земли современной Каталонии) ведет отсчет своей истории с X в., а королевство Аргон, где правила каталано-арагонская династия, стало частью Испании в начале

XVI в. [4]. Все эти события послужили поводом для начала зарождения этнического сепаратизма в странах, где национальная власть ведет борьбу и сегодня.

Схожая черта сепаратизма в Каталонии и Шотландии в том, что он осуществляется мирным путем, чего нельзя сказать о Стране Басков и Северной Ирландии. Методом проведения борьбы за независимость в Каталонии и Шотландии являются референдумы. В 1970-х гг. Шотландия вела политику за создание национального законодательного органа, однако в 2014 г. был проведен референдум за суверенитет страны. В 2006 г. в Каталонии состоялся референдум, результатом которого стало признание автономного региона Каталония национальной реальностью в составе испанского государства [4]. Последний раз референдум по вопросу отделения Каталонии от Испании прошел в 2017 г., несмотря на высокую политическую активность, явка на выборы составила более 80 %, в партийной системе образовалась противоречивая ситуация, которая так и не была решена [5].

История двух стран – Испании и Великобритании – показывает, что этнический сепаратизм становится сильнее в случаях, когда центральная власть игнорирует требования региональных властей или когда пытается подавить сепаратистские движения при помощи силы. Правительство Британии во главе с Маргарет Тэтчер на протяжении 20 лет откладывало принятие решения по вопросу о создании шотландского парламента. В Испании во время правления диктатуры Франсиско Франко Каталония лишилась автономного статуса, а росту борьбы за независимость способствовали репрессии против каталонцев во времена авторитарного режима.

Проблему сепаратизма нельзя решить с помощью силы, поскольку это, как правило, приводит к ухудшению экономики, человеческим жертвам, расколу общества, а также к социально-политическому кризису в стране. Для предотвращения сепаратизма или его минимизации необходимо вовремя проводить децентрализацию власти, что поможет избежать столкновения центральных и региональных элит.

С усилением процессов глобализации возрастает этническая идентичность некоторых регионов Европы, что в свою очередь приводит к сепаратизму. Фактор прецедента и реализация некоторыми этническими общностями права на самоопределение постепенно становятся не только подтверждением роста национализма, этнической идентичности и усиления ее позиций, но и служат обоснованием для других этнических сообществ их стремления к сепаратизму, самоуправлению, полной независимости и формированию собственной государственности [6].

Проблему сепаратизма необходимо решать, так как страны со схожей ситуацией смогут брать пример, как найти выход из конфликтных ситуаций. На примере действий национального правительства Испании и Великобритании можно увидеть два разных подхода к сепаратистским движениям. В первом случае власть страны не дает расширения прав автономии, тем самым демонстрируя чуть более категоричные методы противостояния сепаратизму, нежели во втором случае, когда центральное правительство создает как можно больше условий для расширения прав автономии региона.

Таким образом, сепаратизм в Каталонии и Шотландии имеет значительно больше схожих черт, нежели различий. Процессы присоединения регионов к Испании и Великобритании практически идентичны, только в случае с Шотландией после объединения было гарантировано сохранение местных законодательных традиций, в то время как Каталония подверглась внешнему влиянию на местные традиции.

Экономическая ситуация различна. В Испании Каталония занимает лидирующее место как самый экономически развитый регион страны. Это приводит к недовольству, базирующемуся на мнении о несправедливости общенационального перераспределения доходов от богатых регионов к бедным. Шотландия же отстает по экономическим показателям от остальных регионов Англии.

Экономические и социальные причины привели к разногласиям в отношениях между центральными и региональными властями как в Испании, так и в Великобритании, что создает основу для сепаратистских движений.

Библиографический список

1. Клачков П. В., Подъяпольский С. А. Понятие и значение сепаратизма // Теория и практика обществ. развития. 2013. № 12. С. 64–66.

2. Метелева Е. Р. Специфика современного регионального сепаратизма и государственная политика // Вестн. евраз. науки. 2020. № 2. URL: <https://esj.today/PDF/85ECVN220.pdf> (дата обращения: 05.04.2021).

3. Регулирование этнополитической конфликтности и поддержание гражданского согласия в условиях культурного разнообразия: модели, подходы, практики: аналит. докл. / отв. ред. И. С. Семенов. М.: ИМЭМО РАН, 2017. 229 с.

4. Жарковская Д. В. Проблемы урегулирования этнополитических конфликтов в условиях нестабильного мира (на примере Испании и Великобритании) // Азимут науч. исслед.: экономика и управление. 2019. № 4(29). С. 19–22.

5. Хенкен С. М. Каталонский конфликт: национальное и международное измерения. URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_42850105_86854531.pdf (дата обращения: 05.04.2021).

6. Булумбаев О. Р. Проблема сепаратизма в современной Европе. URL: [https:// articlekz.com/article/15535](https://articlekz.com/article/15535) (дата обращения: 20.03.2021).

УДК 327.7

Д. В. Незговоров

студент кафедры международного предпринимательства

Д. Н. Иванов – кандидат исторических наук – научный руководитель

ЭВОЛЮЦИЯ ОТНОШЕНИЙ ТУРЦИИ И ЕС В XX–XXI вв.

В статье планируется проанализировать, насколько хорошо изучена тема взаимоотношений Турции и Европейского союза (ЕС), а также рассмотреть основные исторические этапы этих отношений и проблемы, связанные с ними.

Рассмотрев публикации по теме исследования, представленные в Научной электронной библиотеке, можно утверждать, что ее проблематика раскрыта недостаточно. В большинстве статей последних лет рассказывается об этапах проведения переговоров Турции и ЕС, трудностях, которые возникали на них, называются некоторые причины, почему на протяжении десятилетий Турция, уже довольно давно находясь в составе Североатлантического альянса (НАТО), не вошла в состав ЕС.

Ряд исследователей [1], описывая этапы вступления Турции в ЕС, тогда еще Европейское экономическое сообщество (ЕЭС), начинают с 1959 г., когда страна впервые подала заявку на присоединение к сообществу. С тех пор прошло больше 40 лет, и переговоры о членстве Турции в составе ЕЭС, а потом уже ЕС, постоянно затягивались или прерывались. Хотелось бы более подробно рассмотреть временной промежуток 1959–2005 гг. и понять, что же помешало Турции войти в состав ЕЭС на данном этапе, если экономически менее развитым странам, таким как Греция (как и Турция, вступила в НАТО в 1952 г., во время первого расширения), которая отличалась высокой безработицей и инфляцией, в 1981 г. было одобрено членство в составе сообщества, а затем и ЕС.

Уже на следующий год после подачи заявки Турцией о вхождении в состав ЕЭС, 27 мая 1960 г. в Стамбуле произошел военный переворот. В результате были ограничены демократические права и свободы населения Турции в добавление к масштабным репрессиям. Ситуацию усложнил ряд казней высших руководителей страны. Вопрос о принятии Турции в состав ЕЭС был ожидаемо отложен.

Через три года Турция получила статус ассоциированного члена ЕЭС, что делало ее ближе к вступлению в сообщество. В 1970 г. была заложена правовая основа торгово-экономических отношений между Турцией и ЕЭС. Статус ассоциированного члена позволял создать таможенный союз между двумя сторонами, согласовать национальное турецкое законодательство с правовыми основами ЕЭС, а также совершенствовать экономические механизмы. Также важной для Турции была статья о свободном перемещении рабочей силы в страны Европы, которое, впрочем, существовало и ранее.

В 1980 г. в Турции вновь произошел военный переворот, что осложнило и опять отодвинуло переговоры между Европой и Турцией о предоставлении последней полноправного членства в ЕЭС. Более того, на въезд турецких граждан в страны Европы теперь налагались жесткие ограничения, и сама Турция могла потерять место в Совете Европы, что вызвало бы негативные последствия для ее экономики. Результатом военного переворота была приостановка переговоров еще на 15 лет, и лишь в 1995 г. Турция вступила в таможенный союз с ЕС. Новая просьба о вступлении Турции в сообщество в 1987 г. была проигнорирована. По некоторым мнениям (правящие круги Турции на тот период времени, президент Сулейман Демирель), соглашение о принятии Турции в таможенный союз немного приблизило ее к заветной цели.

В 1993 г. на сессии ЕС в Копенгагене были приняты так называемые Копенгагенские критерии, подразумевающие выполнение ряда условий для стран-кандидатов, желающих вступить в Союз. Данные критерии предполагали, что в стране должны действовать рыночная экономика, существовать стабильное демократическое правление, соблюдаться права человека, признаваться права национальных меньшинств. Копенгагенские критерии также призывают к созданию законодательных норм Европейского Союза.

Если рассматривать соответствие Турции перечисленным критериям, то страна достигла успехов в области экономики, проведя ряд необходимых реформ, однако уровень безработицы и инфляции все еще высок при дефиците в стране государственного бюджета. ВВП в Турции остается ниже, чем в странах Европы. Однако с другими критериями ситуация обстоит хуже. В стране по-прежнему оставались проблемы с формированием демократической системы, так как ограничивалась свобода слова, применялась смертная казнь, значительную роль в политической жизни страны играли военные, чем были обусловлены два

военных переворота. В итоге Турции было заявлено, что она не может быть принята в состав ЕС, пока в стране нарушаются права человека, практикуются пытки и сохраняется смертная казнь. Ситуацию осложняли напряженные отношения с Грецией и наличие турецких войск на территории Кипра. Переговоры затянулись на следующие два года.

В 1997 г. Турция все же получила статус кандидата в члены ЕС, так как главы стран – членов ЕС опасались, что исламисты снова могут прийти к власти в стране, как это случилось в 1995 г., когда победу на выборах одержала исламистская партия Благочестия во главе с Н. Эрбаканом. Это повлекло возрастание роли ислама в турецком государстве, что могло превратить его в теократическое. Чтобы этого не случилось, в 1997 г. в Турции был осуществлен «мягкий переворот» и принуждение Эрбакана подать в отставку.

По мнению ряда исследователей [2], присвоение статуса кандидата ЕС могло значительно снизить долю исламизма в политическом раскладе сил страны и помогло в вопросе, связанном с напряженностью в Балканском регионе в 1999 г., так как присутствие Турции играло важную роль в укреплении позиций НАТО в данном районе. Турция приобрела важную роль на мировой арене после событий 11 сентября 2001 г., так как территориально была расположена непосредственно рядом с очагами напряженности и стала одним из рычагов по борьбе с международным терроризмом.

В 2002 г. к власти на выборах пришла Партия справедливости и развития во главе с Р. Эрдоганом, который объявил, что приоритетом Турции является вступление в ЕС. Под его руководством в стране были проведены масштабные реформы во многих направлениях: смертная казнь отменена, ужесточено наказание за применение пыток, национальные меньшинства получили больше прав, а СМИ обрели свободу слова. Важным шагом Турции для достижения демократии стало ограничение роли военных в жизни страны. Ряд исследователей сравнивает преобразования начала 2000-х гг. с вестернизацией Турции, осуществленной Кемалем Ататюрком [3].

Однако Турция так и не признала Кипр как независимую республику, которая вошла в ЕС в 2004 г., и турецкие войска остаются на ее территории. В дополнение к этому многие политические деятели считают, что реформы Турции в области политики были предприняты лишь для выполнения Копенгагенских критериев, назначенных ЕС, и выполнялись формально, в стране так же притесняются национальные меньшинства и проводятся пытки по отношению к заключенным. Но, как бы то ни было, Копенгагенские критерии Турцией как страной – кандидатом ЕС были выполнены и переговоры возобновлены в 2005 г.

На данный момент ситуация и статус Турции мало подверглись изменению. Переговоры с Европейским Союзом носят затяжной характер, затрагивающий такие факторы, как вопросы религии, экономика и политика. ЕС по-прежнему имеет сомнения насчет принятия Турции в свой состав и некоторые из стран-членов, такие как Германия и Франция, против того, чтобы иметь в своих рядах мусульманскую страну. Также присутствие Турции сильно повлияет на расстановку сил в рядах Союза и даст ей право оказывать влияние на европейскую политику, не говоря уже о финансовой помощи, которую страна рассчитывает получить, войдя в состав ЕС.

В январе 2015 г. президент Турции Р. Эрдоган заявил, что Турция больше не заинтересована во вступлении в состав Европейского Союза, ссылаясь на то, что переговоры о вступлении «не могут продолжаться в том формате, которого требует ЕС». Он также подчеркнул высокий уровень демократии в стране. В октябре 2017 г. президент высказывался, что Турция больше не нуждается в членстве Евросоюза, однако она не намерена выходить из переговоров о вступлении. Но уже в марте 2018 г. Эрдоган назвал главной целью страны – вступление в Европейский Союз. Также 11 декабря 2019 г. президент заявил, что одной из причин нежелания принять Турцию в состав ЕС является мусульманский фактор.

Библиографический список

1. Егоров В. К. Турция и Европейский Союз: нынешнее состояние и перспективы взаимоотношений // Европ. безопасность. События, оценки, прогнозы. 2004. № 11. С. 13–16.
2. Кондратьева Т., Любин В. Евросоюз – Турция. Кому выгодна интеграция? // Европ. безопасность. События, оценки, прогнозы. 2006. № 5(21). С. 9–11.
3. Гехт А. Б. Проблема интеграции Турции в Европейский Союз – история и современность // Проблемы соврем. науки и образования. 2013. № 4(18). С. 9–11.

Ю. А. Немыгин

студент кафедры международного предпринимательства

Э. В. Маскаленко – старший преподаватель – научный руководитель

ПОЛИТИЧЕСКИЙ ФАКТОР ВЛИЯНИЯ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЕВРОПЕЙСКОЙ ФУТБОЛЬНОЙ АССОЦИАЦИИ УЕФА

В современном мире одним из глобальных экономических и социальных факторов выступает спорт. Это популярный вид деятельности человека практически во всем мире. Крупные спортивные мероприятия становятся большими экономическими событиями, куда вовлечены множество людей и государств. Поэтому международный спорт тесно связан с политикой. Существует высказывание «спорт вне политики». Однако в реальности наблюдается обратное. Политика прямо или косвенно влияет на спорт, из-за чего возникают международные споры и скандалы.

Один из самых популярных видов спорта – футбол. На протяжении многих лет основной центр его развития – Европа. Футбол стал неотъемлемой частью экономики региона, а также одним из аспектов европейской политики. На территории Европы существуют две футбольные ассоциации: Международная федерация футбола (ФИФА) и Союз европейских футбольных ассоциаций (УЕФА). ФИФА занимается футбольными вопросами по всему миру, это главная футбольная международная организация в мире. УЕФА является континентальной конфедерацией ФИФА и направлен на европейский футбол. УЕФА – главный орган управления футболом в Европе, который позиционирует себя как организация, которая развивает и защищает европейский футбол с помощью 55 футбольных национальных ассоциаций, а также организует самые крупные футбольные турниры, включая Лигу чемпионов УЕФА, Лигу Европы УЕФА и Чемпионат Европы [1].

УЕФА был основан 15 июня 1954 г. в Базеле со штаб-квартирой в швейцарском городе Ньон. Изначально в состав входили 25 стран, сейчас же этот список насчитывает 55 участников. С 2016 г. президент УЕФА Александер Чеферин. Высший правящий орган Европейского футбольного союза – Конгресс УЕФА, который занимается разными вопросами, в том числе выборами президента и исполнительного комитета УЕФА. Исполнительный комитет – это высший исполнительный орган УЕФА, в него входит президент и 16 членов, которые избираются конгрессом союза, включая, как минимум, одну женщину, двух членов, выбранных Ассоциацией европейских клубов, и одного члена Европейской лиги [2].

Роль УЕФА в Европе достаточно значима: организация занимается популяризацией футбола без дискриминации по разным признакам, защищает ценности футбола и поддерживает национальные ассоциации, для того чтобы спорт постоянно развивался. Однако за последние несколько лет деятельность УЕФА можно оценивать неоднозначно. Часто дисциплинарный комитет выносит спорные решения, которые подкреплены явными политическими и экономическими аспектами [3]. Рассмотрим несколько прецедентов, которые произошли в европейском футболе на политической почве.

3 мая 2016 г. состоялся конгресс УЕФА, где рассматривалась решение о принятии футбольной федерации Косово в ассоциацию. По результатам голосования 28 стран выступили «за» (в том числе Косово), а 24 государства – «против», 2 голоса были признаны недействительными. Глава футбольного союза Сербии Томислав Караджич в своем обращении говорил, что Косово нельзя принимать в УЕФА, так как это решение будет показателем того, что в футбол вмешивается политика. Но никакой реакции от УЕФА не последовало [4].

Косово является непризнанным государством вследствие вооруженного конфликта на Балканах. В уставе европейской футбольной ассоциации прописано, что новую федерацию можно принять в том случае, если ее страна признана ООН и получит на конгрессе большинство голосов «за». Как известно, ООН Косово не признавала. Прослеживается следующая закономерность: страны, которые поддержали вступление футбольной федерации Косово в УЕФА, признали его как государство, а страны, проголосовавшие «против» в Конгрессе союза, считают Косово частью Республики Сербия. Если не обращать внимания на политический аспект решения, возникает чисто практический вопрос: каким образом сборная Косово сможет играть против значительной части членов УЕФА, так как эти конфедера-

ции не могут проводить спортивные мероприятия с этой страной, потому что не признают ее, тем более что среди них не только Сербия, Россия и страны СНГ, но и, например, Греция, Испания, Израиль, Румыния. Решение о принятии Косово в УЕФА ставит под угрозу проведение всех международных турниров, где есть возможность пересечения Косово с этими странами. Это может спровоцировать международные конфликты из-за необоснованного решения футбольной ассоциации.

Еще одним примером вмешательства политики в европейский футбол стал прецедент между Россией и Украиной. Политический конфликт между этими странами начался в 2014 г. и до конца не решен до сих пор. С этого времени УЕФА приняло решение отменить все встречи украинских и российских команд. В розыгрыше Лиги чемпионов и Лиги Европы УЕФА футбольные команды из России и Украины разводят по разным «корзинам». Это значит, что команды из этих двух стран не могут играть друг с другом вплоть до финальных этапов этих турниров. Такой же метод был принят во время жеребьевки группового этапа «Евро-2016». Несмотря на это, по словам президента УЕФА А. Чеферина, такое решение связано с соображениями безопасности, а не с политической ситуацией вокруг Крыма. Точно так же УЕФА разводит команды из Сербии и Косово, Армении и Азербайджана, Испании и Гибралтара – регионов, где обострены территориальные конфликты.

Еще один очень острый прецедент – случай, который произошел во время отборочного матча «Евро-2016» между Сербией и Албанией. На 42-й минуте матча над футбольным полем пролетел радиоуправляемый аппарат, к которому был приделан баннер с политическим высказыванием на албанском языке. Один из футболистов сборной Сербии поддался на провокацию и стянул баннер. Это действие спровоцировало драку между футболистами Албании и Сербии, поэтому матч был остановлен, а позже – отменен. Представители футбольного союза Сербии утверждали, что от УЕФА было постановление продолжать матч после остановки игры, когда футболисты сборной Сербии вышли на поле, но албанцы отказались продолжать встречу [5].

Прямо на стадионе сербская полиция предъявила обвинения в запуске радиоуправляемого летательного аппарата брату премьер-министра Албании Орфи Раме, который был задержан в своей ложе. И Сербия, и Албания были оштрафованы на 100 тыс. евро. Албания была оштрафована УЕФА за отказ продолжить встречу и за использование политического баннера во время игры, а Сербия – за беспорядки на трибунах [5]. После этого прецедент был пересмотрен Спортивным арбитражным судом и вынесено новое решение – засчитать техническое поражение сборной Сербии и присудить три очка сборной Албании. Такое решение до сих пор остается непонятым и необоснованным, но УЕФА посчитало его правомерным и присудило сборной Сербии техническое поражение. В результате этого прецедента Сербия не смогла пройти отборочный этап «Евро-2016» и не попала на крупнейший международный европейский турнир.

Также очень ярким и громким прецедентом оказалась ситуация между фанатами сборной России и болельщиками сборной Англии во время группового этапа «Евро-2016» во Франции. В день матча в городе Марсель произошли столкновения между фанатами двух сборных. Фанаты сборной Англии вели себя непристойно и буйно, творили беспорядки и всячески провоцировали местных жителей и болельщиков сборной России. В результате провокаций произошли жесткие стычки. Несколько сотен российских фанатов разогнали с площади несколько тысяч англичан, которые в ответ бросали все, что попадется под руку. Далее действия перешли на стадион, где после финального свистка из-за неправильной организации размещения фанатов двух разных команд произошли столкновения. После этих событий дисциплинарный комитет УЕФА вынес решение – оштрафовать Российский футбольный союз на 150 тыс. евро, а сборную России дисквалифицировать до конца турнира, но условно [6].

Отрицать вину российских фанатов будет неправильно, однако решение УЕФА оказалось достаточно спорным, так как любые столкновения подразумевают участников с обеих сторон. Также некоторые российские фанаты получили запрет на посещение стран Евросоюза на несколько лет, а несколько граждан России получили реальные тюремные сроки. По отношению к Великобритании никаких дисциплинарных санкций принято не было. Напомним, что после 2014 г. международные отношения между Великобританией и Россией находятся в замороженном состоянии, Лондон не раз инициировал санкционную политику в отношении Москвы.

В результате прецедента на Россию был направлен шквал критики от иностранных СМИ, ведь следующим крупным международным турниром должен был стать Чемпионат мира по футболу 2018 г.

в России. Представители ряда стран были против его проведения в России, а после этого инцидента появилось много опасений и слухов в европейской прессе. Такие обвинения в адрес России были несправедливы. Удивительно, что УЕФА никак не отреагировали на поведение английских фанатов, которые еще до начала матча устраивали беспорядки на улицах, и никаких санкций в сторону Англии предпринято не было. В результате в 2018 г. Чемпионат мира по футболу состоялся в РФ и был признан лучшим в истории, по мнению руководства ФИФА.

Мы привели лишь несколько примеров из ряда политических решений руководства УЕФА. В наше время глобализации и развития информационных технологий спорт и европейский футбол в частности стал средством пропаганды и воздействия на миллионы людей. К сожалению, политика все чаще влияет на действия руководителей Европейского футбольного союза и вызывает все больше международных скандалов и споров в спорте.

Библиографический список

1. Официальный сайт УЕФА. URL: <https://ru.uefa.com/> (дата обращения: 21.05.2020).
2. Тестоедов В. А. Актуальные проблемы развития европейской футбольной ассоциации УЕФА. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=28932141> (дата обращения: 21.05.2020).
3. Мартыненко С. Е. Роль спортивной дипломатии в международных отношениях и внешней политике. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=30426082> (дата обращения: 21.05.2020).
4. Аксянов А. С., Грачев С. И. Спорт как манипулятор международных политических решений. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=24247408> (дата обращения: 22.05.2020).
5. Популярный портал про европейский и российский футбол. URL: <https://www.championat.com/> (дата обращения: 22.05.2020).
6. Коростелев С. Г. Национализм футбольной Европы. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=22736978> (дата обращения: 22.05.2020).

УДК 327

Н. Т. Никитин

студент кафедры международного предпринимательства

Ю. Г. Дунаева – кандидат исторических наук, доцент – научный руководитель

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ДВУХСТОРОННИХ ОТНОШЕНИЙ РОССИИ И СУДАНА В XXI в.

Дипломатические отношения между СССР и Суданом были установлены 5 января 1956 г. 29 декабря 1991 г. Судан заявил об официальном признании Российской Федерации. На данный момент политический диалог между государствами поддерживается на высшем и высоком уровне, действуют контакты по межпарламентской линии и по линии профильных министерств. Современные отношения между странами имеют надежную и устойчивую форму при наличии у каждого из государств собственного интереса [1]. Россия уже сегодня создает российский пункт материально-технического обеспечения в Судане у города Порт-Судан на Красном море. Территория базы включает береговую зону, водную акваторию и зону причального фронта. Данный пункт позволит решить проблемы в логистике и станет экономически выгодным для обеих стран, а также справиться с еще актуальной проблемой морского пиратства, безопасность региона обеспечат российские суда. В соглашении о создании базы сказано, что размещение на территории Республики Судан пункта материально-технического обеспечения флота имеет цель развития и модернизации его инфраструктуры для проведения ремонта, пополнения запасов и отдыха членов экипажа военных кораблей Российской Федерации [2].

Экономически Судан выгоден для России: экспорт зерна, различных типов пищевой продукции, вооружения. Российские компании, в том числе занимающиеся добычей минеральных ресурсов, активно работают в Судане. Судан же имеет собственные выгоды в ведении переговоров с Россией. Одна из них – модернизация армии. В 2017 г. около половины закупок оружия в Судане осуществлялось из России, что делало его вторым по величине покупателем оружия в Африке. Важен культурный и научный обмен знаниями и внешне связи непосредственно в международных организациях. Множество сфер двухсторонних соглашений все чаще заставляют страны обращаться друг к другу [3].

Но есть и отрицательные стороны межгосударственного взаимодействия.

В последние месяцы правления Омара аль-Башира власти Судана активно искали помощь в различных формах и получили ее от российских военных компаний, что не дает покоя США. Попытки Белого дома сблизиться с новыми властями Судана требуют от России значительных усилий, чтобы удержать Хартум в пределах своей орбиты геополитического влияния. После апрельского переворота 2019 г., свергнувшего правившего три десятилетия Башира, Москва поддержала суданских военных. Такая позиция России представляется очевидно выигрышной [3]. Выборы в Судане назначены только на 2022 г., нельзя точно сказать, как будет развиваться суданская политика в будущем. Но позиция «подходов» соглашения военных и гражданской оппозиции будет важна в любом случае, с сегодня она у Москвы, а не у Вашингтона. США и Европа рассчитывали на «цветную» революцию в Судане, но это не сработало [4]. России при этом нужно быть начеку: за долгие годы сотрудничества с Омаром аль-Баширом наше руководство знало, как поведет и какие цели и предвудущего лидера Судана, что нельзя сказать про Абделью Фаттаху аль-Бурхана. Западные санкции затрудняют развитие в пост-Баширском Судане, давя и на новые власти. Невозможно представить ситуацию сейчас и в обозримом будущем, при которой руководство Судана отказалось бы обращаться к России за все более внушающей поддержкой, от атомной энергетики до прямого военного сотрудничества [5].

Говоря о перспективах развития двусторонних отношений России и Судана, отметим, что, помимо пункта материально-технического обеспечения судов, активно развивается туристический бизнес. Власти Судана планируют наладить прямое воздушное сообщение между Москвой и суданской столицей Хартум. Страна подходит для этнографических, культурно-познавательных туров, на Красное море выезжают любители дайвинга. Среди ключевых объектов показа нубийские пирамиды – редкие образцы материальной культуры, сохранившиеся в Черной Африке. Конкретных дат начала развития туризма нет, но с каждым годом все чаще поднимается вопрос по усиленному развитию туров в Судан [6].

В 2020 г. товарооборот России с Суданом составил 374 494 650 долл., а у США он увеличился на 36,15 % (99 432 902 долл.) по сравнению с показателями 2019 г. Исходя из приведенных данных,

нетрудно догадаться, что торгово-экономические процессы между странами только растут. Перспективы деловых отношений связаны, главным образом, с сотрудничеством в нефтегазовой сфере, в области машинно-технической продукции, электрооборудования и стройматериалов [7]. Суданские партнеры проявляют интерес к поставкам продукции российских авиа- и автомобильных предприятий, оптики, различных потребительских товаров. Однако действия российского бизнеса могли бы быть более успешными, если бы предприниматели руководствовались не только чисто коммерческими интересами, но и долгосрочной государственной внешнеэкономической стратегией, определяющей цели во взаимоотношениях с африканскими странами [8]. Также необходимо совершенствование и развитие договорно-правовой базы торгово-экономических отношений посредством подписания межправительственных соглашений между Россией и Суданом. Глава Российского государства В. В. Путин встретился с председателем Верховного (Суверенного) совета Республики Судан Абдельфаттахом Бурханом. Беседа состоялась на полях саммита «Россия – Африка» в Сочи в 2019 г. Президент РФ отметил: «У нас есть и реально осуществляемые сегодня уже большие проекты, в том числе взаимодействие в освоении минерально-ресурсной базы. Мы видим перспективы укрепления торгово-экономических связей. У нас есть хорошие перспективы. Ключевая задача – это диверсификация товарных потоков, что обеспечило бы стабильный, устойчивый характер роста торговли» [9]. С 2010 г. действует Российско-Суданский Рабочий комитет высокого уровня (РКВУ) в качестве главного механизма внешнеполитического взаимодействия и координации работы по развитию многопрофильного сотрудничества. Традиционная сфера в этом плане – образование и подготовка кадров. За весь период отношений в российских вузах высшее образование получили порядка четырех тысяч суданских граждан. В рамках установленной квоты ежегодно Судану выделяется 35 бюджетных стипендий за счет российской стороны, и с каждым годом количество суданских студентов в России только растет [10].

Таким образом, сближению России и Судана способствовала схожесть позиций по многим вопросам. Новые документы и соглашения о сотрудничестве будут подписаны между государствами, и Россия окажет помощь в модернизации, в частности, вооруженных сил Судана. У стран есть много взаимных точек соприкосновения и прежде всего инвестиционное сотрудничество. При взаимодействии на международных форумах позиции государств совпадают по многим проблемам.

Библиографический список

1. Встреча с председателем верховного (суверенного) совета Абдельфаттахом Бурханом. 23.10.2019. URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/61889>. (дата обращения: 18.03.2021).
2. Межгосударственные отношения России и Судана 13.07.2018. URL: <https://ria.ru/20180713/1524467555.html> (дата обращения: 18.03.2021).
3. Торговля между Россией и Суданом в 2020 г. URL: <https://russian-trade.com/reports-and-reviews/2021-02/torgovlya-mezhdu-rossiy-i-sudanom-v-2020-g/> (дата обращения: 18.03.2021).
4. Встреча Дмитрия Медведева с Президентом Судана Омаром Баширом. URL: <http://government.ru/news/30259/> (дата обращения: 18.03.2021).
5. 26 сентября 2019 года в Нью-Йорке «на полях» 74-й сессии Генеральной Ассамблеи ООН состоялась встреча министра иностранных дел РФ Сергея Лаврова с премьер-министром Судана Абдуллой Хамдуком. URL: <https://ria.ru/20191023/1560059005.html> (дата обращения: 18.03.2021).
6. Российско-суданские отношения. URL: <https://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/1859979> (дата обращения: 18.03.2021).
7. Москва заключила соглашение о базе российского флота в Судане. URL: <https://www.rbc.ru/politics/08/12/2020/5fcfb2f09a794780552ac397> (дата обращения: 18.03.2021).
8. На Западе обсуждают намерение России создать военно-морскую базу в Судане. URL: <https://easaily.com/ru/news/2020/11/12/na-zapade-obsuzhdayut-namerenie-rossii-sozdat-voenno-morskuyu-bazu-v-sudane> (дата обращения: 18.03.2021).
9. Начинается военное и экономическое сотрудничество России с Суданом. URL: <https://www.vesti.ru/article/2493083> (дата обращения: 18.03.2021).
10. Российские интересы в Судане. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3940030> (дата обращения: 18.03.2021).

УДК 351.004

А. А. Пастухова

студент кафедры международного предпринимательства

Б. М. Лебедев – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель

КОНВЕНЦИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ДОРОЖНЫХ ПЕРЕВОЗОК И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ

Что такое Конвенция МДП? Почему ФТС РФ выступала против ее использования на территории РФ? Каковы положительные реализации Конвенции на территории РФ? Все эти вопросы будут рассмотрены в статье.

МДП (международные дорожные перевозки) – международная система транзита, основанная на Конвенции ООН, действующей на мировом уровне в партнерстве между государственным и частным сектором [1].

Автоперевозки – обязательный элемент транспортной системы любой экономики, нередко они осуществляются через транзитные государства. Сложные логистические цепочки подчинены требованиям и правилам, которые различаются от страны к стране и от региона к региону. Таможенная проверка может отнимать до 57 % всего времени перевозки, ожидание на границе нередко исчисляется в неделях и может нанести вред экономике и окружающей среде. Для преодоления таких сложностей 14 ноября 1975 г. в Женеве была принята Конвенция международных дорожных перевозок (далее МДП). Разработанные положения были приняты и одобрены Европейской экономической комиссией Организации Объединенных Наций (ЕЭК ООН) [2]. По состоянию на январь 2020 г., к Конвенции присоединились 76 договаривающихся сторон по всему миру, и их число растет – более 20 стран рассматривают возможность присоединения [3].

МДП – простая, глобальная и надежная система таможенного транзита. По процедуре МДП автофуры и любые контейнерные грузы опечатываются таможей при отправке и пересекают промежуточные границы без лишних проверок; когда груз прибывает на границу страны транзита, таможня проверяет целостность пломб и сверяет информацию о грузе по книжке МДП. Утаить факт вскрытия груза по дороге невозможно. Интересы государства, через территорию которого провозится груз, защищаются пунктами Конвенции. При нарушении установленного порядка к грузоперевозчику применяются меры в соответствии с законами страны, где произошло нарушение.

Водители дальнего следования, выполняющие перевозки по правилам МДП, должны сначала получить согласованный на международном уровне таможенный документ, обозначенный как книжка МДП (Carnet TIR – Transports International Routiers). Книжки МДП выпускаются национальными ассоциациями автомобильного транспорта. Поручителем через международные страховые компании является Международный союз автомобильного транспорта (МСАТ), а на территории России – его представитель Ассоциация международных автомобильных перевозчиков (АСМАП). Именно АСМАП обязуется в необходимых случаях выплатить ФТС полагающиеся таможенные платежи. Этот таможенный документ действителен на международном уровне.

Система не является средством транспортировки всех товаров, поскольку она гарантирует уплату пошлин и налогов только в том случае, если они не превышают 60 тыс. евро. Однако не так давно, а именно в 2017 г., страховые компании одобрили увеличение лимита ответственности до 100 тыс. евро, а некоторые государства – члены Конвенции МДП (например, Кыргызстан, Азербайджан) уже приняли новую норму.

Однако в России послабления ждать не приходится. Проблема в том, что в 2013 г. ФТС, забыв о международных обязательствах, заявила, что перевозка при наличии TIR – недостаточное условие обеспечения уплаты таможенных платежей, а потому требуются дополнительные гарантии, при этом не важно, о какой сумме идет речь – 60 тыс. евро или гораздо меньше [4]. Попутно ФТС внесла в алинеи книжки МДП в перечень рисков (т. е. для ее держателя процедур транзита не упрощается, а наоборот, он попадает под повышенное внимание таможенных органов и подлежит таможенному контролю). Официально причина такого решения объяснялась «большой задолженностью АСМАП перед ФТС» (правда позже, в 2014 г., появилась версия о проведении особого эксперимента, призванного усовершенствовать практику осуществления таможенной процедуры транзита и отработать примене-

ние мер обеспечения уплаты таможенных платежей) [5]. Высший Арбитражный суд в 2014 г. признал действия ФТС незаконными и противоречащими международным обязательствам России и отменил «эксперимент», но его решение на практику повлияло мало: от держателей книжек МДП по-прежнему требовали дополнительных гарантий [6].

Однако больше всего от «эксперимента» пострадали именно отечественные импортеры: как только перевозчик въезжал на территорию РФ, книжка МДП была принудительно закрыта на первом же пограничном таможенном пункте и перевозчику не выдавали разрешение на транзит, пока тот не решит проблему с гарантийным сертификатом или не выберет таможенное сопровождение. Естественно, «эксперимент» ФТС уронил репутацию России как транзитной страны и как участницы международных обязательств.

Тем не менее в 2015 г., Президент России Владимир Владимирович Путин поручил возобновить на территории всей страны действие Конвенции МДП, после чего последовал приказ ФТС (от 14.12.2015 г. № 2568) [7], призывающий увеличить количество пропускных пунктов, работающих с книжками МДП, до 45, но на практике произвольный эксперимент продолжался. И в АСМАП одна за одной по-прежнему поступали жалобы перевозчиков на таможенные органы, которые не разрешают транзит по территории России при наличии только TIR. К 2020 г. ситуация с применением книжек МДП в нормативном отношении изменилась, но все равно не многие специалисты берутся рекомендовать для осуществления транзита одну книжку МДП.

Компьютеризация и современные программы управления рисками упрощают таможенные процедуры, что повышает эффективность и рентабельность процесса во всей логистической цепочке, с МДП время перевозки сокращается на 40 % и расходы на 30 %. В МДП действует строгая государственно-частная процедура авторизации, это делает ее проверенной надежной таможенной транзитной системой.

На основе SWOT-анализа Конвенции были выделены сильные и слабые стороны применительно к выдаче книжек МДП (табл. 1).

Таблица 1

Сильные и слабые стороны применительно к выдаче книжек МДП

Сильные стороны	Слабые стороны
Это единственная не региональная, а глобальная транзитная система, и она открыта для присоединения всех государств-членов ООН	Сумма гарантии не является гибкой и имеет определенные ограничения, а также присутствует нерешенный вопрос о гарантиях для перевозки табачных изделий и алкогольных напитков
Данная Конвенция не ограничивается одним видом транспорта, является интермодальной и может полностью удовлетворить потребности транспортной отрасли, включая, помимо прочего, контейнерные перевозки	Высокая стоимость перевозок
Она постоянно адаптируется к современным требованиям торговли, включая повышение суммы гарантий и юридическую возможность использования концепций уполномоченного грузоотправителя и уполномоченного грузополучателя	В условиях цифровизации процедура является обременительной, поскольку предусматривает ведение бумажной документации
Многосторонний правовой и институциональный режим, который регулирует использование системы	Отсутствие механизма синхронизации между государственным и частным сектором для хранения данных и управления банком данных МДП

Главные плюсы Конвенции в том, что она, во-первых, позволяет транспортным средствам без промедления и задержек следовать через границы и таможи государств, не останавливаясь на длительный контроль и досмотр, тем самым не создавая удорожание товаров, а во-вторых, не требует

предоставления гарантии уплаты таможенных платежей, проходит ли груз через территорию одного или нескольких государств (единственное – страны транзита, а также страна, в которой зарегистрировано транспортное средство, должны быть участниками Конвенции МДП).

Библиографический список

1. Информация о системе МДП. Официальный сайт АСМАП. URL: <https://www.asmap.ru/detail/informatsiya-o-sisteme-mdp> (дата обращения: 30.03.2021).
2. Legal instruments in the field of transport. Customs Convention on the International Transport of Goods under Cover of TIR Carnets (TIR Convention). Вебсайт ЕЭК ООН. URL: <https://unece.org/legal-instruments-field-transport-28> (дата обращения: 10.03.2021).
3. Система МДП. URL: <https://www.iru.org/ru/chto-my-delaem/uproschenie-procedur-torgovli-i-tranzita/sistema-mdp> (дата обращения: 18.03.2021).
4. Справочник логиста. URL: <https://trans.ru/education/spravochnik-logista/tranzit-po-territorii-rossii> (дата обращения: 16.03.2021).
5. О проведении эксперимента: Распоряжение ФТС России от 18 февр. 2014 г. № 58-р. URL: <https://www.alta.ru/tamdoc/14a00058/> (дата обращения: 18.03.2021).
6. Высший Арбитражный суд признал недействующим распоряжение ФТС России от 18.02.2014 № 58-р. URL: <https://www.vdnk.ru/site/ru/transport-articles/TIR-conflict> (дата обращения: 19.03.2021).
7. О перемещении товаров в соответствии с таможенной конвенцией о международной перевозке грузов с применением книжки МДП: Приказ ФТС России от 14 дек. 2015 г. № 2568. URL: <https://www.alta.ru/tamdoc/15pr2568/> (дата обращения: 18.03.2021).

УДК 339,9

П. Б. Петрова

студент кафедры международного предпринимательства

М. Ю. Бердина – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель

ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ МЕЖДУ РФ И ВЬЕТНАМОМ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Актуальность темы обусловлена тем, что в связи с активизацией восточного направления внешней политики России возникает необходимость расширения экономического сотрудничества со странами Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР). Развитие отношений с Социалистической Республикой Вьетнам (СРВ) – одна из долгосрочных задач экономической политики российского государства. Торговые отношения с СРВ на современном этапе получили позитивный импульс в ряде конкретных товарных групп, важных для каждой из сторон.

Длительное время Вьетнам и Россия были экономическими партнерами и военно-политическими союзниками. Советский Союз оказал СРВ огромную материальную помощь, помог выйти из экономической отсталости и последствий тяжелой войны. Два государства еще со времен СССР строили крепкие и доверительные отношения. Их взаимодействие затрагивает разные сферы: экономическую, научную и техническую, международную безопасность, культурную и образовательную. Помимо этого, страны объединяет «стратегическое партнерство».

Торговое сотрудничество между Россией и Вьетнамом важно для экономик обеих стран по причине их взаимной дополняемости. Это определяет целесообразность активного финансового участия России в ряде совместных проектов.

В начале XXI в. торговые связи России и Вьетнама постепенно восстановились после периода охлаждения, стабилизировались и получили импульс к развитию. В начале 2000-х гг. двусторонний товарооборот достиг примерно 750 млн долл. в год. За пятилетний период с 2008 по 2012 гг. он увеличился более чем в два раза, со средним темпом роста около 30 % в год, достигнув 3,7 млрд долл. к 2013 г. Какой-то период времени торгово-экономическое сотрудничество между Россией и Вьетнамом оставалось на прежнем уровне, но положительное сальдо торгового баланса экспорта вьетнамских товаров в Россию значительно увеличилось.

По данным российской таможенной статистики, общий объем торговых операций между Россией и Вьетнамом в 2013 г. за один год увеличился до 4 млрд долл., что составило 0,5 % от общего объема импорта и экспорта России. Стоит отметить, что в этот же период российский экспорт во Вьетнам упал на 1 % – до 1,4 млрд долл., а экспорт Вьетнама в Россию увеличился на 14 %, достигнув 2,6 млрд долл. Сальдо торгового баланса Вьетнама в Россию составило 1,2 млрд долл.

Согласно таможенной статистике Вьетнама, общий товарооборот между Вьетнамом и Россией в 2013 г. достиг 2,76 млрд долл., увеличившись на 13 %. Экспорт Вьетнама в Россию достиг почти 2 млрд долл. (рост на 18 %), а импорт из России составил 853 млн долл. (рост на 2,7 %).

Данный период, до подписания в 2015 г. Соглашения о свободной торговле Вьетнам – ЕАЭС, характеризовался относительной стабильностью структуры товарооборота. Вьетнам до 2013 г. был традиционным рынком для российских технических товаров и продукции с высокой добавленной стоимостью. Однако к 2015 г. этот показатель резко снизился, уступив место тенденции преобладания экспорта товаров сырьевого рынка из России.

На долю промышленных товаров до 2015 г. приходилось 66,4 % российского экспорта во Вьетнам, на долю продукции металлургии – 12,7, продукции химической промышленности – 5,6, на долю минеральных продуктов – 3,0 %. Вьетнам в основном экспортировал в Россию машины и оборудование, что составляло 60 % от всего экспорта. На текстиль и обувь приходилось 19,2 % экспорта в Россию, на продукты и сельскохозяйственное сырье – 14,2 %. Со стороны СРВ структура товарооборота к 2016 г. также претерпела изменения: существенно возросли объемы экспорта из Вьетнама текстильной продукции.

Таким образом, бурное экономическое развитие стран АТР привело к закономерному изменению структуры товарооборота между Вьетнамом и Россией, что потребовало пересмотра экономиче-

ских подходов и поиска новых способов экономической интеграции. До 2016 г. успешному развитию российско-вьетнамского торгово-экономического сотрудничества препятствовали недочеты в оценке текущих реалий экономики и неверное планирование связей. Кроме того, имелся дефицит актуальной информации сторон о состоянии российского и вьетнамского рынков. Важно отметить нехватку капиталов на момент проработки Соглашения как у вьетнамских, так и у российских партнеров. Кроме того, дорогие и сложные условия коммерческого кредитования в России значительно влияли и до сих пор влияют на объем двусторонней торговли и развитие торгово-экономических отношений.

Реализация эффективной экономической политики любого государства невозможна без интеграции в новые рынки сбыта, наращивания внешнеторгового обмена с новыми геополитическими партнерами. Ухудшение политического диалога со странами Европы и санкционный режим в отношении российских товаров привели к резкому сокращению объема взаимного экспорта и импорта товаров к 2015 г.

Прямой договор о свободной торговле между Россией и Вьетнамом заключить не удалось, и российские товары оказывались в СРВ на невыгодных условиях. Вьетнаму было предложено заключить Соглашение о свободной торговле Вьетнам – ЕАЭС, где Россия играет ключевую роль экономического гаранта и лидера союза. Соглашение открыло уникальные возможности и реальные перспективы роста товарооборота России и Вьетнама с 2016 г. и до настоящего момента.

Вьетнам был заинтересован в сотрудничестве в рамках ЕАЭС, поскольку механизм партнерства выходит далеко за рамки одного региона. СРВ в полной мере поддержал план президента России В. В. Путина о продвижении российской инициативы Большого Евразийского партнерства. Также вьетнамскую сторону привлекла идея об установлении глобального интеграционного пространства стран Юго-Восточной Азии с ЕАЭС и финансовое участие членов Соглашения в иных выгодных инициативах региона.

Предпосылкой к заключению Соглашения о свободной торговле между странами – членами ЕАЭС и Вьетнамом также стало сильное изменение структуры взаимного товарооборота сторон. Россия и страны ЕАЭС к моменту подписания соглашения значительно снизили объемы поставок оборудования и машин во Вьетнам, увеличив вместе с тем поставки сырья и продукции первого промышленного передела. Вьетнам, напротив, расширил поставки на экспорт высокотехнологичной продукции, в частности микроэлектроники.

Вьетнам и Россия создали стратегические партнерские отношения. Тарифные линии импортных и экспортных товаров двух стран являются неконкурентными, дополняющими друг друга и необходимыми каждой стороне. Россия для Вьетнама остается в настоящее время важным, масштабным и традиционным рынком с более чем 140 млн населения.

Внешнеэкономическое сотрудничество двух стран расширяется, в том числе благодаря Соглашению «Вьетнам – ЕАЭС». По различным оценкам, к 2025 г. прогнозируется увеличение внешнеторгового оборота между двумя странами до 10 млрд долл. [2].

Внешнеторговый оборот между Вьетнамом и Россией после сокращения до 3,81 млрд долл. в 2016 г., в 2017 г. достиг 5,2 млрд долл. (рис. 1). Экспорт России во Вьетнам составил 1,9 млрд долл., а импорт России из Вьетнама достиг 3,3 млрд долл. В 2018 г. внешнеторговый оборот между двумя странами увеличился и составил 6,08 млрд долл. Экспорт России во Вьетнам в 2018 г. достиг 2,5 млрд долл., а импорт России из Вьетнама – 3,6 млрд долл. В 2019 г. намечался небольшой спад во внешнеторговом обороте двух стран, но ключевые группы ТН ВЭД наоборот показали прирост по сравнению с 2018 г.

Анализируя темпы роста общемировой торговли в 2020 г., можно отметить всеобщее падение экспорта и импорта [3].

Перспективы общего развития взаимоотношений России и Вьетнама на ближайшие годы затрагивают торгово-экономическую, внешнеполитическую, культурную и научно-техническую сферу. Торгово-экономические отношения неуклонно расширяются, активно создаются новые промышленные предприятия, возрастают обороты всеобъемлющего сотрудничества. Вьетнам и Россия внедряют общие крупные проекты, приносящие большую пользу обеим странам. Инновационные разработки находятся в приоритете внимания, поэтому инвестиции играют важнейшую роль в двустороннем сотрудничестве.

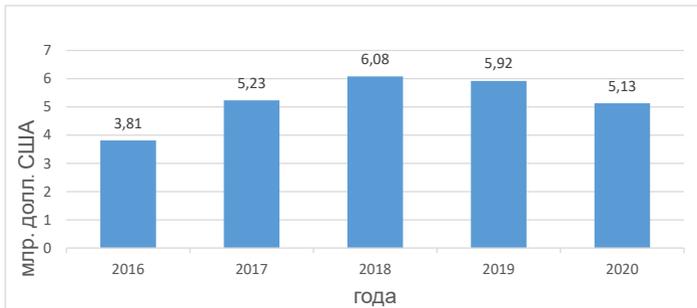


Рис. 1. Динамика товарооборота между Россией и Вьетнамом за период 2016–2020 гг., млн долл.

Российская Федерация и Социалистическая Республика Вьетнам предлагают, обсуждают и реализуют ряд совместных проектов. Речь идет о сотрудничестве в сфере нефтедобычи, медицины, финансовой сфере, в области экономической безопасности и ИТ-сфере. Подобная деятельность, напрямую не связанная с товарооборотом, способствует его существенному росту.

Таким образом, Вьетнам и Россия стоят перед новыми возможностями развития и углубления торгово-экономического сотрудничества. Экономические отношения между странами способствуют укреплению не только экономических, но и научных, культурных и дружеских связей, содействуют созданию благоприятных условий для развития взаимовыгодных форм сотрудничества, взаимодействию научных институтов, стимулированию инновационной активности, а также производству и продвижению российско-вьетнамской высокотехнологичной продукции на международные рынки [4].

Благодаря огромному экономическому потенциалу, высокому научно-техническому уровню и богатым природным ресурсам, Россия на текущем этапе удовлетворяет огромный спрос на сырье и оборудование отраслей промышленности Вьетнама, нуждающихся в модернизации и индустриализации, – нефть, газ, энергетика, горнодобывающая промышленность, высокие технологии. Кроме того, на основе стратегического партнерства между двумя странами Россия в настоящее время является основным поставщиком современной военной техники Вьетнаму для обеспечения обороноспособности страны.

Современный этап отношений двух держав нацелен на обеспечение мира и безопасности. Обе страны заинтересованы в сотрудничестве друг с другом и приветствуют успешный сценарий развития отношений. Действующий президент Российской Федерации Владимир Путин и премьер-министр Нгуен Суан Фук настроены на деловой конструктивный диалог, дружбу и стратегическое партнерство между государствами.

Библиографический список

1. Мосяков Д. В. Перспективы российско-вьетнамского экономического сотрудничества // Юго-Вост. Азия: актуаль. проблемы развития. 2014. № 25. С. 41–44.
2. Нгуен К. Х. Организация зоны свободной торговли Вьетнама и Евразийского экономического союза (ЕАЭС) и ее влияние на расширение вьетнамско-российской торговли // Науч. обозрение. Серия 1 «Экономика и право». 2015. № 4. С. 102–106.
3. Таможенная статистика внешней торговли. Анализ данных. URL: <http://stat.customs.ru/apex/?p=201:2:3219137570230176:NO>. (дата обращения: 02.03.2021).
4. Кобелев Е. В. Российско-вьетнамские отношения: реальность и перспективы // Вьетнам. Исслед. 2015. № 5. С. 21–43.

УДК 327

Я. А. Петрова

студент кафедры международного предпринимательства

В. Л. Хейфец – доктор исторических наук, доцент – научный руководитель

ЭВОЛЮЦИЯ ЕВРОПЕЙСКОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА

Мы живем в то время, когда интеграция стала крайне важным процессом, которого невозможно избежать. Страны, находящиеся в одном регионе, отличаются более тесными и устойчивыми политическими, экономическими и культурными связями. Страны бывшего Советского Союза разделились на несколько групп, часть из них решила создать СНГ и поддерживать тесные отношения уже на постсоветском пространстве, некоторые ведут более изоляционную политику, а третьи присоединились к Европейскому Союзу.

Процесс отделения Молдавии от СССР был довольно болезненным: кто-то хотел, чтобы республика присоединилась к Румынии, кто-то, чтобы она оставалась в составе Союза. В итоге Молдавия осталась сама по себе, расколота по национальному признаку. Первые годы независимости для Молдавии, как и большинства постсоветских республик, протекали тяжело. Экономические связи с другими странами были потеряны, заводы стояли. В результате безработицы молдаване разъезжались в другие государства.

Молдавия выбрала путь сближения с Европейским Союзом и внедрения в европейскую экономическую и политическую жизнь. Ее отношения с ЕС были официально закреплены в Соглашении о партнерстве и сотрудничестве (СПС), подписанном 28 ноября 1994 г. и вступившем в силу 1 июля 1998 г. на первоначальный период в 10 лет с возможностью молчаливого продления. Документ устанавливает правовые рамки двусторонних отношений в политической, торгово-экономической, правовой, культурной и научной сферах и направлен на поддержку Молдавии в укреплении демократии и верховенства права, уважении прав человека и меньшинств путем обеспечения соответствующих рамок политического диалога, устойчивого развития экономики и завершения перехода к рыночной экономике путем поощрения торговли, инвестиций и гармоничных экономических отношений. Как отмечают В. Б. Кириллов и И. С. Путинцев, «одной из главных, хотя и не единственной, причиной усиления проевропейского вектора в молдавской политике в 1998–1999 гг. было негативное влияние российского дефолта 1998 г., ослабившего позиции и мотивацию сторонников преимущественной ориентации на страны СНГ» [1].

Отношения между Европейским Союзом и Молдавией за последние годы активизировались. В 2009 г. страна присоединилась к Восточному партнерству, а 1 июля 2016 г. вступило в силу Соглашение об ассоциации между ней и ЕС. Оно включает инициативу создания Углубленной и всеобъемлющей зоны свободной торговли (DCFTA). Соглашение об ассоциации укрепляет политические и экономические связи Молдавии с ЕС, содержит план реформ в областях, жизненно важных для обеспечения эффективного управления и экономического развития, и укрепляет сотрудничество в ряде отраслей. Подписав это Соглашение, Кишинев принял на себя обязательства реформировать внутреннюю политику в соответствии с законодательством и практиками ЕС. В этой связи страна получает значительную поддержку со стороны ЕС.

С 28 апреля 2014 г. молдавские граждане, имеющие биометрический паспорт, могут въезжать в Шенгенскую зону без виз. В период с апреля 2014 по апрель 2018 г. более 1,4 млн из них воспользовались этим правом. Принимая во внимание либерализацию визового режима, ЕС оказал поддержку Молдавии в проведении реформ в области систем правосудия и безопасности, включая борьбу с коррупцией.

Даже во время пандемии ЕС оказывает большую финансовую поддержку стране. ЕС разработал пакеты финансовой поддержки по нескольким направлениям, чтобы помочь молдаванам легче преодолеть медицинский кризис, вызванный новым коронавирусом. Брюссель ассигновал 963 млн евро на поддержку всех государств Восточного партнерства, в Молдавии 87 млн евро из других проектов, реализуемых в стране под эгидой ЕС, были перенаправлены на борьбу с коронавирусной инфекцией [2]. Транспорт с грузом на общую сумму 2,8 млн евро – медицинские маски, приборы искусственной

вентиляции легких, защитные очки и халаты – прибыл в страну 14 июля 2020 г., став первой партией гуманитарной помощи в размере 30,5 млн евро, предоставленной ЕС странам Восточного партнерства через Всемирную организацию здравоохранения.

Помимо этого, ЕС установил в качестве одной из своих стратегических целей развитие сельских регионов Молдавии. До настоящего времени Брюссель инвестировал в различные инфраструктурные проекты в сельских населенных пунктах более 13 млн евро.

Однако в реальности все может оказаться не так радужно. В 2019 г. программе «Восточное партнерство» исполнилось 10 лет. К чему привело участие в проекте Молдавии – вопрос комплексный, и простого ответа на него нет. В плане геополитического отрыва Молдавии, Грузии и Украины от России ЕС добился успеха. Об этом свидетельствуют последние итоги парламентских выборов, в ходе которых около 60 % населения проголосовало за партии, выступающие за европейскую ориентацию [3]. В то же время конкретных выгод (кроме безвизового режима) Молдавия от данной программы не получила. Ожидания свободной торговли с ЕС не оправдались. Молдавские рынки были полностью открыты для европейских товаров, тогда как экспорт в ЕС оказался фактически под запретом (жесткие квоты по объемам и столь же суровые технические регламенты делают невозможным поставку значительной части товаров из Молдавии).

Выбор пути интегрирования Молдавии с ЕС вызван несколькими причинами:

- развитие экономики и повышение уровня жизни;
- улучшение социального благополучия, обеспечение высокого уровня политической стабильности и безопасности.

Как может повлиять подобная политика европеизации на отношения с соседними странами, например с Россией?

В 2014 г. отношения между Москвой и Кишиневом резко ухудшились в связи с тем, что парламент Молдавии ратифицировал соглашение об ассоциации с ЕС. Находившаяся у власти Демократическая партия проводила ярко выраженную антироссийскую политику, был введен запрет на поездки членов молдавского парламента и правительства в РФ, выслан ряд российских дипломатов, журналистов, общественных деятелей [4].

Президент Молдавии Игорь Додон неоднократно заявлял о намерении восстановить стратегические отношения с Россией, однако его полномочия были ограничены конституцией, а правительство и парламент блокировали большинство инициатив президента.

Россия на протяжении многих лет является крупнейшим инвестором в молдавскую экономику (общая сумма инвестиций порядка 800 млн долл.): в энергетическую, винодельческую и перерабатывающие отрасли. Как будут развиваться отношения при новом президенте Майе Санду и парламенте неизвестно, но народ Молдавии с надеждой смотрит в сторону России для налаживания и укрепления отношений между двумя странами.

На данный момент страна находится в ожидании парламентских выборов и того, какая же партия получит большее количество голосов. Но и мысли о том, как лучше устроить экономику и с кем налаживать экономические связи, не покидают управляющий аппарат Молдавии.

Ситуация, в которой находится Молдавия, крайне неоднозначная. Отношения с Россией в шатком положении из-за поддержки Москвой Приднестровской Молдавской Республики, рынку ЕС молдавские товары не особенно нужны, а просто вкладывать большие суммы денег в бедную страну Брюссель не видит смысла. США тоже не будут развивать экономические отношения со страной, которая никакой пользы принести не может. Поэтому вопрос построения крепких партнерских отношений с каким-либо актором на международной арене для Молдавии остается открытым.

Библиографический список

1. Кириллов В. Б., Путинцев И. С. Отношения Молдавии и ЕС в 1998–2012 гг. URL: https://mgimo.ru/files/234685/inern_kirillov.pdf (дата обращения: 27.02.2021).
2. Некшущу М., Гулка И. Евросоюз – главная опора Республики Молдова во время пандемии. URL: <https://esp.md/podrobnosti/2020/08/25/evrosoyuz-glavnaya-opora-respubliki-moldova-vo-vremya-pandemii> (дата обращения: 05.03.2021)

3. Евразия эксперт. 10 лет Восточному партнерству ЕС: итоги для Молдовы. URL:<https://news.rambler.ru/other/42314984-10-let-vostochnomu-partnerstvu-es-itogi-dlya-moldovy/?updated> (дата обращения: 01.03.2021).

4. Гунеев С. Межгосударственные отношения России и Молдавии. URL: <https://ria.ru/20200624/1573352171.html> (дата обращения: 28.02.2021).

УДК 339.543

Т. Д. Плотников

студент кафедры международного предпринимательства

Е. В. Давыденко – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель

**ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИМЕНЕНИЯ МЕР ЗАЩИТЫ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА
В ЕАЭС И США**

Обеспечение экономической безопасности всегда играло важную роль в жизни государства и общества в целом как в ЕАЭС, так и в США. В этой связи представляется актуальным рассмотреть наиболее востребованные меры защиты внутреннего рынка в ЕАЭС и США.

Для поддержания необходимой безопасности используются тарифные и нетарифные меры. В настоящее время предпочтение отдается именно нетарифным, так как в них входит большое число разнообразных инструментов и возможность их применения намного больше, чем тарифных. Следовательно, их эффективность намного выше. В частности, вступление России в ВТО сказалось на уровне тарифной защиты – РФ обязана соблюдать принцип связывания тарифов (неповышения пошлин), в связи с чем ее уровень снижается, а роль нетарифных мер для защиты внутреннего рынка страны возрастает. Контрафактная продукция всегда наносила ущерб государству и обществу (например, неуплата таможенных платежей в казну страны или нанесение вреда здоровью человека) [1].

Для борьбы с контрафактной и фальсифицированной продукцией, а также для протекционистских целей, в ЕАЭС и США используются запреты и ограничения во внешней торговле, которые включают нетарифные меры регулирования для защиты внутреннего рынка.

Мерами защиты внутреннего рынка стоит называть совокупность мер регулирования торговли, применение которых позволяет устранить негативное воздействие, оказываемое поставками товаров из третьих стран на производителей в ЕАЭС и США. Для защиты внутреннего рынка используются три вида защитных мер: антидемпинговая, компенсационная, специальная. Первые две меры направлены на борьбу с недобросовестной конкуренцией, а специальная призвана помочь возросшему импорту путем установления ограничения в виде квоты.

Приведем несколько примеров защитных мер из практики США. На рис. 1 и 2 представлено количество мер защиты внутреннего рынка, примененных США в рамках ВТО за определенный период времени.

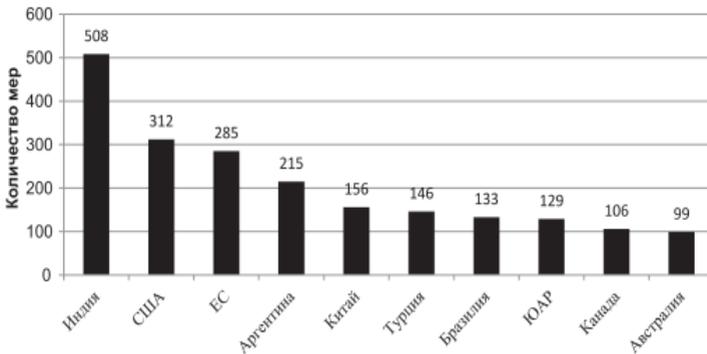


Рис. 1. Страны – лидеры по количеству введенных антидемпинговых мер в рамках ВТО в период с 1995 по 2013 г. [2]

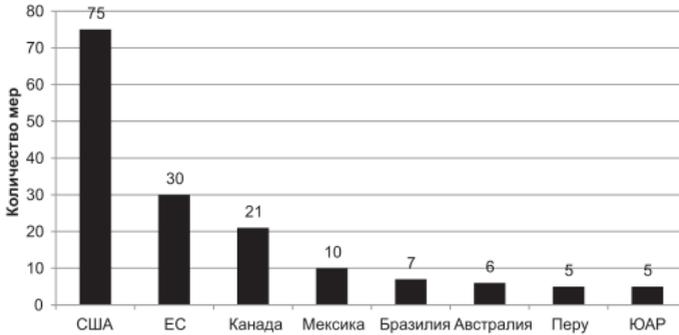


Рис. 2. Страны – лидеры по количеству введенных компенсационных мер в рамках ВТО в период с 1995 по 2013 г. [3]

Исходя из данных, показанных на рис. 1, 2, можно с уверенностью утверждать, что США является активным пользователем мер защиты внутреннего рынка. Во многом это связано с их авторитетом и лидерством на мировой арене. Они могут позволить себе гораздо больше, чем остальные участники ВТО, даже нарушая законодательство. Однако по количеству антидемпинговых мер за указанный период США отстают от Индии с большим отрывом.

Теперь перейдем к ситуации в ЕАЭС. В табл. 1 показаны актуальные меры защиты внутреннего рынка, применяемые представителями ЕАЭС по отношению к различным странам.

Таблица 1

Антидемпинговые меры, применяемые ЕАЭС по отношению к третьим странам [4]

Антидемпинговая мера	Страна-экспортер	Дата окончания действия меры
Пошлина на подшипники качения из КНР: – для ООО «Подшипники качения Уси» – 31,3 %; – для прочих производителей – 41,5 %	Китай	20.08.2023
Пошлина на трубы: – обсадные трубы – 18,9 %; – насосно-компрессорные трубы – 19,9 %; – нефтепроводные, газопроводные и горячедеформированные трубы общего назначения диаметром до 820 мм включительно – согласно Приложению [5]	Украина	01.06.2021
Пошлина на стальные кованные валки – 26 %	Украина	28.02.2022
Пошлина на холоднокатанный прокат – согласно Приложению [5]	Китай	22.01.2023
Пошлина на электроды согласно Приложению [5]	Индия	24.09.2023
Пошлина на трубы из черных металлов – согласно Приложению [5]	Китай, Малайзия	10.12.2023
Пошлина на алюминиевые колесные диски – 33,69 %. Пошлина: – на трубы из коррозионностойкой стали – 15,50 %; – для ПАО «Енакиевский металлургический завод» – 10,11 %; – для ПАО «АрселорМиттал Кривой Рог» – 9,32 %;	Китай	27.04.2024 31.04.2024

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Антидемпинговая мера	Страна-экспортер	Дата окончания действия меры
– для прочих производителей – 10,11 %		
Пошлина на гербициды от 27,47 % до 52,23 %	Европейский союз	19.07.2024
Пошлина для производителей алюминиевой ленты: – из Азербайджанской Республики – 16,18 %; – из КНР – 13,14 %	Азербайджан, Китай	23.10.2025
Пошлина на сварные трубы: – для Foshan Vinmay Stainless Steel Co., Ltd – 14,62 %; – для Guangdong Sumwin New Material Group Co., Ltd – 17,28 %; – для прочих производителей – 17,28 %	Китай	13.03.2026
Пошлина на листовые рессоры – 14,11 %	Китай	20.03.2026
Пошлина на стальные уголки: – для ЧАО «Енакиевский металлургический завод» – 37,89 %; – для прочих производителей – 37,89 %	Украина	02.07.2022
Пошлина на ферросиликомарганец – 26,35 %;	Украина	27.10.2021
Пошлина на грузовые шины: – для Aeolus Tyre Co., Ltd. – 19,86 %; – для Triangle Tyre Co., Ltd. – 14,79 %; – для Shandong Wanda Boto Tyre Co., Ltd. – 28,03 %; – для прочих производителей – 35,35 %	Китай	18.08.2021
Пошлина на гусеничные бульдозеры: – для Xuanhua Construction Machinery Co., Ltd – 9,65 %; – для Shantui Construction Machinery Co., Ltd – 11,31 %; – для Caterpillar (Qingzhou) Ltd. – 18,50 % – для Tianjin Liugong Machinery Co., Ltd – 44,65 %; – для прочих производителей – 44,65 %	Китай	29.07.2021 29.07.2021
Пошлина на кухонные и столовые приборы: – для Heshan Biaoda Stainless Steel & Plastic products Co., Ltd. – 15,41 %; – для Goodlead Metal Manufacture Co., Ltd. – 27,16 %; – для Xinxing Yingtai Stainless Steel Manufacturer Co., Ltd. – 22,91 %; – для Xin Gang Cheng Stainless Steel – 24,17 %; – для прочих производителей – 27,16 %	Китай	30.11.2025

На данный момент в ЕАЭС действует 18 антидемпинговых мер в отношении третьих стран. Преимущественно они применяются против Китая – 11 и Украины – 5. На остальные страны (Индия, Азербайджан, Малайзию), а также Европейский союз приходится всего одна защитная мера. Бесспорно, данный список в первую очередь экономически выгоден для ЕАЭС.

Особенность применения защитных мер в ЕАЭС в том, что большинство расследований инициируется Россией. Это логично, поскольку в нашей стране сосредоточена большая часть производства ЕАЭС, которому требуется поддержка. Инициирование же расследований компаниями других государств-членов затруднено по причине их недостаточной доли в производстве ЕАЭС [5].

На территории ЕАЭС чаще всего применяются техническое регулирование и антидемпинговые меры. Товары, которые соответствуют требованиям технических регламентов ЕАЭС и прошли введенные технические регламенты процедуры оценки соответствия, маркируются единым знаком обращения продукции на рынке ЕАЭС. Возникновение обязанности по уплате антидемпинговой меры, исполнение по ее уплате, а также применение данной меры установлены в гл. 12 Таможенного кодекса ЕАЭС. В 200

свою очередь техническое регулирование регламентируется Протоколом о техническом регулировании в рамках ЕАЭС.

На территории США больше всего используются антидемпинговые и компенсационные меры. В настоящее время их применение регулируется положениями гл. 7 Закона «О тарифах» (Tariff Act), в которую внесены изменения и дополнения в соответствии с законом «О внешнеторговых соглашениях» (The Trade Agreements Act).

Общей актуальной мерой защиты внутренних рынков ЕАЭС и США является антидемпинговая мера, т. е. нетарифная. Ее сущность – устранение недобросовестной конкуренции со стороны товаров, поступающих по демпинговым ценам. Использование антидемпинговой меры направлено на предотвращение искусственного занижения цен на товары поставщиками. Эта мера носит временный характер, так как направлена не против самого импорта, а против импорта в невыгодных условиях. Вместе с отменой невыгодных условий для страны-импортера отменяется и защитная мера.

Библиографический список

1. Влияние защитных мер в интеграционных объединениях на международную торговлю / М. А. Баева, А. Ю. Кнобель, Ю. К. Зайцев, А. Н. Лощенкова. М.: Издат. дом «Дело» РАНХиГС, 2018. 110 с.
2. WTO Statistics on antidumping. URL: http://wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_e.htm (дата обращения: 30.03.2021).
3. WTO Statistics on subsidies and countervailing measures. URL: http://www.wto.org/english/tratop_e/scm_e/scm_e.htm (дата обращения: 30.03.2021).
4. Евразийская экономическая комиссия. URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/trade/podm/mer/Lists/List2/view1.aspx> (дата обращения: 30.03.2021).
5. Приложение № 1 к Решению Коллегии Евразийской экономической комиссии от 18 августа 2015 г. № 101. URL: <https://www.alta.ru/tamdoc/15kr0101/> (дата обращения: 30.03.2021).
6. Сидоров А. А. Защита евразийского рынка: проблема выбора // Рос. внешнеэконом. вестн. 2019. № 4. С. 48–61.

УДК 327

Д. А. Рыткова

студент кафедры международного предпринимательства

В. Л. Хейфец – доктор исторических наук, доцент – научный руководитель

ОТНОШЕНИЯ АРГЕНТИНЫ И США В XXI в.

Отношения Соединенных Штатов Америки и Аргентины в целом характеризовались прочными торговыми связями и сотрудничеством по вопросам прав человека, науки и технологиям. Государства были особенно близки в период правления Карлоса Менема (1989–1999 гг.). Однако в годы правления Нестора Киршнера (2003–2007 гг.) и его супруги Кристины Фернандес де Киршнер (2007–2015 гг.) периодически возникала напряженность.

В 2001–2002 гг. политическая система Аргентины переживала значительный стресс в условиях серьезного политического и социально-экономического кризиса [1], последствия которого являлись главными факторами, определявшими внешнеполитическую деятельность пришедшего на президентский пост Н. Киршнера.

К указанному моменту отношения Аргентины и США считались приоритетными, учитывая вовлеченность в долговую проблему американских хедж-фондов и важность американского рынка как импортера аргентинской сельхозпродукции. Но жесткий подход США к Аргентине во время политического и финансового кризиса в начале нового века, когда Соединенные Штаты поддерживали прекращение помощи МВФ до тех пор, пока Аргентина не возьмет на себя обязательство в более устойчивом экономическом плане, заставило правительство Буэнос-Айреса пересмотреть приоритеты внешней политики, что привело к краху двусторонних отношений и осложнило налаживание диалога в дальнейшем. В годы правления Н. Киршнера и К. Фернандес де Киршнер в целом были заметны усиление националистической риторики и начало курса на конфронтацию с Соединенными Штатами Америки [2].

С приходом на пост президента Маурисио Макри Аргентина взяла новый курс на открытость внешней политики. После его избрания главой государства в ноябре 2015 г. тогдашний государственный секретарь США Джон Керри поздравил аргентинский народ с успешными выборами, которые, по его словам, отражают «сильные демократические ценности Аргентины». Чиновник выразил уверенность в том, что Соединенные Штаты и Аргентина «будут продолжать тесно сотрудничать в целях содействия региональной безопасности и процветанию, а также для улучшения прав человека как в западном полушарии, так и во всем мире» [3].

После избрания М. Макри отношения США с Аргентиной заметно улучшились. Тогдашний вице-президент Джо Байден в январе 2016 г. встретился с президентом Макри на полях Всемирного экономического форума в Давосе. Лидеры «обсудили возможности укрепления двусторонних отношений, в том числе за счет расширения сотрудничества в сфере коммерческих и торговых связей, вопросы обороны и безопасности, а также образовательные обмены» [4]. Эта поездка символизировала изменения во внешней политике Буэнос-Айреса и переход от конфронтационного курса к диалогу с Соединенными Штатами Америки.

Важным этапом в аргентино-американских отношениях было заявление министра иностранных дел Аргентины Сусаны Малькорра о десяти целях в реализации новых задач во внешней политике, в которых был выделен пункт о выстраивании долгосрочных отношений с США, не забывая о разногласиях, и поиске точек соприкосновения [5]. С приходом новой власти Буэнос-Айрес предпринял решительный шаг в сторону налаживания диалога с традиционными партнерами – европейскими странами и США.

Свидетельством завершения охлаждения отношений между Аргентиной и Штатами стал визит Американского президента Б. Обамы в Аргентину. Поездка была направлена на укрепление двусторонних отношений в таких областях, как торговля, инвестиции, безопасность и оборона, а также сотрудничество с Аргентиной в решении глобальных проблем, как среди которых изменение климата, поддержание мира, проблема беженцев, защита прав человека и демократии. Во время поездки Обамы лидеры двух стран объявили о нескольких двусторонних соглашениях, которые касались сотрудничества в области развития предпринимательства, малого и среднего бизнеса, развития правоохрани-

тельной деятельности, предотвращения и борьбы с серьезной преступностью, терроризмом, а также с отмыванием денег [6].

Крепкие двусторонние отношения США с Аргентиной продолжались и при администрации Д. Трампа. В феврале 2017 г. президент Д. Трамп и вице-президент Майк Пенс по отдельности разговаривали по телефону с президентом Макри. Сообщается, что Трамп и Макри выразили общую обеспокоенность политической ситуацией в Венесуэле. Согласно отчету Белого дома, президент Трамп подчеркнул прочные и устойчивые связи между их странами, отметил ведущую роль, которую, по его мнению, играет президент Макри в регионе, и пригласил его посетить Вашингтон [7].

Президент Макри посетил Соединенные Штаты 27 апреля 2017 г. и встретился с Д. Трампом в Белом доме. Согласно совместному заявлению, лидеры двух стран обсудили пути партнерства между Соединенными Штатами и Аргентиной. Оба президента договорились создать двустороннюю рабочую группу по киберпространству в целях защиты безопасности и экономических интересов. Президент Д. Трамп даже представил транш рассекреченных документов, касающихся нарушений прав человека в Аргентине во время ее военной диктатуры [1], которые изначально во время первого визита в Аргентину были представлены Б. Обаме [8].

Одним из давних торговых вопросов, обсуждавшимся во время визита президента, была проблема доступа на рынок США аргентинских лимонов. Всего через несколько дней после встречи Трампа и Макри министерство сельского хозяйства США объявило, что отменяет приостановление выполнения принятого в декабре 2016 г. правила, разрешающего ввоз лимонов из Аргентины в Соединенные Штаты.

При Трампе и Макри Аргентина стала одним из союзников США в Латинской Америке. Улучшение отношений с США дало ей возможность продвинуться на мировой арене. Это повысило статус страны, у которой длительное время складывались конфронтационные отношения с США в связи с ведением слабой экономической политики [8].

С приходом на пост президента Аргентины Альберто Фернандеса 10 декабря 2019 г. внешняя политика государства претерпела перемены. Перед новым левоцентристом стояло несколько задач: разрыв с предыдущей администрацией под командованием Маурисио Макри и продолжение ранее определенного курса эпохи киршнеризма, в рамках которого нынешний президент полагается на большую автономию Аргентины в качестве фундаментальной оси своего курса. В этом контексте двусторонние отношения с США осложняются.

О возможном переходе от дружественных отношений с Вашингтоном, которые сложились при администрации М. Макри, свидетельствовал тот факт, что еще до вступления в должность президента А. Фернандес выражал свое недовольство по поводу прихода к власти Д. Трампа в США. Тем не менее Трамп нехарактерно молчал на протяжении всей президентской кампании в Аргентине осенью 2019 г. и после решающей победы Фернандеса в октябре поздравил избранного президента во время телефонного разговора, пообещав содействие в работе с Международным валютным фондом. В заявлении госсекретаря США Майка Помпео говорилось об «общих демократических ценностях и приоритетах» [9]. Между Альберто Фернандесом и Трампом возникли разногласия после высказывания президента Аргентины позиции по поводу Николаса Мадуро и заявления о том, что популистский режим в Венесуэле действует по основным правилам демократической системы. То, что Буэнос-Айрес поставил под сомнение вопрос о нарушении прав человека в Венесуэле, вызвало озабоченность со стороны администрации Д. Трампа.

Помимо президентского взгляда на Мадуро, решение Альберто Фернандеса конкурировать с Трампом в МБР вызвало дискомфорт и напряженность в Белом доме. Соединенные Штаты, Колумбия, Бразилия и Уругвай среди других стран региона поддерживают Клавера в качестве главы Межамериканского банка развития. Аргентина с этим не согласна и ищет поддержки со стороны Европейского союза. Избрание будущих властей МБР вызывает громкий дипломатический шум между Белым домом и Розовым домом [10]. Кроме того, разногласия возникали по вопросам Парижского договора об изменении климата, региональной повестке Дня Организации американских государств (ОАГ) и институционального кризиса в Боливии [11].

Д. Трамп не сделал ничего, чтобы помешать переговорам по внешнему долгу в МВФ, а также не пошел навстречу Буэнос-Айресу, когда поступила просьба о ведении определенной политики, связан-

ной с экономикой и институциональной ситуацией в Венесуэле и Боливии. Этот период взаимного недоверия Альберто Фернандес был намерен оставить в прошлом.

Последовал ряд политических жестов Альберто Фернандеса:

- он опубликовал твит, где признал Байдена президентом Соединенных Штатов, когда Трамп все еще утверждал, что победил на выборах 3 ноября 2020 г.;
- поддерживал телефонный диалог с Байденом, что заложило основу для двусторонней повестки дня в целях сближения стран;
- направил в ОАГ проект резолюции с просьбой признать Байдена президентом Соединенных Штатов, зная, что Трамп по-прежнему оказывает влияние на этот региональный форум со стороны Белого дома;
- опубликовал во время инцидентов в Капитолии, спровоцированных Трампом, еще один твит в поддержку Байдена и потребовал признать того президентом Соединенных Штатов [11].

Эти шаги были высоко оценены Байденом и его переходной командой на пост президента.

После смены правительства в США и прихода Д. Байдена к власти аргентинский представитель в ходе телефонного разговора признался в завершении трудного периода для Латинской Америки с уходом Трампа, а также добавил: «Мы хотели, чтобы все изменилось, и мы видим в вас альтернативу» [12]. Глава государства имел глубокие идеологические разногласия с Трампом и считает, что Байден может внести в Латинской Америке свой вклад в интересы Вашингтона, а также содействовать переговорам Аргентины с Международным валютным фондом (МВФ). Эти жесты Буэнос-Айреса дополняются общей дружбой, которая может послужить международным отношениям и переговорам с МВФ с Байденом и его сотрудниками. Это не означает, что разногласия по кризису в Венесуэле, роли ОАГ и переговоры с МВФ идут гладко и соответствуют ожиданиям обеих сторон. Альберто Фернандес, в отличие от Байдена, не считает Мадуро диктатором. Президент Аргентины предлагает провести переговоры с МВФ, которые не будут иметь автоматического ответа в пользу Госдепартамента [11].

Итак, за последние годы двусторонние отношения Буэнос-Айреса и Вашингтона преодолевали множество трудностей, которые были связаны со сменой внешнеполитического курса Аргентины. Видение политики Маурисио Макри и Альберто Фернандесом кардинально различаются, что сказалось на аргентино-американских отношениях. Если прагматичная политика М. Макри способствовала сближению и взаимодействию с США, а также была направлена на экономическое восстановление страны, то действия А. Фернандеса напоминают идеализированную политику, которая развивалась в начале текущего века во времена киришнеризма, что негативно отразилось на позиции страны по отношению к Белому дому.

Библиографический список

1. Sullivan M. P., Nelson R. M. Argentina: Background and U.S. Relations // Congressional Res. Service. 2017. June 16.
2. Яковлева Н. М. Политика «открытых дверей» по-аргентински // Латин. Америка. 2017. № 3. С. 15–28.
3. U.S. Department of State // Secretary of State John Kerry, «Final Presidential Election Results in Argentina»: press statement. 2015. November 23., URL: <https://2009–2017.state.gov/secretary/remarks/2015/11/249904.htm> (дата обращения: 19.03.2021).
4. White House. Readout of Vice President Biden's Meeting with President Mauricio Macri of Argentina. URL: <https://obamawhitehouse.archives.gov/the-press-office/2016/01/21/readout-vice-president-bidens-meeting-president-mauricio-macri-argentina> (дата обращения: 19.03.2021).
5. Los 10 ejes de la política exterior argentina, según Susana Malcorra // La Nación, Buenos Aires. URL: <https://www.lanacion.com.ar/politica/los-10-ejes-de-la-politica-exterior-argentina-segun-susana-malcorra-nid1872114/> (дата обращения: 19.03.2021).
6. White House. Fact Sheet: United States – Argentina Relationship. URL: <https://obamawhitehouse.archives.gov/the-press-office/2016/03/23/fact-sheet-united-states-%E2%80%93-argentina-relationship-0> (дата обращения: 19.03.2021).

7. White House. Readout of the President's Call with President Mauricio Macri of Argentina. ULR: <https://ar.usembassy.gov/readout-presidents-call-president-mauricio-macri-argentina/> (дата обращения: 19.03.2021).

8. WOLOA: Gimena Sánchez-Garzoli and Rachel Orga «What Does the U.S.– Argentina Partnership Mean for Human Rights?» 24 JAN 2019. ULR: <https://www.wola.org/analysis/u-s-argentina-partnership-mean-human-rights/> (дата обращения: 21.03.2021)

9. FP: U.S. – Argentine Relations Can Survive Trump's Tariff Threat. December 7, 2019. ULR: <https://foreignpolicy.com/2019/12/07/united-states-argentine-relations-can-survive-trump-tariff-threat/> (дата обращения: 26.03.2021).

10. Infobae: «La crisis en Venezuela y la elección en el BID tensó la relación política entre Alberto Fernandez y Donald Trump». ULR: <https://www.infobae.com/politica/2020/07/17/la-crisis-en-venezuela-y-la-eleccion-en-el-bid-tenso-la-relacion-politica-entre-alberto-fernandez-y-donald-trump/> (дата обращения: 26.03.2021)

11. Infobae: Qué agenda geopolítica planteará Alberto Fernández en su relación bilateral con Joseph Biden en la Casa Blanca. ULR: <https://www.infobae.com/politica/2021/01/20/que-agenda-geopolitica-planteara-alberto-fernandez-en-su-relacion-bilateral-con-joseph-biden-en-la-casa-blanca/> (дата обращения: 26.03.2021).

12. Aristegui noticias: «Alberto Fernández conversó con Joe Biden; augura 'mejor vínculo' Argentina-EU». 1 de diciembre 2020. ULR: <https://aristeginoticias.com/3011/mundo/alberto-fernandez-converso-con-joe-biden-augura-mejor-vinculo-argentina-eu/> (дата обращения: 26.03.2021).

УДК 327

А. А. Савеля

студент кафедры международного предпринимательства

Ю. Г. Дунаева – кандидат исторических наук, доцент – научный руководитель

СЕВЕРНЫЙ МОРСКОЙ ПУТЬ КАК СТРАТЕГИЧЕСКАЯ МАГИСТРАЛЬ РОССИИ В АРКТИКЕ

Арктика представляла собой огромный интерес для России на протяжении нескольких веков. И не зря, ведь в ее российской части сосредоточено около четверти мировых ресурсов углеводородов, а шельфы Баренцева и Карского морей богаты уникальными газовыми месторождениями. Ключевая роль в развитии российской Арктики отводится Северному морскому пути (СМП), который считается «исторически сложившейся национальной единой транспортной коммуникацией России в Арктике» [1] и является кратчайшим морским путем между Европейской частью России и Дальним Востоком. СМП проходит по морям Северного Ледовитого океана, а именно Карскому, Лаптевых, Восточно-Сибирскому и Чукотскому. Отличительная особенность СМП от других морских транспортных коридоров состоит в том, что у него нет четко фиксированной трассы. Она способна меняться в зависимости от погодных и ледовых условий.

Под акваторией СМП понимается водное пространство, прилегающее к северному побережью Российской Федерации, охватывающее внутренние морские воды, территориальное море, прилежащую зону и исключительную экономическую зону РФ и ограниченное с востока линией разграничения морских пространств с Соединенными Штатами Америки и параллелью мыса Дежнева в Беринговом проливе, с запада меридианом мыса Желания до архипелага Новая Земля, восточной береговой линией архипелага Новая Земля и западными границами проливов Маточкин Шар, Карские Ворота, Югорский Шар (рис. 1) [2].

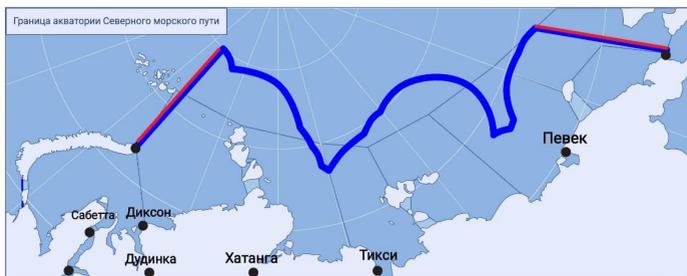


Рис. 1. Акватория Северного морского пути

История развития СМП началась в 1930-е гг. с формирования центральной гражданской структуры под названием Главное управление Северного морского пути при Совете народных комиссаров СССР, которое занялось вопросами народнохозяйственного освоения Арктики и обеспечения судоходства. Уже в 1933 г. пароход «Челюскин» [3] под командованием Отто Шмидта и Владимира Воронина был отправлен в сквозной рейс по СМП из Мурманска во Владивосток. Несмотря на то что это был один из самых современных грузопассажирских кораблей, относящихся к ледовому классу, в феврале 1934 г. он все же потерпел кораблекрушение в Чукотском море. Более ста человек были спасены с дрейфующих льдин в течение двух месяцев с помощью авиации под командованием Валериана Куйбышева. За участие в данной операции летчики-полярники получили первые в СССР награды Героев Советского Союза (Николай Каманин, Маврикий Слепнев, Михаил Водопьянов, Иван Доронин и др.)

В годы Второй мировой войны Северный морской путь был одним из главных способов предоставления помощи СССР по закону о ленд-лизе, принятом США 11 марта 1941 г., о передаче взаимны или в аренду различных товаров и материалов другим государствам для самообороны. Советский Со-

юз принимал военные (танки, самолеты и т. д.), сырьевые (олово, свинец, сталь и т. д.) и продовольственные (всем известная американская тушенка) поставки, доставляемые северными морскими конвоями, которые шли из США и Великобритании в порты Мурманска и Архангельска. Всего в период с 1941 по 1945 г. было проведено 78 арктических конвоев [4].

В послевоенные годы значимость советского Севера с экономической точки зрения только повышается. Это связано прежде всего с открытием крупнейшей в мире нефтегазовой провинции на севере Западной Сибири. В 1970–1980-е гг. разрабатывались проекты формирования территориально-производственных комплексов (ТПК – совокупность расположенных рядом друг с другом взаимосвязанных производств), в Западно-Сибирском нефтегазовом районе, Якутии, в зоне Байкало-Амурской магистрали (БАМ). Огромный вклад в реализацию этих проектов внес в 1980 г. академик А. Г. Аганбегян в ходе специальной экономической экспедиции в Арктику по морям Северного Ледовитого океана [5]. Период с 1994 по 2010 гг. характеризуется затяжным снижением объемов перевозок по СМП [6]. Они осуществлялись в основном для задач Норильского промышленного узла, обеспечения продовольствием и другими товарами жителей Арктических регионов.

Однако позиционирование СМП как альтернативного маршрута между Европой и Азией привело к существенному росту перевозок. В течение 2011–2013 гг. наблюдался резкий рост транзита, а затем, в 2014 г., – резкое его падение [7]. Последнее объясняется рядом факторов: падение цен на бункерное топливо на мировом рынке, общий экономический спад и неблагоприятные фрахтовые ставки, санкции ЕС и США против России, ограниченная помощь ледоколов для сопровождения транзитных судов.

Между тем к 2018 г. можно наблюдать увеличение грузооборота СМП на 35–68 %, он составил 18 млн т, в 2019 г. – 31,5 млн т, а по итогам 2020 г. – 32 млн т (рис. 2) [8]. Правительством РФ было принято решение добиться повышения этого показателя до 80 млн т к 2024 г., а к 2035 г. – до 160 млн т [8]. «Наша задача – сделать его [СМП] по-настоящему глобальной, конкурентной транспортной артерией», – заявил Президент России Владимир Путин в ежегодном Послании Федеральному Собранию [9].

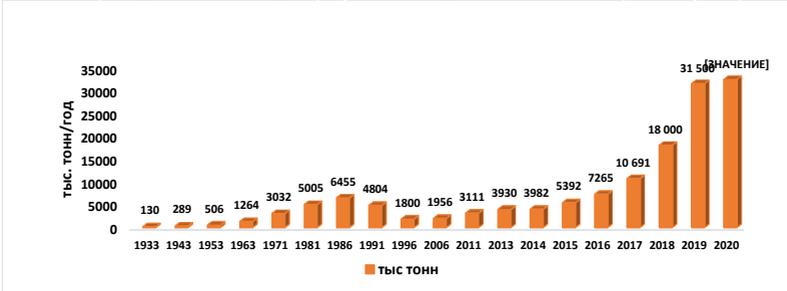


Рис. 2. Грузооборот по СМП 1933–2020 гг.

Для осуществления поставленной задачи планируется реализация ряда крупных инвестиционных проектов, направленных на развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности. Наиболее актуально строительство заводов по производству сжиженного природного газа (СПГ): Печора СПГ, Ямал СПГ, Обский СПГ, Арктик СПГ-2 [10].

Отдельное место занимают проекты масштабной реконструкции портовой и транспортной инфраструктуры. Один из значимых мегапроектов – строительство магистрали «Белкомур» [10], которая позволит увеличить поставки грузов как внутри региона, так и за его пределами, не только соединит Белое море, Коми и Урал в единую транспортную систему Севера России и Арктики, но и даст выход на опорные арктические порты (Мурманск, Архангельск, Беломорск, Сабетта, Индига). Планируемое увеличение грузотока СМП будет осуществляться благодаря строительству портового терминала Сабетта (порт Сабетта – важная опорная точка СМП), глубоководного порта Индига, который будет выступать в качестве порта-хаба для перегрузки международных транзитных грузов и дальнейшей

транспортировки по маршруту Европа – Азия – Европа по СМП [10]. И это только малая часть реализуемых проектов.

Таким образом, Северный морской путь – это, во-первых, главная арктическая транспортная магистраль России, во-вторых, одна из главных транспортных артерий через половину Земного шара, в-третьих, огромная перспектива для развития России, в-четвертых, укрепление позиций России на международной арене, развитие взаимовыгодных отношений с другими странами.

Библиографический список

1. Об основах государственной политики Российской Федерации в Арктике на период до 2020 года и дальнейшую перспективу: Указ Президента Рос. Фед. от 18.09.2008 г. № Пр-1969. URL: <http://government.ru/info/18359/> (дата обращения: 19.03.2021).
2. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части государственного регулирования торгового мореплавания в акватории Северного морского пути: Федер. закон от 28.07.2012 г. № 132. URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/35786> (дата обращения: 19.03.2021).
3. Северный морской путь: история, регионы, проекты, флот и топливообеспечение / А. Ю. Климентьев, И. А. Родичкин, М. Д. Ишмуратова [и др.]. Сколково: Моск. шк. упр. 2020. 105 с.
4. Веретенников Н. П. Экономическая и историческая ретроспектива Северного морского пути в XIX–XX вв. // Арктика 2015: Северный морской путь: развитие арктических коммуникаций в глобальной экономике: матер. конф. Мурманск, 2015. С. 30–34.
5. Тимошенко А. И. Российская региональная политика в Арктике в XX–XXI вв.: проблемы стратегической преемственности // Арктика и Север. 2014. № 4. С. 1–13.
6. ФГБУ «Администрация Севморпути». URL: <http://www.nsr.ru/> (дата обращения: 19.03.2021).
7. ФГУП «Атомфлот». URL: <http://www.rosatomfлот.ru/> (дата обращения: 19.03.2021).
8. О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 г.: Указ Президента Рос. Фед. от 07.05.2018 г. № 204. URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/43027> (дата обращения: 19.03.2021).
9. Владимир Путин: Северный морской путь должен стать ключом к развитию Дальнего Востока. URL: <https://minvr.gov.ru/press-center/news/13141/> (дата обращения: 19.03.2021).
10. О стратегии развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности на период до 2035 г.: Указ Президента Рос. Фед. от 26.10.2020 г. № 645. URL: <http://government.ru/orders/selection/404/40771/> (дата обращения: 19.03.2020).

УДК 327

Д. Т. Салимов

студент кафедры международного предпринимательства

В. Ю. Лукьянов – кандидат исторических наук, доцент – научный руководитель

УКРАИНА И ЕС: ПРОБЛЕМЫ НА ПУТИ К СБЛИЖЕНИЮ

После распада Советского Союза на Украине проводились демократические реформы. Это время ознаменовалось ослаблением влияния России. Вступление в Европейский союз в течение долгого времени декларировалось в качестве одной из главных внешнеполитических целей Украинского государства. Сотрудничество между Украиной и Западом формально началось с подписания в 1994 г. Соглашения о партнерстве и сотрудничестве, предполагавшего установление постоянного политического диалога, введение режима наибольшего благоприятствования в торговле и возможность перехода к режиму свободной торговли в случае «дальнейшего продвижения Украины по пути экономических реформ» [1]. Однако углубления этого сотрудничества, несмотря на подписание ряда документов, преимущественно декларативных, не происходило.

Несмотря на то что имидж Украины в глазах европейцев значительно улучшился после «оранжевой» революции, прорыва в отношениях между Киевом и ЕС не произошло, и европейское сообщество несколько охладело к проблемам этой страны. Курс на евроинтеграцию продолжился и в последующие годы, когда в 2013–2014 гг. на Украине возник политический кризис. И если украинский президент из-за сложностей с Россией, а именно спада товарооборота, наличия страха банкротства Украины и нестабильной экономической ситуации в целом, принял решение о приостановлении подготовки к заключению Соглашения об ассоциации с Европейским союзом (21 ноября 2013 г., за неделю до саммита стран – участниц программы «Восточное партнерство») [2], то население Украины к такому ходу событий готово не было, вследствие чего после массовых акций протеста в Киеве и других городах в стране произошел государственный переворот. Перспективы вступления Украины в Таможенный союз, предложенный Российской Федерацией, не нашли должного отклика среди украинцев, однозначно предположивших что подписание Соглашения есть открытие дверей для Украины в Евросоюз.

В отличие от других стран Восточной Европы, Украине Евросоюз до сих пор отказывался списать внешние долги в рамках процесса евроинтеграции, а важными требованиями к стране-кандидату являются отсутствие девальвации валюты страны в течение последних трех лет, низкая инфляция, невысокий уровень безработицы, соблюдение множества экологических норм, резкое снижение коррупции и отмена избирательного правосудия. Пока Украина совершенно не соответствует ряду критериев (отмечается высокий уровень коррупции, существует избирательное правосудие, крайне высокая инфляция, девальвация валюты, высокий уровень безработицы, плохой уровень экологии) и, по мнению аналитиков, не будет соответствовать в ближайшие годы [3, с. 85]. Для Украины это создает риски в контексте экономического сотрудничества с государствами Восточной Европы, что отрицательно скажется на ее собственном экономическом росте.

В текущих условиях перед Украиной открываются два основных направления. Первое связано с продолжением курса на евроинтеграцию с комплексом неоднозначных последствий для украинской социально-экономической системы: ростом налогов, евростандартизацией промышленности и зависимостью от европейских рынков сбыта и регуляторов. Второе направление – принципиальный разворот в сторону России и начало интеграции в союз ЕАЭС, что позволит восстановить разрушенные экономические связи Украины с постсоветскими государствами. Несмотря на заметную привлекательность второго пути развития, есть достаточные основания полагать, что действующее руководство Украины не откажется от целей евроинтеграции, что продолжит ставить Россию перед проблемой поиска новых форматов отношений с соседним государством.

Представляется, что и на современном этапе, в условиях острого внутривнутриполитического конфликта, с учетом достаточно распространенных и активно навязываемых представлений о том, что Украина стала жертвой внешней агрессии, идеи федерализации, которые фактически положены в основу Минских соглашений, воспринимаются по большей части как инструмент разрушения украинской государственности. Правящая часть украинской элиты с большей готовностью может пойти даже на

полное размежевание с Донбассом, чем на его инкорпорирование в политическое поле Украины на федеративных принципах, поскольку последнее может привести к образованию весьма сильного противовеса ее влиянию в стране в целом. Это обстоятельство остается фактором, препятствующим полноценной реализации Минских соглашений [4, с. 1311].

Несмотря на протестную консолидацию электората вокруг фигуры В. Зеленского, его позиции также нельзя назвать прочными. Значительная часть населения Украины по-прежнему чувствует себя проигравшей в результате переворота 2014 г., другая, напротив, пользуется плодами этой победы. Как следование в фарватере националистической политики предшественника, так и попытка постепенного перезапуска нормального политического процесса, предусматривающего восстановление политического представительства населения Юго-Востока в той или иной форме, чреваты обострением внутривнутриполитического конфликта [5, с. 1306].

У подавляющей части украинского общества отношение к В. Зеленскому связано с надеждой на социально-экономические перемены, и эти ожидания могут оказаться завышенными. Как уже отмечалось, источники экономического роста Украины находятся за ее пределами и связаны либо с мерами финансовой поддержки со стороны Запада, либо с восстановлением торгово-экономического взаимодействия с Россией. Неспособность решить задачи социально-экономического развития страны будет способствовать переходу В. Зеленского на более радикальные националистические и милитаристские позиции. В этом случае он фактически встанет на путь П. Порошенко и, вероятно, повторит его судьбу в политике, лишив себя перспектив переизбрания на второй срок.

В сфере внешней политики В. Зеленский и его команда сталкиваются с серьезной проблемой, которую можно характеризовать как кризис целеполагания. С момента обретения независимости Украина декларировала «европейский выбор»; в отдельные периоды она активизировала усилия в направлении сближения с НАТО, заявляя, как при президенте В. Ющенко, о стремлении вступить в Альянс. С подписанием соглашения об ассоциации с ЕС Киев продвинулся на пути евроинтеграции так далеко, как только было возможно. Перспектива обретения членства в ЕС или вступления в НАТО в современных условиях не выглядит реальной. Провозглашение целей вступления в ЕС и НАТО в украинских реалиях с большой долей вероятности не встретит доверия и поддержки со стороны подавляющего большинства населения и, как показал пример П. Порошенко, не сможет отвлечь избирателей от реальных результатов социально-экономического развития. Необходимо также подчеркнуть, что тяжелое социально-экономическое положение в стране способствует переоценке значимости нового формата экономического взаимодействия с ЕС и связанных с ним рисков.

Можно сделать вывод, что для Украины главной проблемой является отсутствие реальной возможности интегрироваться на Запад – вступить в НАТО и ЕС, препятствием на пути здесь может стать принципиальная позиция России. В свою очередь осуществить полноценный разворот на Восток – вступить в ОДКБ и Таможенный союз Украине не позволит Запад. Таким образом, Украина находится в двойственном положении, не имея возможности совершить однозначный выбор. Внеблоковый характер Украины, выражающийся как в отказе от евроинтеграции, так и от вступления в ОДКБ и Таможенный Союз, также вряд ли способен решить текущие проблемы развития государства. Украина по-прежнему является объектом геополитической борьбы России и Запада (США и Европейского союза) и внеблоковый характер представляется невозможным.

Библиографический список

1. Соглашение о партнерстве и сотрудничестве между ЕС и Украиной 1994 г. URL: <https://cli.co/DsFMe7i> (дата обращения: 01.03.2021).
2. Соглашение об ассоциации между Украиной и Европейским союзом. URL: https://eeas.europa.eu/delegations/ukraine_en (дата обращения: 01.03.2021).
3. Сахаров М. М. Украина между Россией и Евросоюзом: причины, реалии и перспективы // Скиф. Вопр. студ. науки. 2019. № 2(30). С. 84–88.
4. Строчкова О. О. Участие Украины в программе «восточное партнерство»: позиция России и ЕС // Вопр. нац. и федератив. отношений. 2019. Т. 9, № 8(53). С. 1310–1317.
5. Земскова А. Ю. Перспектива евроинтеграции Украины после кризиса 2014 г. // Вопр. нац. и федератив. отношений. 2019. Т. 9, № 8(53). С. 1305–1309.

УДК 336.226

В. О. Сапего

студент кафедры международного предпринимательства

Т. В. Колесникова – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель

ФИСКАЛЬНАЯ И СОЦИАЛЬНАЯ РОЛЬ АКЦИЗОВ В РОССИИ

История акциза в качестве косвенного вида налогообложения отсчитывается с первых фискальных монополий. Так сложилось, что косвенные налоги обладают более высоким потенциалом фискальной функции. Если анализировать поступления в доходную часть государственного бюджета, то доходность от акцизов может быть охарактеризована устойчивостью [1]. В настоящее время большое количество исследований посвящено изучению трансформации роли акцизов. Рассматриваются в первую очередь фискальная, регулирующая, контрольная и экологическая функции акцизов в качестве неотъемлемого элемента регулирования системы налогообложения. В условиях более глубокой международной интеграции фискальная роль акцизов значительно снижена [2].

Акциз представляет собой в первую очередь налог, который должен быть уплачен предприятием – изготовителем подакцизной продукции для косвенного повышения цен для потребителей товаров [3, 4]. Доля поступлений от акцизов, как правило, увеличивается с ростом показателя доходов домохозяйств, наблюдается регрессионная зависимость между двумя данными показателями [5]. Бремя акциза можно разделить на две части:

- сокращение реального дохода домохозяйства, равного валовому доходу, полученному от акцизного налога;

- увеличение цены облагаемого налогом товара или услуги по сравнению с ценой на другие товары и услуги, которые зависят от структуры потребления каждого домохозяйства и равны нулю для всех домохозяйств. Снижение реального дохода одинаково, независимо от того, падают ли номинальные доходы (при неизменном уровне цен) или повышается уровень цен (при неизменном номинальном доходе).

Акциз в зарубежных странах взимается, как правило, по пяти категориям. Первая представляет собой специальные потребительские товары, которые вредны для здоровья человека, социального порядка и экологической среды (сигареты, алкоголь, петарды и фейерверки) [6]. Вторая – предметы роскоши, такие как драгоценности и ювелирные изделия; третья – высокоэнергетические и высококачественные потребительские товары, такие как автомобили, мотоциклы; четвертая – нефтепродукты (бензин, дизельное топливо и т. д.); пятая – авиабилеты. Табак и алкоголь в первой категории из пяти указанных, автомобили в третьей, бензин и дизельное топливо в четвертой имеют большее финансовое значение, составляя более 90 % поступлений от акциза. В Российской Федерации также необходимо рассмотреть данные направления для увеличения поступления акцизных сборов в федеральный бюджет.

С точки зрения развития сильного и цивилизованного общества налогоплательщиков расширенный и интегрированный косвенный налог в виде акциза на конечное потребление может сыграть ключевую социальную роль. Акциз оказывает влияние путем увеличения цены налогооблагаемого подакцизного товара по сравнению с ценами на все другие товары и услуги, делая такие товары менее конкурентоспособными [7]. Соответственно цена облагаемого акцизом товара растет, а цены на все остальные товары могут либо оставаться неизменными при повышении общего уровня цен, либо незначительно снижаться, если уровень цен остается неизменным [8]. В данном случае подобная трансформация относительных цен в экономике ложится бременем на домохозяйства, которые потребляют большую, чем в среднем, долю подакцизных товаров. Но домохозяйства, которые потребляют меньшую, чем в среднем, долю подакцизных товаров или не потребляют их вообще, получают выгоду от этого изменения относительных цен.

Рассмотрим основные фактические поступления акцизных платежей в федеральный бюджет Российской Федерации в 2018–2019 гг. (рис. 1).

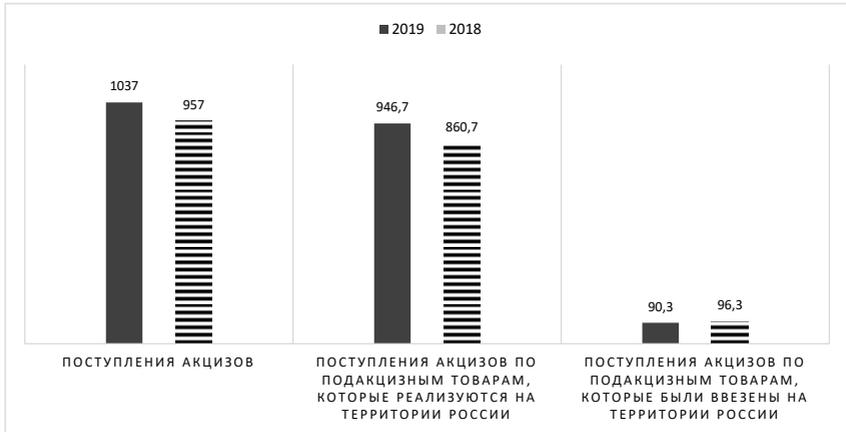


Рис. 1. Основные фактические поступления платежей акцизов в федеральный бюджет Российской Федерации в 2018–2019 гг., млн руб. [9]

Согласно данным расширенного заседания коллегии министерства финансов РФ, поступления по подакцизным товарам в 2019 г. увеличились на 80 млн руб. по сравнению с 2018 г., что составляет 0,88 % по отношению к ВВП. В отношении акцизов наблюдается усиление регулирования и сохранение при этом фискальной функции. Подакцизными товарами в Российской Федерации выступают алкогольная и табачная продукция, продукция, содержащая спирт, а также продукты нефти. Фискальная функция акцизов увеличивается за счет изменения ставок, из-за процессов автоматизации (введения в практику налогообложения Единой государственной автоматизированной системы) [10]. Ставки по акцизам изменились под влиянием единого рынка ЕАЭС и системы гармонизации ставок косвенных налогов между государствами – членами ЕАЭС [11]. В соответствии с изменениями в Налоговом кодексе РФ 1 января 2021 г. выросли ставки акциза на алкогольную продукцию (рис. 2).

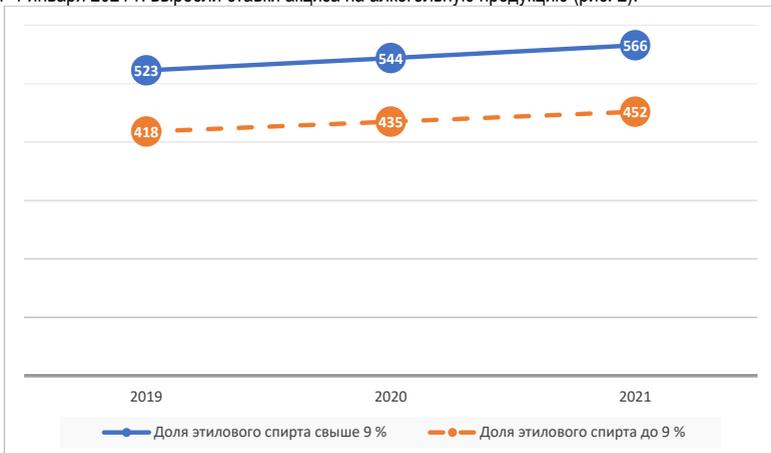


Рис. 2. Изменение ставок акцизов на алкогольную продукцию в период с 2019 по 2021 г., руб./л [12]

Изменение ставок акцизов играет существенную роль для формирования конкурентного рынка, но до сих пор номенклатура подакцизных товаров не соответствует единому стандарту ЕАЭС. Мероприятия по проведению унификации ставок акцизов проводятся в настоящее время Евразийской экономической комиссией, предполагается поэтапный рост ставок стран – участниц ЕАЭС до уровня ставок Российской Федерации. К 2022 г. все страны-участники должны привести свои ставки к усредненному показателю значения акцизов. Но для многих из них рост ставок акцизов представляется препятствием, которое тормозит развитие рынка алкогольной и табачной продукции. Российская Федерация, наоборот не сможет увеличивать ставки акциза, но в данном случае не будет наблюдаться сокращение фискальной функции косвенного налога в дальнейшем. Фискальная роль может увеличиться из-за изменения бюджетного и налогового законодательства, а также в результате влияния пандемии на макроэкономические показатели 2020–2021 гг. [13].

Факторами влияния на изменение фискальной роли акцизов послужили индексации ставок акцизов, изменения макропоказателей, изменения в области облагаемых объемов импорта подакцизной продукции, изменения средних показателей максимальных цен в рознице на импортные сигареты с фильтром. Суммы поступления по подакцизным товарам в основном связаны с изменением ставок акцизов на продукцию из табака и автомобили [14].

Рассмотрим изменение ставок акцизов на примере ставок на сигареты в период с 2018 по 2021 г. (рис. 3).

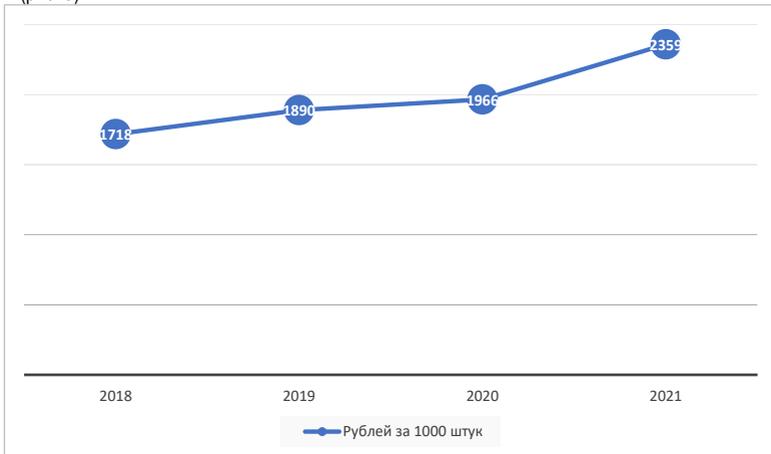


Рис. 3. Ставки акцизов на сигареты с 2018 по 2019 г., руб./тыс. шт. [12, 15]

Социальная концепция повышения ставок акцизов в первую очередь выступает в качестве борьбы за снижение показателей алкогольной зависимости и табакокурения. Но социальное влияние ограничено тем, что рост ставок акцизов на табак и крепкую алкогольную продукцию вызывает падение легального оборота данных видов продукции, соответственно, повысить фискальную роль акцизов можно только путем расширения перечня товаров, которые будут ими облагаться. Концепция вредности определенных видов товаров может служить основным аргументом для увеличения перечня подакцизных товаров [16]. Очевидна фискальная значимость выбора товаров для обложения акцизом, в том числе предметов роскоши [17].

Таким образом, акцизное налогообложение имеет большое значение как в фискальном, так и в социальном аспектах. Акциз в фискальном плане играет роль постоянного финансового источника для выполнения государством его социально-экономических, политических и прочих функций. Социальная роль акциза состоит в борьбе с вредными привычками и защите окружающей среды, все это достигается путем повышения ставок акцизов, поэтому акциз еще называют налогом на «грехи».

Библиографический список

1. Балацкий Е. В. Методы оценки фискальной эффективности косвенного налогообложения // *J. of Applied Econ. Res.* 2020. № 1. С. 19–39.
2. Тихонова А. В. К вопросу об изменении функциональной роли акцизов в России // *Налоги и налогообложение.* 2019. № 11. С. 35–44.
3. Грундел Л. П. Оценка многофакторного влияния на выбор системы акцизного налогообложения // *Налоги и налогообложение.* 2016. № 7. С. 542–550.
4. Малис Н. И. Вводить ли в налоговую систему РФ налоги на «вредную еду?» // *Налоги и финансы.* 2016. № 3. С. 38–44.
5. Центр налоговой политики США. URL: <https://www.taxpolicycenter.org/briefing-book/who-bears-burden-federal-excise-taxes> (дата обращения: 20.03.2021).
6. Чапанов М. А. Налог на роскошь: зарубежный опыт и возможности применения в России // *Экономика и бизнес: теория и практика.* 2019. № 12-3. С. 124–127.
7. Кондратьева Е. А. Проблемы администрирования табачных акцизов // *Финансы, деньги, инвестиции.* 2019. № 1. С. 25–31.
8. Малис Н. И. Совершенствование налоговой политики на региональном уровне: основные направления // *Финанс. журн.* 2018. № 1. С. 51–60.
9. Расширенная коллегия Министерства финансов Российской Федерации «Исполнение федерального бюджета и бюджетов бюджетной системы Российской Федерации за 2019 год (предварительные итоги)». URL: https://www.minfin.ru/common/upload/library/2020/03/main/ispolnenie_FB_RF_za_2019_god_predv.itogi.pdf (дата обращения: 30.03.2021).
10. Тимирязева А. В. Трансформация подходов к содержанию принципа справедливости в налогообложении населения // *Проблемы экономики и юрид. практики.* 2020. № 2. С. 81–86.
11. Тихонова А. В. Политика гармонизации акцизов в ЕС и ЕАЭС // *Актуал. проблемы экономики и права.* 2019. № 4. С. 1507–1521.
12. Налоговый кодекс РФ. Часть вторая: от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (ред. от 17.02.2021 г.), ст. 193. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/22201a65e4f59a582714243c15b655989bd57066/ (дата обращения: 30.03.2021).
13. Мельникова Н. П. К вопросу о повышении фискальной роли акцизов в российской налоговой системе // *Инновац. развитие экономики.* 2019. № 6. С. 185–195.
14. Галиуллина Э. И. К вопросу о принципе справедливости и экономической целесообразности: проблема транспортного налога и акциза на бензин // *Евраз. юрид. журн.* 2018. № 10. С. 475–476.
15. Налоговые ставки по акцизам на подакцизные товары на период с 2021 года по 2023 год включительно. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52453/aa5a6d001c0848af1567465dcfcc28588160627e/ (дата обращения: 30.03.2021).
16. Новикова Т. Э. Акцизы на табак: ориентир на специфическую ставку // *Финансы.* 2017. № 5. С. 62–64.
17. Агеева Е. А. Парадигмы роскоши в российском обществе: теоретический аспект и исторический экскурс // *Человеч. капитал.* 2016. № 8. С. 34–42.

УДК 339.543

Е. Ю. Сикерина

студент кафедры международного предпринимательства

А. Б. Лебедев – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ КЛАССИФИКАЦИОННЫХ СИСТЕМ

Таможенная классификационная система – важная международная процедура для импорта через границу товаров, которыми торгуют различные компании и физические лица. Правильная классификация таких товаров с высокой эффективностью в свете быстро растущего объема международной торговли остается сложной задачей. Классификационная система способствует гармонизации таможенных и торговых процедур, а также обмену недокументированными торговыми данными в связи с такими процедурами, тем самым снижая затраты, связанные с международной торговлей. Она также широко используется правительствами, международными организациями и частным сектором для многих других целей, таких как внутренние налоги, торговая политика, мониторинг контролируемых товаров, правила происхождения, фрахтовые тарифы, транспортная статистика, мониторинг цен, контроль квот, составление национальных данных, счета, а также экономические исследования и анализ. Классификация товаров, пересекающих границу любой страны, основана на справочниках таможенных кодов, которые предоставляют всем товарам специальные коды для их идентификации, расчета таможенных пошлин, рассмотрения возможности применения лицензий и выполнения других важных действий. Таким образом, классификационная система является универсальным экономическим языком и кодом товаров, а также незаменимым инструментом международной торговли [1].

Чтобы справиться с быстрым развитием трансграничной торговли и унифицировать подход к формированию классификационных систем разных стран, участвующих в международной торговле, Всемирной таможенной организацией была разработана Гармонизированная система (ГС) как многоцелевая международная классификация продуктов, описывающая все продукты, которые могут продаваться на международном уровне. Чтобы товары успешно пересекали международные границы, необходимо указать правильный код ГС (также известный как код HTS). Он определяет соответствующие пошлины и тарифные ставки, подлежащие уплате за товар [2].

Несмотря на то что классификационная система ускоряет процесс таможенного оформления за счет стандартизации продаваемых продуктов, эффективное применение правильных кодов для каждого продаваемого продукта остается сложной задачей. Обеспечение точной таможенной классификации – чрезвычайно сложная работа. Это может быть сложный процесс, требующий оформления документов и юридических деклараций. Чтобы обеспечить бесперебойную работу этого процесса, определение правильного тарифа на товары становится важной частью таможенной деятельности.

Система кодов ГС использует применяемое в международной практике шестизначное число в качестве основы для местной классификации страны. ГС состоит из 5 300 описаний статей или продуктов, которые отображаются как «заголовки» и «подзаголовки». Теоретически все страны, использующие соглашение о ГС, должны отнести определенный продукт к одному и тому же разделу, главе, заголовку и подзаголовку ГС; хотя на практике могут возникнуть проблемы.

Гармонизированная система соответствует трем условиям:

- товары разделены на три большие группы, поэтому у каждой из них есть общая черта. Все звенья цепи классификации независимы и могут быть дополнительно разделены;
- товары подлежат классификации только по одному основному признаку;
- классификация товаров проводится сначала по основному признаку, затем по конкретному.

С момента принятия ГС произошел ряд серьезных изменений. На сегодняшний день утверждено пять редакций ГС: в 1996, 2002, 2007, 2012 и 2017 г. Самая последняя редакция доступна на веб-сайте Всемирной таможенной организации (ВТАО).

ГС имеет иерархическую структуру и включает около 5 300 описаний статей/продуктов, размещенных в 99 разделах, сгруппированных в 21 большой раздел. Каждая глава начинается с текстового введения, в котором разъясняется, какие товары следует (и не следует) классифицировать в рамках

данной главы. После введения следует таблица с шестизначными кодами и описаниями товаров. Коды представлены в виде блоков чисел, разделенных точками.

Чтобы применить более конкретные меры по экспорту для определенных категорий товаров, подпадающих под один и тот же номер ГС, государства – члены ЕС добавили две цифры к коду ГС для создания комбинированной номенклатуры (CN). Таким образом, код CN состоит из восьми цифр (шесть из ГС и дополнительные две для CN). То же самое во всем Европейском союзе. Для применения конкретных импортных мер государства – члены ЕС добавили к CN еще две цифры для создания Интегрированной системы тарифов Европейского союза (TARIC – онлайн-база данных таможенных тарифов). Таким образом, код TARIC состоит из десяти цифр (восемь из кода CN и дополнительные две для кода TARIC). Эти «коды товаров» (или коды тарифов) должны быть указаны при выполнении импортных/экспортных формальностей. Они помогают определить применимые тарифные и/или нетарифные меры. ГС находится в ведении ВТамО и обновляется каждые пять лет.

В Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС) с 1 января 2017 г. Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД) ЕАЭС используется вместо устаревшей ТН ВЭД Таможенного союза. ТН ВЭД ЕАЭС – это классификатор товаров, применяемый таможенными службами и импортерами для идентификации товаров, начисления таможенных пошлин и упрощения автоматизированной обработки таможенных деклараций.

ТН ВЭД ЕАЭС формируется на основе двух классификаторов [3]:

– Гармонизированной системы Содружества Независимых Государств (ГС СНГ) – справочника товаров, перемещаемых между государствами Содружества;

– Гармонизированной системы описания и кодирования товаров (далее – Гармонизированная система, ГС) – системы кодирования, разработанной ВТамО для классификации товаров во всем мире.

Код ТН ВЭД ЕАЭС состоит из 10 цифр и включает групповой код (первые 2 цифры), заголовок (4 цифры), подзаголовок (6 цифр) и конкретный подзаголовок (8 цифр), записывается XXXX XX XXX X, где XX – раздел;

XXXX – заголовок;

XXXX XX – подзаголовок;

XXXX XX XX – конкретный подзаголовок;

XXXX XX XXX X – полный код.

Первые 6 цифр ТН ВЭД ЕАЭС соответствуют ГС, 7-я и 8-я – CN, 9-я – ГС СНГ. 10-я цифра используется только для указания кода на территории ЕАЭС. В отличие от CN и HTS, коды ТН ВЭД ЕАЭС представляют собой блок цифр, разделенных пробелами, а не точками.

Также имеются определенные разъяснения по классификации товаров с помощью ТН ВЭД ЕАЭС, призванные помочь в определении кода сложных и многофункциональных товаров, а также товаров, впервые пересекающих границу ЕАЭС. Разъяснения изложены в Приказе ФТС России от 14 января 2019 г. № 28 и подлежат исполнению любой таможенной России. Список решений по классификации согласно ТН ВЭД ЕАЭС, принятый комиссией ЕАЭС, определяющий коды для определенных товаров, используемых на всей территории ЕАЭС, постоянно обновляется.

Таким образом, классификационная система является ключевым процессом при таможенном оформлении, поскольку коды влияют на таможенные пошлины, которые сильно различаются. В связи с этим таможенные службы отслеживают классификацию для обеспечения правильного взимания пошлин. Поэтому важно проводить дальнейшую гармонизацию классификационных систем.

Библиографический список

1. Чадова Т. В. Особенности идентификации и таможенной экспертизы товаров 95 группы товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности (на примере самокатов) // Тамож. политика России на Дальнем Востоке. 2020. № 3(92). С. 25–36.

2. Алексеева Н. Н. Актуальные вопросы классификации товаров по ТН ВЭД ЕАЭС // Тамож. политика России на Дальнем Востоке. 2019. № 2(87). С. 19-32.

3. Сидоров А. А. Гармонизированная система описания и кодирования товаров: эволюция и современные проблемы // Соц. и гуманитар. науки: Отечеств. и зарубеж. лит. Сер. 2. Экономика. 2019. № 1. С. 43–49.

УДК 338.242

Д. А. Смирнова

студент кафедры международного предпринимательства

Б. М. Лебедев – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель

НЕРАВЕНСТВО ТАМОЖЕННЫХ РЕГИОНОВ РФ

Российская Федерация – самое большое по площади государство в мире, ее территория составляет 17,1 млн км². Для сравнения: площадь континента Южная Америка 17,8 млн км². По площади Россия превосходит Канаду в 1,7 раза, Китай – в 1,8, а США – в 1,9 раза.

Необходимость создания территориальных таможенных подразделений в нашей стране вызвана прежде всего огромными размерами Российской Федерации: при наличии такой территории невозможно эффективно управлять множеством зон таможенного контроля из одного центра. Поэтому вся территория России была разделена на таможенные регионы, в пределах которых Региональное таможенное управление (РТУ) осуществляет деятельность по управлению и координации работы нижних уровней таможенной системы [1].

Многообразии географии и сложная экономическая история России – важные факторы, объясняющие различия в региональном таможенном развитии. Неравенство таможенных регионов – это различия регионов по ряду макро- и микроэкономических показателей.

Важность исследования неравенства таможенных регионов Российской Федерации определяется тем, что они в современных условиях должны конкурировать практически за все: инвестиционные, информационные, транспортные и туристические потоки, экологические, экономические, социальные и культурные проекты и, конечно же, за кадры профессионалов. Сильный бренд территории (региона) – показатель конкурентоспособности региона в целом [2].

Однако для понимания факторов, формирующих таможенное неравенство регионов, необходимо учитывать специфические аспекты контекста страны. Основной причиной экономического неравенства регионов является концентрация экономической активности на территориях, которые обладают конкурентными преимуществами, определяющейся такими факторами, как субсидирование, природные ресурсы, выгодное географическое положение, эффект агломерации, уровень человеческого капитала и институциональная среда [3].

На фоне замедления в 2020 г. экономического роста в России в связи с пандемией коронавируса усилилось неравенство социально-экономического развития регионов. Разрыв становится все больше: поток инвестиций стремится в направлении наиболее успешных территорий, а слабые продолжают беднеть. Например, ВРП (валовой региональный продукт) на душу населения в регионах за первое полугодие 2020 г., по данным Всемирного банка, различается в 3 раза, а внешнеторговый оборот почти в 2 раза. Внешнеторговый оборот Приволжского таможенного региона в 2020 г. составил 4,6 млрд долл., а Центрального таможенного региона – 11,3 млрд долл.

В преодолении разрывов в экономическом развитии таможенных регионов важную роль играет государственная политика, которая направлена на подготовку и утверждение стратегии территориального развития. Использование форм регионального развития, обеспечивающих комплексный характер территориального развития, включает такие образования, как особые экономические зоны, территории опережающего развития, городские агломерации [4].

Система планирования социально-экономического развития всех таможенных регионов Российской Федерации должна создавать предсказуемую и благоприятную среду для реализации инвестиционных проектов и бизнес-программ. Характер этих мер должен найти отражение в создании наиболее благоприятных условий для развития бизнеса на соответствующих территориях с учетом их экономической специализации и социальной модернизации. При этом возрастает важность согласования стратегий социально-экономического развития всех таможенных регионов и координации действий региональных властей по реализации мер поддержки внешнеэкономической деятельности, созданию благоприятной инвестиционной среды по привлечению иностранных инвестиций, формированию и развитию импортозамещающих и экспортно-ориентированных производств, созданию функционально сбалансированных систем поддержки экспорта [5].

Региональная политика также должна предусматривать применение мер по стимулированию внешней и внутренней миграции населения с целью закрепления трудовых ресурсов при освоении геополитически важных территорий. Комплексная региональная политика – часть национальной экономической и структурной политики, которая способствует развитию в регионах.

Государственные программы по развитию регионов должны быть ориентированы на обеспечение их конкурентных преимуществ с учетом вклада в общее развитие. Таким образом, необходимо установить общие индикаторы и четкие стандарты для мониторинга и оценки результатов национальных программ, направленных на равномерное региональное развитие.

Основная роль государства в международной торговой политике заключается в том, чтобы способствовать росту экспорта, повысить конкурентоспособность своих товаров на мировом рынке и ограничить импорт, тем самым снижая конкурентоспособность иностранных товаров на внутреннем рынке [6]. Для современной России, которая находится в условиях продолжающихся преобразований по важнейшим направлениям и значительного нарастания глобальных вызовов и угроз, разработка и реализация реформ требуют тщательного анализа возможных последствий [7].

Таким образом, на межрегиональное неравенство оказывает влияние ряд факторов: уровень развития человеческого капитала, технологическое развитие, наличие природных ресурсов, качество институтов, каждый из которых в той или иной степени зависит от государственной и региональной политики страны.

Специфика России – сильное влияние институционального фактора через высокий уровень регуляторной нагрузки на бизнес. Опыт показывает, что улучшение институциональной среды и управления в регионе может оказать положительное влияние на экономическое развитие отстающих регионов. В то же время плохое управление может его сдерживать, вследствие чего и возникает неравенство таможенных регионов.

Библиографический список

1. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза. Ст. 5. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_215315/61f6a0856bfd0898a6e7569495299c1b07bf3b78/ (дата обращения: 18.03.2021).
2. Кузьмина В. М. Региональный экспортный стандарт 2.0: вопросы теории и практики // Изв. Юго-Запад. гос. ун-та. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2020. Т. 10, № 4. С. 101–113.
3. Вобляя И. Н. Экономический потенциал таможенной территории России. Новороссийск: Новорос. ин-т (фил.) АНО ВО МГЭУ, 2019. 388 с.
4. Растворцева С. Н. Методика оценки экспортного потенциала региона на основе анализа влияния институциональных и инфраструктурных факторов. Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2015. С. 359–360.
5. Роль инструментов государственного и таможенного регулирования в развитии инвестиционного климата и экспортного потенциала региона / Д. В. Сенаторов, А. М. Тамбовцев, А. Е. Темасков, С. В. Лукьянцев. Пенза: Изд-во Пенз. гос. ун-та, 2020. С. 204–208.
6. Использование логистического потенциала региона в таможенной деятельности: Калужская область / Т. В. Дорожкина, Е. С. Щербакова, Е. А. Лёвушкина, О. Н. Сорокудимова // Russ. Econ. Bull. 2019. Т. 2, № 6. С. 172–176.
7. Огорокова Ю. А. Организационно-методическое обеспечение трансформации таможенно-логистических потоков в приграничных регионах // Менеджмент и логистика: теория, практика: сб. матер. Всерос. (нац.) науч.-практ. конф. Воронеж, 2019. С. 156–159.

УДК 327

Л. Э. Соловьева

студент кафедры международного предпринимательства

В. Л. Хейфец – доктор исторических наук, доцент – научный руководитель

ЭВОЛЮЦИЯ ВНЕШНЕЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ОТНОШЕНИИ БРАЗИЛИИ В ПЕРИОД С 1992 ПО 2021 г.

Латинская Америка – общее название стран, расположенных в южной части Северной Америки, к югу от р. Рио-Браво-дель-Норте (включая Центральную Америку и Вест-Индию), и в Южной Америке. Название Латинская Америка произошло от латинской основы романских языков, на которых говорит большая часть населения этой части континента [1].

Российско-латиноамериканские отношения поддерживаются со всеми 33 странами и охватывают различные сферы деятельности государств. В данной статье будут рассмотрены взаимоотношения Российской Федерации с Федеральной Республикой Бразилия (Бразилия), так как на сегодняшний день они находятся на стадии активного развития и укрепления во всех сферах международного сотрудничества. 3 октября 2021 г. исполнится 193 года со дня установления дипломатических отношений между нашими странами.

Бразилия одна из первых признала новое государство, преемника Союза Советских Социалистических Республик (СССР), Российскую Федерацию 26 декабря 1991 г. как независимое. С тех пор наши взаимоотношения характеризуются позитивной динамикой политических контактов на высшем и высоком уровнях. Например, в октябре 1994 г. президент Бразилии Ф. Кардозу совершил неофициальный визит в Москву [2]. Новый вектор сотрудничества между странами начался с принятием в 2013 г. Концепции внешней политики Российской Федерации, в рамках которой одним из направлений определялся латиноамериканский регион и регион Карибского бассейна. Особое внимание было уделено Бразилии, в том числе в рамках БРИКС [3].

Важным достижением во внешнеполитической стратегии России в Бразилии в первые десятилетия сотрудничества стало создание в октябре 1995 г. Российско-Бразильской комиссии высокого уровня по сотрудничеству (КВУ) на рабочей встрече президентов наших стран во время празднования 50-летия ООН в Нью-Йорке. В рамках КВУ были подписаны базовый Договор о партнерских отношениях и план совместных действий «Россия – Бразилия», зафиксировавшие направления двухстороннего сотрудничества. 12–13 декабря 2001 г. председатель Правительства Российской Федерации впервые посетил Бразилию с визитом, в ходе которого состоялись его встреча с президентом Ф. Кардозу и второе заседание КВУ. По итогам переговоров были подписаны соглашения о сотрудничестве в области конкурентной политики, туризма, о взаимной помощи в предотвращении, расследовании и пресечении таможенных нарушений, межбанковском сотрудничестве, программа сотрудничества в области мирного использования атомной энергии на 2001–2003 гг. 12 октября 2004 г. уже в Москве состоялось третье заседание КВУ, ставшее важным этапом подготовки первого в истории двусторонних отношений визита главы российского государства в Бразилию [2].

По объему товарооборота Бразилия – крупнейший торговый партнер России в латиноамериканском регионе. За последние 12 лет объем российского экспорта вырос примерно на 247,31 %. В январе–сентябре 2004 г. он достиг 575 млн долл. Его основу составили сырье и полуфабрикаты (продукция химической промышленности, главным образом удобрения, на которые приходится почти три четверти российских продаж, металлы и изделия из них, минеральные продукты) [2]. По состоянию на 2020 г. экспорт составил почти 2 млрд долл. Основными видами поставляемых товаров были те же, что и в 2004 г., добавились продовольственные товары, сельскохозяйственное сырье, машины, оборудование и транспортные средства [4]. К слову, в 2019 г. Совет предпринимателей Россия – Бразилия подписал документ, направленный на расширение торговой и инвестиционной деятельности между деловыми кругами двух стран. Стороны содействуют установлению отношений между предприятиями, отраслевыми ассоциациями и торговыми палатами Бразилии и России. По словам посла Бразилии в России Товара да Силва Нунеса, экономики двух стран дополняют друг друга. Он привел в пример

фосфаты, добываемые в Мурманской области, и калий, добываемый на Урале, которые, обогатив бразильские земляные угодия, возвращаются в Россию в виде сои, мяса и других сельхозтоваров [5].

В свою очередь объем импорта бразильских товаров за указанный период вырос примерно на 73,27 %. В 2004 г. он составил 1,16 млрд долл. На первое место вышли поставки свинины, важное место среди бразильских товаров, ввозимых в Россию, занимает сахар-сырец, импорт которого в январе–сентябре 2004 г. (298 млн долл.) сократился на 40 %, в то время как поставки говядины, мяса птицы и табака заметно возросли [2]. В 2020 г. общий объем импорта составил чуть больше 2 млрд долл. Основные виды поставок пришлось на такие виды товаров, как сельскохозяйственное сырье и продовольственные товары, машины, оборудование и транспортные средства, продукция химической промышленности, металлы и изделия из них, древесина и целлюлозно-бумажные изделия [4].

Еще одно важное направление сотрудничества – культурная сфера. Связи между Россией и Бразилией осуществляются на основе Соглашения о культурном сотрудничестве. Среди достижений в данной области, например, подписанная в январе 2002 г. Программа обменов в области культуры, образования и спорта на 2002–2003 гг. и на 2005–2007 гг. в ходе визита Ф. Кардозу в Москву [2]. В рамках образовательной сферы в 2011 г. по инициативе правительства Дилмы Руссефф была начата программа академической мобильности, направленная на придание большого импульса международному студенческому обмену. Согласно данным Министерства образования Бразилии, за пять лет была выделена 101 тыс. стипендий для обучения на традиционном бакалавриате (или комбинированном типе sandwich, когда теоретическое обучение сочетается с практической работой в зависимости от выбранной профессии). Приоритет был отдан естественным наукам, технологиям, инженерии и математике [6, с. 98]. В 2015 г. Министерство образования и науки России и Министерство образования Федеральной Республики Бразилия подписали меморандум о взаимопонимании и сотрудничестве в рамках «Наука без границ», благодаря чему бразильские студенты и аспиранты могут обучаться в российских университетах и институтах на срок от 1 до 3 лет, получая опыт академической и исследовательской работы. Однако данная программа претерпела некоторые изменения. В том же году новое правительство во главе с уже бывшим президентом Мишелем Темером (пришедшим к власти путем так называемого парламентского переворота) посчитало проект Д. Руссефф «слишком дорогим для государства и сомнительным с точки зрения полезности для страны». В 2017 г. было решено выделить стипендии только по направлениям аспирантуры и для приглашенных исследователей [6, с. 99].

В рамках межгосударственных объединений наиболее важную роль во взаимодействии двух стран играет сотрудничество России и Бразилии в рамках БРИКС, ведь партнерство в рамках объединения упрощает доступ российских товаров на бразильские рынки. Еще в 2010 г. был принят План действий стратегического партнерства между Российской Федерацией и Федеральной Республикой Бразилия, обозначивший комплекс действий и задач, стоящих перед двумя странами по углублению диалога в различных инстанциях как на двустороннем уровне в рамках БРИКС, так и в многостороннем формате [7, с. 74]. Также в рамках объединения по инициативе России была принята Стратегия развития БРИКС до 2025 г.

Среди последних достижений в отношениях между двумя странами в рамках объединения можно констатировать факт положительной оценки президентом Российской Федерации В. В. Путиным на XI саммите государств – участников БРИКС периода председательства Бразилии и работы объединения за 10 лет. «БРИКС обошел страны большой „семерки“ по объему ВВП по проценту покупательной способности на 12 %. Мы продолжаем оставаться очень привлекательным партнером для Бразилии в сфере сельскохозяйственных отношений, поставок, прежде всего бразильского мяса, на наш рынок. Со своей стороны тоже предлагаем различные товары, в том числе так необходимые для сельского хозяйства Бразилии удобрения по конкурентным ценам и очень хорошего, высокого качества. Есть и другие направления, которые взаимный интерес представляют» [8].

В связи с пандемией COVID-19 экспорт пяти стран составил 3,6 трлн долл., что составило 19 % его общего объема. Для расширения торговли внутри объединения и противодействия негативным глобальным экономическим тенденциям странам БРИКС следует рассмотреть возможность рыночной интеграции в сферах торговли, иностранных инвестиций и финансовых рынков (предлагается в бюллетене о текущих тенденциях мировой экономики аналитического центра при Правительстве Российской Федерации) [9, с. 9].

К тому же, как отметил Товар да Силва Нунес, «если посмотреть на двусторонние отношения во время пандемии с экономической точки зрения... существенных изменений не произошло... удаленно проводились встречи группы БРИКС» [10].

Таким образом, сближению Бразилии и России способствовала схожесть позиций по вопросам построения многосторонней международной системы, сохранения центральной роли ООН в решении международных проблем. Бразилия и Россия продолжают укреплять партнерские отношения в рамках БРИКС и выступают за реформирование многосторонних структур управления, включая Совет Безопасности ООН, МВФ и Всемирный банк. Отношения между нашими странами развиваются, несмотря на некоторые спады в двусторонней политике при нынешнем президенте Бразилии Жаира Болсонару, хотя в то же время в рамках БРИКС все программы продолжают действовать, а руководство Бразилии не планирует прекращать

Библиографический список

1. Латинская Америка. // Большой энциклопедический словарь. 2012. URL: <https://slovar.cc/enc/bolshoy/2096397.html> (дата обращения: 24.10.2020).
2. Российско-бразильские отношения. 21.11.2004. URL: <http://www.kremlin.ru/supplement/2086> (дата обращения: 05.03.2021).
3. Концепция внешней политики Российской Федерации: утв. Президентом РФ 12.02.2013 г. (утратила силу в соотв. с указом Президента РФ от 30.11.2016 г. № 640). URL: https://www.mid.ru/foreign_policy/official_documents/-/asset_publisher/CptlCk6BZ29/content/id/122186 (дата обращения: 05.03.2021).
4. Отчет о внешней торговле между Россией и Бразилией в 2020 году: товарооборот, экспорт, импорт, структура, товары, динамика. 13.02.2021. URL: <https://russian-trade.com/reports-and-reviews/2021-02/torgovlya-mezhdu-rossiy-i-braziliey-v-2020-g/> (дата обращения: 07.03.2021).
5. Россия и Бразилия заключили меморандум о взаимной поддержке экспорта и привлечении инвестиций. 02.12.2019. URL: <https://iz.ru/949680/2019-12-02/rossiya-i-braziliya-zakliuchili-memorandum-o-vzaimnoi-podderzhke-eksporta-i-privlechenii-investitsii> (дата обращения: 07.03.2021).
6. Ermólieva E. G., Kuzminá V. M., Parkhomchuk M. A. Rusia – Latinoamérica: las tendencias de cooperación en educación superior // Iberoamérica. 2019 № 3. P. 80–103.
7. Салгадо А. Л. Э. Стратегическое партнерство Бразилии и России // Междунар. жизнь. 2018. Вып. 6. С. 74-79. URL: https://interaffairs.ru/virtualread/ia_rus/62018/files/assets/downloads/publication.pdf (дата обращения: 05.03.2021).
8. Владимир Путин ответил на вопросы российских журналистов. 14.11.2019. URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/62047> (дата обращения: 13.03.2021).
9. Бюллетень о текущих тенденциях мировой экономики. Взаимная торговля стран БРИКС. 2020. Вып. 55. С. 16. URL: https://ac.gov.ru/uploads/2-Publications/apr_2020_web.pdf (дата обращения: 12.03.2021).
10. Посол Бразилии в России: Сила БРИКС – в равноправном пятистороннем союзе. 11.09.2020. URL: <https://news.rambler.ru/other/44824496-posol-brazilii-v-rossii-sila-briks-v-ravnopravnom-pyatistoronnem-soyuze/> (дата обращения: 12.03.2021).

К. И. Сонгурова

студент кафедры международного предпринимательства

Д. М. Розенталь – кандидат исторических наук, доцент – научный руководитель

ПРИЧИНЫ ПОЛИТИЧЕСКОГО КРИЗИСА В ВЕНЕСУЭЛЕ

С приходом Уго Чавеса к власти Венесуэла имела довольно положительную динамику в развитии. Правительству удавалось проводить успешную политику во благо населения [1]. Вследствие активной кампании по борьбе с нищетой в стране был снижен уровень бедности с 42,8 до 27,2 % за период 1999–2012 гг. [2]. Венесуэла при Чавесе сделала рывок в экономическом и социальном развитии, однако после его смерти в 2013 г. страну накрыл сильнейший кризис [3]. На новых выборах победил Николас Мадуро с 50,61 % голосов. Оппозиция довольно бурно на это отреагировала и поставила под сомнение результаты голосования [4].

Ситуация стала усугубляться. Заняв пост президента после У. Чавеса, Н. Мадуро не нашел способа исправить положение, за год властвования ничего не изменилось [5]. Разгорелись массовые протесты, в которых поначалу участвовали в основном студенты, а позже и другие слои населения [6]. В 2014 г. социально-экономический кризис выразился в сильной инфляции, росте голода, болезнях, преступности, смертности, эмиграции, нехватке продовольствия, безработице. Протесты в основном были направлены против нового правительства Н. Мадуро, которое не пыталось найти решений разгоревшегося кризиса [7].

В 2016 г. ВВП упал на 10–15 %, а инфляция достигла отметки 800 % [8]. США оказывали мощное экономическое и политическое давление на латиноамериканскую страну. К имевшимся сложностям добавились природные катаклизмы: засуха, вызванная климатическим феноменом Эль-Ниньо; снижение уровня воды в водохранилище Эль Гури [9]. Правительство Соединенных Штатов ограничило поставку растворителей, необходимых для добычи, переработки и транспортировки тяжелой нефти, в связи с этим Каракасу пришлось искать новые рынки для сбыта топлива, а также продавать его по цене намного ниже прежней. Также значительно сократилось поступление медикаментов на рынок, что привело к увеличению смертности и случаев заболевания малярией [10].

26 февраля 2017 г. Организацией американских государств (ОАГ) была созвана встреча министров иностранных дел для оценки ситуации в Венесуэле. Такой шаг вынудил Каракас выйти из состава организации [9]. ОАГ на специальной сессии своего Постоянного совета одобрила резолюцию, объявляющую президентство Мадуро незаконным и призывающую к новым выборам.

После переизбрания Н. Мадуро на пост президента начался и политический кризис. Процесс голосования и избрания оспаривался, обсуждался как внутри страны, так и на международной арене. На сегодня пиком политического накала в Венесуэле можно считать самопровозглашение Хуана Гуайдо временным президентом страны [4]. Это разделило международное сообщество на признающих и не признающих правительство оппозиционера. Испания, Германия, Великобритания, Франция, Австрия, Швеция, Нидерланды, Финляндия, Дания, Португалия и многие другие признали Гуайдо. В то же время ряд стран – Россия, Китай, Иран, Турция, ЮАР, Мексика и др. – не сделали этого [11].

Давление США на Венесуэлу начало сильно расти, что связано, по мнению В. Л. Семенова, с электоральными процессами в Вашингтоне. Шансы Д. Трампа на продолжение своего президентского срока могли бы увеличиться, если бы Соединенные Штаты достигли политической победы на одном из стратегически важных направлений [12]. Но основная проблема ситуации в латиноамериканской стране заключается в том, что Каракасом было сделано много ошибок как во внутренней, так и во внешней политике [13]. Ни оппозиция, ни действующая власть не предпринимают ничего содержательного по урегулированию кризиса. Н. Мадуро с самого начала откладывал проведение важных реформ.

Решение хозяйственных проблем повлечет за собой и урегулирование политических конфликтов, так как это два взаимосвязанных фактора, положивших начало кризису. Экономическое положение страны напрямую зависит от ее политических решений и установок [14]. Оптимальным решением ситуации в Венесуэле считается проведение переговоров с независимыми посредниками, в результате ко-

торых будет проведено переизбрание депутатов Национальной ассамблеи и главы государства, восстановится принцип разделения и взаимодействия ветвей власти [15].

Что касается вооруженных сил Венесуэлы, которые регулируют режим, то, в отличие от высшего армейского состава, младший офицерский корпус имеет такие же социально-экономические трудности, что и остальные слои населения [16]. Оппозиция прилагает все усилия, чтобы повлиять на военных среднего и низшего звена, переманив их на свою сторону. В таком случае возможен вариант развития вооруженного противоборства.

Безусловно, ситуация требует международного вмешательства, но главные союзники Венесуэлы – Россия и Китай – поддерживают Н. Мадуро как легитимного руководителя страны. Вместе с этим заявление Д. Трампа о варианте военного вмешательства было воспринято крайне негативно большинством стран ЛА, в том числе группой Лимы [17]. Прямая интервенция могла бы развязать национально-освободительную войну и, вероятнее всего, запустить новую волну антиамериканизма на континенте.

Легитимно избранный руководитель Николас Мадуро пользуется доверием у военных, удерживая контроль над ситуацией. Многочисленные попытки оппозиции устроить государственный переворот потерпели неудачи. Несмотря на то что ситуация в стране не урегулирована, дальнейший исход социально-политического положения будет зависеть от экономического состояния и позиции вооруженных сил.

Таким образом, причинами экономического кризиса в Венесуэле можно назвать:

- смену президента. Уго Чавес оставил за собой страну, которая уже находилась в состоянии кризиса. Его уход привел к политическим противоречиям в правительстве. Н. Мадуро не смог улучшить ситуацию;
- падение цен на нефть. Латиноамериканской стране пришлось отказаться от некоторых необходимых производств, закупая эти товары в других странах. После падения цен делать это стало проблематичнее;
- в связи с усилением роли оппозиции население стало еще больше отторгать правительство, устраивая массовые протесты;
- ухудшение дипломатических отношений. Вступление в должность Н. Мадуро в январе 2019 г. не признано более чем 60 странами.

Библиографический список

1. Ozkan M. Las consecuencias económicas de la crisis política venezolana // AgenciaAnadolu. 2018. URL: <https://www.aa.com.tr/es/analisis/las-consecuencias-economicas-de-la-tesis-politicavenezolana/1110716> (дата обращения 25.04.2021).
2. Poverty headcount ratio at national poverty line. URL: <https://knoema.com/atlas/Venezuela-Bolivarian-Republic-of/Poverty-rate-at-national-poverty-line> (дата обращения 25.04.2021).
3. Левый поворот в Латинской Америке. URL: <https://sites.google.com/site/contemphist/studentam/umk-novejsaa-istoria-stran-zapada/levyj-povorot-v-latinskoj-amerike> (дата обращения: 04.04.2021).
4. Пятаков А. Н. Переизбрание президента: параллели, парадоксы, перспективы // Лат. Америка. 2018. № 8. С. 5–22.
5. Gonzalez J. S. The Venezuelan Crisis and Salvador Allende's Glasses. URL: <https://www.jstor.org/stable/10.2307/26597309> (дата обращения: 29.04.2021).
6. Zamorano A. Venezuela: unmes de protestasen las que todospierden // BBC Mundo. 2014. URL: https://www.bbc.com/mundo/noticias/2014/03/140311_venezuela_protestas_mes_az (дата обращения: 25.04.2021).
7. Кудярова Н. Ю., Розенталь Д. М. Венесуэльский миграционный кризис: демография, нефть и государство // Лат.Америка. 2020. № 6. С. 42–56.
8. Gross domestic product in current prices. URL: <https://knoema.com/atlas/Venezuela-Bolivarian-Republic-of/GDP> (дата обращения: 25.04.2021).
9. Зверева В. С. Политический кризис в Венесуэле: проблемы и перспективы // Рус. политология. 2019. № 4(13). С. 53–57.

10. Ивановский З. В. Системный кризис в Венесуэле и его региональная глобальная проекция // Актуальные проблемы глобальных исследований: Россия в глобализирующемся мире: сб. тр. VI Всероссий. науч.-практ. конф. с междунар. участием. 2019. С. 118–123.
11. Michael Stürzenhofecker – Fünf Zahlen, die die venezolanische Krise erklären. URL: <https://www.zeit.de/politik/ausland/2019-02/venezuela-machtkampf-krise-nicolas-maduro-juan-guaido-zahlen-ueberblick> (дата обращения: 03.04.2021).
12. Семенов В. Л. Венесуэльский кризис и Россия // Лат. Америка. 2019. № 11. С. 45–59.
13. Хейфец В., Хейфец Л. Последний бой подполковника Чавеса // Мировая экономика и международн. отношения. 2013. № 8. С. 110–114.
14. Ивановский З. В. Политическое противостояние в Венесуэле и поиски путей выхода из кризиса (2013–2014 гг.) // Иberoамериканские тетради (институт международных исследований). 2014. Вып. 3(5). С. 67–84.
15. Сидоров А. С. Анализ причин венесуэльского кризиса: предпосылки и последствия // Каз. вестн. молодых ученых. 2019. № 5(13). С. 200–206.
16. Enqué consiste la amnistía que propone Juan Guaidó para militares y civiles? // CNN. 18.01.2019. URL: <https://cnnespanol.cnn.com/2019/01/28/en-que-consiste-la-amnistia-que-propone-juan-guaido-para-militares-y-civiles> (дата обращения: 21.04.2021).
17. Charles J. As crisis in Venezuela escalates, Caribbean nations take sides, Haiti joins U.S. Miami Herald. URL: <https://www.miamiherald.com/news/nation-world/world/americas/haiti/article225070430.html> (дата обращения: 01.04.2021).

УДК 327.7

А. И. Сорокина

студент кафедры международного предпринимательства

РОЛЬ НАФТА НА СЕВЕРОАМЕРИКАНСКОМ КОНТИНЕНТЕ

В конце 90-х гг. XX в. интеграционные процессы в Северной Америке начали развиваться в быстром темпе. В каждом регионе мира образовались организации политического, экономического, социокультурного характера. Для понимания сути интеграционных процессов важно рассмотреть особенности и выявить проблемы формирования одного из основных региональных объединений Северной Америки.

Актуальность темы заключается в том, что развитие интеграционных процессов – важная характеристика современного мирового хозяйства. Наиболее развитой интеграционной группировкой считалась Североамериканская зона свободной торговли. В 2018 г. США, Мексика и Канада достигли соглашения заменить НАФТА соглашением United States – Mexico – Canada Agreement (USMCA). По словам Д. Трампа, новый договор стал «огромной победой» для американских производителей и работников автомобильной промышленности [1].

Важнейшую роль в эпохе глобализации также играют интеграционные процессы, которые «определяют сущность международных отношений и внешней политики как отдельных государств, так и государственных объединений в целом» [2]. К началу XX в. возросло количество региональных интеграционных объединений, заметно увеличилось разнообразие их форм. Одним из самых крупных объединений считалось Североамериканское соглашение о свободной торговле. Во время Второй мировой войны интеграция канадской и американской экономик осуществлялась довольно успешно. Наибольших масштабов их взаимодействие достигло в области военно-промышленного комплекса, а затем распространилось и на другие отрасли экономики. Все они отличались видением будущего континента и по-разному подходили к решению ключевых вопросов, в том числе относительно политической и экономической интеграции.

На всей территории Северной Америки на протяжении XX–XXI вв. развиваются всевозможные интеграционные процессы на уровне отдельных фирм и отраслей, не затрагивая государственные и межгосударственные регулирования. 17 декабря 1992 г. было подписано Соглашение между США, Канадой и Мексикой о Североамериканской ассоциации свободной торговли (North American Free Trade Area – НАФТА), вступившее в силу 1 января 1994 г. НАФТА содержало комплекс договоренностей, распространяющихся на торговлю между странами и впервые объединяло промышленно развитые государства и развивающуюся страну.

Основными целями НАФТА были: «снятие торговых барьеров и содействие свободному движению товаров и услуг между странами, установление справедливых условий конкуренции в области свободной внешней торговли, значительное увеличение инвестиционных возможностей на территории трех стран, обеспечение необходимой и эффективной защиты прав интеллектуальной собственности на территории каждой из стран, эффективное выполнение и применение данного соглашения, установление рамок для дальнейшего регионального и многостороннего сотрудничества с целью увеличения и расширения преимуществ данного соглашения» [3]. Каждая страна – участница Соглашения имела свои экономически обоснованные причины участия в НАФТА. Североамериканский рынок также был одним из самых сложных и требовательных. Это отличная база для разработки и запуска новых продуктов. Данный договор принес пользу канадско-американско-мексиканской торговле [4].

В результате вступления в силу соглашения о создании НАФТА многие люди потеряли работу. Поэтому был подписан трехсторонний договор, призванный защищать рабочие места в США и Канаде. Люди также настаивали на том, чтобы не допустить ухудшения ситуации. Они требовали установить правила, которые будут регулировать трудовые отношения и предотвращать большую потерю рабочих мест. В данном случае больше всего пострадали мексиканские фермеры. Это по-

что привело к тому, что страна не могла прокормить своих граждан. Причиной стали многочисленные субсидии, которые Соединенные Штаты ввели на мексиканскую кукурузу.

Вопросы, которые включал трехсторонний договор:

- устранение барьеров в торговле товарами и услугами;
- создание системы защиты прав интеллектуальной собственности;
- либерализация инвестиционных потоков (недискриминационный режим);
- формирование механизма урегулирования споров между странами-членами [5].

У каждой страны были свои причины для подписания договора. Например, взаимодействие хозяйственных структур Мексики и Канады далеко уступало по глубине и масштабам канадо-американской и мексикано-американской интегрированности. Канада и Мексика скорее выступали конкурентами на американском рынке товаров и рабочей силы. Хотя многие инвесторы видели в Канаде прекрасную базу для экспорта на североамериканский и другие мировые рынки, богатый внутренний рынок также обладал многочисленными возможностями для роста.

Участники НАФТА находились в разных стартовых условиях. Если Канаде за последнее десятилетие получилось приблизиться по главным экономическим макропоказателям (объему ВВП на душу населения, производительности труда) к США, то Мексика, долгие годы находившаяся на положении экономически отсталого государства с большой внешней задолженностью, пока еще сохраняет значительный разрыв с данными странами по основным базовым показателям.

США на протяжении многих лет через свои компании они активно внедрялись в экономику соседней. Именно поэтому Соединенным Штатам принадлежит ведущая роль в развитии интеграции на североамериканском пространстве. НАФТА в разной степени влияла на занятость в каждом государстве-члене, но особенно, пожалуй, наиболее заметна в Мексике. За первые пять лет действия соглашения занятость в обрабатывающей промышленности Мексики выросла на 900 тыс. чел., но с 2000 г. постоянно сокращалась, в результате чего в период с 1993 по 2013 г. чистый прирост составил всего 400 тыс. рабочих мест.

В январе 2017 г. Дональд Трамп сразу же после вступления в должность президента США выразил стремление заменить НАФТА новым, более совершенным, по его мнению, соглашением и начал переговоры с Канадой и Мексикой. В сентябре 2018 г. США, Мексика и Канада достигли соглашения заменить НАФТА на United States – Mexico – Canada Agreement (USMCA) [6]; все три страны ратифицировали его к марту 2020 г. НАФТА оставалось в силе до имплементации USMCA. Последнее вступило в силу 1 июля 2020 г. По словам главы канадского МИД Христи Фриланд и торгового представителя США Роберта Лайтхайзера, новый договор «укрепит средний класс, а также создаст хорошие, высокооплачиваемые рабочие места и новые возможности для почти полмиллиарда людей, которые называют Северную Америку домом» [7].

После завершения НАФТА торговые отношения между тремя странами расширились, и все три страны также заняли свой экономический уровень: у Канады самый высокий средний показатель, у Мексики – самый низкий. Положительный эффект, который НАФТА оказало на канадскую сторону, заключается в увеличении числа рабочих мест. По сравнению с прошлыми годами, самыми большими положительными результатами, которые страны смогли получить, являются двусторонний и сельскохозяйственный подъемы. Это один из многих положительных моментов, который способствовал развитию открытой торговли в странах-участницах.

Таким образом, Соглашение НАФТА предусматривало поэтапную (вплоть до 2020 г.) отмену странами-участницами всех таможенных пошлин, либерализацию торговли услугами и инвестиционного режима, включая предоставление финансовых услуг, защиту прав интеллектуальной собственности, разработку совместной программы борьбы с загрязнением окружающей среды [8]. На протяжении всего существования НАФТА построило более обширный рынок.

Итог формирования Североамериканской зоны свободной торговли состоит в увеличении экспорта и занятости, притоке капиталов, ужесточении для мексиканских производителей критериев конкурентной борьбы. Огромные преимущества в этой организации получила Мексика, а именно увеличение занятости в стране. Однако, как представляется, многие из недостатков соглашения можно объяснить его незавершенностью. Переход к модифицированному общему рынку мог бы

решить многие из проблем, особенно общие региональные экономические показатели и нелегальную иммиграцию.

Библиографический список

1. Трамп подписал новое торговое соглашение с Мексикой и Канадой. URL: <https://www.rbc.ru/rbcfreeneews/5e31d8999a79476f8fcbacaf> (дата обращения: 25.03.2021).
2. Комаров А. Н., Оразбаева Ж. А. Интеграционные процессы в Северной Америке и на постсоветском пространстве: история развития. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/integratsionnye-protsessy-v-severnoy-amerike-i-na-postsovetskom-prostranstve-istoriya-razvitiya> (дата обращения: 25.03.2021).
3. NAFTA Secretariat Homepage. URL: <https://www.nafta-sec-alena.org/Home/Resources/Frequently-Asked-Questions> (дата обращения: 12.04.2021).
4. Teslik L. H. NAFTA's economic impact – 2009. URL: <http://www.cfr.org/economics/naftas-economicimpact/p15790> (дата обращения: 12.04.2021).
5. Североамериканская зона свободной торговли (НАФТА). URL: <http://www.ereport.ru/articles/ecunions/nafta.htm> (дата обращения: 31.03.2021).
6. Лидеры США, Канады и Мексики подписали новое торговое соглашение. URL: <https://iz.ru/818650/2018-11-30/lidery-ssha-kanady-i-meksiki-podpisali-novoe-torgovoe-soglasenie> (дата обращения: 27.03.2021).
7. США, Канада и Мексика договорились о замене НАФТА. URL: <https://www.bbc.com/russian/news-45703429> (дата обращения: 27.03.2021).
8. The Office of Trade Agreements Negotiation and Compliance. «Chapter Ten (Government Procurement) of the North American Free Trade Agreement (NAFTA)». URL: https://tcc.export.gov/Trade_Agreements/Exporters_Guides/List_All_Guides/NAFTA_chapter10 (дата обращения: 25.03.2021).

УДК 327

В. М. Стадник

студент кафедры международного предпринимательства

Э. В. Маскаленко – старший преподаватель – научный руководитель

НАРКОПОЛИТИКА В СТРАНАХ ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ

Наркобизнес – сложный и продуманный механизм, который адаптируется к постоянно меняющимся условиям, что, конечно, усложняет процесс разрешения этой глобальной проблемы. Запрещенные вещества вредят обществу в целом и наносят урон по различным сферам человеческой жизни. С одной стороны, страдает экономическая деятельность государства и различных предприятий: преступники проникают в финансовые потоки, легализуя свои незаконные доходы, а также на фоне наркобизнеса во многих странах расцветает коррумпированность власти. С другой стороны, наркотики негативно влияют на общество, способствуя росту преступности. Высокий уровень преступности влечет за собой принудительное использование чужого труда и торговлю человеческими жизнями в сфере наркобизнеса, среди обычного населения совершаются насильственные действия, связанные с наркотиками. Кроме того, негативное влияние проявляется в международной сфере, если говорить, например, о терроризме, ведь он нередко связан со спонсированием влиятельными наркокартелями.

Наркополитика – комплекс мер, проводимых государством, которые влияют на уровень потребления наркотиков в обществе, предусматривают уменьшение числа наркопотребителей и сокращение наркопреступности.

Латинская Америка – один из самых криминальных регионов. Рейтинг мира по уровню преднамеренных убийств 2019 г., составляемый Управлением Организации Объединенных Наций по наркотикам и преступности, показывает, что один из самых высоких уровней этого показателя достигнут именно в странах Латинской Америки [1]. Нелегальная деятельность в странах Латинской Америки процветает вследствие различных социально-экономических проблем. К ним относятся в первую очередь экономические кризисы, возникшие после неолиберальных реформ XX в. Другим немаловажным фактором выступает рост миграции населения в крупные города, который вызывает растущую безработицу, что в свою очередь влечет за собой значительный уровень бедности населения.

Страны Латинской Америки специализируются на кокаине, марихуане и некоторых растительных психотропных веществах, главным образом галлюциногенах. Регион является мировым лидером по выращиванию коки и созданию из ее листьев различных продуктов. Основные плантации культивирования коки располагаются в трех странах – Колумбии (в 2016 г. 68,5 % мировой территории под разведение коки), Перу (21 %) и Боливии (10 %) [1]. Изначально Мексика была транзитером наркотиков, а не производителем, однако позже выбилась в лидеры среди стран Латинской Америки по производству каннабиса. Также растение выращивается на Ямайке, в Колумбии и Парагвае.

В регионе сложилась такая ситуация, при которой уровень производства и потребления наркотиков набрал высокие обороты. Власти стран в основном сосредотачивались на борьбе с распространением и производством наркотиков, применяли запретительную модель наркополитики. Ее трудности и неудачи можно понять, проанализировав деятельность колумбийских и мексиканских наркокартелей.

Наркокартель – это криминальная организация, которая осуществляет свою деятельность в сфере нелегальной торговли наркотиками. Такие группировки имеют сложную внутреннюю структуру и разную степень влияния. Некоторые мелкие и незначительные группировки ликвидируются на начальном этапе существования либо государством, либо другими, более влиятельными, наркокартелями. Есть и такие, которые долгое время существуют и успешно занимаются криминальным бизнесом. Обычно такие картели трудно устранить. Они наносят колоссальный вред всем сферам общественной жизни, и против них ведется борьба не только со стороны правительства, но иногда и со стороны местных жителей. Сложность заключается в том, что влиятельная наркомафия имеет своих представителей на всех уровнях государственной власти. Кроме того, во многих странах Латинской Америки процветает коррупция властных структур [2].

Один из самых известных колумбийских наркокартелей – Медельинский кокаиновый картель (1976–1993 гг.), главой которого был барон Пабло Эскобар. В начале 1980-х гг. только одна из множе-

ства принадлежавших картелю лабораторий производила 3,5 т чистого кокаина в неделю, а на пике деятельности картель контролировал до 80 % колумбийского рынка наркотиков; контрабанда товара по всему миру приносила прибыль до 60 млн долл. в день [4]. Этот картель отличался крайней степенью жестокости, в его истории насчитываются тысячи жертв заказных убийств, убийств с целью устрашения. Это смерти обычных граждан и тех, кто стоял на пути у П. Эскобара. Точное количество жертв не известно, но, по некоторым оценкам, в общей сложности было убито около 3,5 млн чел.

Планы П. Эскобара были крупнее и не ограничивались наркобизнесом. Его целью было занять президентское кресло, но из-за конфликта с Родриго Лара Бонилья, министром Юстиции Колумбии, наркобарона исключили из Конгресса в 1984 г. В этом же году Р. Бонилья застрелили. П. Эскобара объявили в розыск, и это закрыло ему путь в политику. Попытка откупиться обещаниями о погашении внешнего долга страны не увенчалась успехом. С этого момента началась ожесточенная война против барона.

Колумбия заключила договор с США о том, что каждый наркобарон, который в той или иной степени замешан в экспорте кокаина в Америку, будет им выдан. В ответ Пабло Эскобар создал террористическую группировку Los Extraditables, которая противостояла полиции, журналистам, чиновникам разных классов, судьям, борющимся с наркомафией. Колумбия столкнулась с волной терроризма, за два года которого было убито около 500 стражей порядка и несколько тысяч гражданских человек. В 1985 г. П. Эскобар проспонсировал нападение на дворец правосудия, чтобы уничтожить документы, которые были подготовлены для отправки в США задержанных наркоторговцев. В ходе штурма погибло 97 заложников, в числе которых было 11 судей, а выжившие тогда судьи продолжительное время боялись и не соглашались вести судебные процессы, связанные с наркоторговлей [5].

С помощью подкупленных чиновников Пабло пытался разорвать договоренность между Колумбией и США. Он смог этого добиться, но всего на несколько дней: новый президент Верхило Барко аннулировал принятое ранее решение, наркобарону ничего не оставалось, кроме как скрываться. Такая жизнь его не устраивала, поэтому он предложил властям сдаться в обмен на то, что его не отправят в США, на что Эскобар в очередной раз получил отказ. За этим последовала очередная серия жестоких убийств; были устранены три ключевые фигуры: полковник полиции, судья и политик, обещавший отпустить наркобаронов в США. Практически сразу за этим последовала серия терактов: семь взрывов унесли жизни более 30 человек, а в больницу попало 400 пострадавших, многие из которых получили серьезные травмы на всю жизнь. После этого Эскобар устроил следующий теракт, целью которого было устранить борца с наркотрафиком кандидата в президенты Сезара Трухильо. На самолет Boeing 727 была прнесена бомба, которая взорвалась через несколько минут после взлета. Жертвами стали 107 чел.

Действия Пабло Эскобара вынудили местные власти начать поиски лаборатории. В ходе операций было найдено несколько тонн кокаина, некоторая собственность конфискована. В результате Эскобару пришлось поднять сборы с наркодельцов. Из-за этого число врагов наркобарона стремительно росло, и против него были уже не только власти. После очередного теракта, в ходе которого погибло немало мирных жителей, от П. Эскобара стали отворачиваться и подкупленные им чиновники, которые не соглашались больше встать на его сторону даже за огромные деньги. Поворотным событием стало объединение другого картеля, Кали, с полицией Колумбии, которая в свою очередь поддерживала любую мощь, потому что поимка П. Эскобара была их первостепенной задачей.

Барон был загнан в ловушку и прибегнул к старым методам. Он начал похищать членов семей известных политиков. Действующий тогда президент принял решение о том, что им стоит принять капитуляцию Эскобара в обмен на нарушение договора с США. Это было сделано, чтобы прекратить поток бесчисленных жертв. В итоге, для П. Эскобара была построена «тюрьма» на особых условиях, из которой он сбежал. Позже он устроил очередной теракт: в январе 1993 г. около книжного магазина в столице прогремел взрыв, жертвами которого стал 21 чел., в основном это были дети с родителями [5].

Эскобар стал вечным беглецом. Он поменял свое место жительства и какое-то время успешно скрывался. На 44-м году жизни он раскрыл свое местоположение и либо умер от собственной руки, либо был застрелен снайпером. До сих пор это точно неизвестно.

Другой пример – нарковойна в Мексике в 2006 г. Вооруженный конфликт между группировками, враждующими между собой, а также между правительством и наркокартелями. Для успешного завер-

шения войны требуется госаппарат, который был бы сплочен и не был столь коррумпирован. Многие хорошо запомнили принцип Пабло Эскобара, согласно которому тех, кого нельзя купить, можно убить. Этот урок усвоила полиция и многие чиновники. Те, кто не ушли со службы, понимали, что сотрудничество с наркомафией гораздо выгоднее, чем война с ними. Это усугубляет ситуацию в стране.

Все меры, принимаемые государством самостоятельно и при поддержке других стран, в частности США, должны были быть направлены на разгром наркобизнеса, однако их действия приносили обратный эффект. Если уничтожали один наркокартель, появлялся новый; если закрывали один путь перевозки наркотиков, то появлялся новый. Государство бессильно в борьбе с наркотрафиком, поэтому появляются отряды гражданской обороны, деятельность которых так же незаконна, как и деятельность наркокартелей, однако в этом случае государству остается только закрывать глаза на это.

Отправной точкой в борьбе с наркотиками считается направление федеральных войск бывшим президентом Мексики Фелипе Кальдероном в штат Мичоакан до момента, пока там не прекратится насилие. Борьба на протяжении многих лет только набирает обороты, остановить жестокость власти не могут.

В октябре 2019 г. произошло событие, вошедшее в историю как «адский четверг». Отряд из 46 спецслужазских окружил дом сына бывшего лидера наркокартеля Синалоа Хоакина Гусмана. Еще 145 военных обеспечивали прикрытие с разных сторон. План по захвату был нацелен на то, что преступника быстро поймут, однако все обернулось иначе. Эта операция стала одной из самых провальных за всю историю борьбы.

Местонахождение групп прикрития было раскрыто, они оказались атакованы боевиками наркокартеля, которые прибыли в полном вооружении. Чтобы не допустить прибытия подкрепления, выезды из города были перекрыты, а тысячи жителей вынуждены прятаться. Боевики начали вести огонь по домам, где жили семьи военных, которые участвовали в операции захвата, а сами военные становились заложниками в руках бандитов. В это время старший сын Гусмана пригрозил начать атаковать важные государственные объекты, которые находятся в соседних штатах. Чтобы избежать жертв, военным пришлось пойти на уступки и отпустить младшего сына Гусмана.

За несколько часов «адского четверга» погибло 14 чел., 18 военных получили ранения. В общей сложности братьями было мобилизовано 375 бойца, им удалось держать в осаде несколько часов военных и почти 800 тыс. мирных жителей [6]. Наркокартель открыто бросил вызов властям, и ему удалось одержать победу. Война, которая длится уже почти 14 лет, до сих пор не может быть закончена.

Ожесточенная борьба наркокартелей между собой и с властями влечет огромные потери среди населения. Количество убийств бьет рекорды и достигает самых высоких показателей за всю историю. В 2019 г. зафиксировано 36 тыс. погибших. За такой огромный промежуток времени погибло около 300 тыс. человек, а 60 тыс. пропали без вести. Эти цифры продолжают расти, и власть не может обеспечить безопасность населения. В одном из самых опасных штатов Мексики, Герреро, было организовано ополчение из женщин и детей. Это все следствие неудачной борьбы государства с организованной преступностью.

В конце 2018 г. был избран новый президент – Андрес Мануэль Лопес Обрадор, ярый критик политических элит Мексики. А. Обрадор заявил, что война окончена: «Мы хотим мира. Мы отказываемся от охоты на лидеров картелей. Наша цель – снижение количества убийств» [6]. Он пообещал, что теперь политика власти в отношении наркозависимых будет сосредоточена на реабилитации, а не наказании, что будет обращено внимание на самые уязвимые слои населения.

Властям нужно обращать внимание в первую очередь не на сами наркокартели, как это было раньше, а на причины жестокости в государстве; имеются в виду бедность населения, проявление насилия в повседневной жизни, а также слабость и подкупность государственных институтов. Если продолжать реагировать только на действия преступных группировок, забыв о факторах, которые позволяют им существовать, то проблема никогда не решится. Однако дать волю наркокартелям, полностью отступить от политики сдерживания – это также неверные шаги, потому что в условиях безнаказанности уровень преступности будет только расти.

Смена курса политики не принесет мгновенных плодов: картели не прекратят свою деятельность, уровень преступности не упадет до минимальных значений, но многие исследователи и политики говорят, что политика государства, наконец, шагнула в правильное направление.

Наркобизнес – сложный, хорошо отлаженный механизм. В странах Латинской Америки эта проблема особенно остро стоит и в наши дни. Ситуация с наркокартелями в Колумбии и нарковойной в Мексике – примеры наркополитики, проводимой государством. В остальных регионах ситуации аналогичные. Власти государств должны своевременно реагировать на данную проблему и использовать более успешные методы ее решения.

Библиографический список

1. Global study on homicide, UNODC 2019. URL: <https://www.unodc.org/documents/data-and-analysis/gsh/Booklet2.pdf> (дата обращения: 13.05.2020).

2. Ермакова А., Зябрева Е. Наркобизнес в Латинской Америке и его влияние на экономику региона. URL: <https://mirec.mgimo.ru/upload/ckeditor/files/narkobiznes-v-latinskoj-amerike-i-ego-vliyanie-na-ehkonomiku-regiona.pdf> (дата обращения: 14.05.2020).

3. Воликова А. А. Проблема наркобизнеса в Латинской Америке и пути ее разрешения. 2017 г. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=30054825> (дата обращения: 20.05.2020).

4. Зыгарь М., Черных А. Под знаменем наркоза. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/335008> (дата обращения: 20.05.2020).

5. Клейменов И. М. Организованная преступность в Колумбии и Мексике. 2014 г. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/organizovannaya-prestupnost-v-kolumbii-i-meksike> (дата обращения: 16.05.2020).

6. Король кокаина. URL: <https://lenta.ru/articles/2018/12/02/escobar/> (дата обращения: 20.05.2020).

7. Аверчук Р. В Мексике власти проигрывают войну с наркокартелями. Почему не помогают ни пули, ни «объятия»? URL: <https://hromadske.ua/ru/posts/v-meksike-vlasti-proigryvayut-voynu-s-narkokartelyami-pochemu-ne-pomogayut-ni-puli-ni-obuyatiya> (дата обращения: 25.05.2020).

8. The evolution of drug trafficking and organized crime in latin America. URL: <https://journals.openedition.org/spp/1010?lang=en> (дата обращения: 15.05.2020).

УДК 327

М. А. Супрунов

студент кафедры международного предпринимательства

А. С. Андреев – кандидат исторических наук – научный руководитель

ЛАТИНСКАЯ АМЕРИКА – КАНАДА: АСПЕКТЫ ТОРГОВОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В XXI в.

В начале XXI в. Латинская Америка становится важным игроком в мировой политике и экономике. Страны региона стремятся установить прочные экономические и политические связи с новыми партнерами как внутри Западного полушария, так и вне его. Одним из перспективных потенциальных партнеров для них является Канада, которая также заинтересована в диверсификации экономики и укреплении торговых и инвестиционных связей с латиноамериканским регионом.

Активное сотрудничество в торговле между Канадой и Латинской Америкой началось в 1994 г. с подписанием NAFTA (North American Free Trade Agreement – Североамериканское соглашение о свободной торговле). Создание и развитие организации перевернуло страницу их торговых взаимоотношений. На протяжении последних 26 лет торговля между регионами постепенно набирает обороты. В данной статье будут рассмотрены результаты развития двусторонней торговли в последние годы.

Отдельные аспекты отношений Канады и Латинской Америки уже становились предметом специальных научных исследований. В частности, стоит отметить работы Е. Г. Комковой [1], П. МакКена [2], П. Хейдриха [3], Л. Макдональд [4], которые изучали отдельные аспекты канадско-латиноамериканского диалога, но не проводили углубленного анализа торговых связей, изменений в структуре импорта и экспорта. Ученые обращались к торгово-экономическим связям Канады и Латинской Америки, но не сформировали в своих работах целостного взгляда на эволюцию этих связей в новом столетии, показывая лишь отдельные сюжеты и проблемы и анализируя кейсы отдельных стран.

Все эти обстоятельства делают настоящую работу актуальной. Цель исследования – показать особенности торговых отношений Канады и Латинской Америки в XXI в. Источниками для исследования послужили статистические данные ООН, статистика, предоставляемая правительствами Канады и латиноамериканских государств.

Особенности канадского экспорта

Для того чтобы понять особенности развития торговли с Латинской Америкой, нужно выделить общие тенденции развития торговых отношений Канады в новом столетии. За последние 20 лет страна медленно наращивала свои экспортные возможности и строила новые торговые связи [5, 6].

С момента создания НАФТА главным и почти единственным торговым партнером Канады в регионе была Мексика. Однако в последние годы доля экспорта в Мексику составляет менее половины от всего экспорта в регион (табл. 1) [7].

Таблица 1

Страны Латинской Америки с наибольшей долей канадского экспорта [8]

Импортер	Экспорт Канады по Латинскому и Карибскому регионам			
	Количество экспорта в 2019 г., (тыс. долл.)	Торговый баланс 2019 г., (тыс. долл.)	Рост в объеме экспорта в 2015–2019 гг., %	Общий объем роста импорта в цене партнерских государств в 2015–2019 гг., %
Мир	446 562 311	-6 594 914	3	5
Латинская Америка и Карибский регион	11 476 350	-29 344 144	-	-

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Импортер	Экспорт Канады по Латинскому и Карибскому регионам			
	Количество экспорта в 2019 г., (тыс. долл.)	Торговый баланс 2019 г., (тыс. долл.)	Рост в объеме экспорта в 2015–2019 гг., %	Общий объем роста импорта в цене партнерских государств в 2015–2019 гг., %
Мексика	5 516 060	–22 301 667	2	5
Бразилия	1 698 667	–2 369 443	0	3
Колумбия	705 199	78 350	6	–
Чили	656 031	–583 672	5	5
Перу	579 122	–2 118 142	–3	4
Куба	289 785	–140 369	–5	–5
Эквадор	289 277	122 247	5	2
Аргентина	215 077	–469 092	–2	–2

Канада внедряется на рынки новых стран региона, с которыми до недавнего времени не имела почти никаких торговых взаимоотношений [9, 10]. За исключением отдельных случаев и влияния кризисных ситуаций экспортный объем имеет небольшой, но стабильный рост почти во всех странах латиноамериканского сектора [11]. При этом общий объем экспорта достаточно стабилен и не имеет тенденций ни к заметному росту, ни к заметному снижению (табл. 2).

Таблица 2

Размер канадского экспорта в Латинскую Америку по годам, тыс. долл. [8]

Год	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Объем	13 157 600	12 899 559	11 596 089	11 130 888	11 648 443	12 666 540	11 476 350

Опираясь на имеющиеся данные, в структуре экспорта можно выделить две основные категории. Первая – автомобили, машины, механизмы, высокотехнологичные товары для производства и различные высокоценные ресурсы. Уровень технологического развития Канады, бесспорно, выше, чем аналогичный уровень во многих странах Латинской Америки и вследствие этого специализированное оборудование и продукты высокотехнологического производства, производящиеся в Канаде, имеют высокий спрос на территории Латинской Америки. Вторая категория представляет собой различные продовольственные товары и органические средства, способствующие их производству: всевозможные зерновые культуры, фрукты, орехи, мясо. Многие товары данной категории могут требовать высокотехнологичных методов производства или специфических условий. Также заводское производство многих товаров категории позволяет понизить их цены и сделать конкурентоспособными на рынках региона. Отдельно стоит выделить экспорт топлива и продуктов его переработки, который все еще занимает высокую позицию, но упал почти в два раза по сравнению с последними двумя–тремя годами. Кроме экспорта товаров, Канада наращивает экспорт сервисов. В отличие от торговли товарами, торговля сервисами представляет собой продажу услуг, интеллектуальных и электронных ресурсов, доступа к технологиям и идеям. Данный экспорт имеет стабильный ежегодный рост по всей территории региона.

Импорт в Канаду: возможности для Латинской Америки

Самое высокорастущее направление импорта – драгоценные камни и драгоценные металлы. За последние два–три года объем импорта данной продукции с территории региона вырос в два раза и почти вышел на докризисные значения. Несмотря на падение многих статей импорта в связи с корона-

вирусной инфекцией и последствиями пандемии, драгоценные металлы и камни продолжили рост в доле импорта. Импортные статьи региона также можно разделить на две главные категории. Первая представляет собой сырье и детали высокотехнологического производства, также отдельные результаты данных производств, неорганические химикаты, минеральное сырье общего технологического назначения. Вторая категория – фрукты, овощи, спиртные напитки, чай и кофе. Отдельно стоит отметить значительный импорт мебели, произведенной в регионе. С укреплением взаимосвязей аналогично экспорту сервиса растет объем импорта сервисов, однако направления сервиса разнятся (табл. 3) [12–14].

Таблица 3

Размер латиноамериканского импорта в Канаде по годам и основным отраслям, тыс. долл. [8]

Товар		Импорт Канады из Латинской Америки и Карибского региона				
код	наименование	2016	2017	2018	2019	2020
общее	все товары	36 822 790	40 214 726	41 373 712	40 820 494	35 823 447
87	Транспортные средства, кроме железнодорожного или трамвайного подвижного состава, а также их части и принадлежности	7 706 658	9 324 454	9 157 904	8 662 189	6 235 918
85	Электрооборудование, оборудование и их части; звукозаписывающие и воспроизводящие устройства, телевидение	5 332 578	5 391 366	5 542 088	5 381 028	4 560 904
84	Машины, механические устройства, ядерные реакторы, котлы; их части	4 194 607	4 420 029	4 838 710	5 046 617	4 294 318
71	Натуральный или культивированный жемчуг, драгоценные или полудрагоценные камни, драгоценные металлы, плакированные металлы	3 967 880	3 365,145	2 839 118	4 095,366	5 092 103

Заключение

Несмотря на рост интереса региона к экспорту из Канады, баланс между ее экспортом и импортом сильно «скошен» в сторону импорта и составляет приблизительно 1:3.

Канада вкладывает большую долю капитала в развитие и помощь латиноамериканскому региону. На уровне различных представительств Канады в Латинской Америке существуют программы социальной помощи и помощи развитию региону. Данные программы затрагивают образование, миграцию населения, защиту и улучшение состояния окружающей среды, повышение уровня здоровья населения и др. Кроме прямой помощи и государственных программ, большое количество помощи осуществляется через неправительственные фонды и международные организации. Однако данные проекты и акты поддержки открывают путь к продвижению интересов Канады, таких как развитие горнодобывающей промышленности и сопутствующих производств, и растущий объем импорта ценных металлов показывает, что эта сфера вложения капиталов Канады вполне оправдывает ее ожидания.

Анализ приведенных данных показывает, что сейчас тяжело ожидать скачкообразного роста объемов торговых отношений. Очевидно, что на протяжении последних лет колебания объемов импорта и экспорта были в целом незначительны. Можно отметить отрасли, которые получают дополнительное развитие, но при этом рост отдельных отраслей «компенсируется» потерями в других. Объемы торгового оборота довольно стабильны, и вряд ли сейчас существуют факторы, способные изменить этот тренд. Представляется, что ограничениями на пути роста торгового баланса становятся дорогая канадская валюта, сложная логистика, протекционистская политика США и Канады. Эти ограничения не будут преодолены в ближайшее время.

Очевидно, что развитие торгово-экономических отношений между Канадой и латиноамериканским регионом почти полностью удовлетворяет интересам Канады. Представляется, что Канада может быть заинтересована в получении более быстрой отдачи своим вложениям в регион. Сам латиноамериканский регион пользуется вложениями Канады в социальную и промышленную сферы и высоко ценит работу с Оттавой в этом направлении [14]. В ближайшем будущем трудно прогнозировать высокий рост экономических взаимоотношений между регионами. В связи с политической нестабильностью латиноамериканского региона и отдельных стран, а также из-за сильного влияния кризиса и пандемии на регион, представляется, что развитие канадско-латиноамериканских отношений будет следовать тенденции, сложившейся в последние 10 лет. Канада считает данный регион очень перспективным направлением развития из-за растущих политических трений с другими партнерами на мировой арене и высоким уровнем «насыщенности» экономических отношений с ними. Главные рынки сбыта, такие как Европа, США и Китай, являются «устоявшимися» и не имеют значительного потенциала для развития торговли с Канадой. Напротив, латиноамериканский регион хоть и турбулентен, что влияет на стабильность отношений, но та же турбулентность отчасти представляет собой неограниченные перспективы и возможности для новых игроков.

Библиографический список

1. Комкова Е. Г. Латиноамериканская стратегия Канады // Лат. Америка. 2012. № 3. С. 21–36.
2. McKenna P. Canada and Latin America: 150 years later // Canadian foreign policy. 2018. Vol. 24, Iss. 1. P. 18–38.
3. Heidrich P. Determinants, Boundaries, and Patterns of Canadian Mining Investments in Latin America (1995–2015) // Latin American policy. 2016. Vol. 7, Iss. 2. P. 195–214.
4. Macdonald L. Evaluating Canadian economic diplomacy: Canada's relations with emerging markets in the Americas // Canadian foreign policy. 2016. Vol. 22, Iss. 1. P. 26–39.
5. Canada's State of 2020 Trade. URL: https://www.international.gc.ca/gac-amc/assets/pdfs/publications/State-of-Trade-2020_eng.pdf (дата обращения: 05.04.2021).
6. Торговый профиль Канады 2018 года по информации всемирного банка. URL: <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/CAN/Year/2018/TradeFlow/Import/Partner/LCN/Product/All-Groups> (дата обращения: 05.04.2021).
7. Доклад о состоянии торговли на 2019 год. URL: https://www.international.gc.ca/gac-amc/publications/economist-economiste/state_of_trade-commerce_international-2019.aspx?lang=eng (дата обращения: 05.04.2021).
8. Источник статистических данных Всемирного торгового центра. URL: [https://www.trademap.org/\(X\(1\)S\(jaanbh45rag2cweb5det3t2f\)\)/Country_SelProductCountry.aspx?nvpm=1%7c124%7c%7c%7c15%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1](https://www.trademap.org/(X(1)S(jaanbh45rag2cweb5det3t2f))/Country_SelProductCountry.aspx?nvpm=1%7c124%7c%7c%7c15%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1) (дата обращения: 05.04.2021).
9. Economic relations between Canada and Latin America and the Caribbean. URL: <http://www.nsi-ins.ca/wp-content/uploads/2013/11/2013-Economic-Relations-Between-Canada-ALC.pdf> (дата обращения: 05.04.2021).
10. Canada in the Americas. The Ebbs and Flows of Assuming a Significant Role. URL: https://www.focal.ca/pdf/Torres_Canada_in_the_Americas_chapter.pdf (дата обращения: 05.04.2021).
11. No Time for Complacency: A 21st Century Trade Strategy for Canada. URL: <https://www.cips-cepi.ca/wp-content/uploads/2015/01/CIPS-Trade-EN-web-final.pdf> (дата обращения: 05.04.2021).

12. Twenty-first century challenges for the Americas: full and productive employment and decent work Report of the Director-General. URL: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/---relconf/documents/meetingdocument/wcms_300402.pdf (дата обращения: 05.04.2021).

13. US-Latin America Trade and Investment in the 21st Century: What's Next for Deepening Integration? URL: https://www.thedialogue.org/wp-content/uploads/2015/04/Hornbeck_Trade2.pdf (дата обращения: 05.04.2021).

14. Цели социальных программ Канады для малоразвитых стран. URL: <https://www.idrc.ca/en/stories/annual-report-2019-2020> (дата обращения: 05.04.2021).

УДК 327

П. Д. Суриков

студент кафедры международного предпринимательства

Ю. Г. Дунаева – доцент, кандидат исторических наук – научный руководитель

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ ВИДЕОИГРАХ

Существует распространенный стереотип о том, что игры, в том числе компьютерные, сугубо детское увлечение. Однако социологические исследования за 2020 г. показали, что средний возраст аудитории видеоигр в разных странах составляет от 27 до 35 лет, а также приблизительно равное гендерное соотношение (52 % игроков – мужчины и 48 % – женщины) [1]. В статье анализируются видеоигры как образовательный элемент и как средство пропаганды.

Видеоигры часто становятся проводниками политических настроений. Вероятно, нет более легендарной серии пошаговых стратегий, чем работа Сида Мейера, который с 1991 г. преподавал планирование, построение экономики, управление армией и руководство страной в действительно глобальном масштабе. Цивилизация – это стандартное для вида путешествие через все эпохи человеческого развития. От примитивных охотничьих поселений до сельскохозяйственных городов-государств. От средневековой буржуазии через революционные массы Просвещения и рабочих индустриальной эпохи до поселений на чужих планетах. В играх типа «Strike» показано, что США – единственная сверхдержава, которая может уничтожать арабских диктаторов, например Саддама Хусейна, или наркоторговцев, а также северокорейцев и русских, которые взбунтовались против установившегося миропорядка. Это убедительно показано в «Urban strike» и «Desert Strike». В играх серии «Command & Conque» основной мотив – противостояние США и Советского союза. Русские в этой игре были показаны безответственными и агрессивными (типа генерала Крюкова). Еще одним примером считается успешная серия видеоигр «Call of Duty», в которой солдаты вооруженных сил США выставляются в качестве стереотипных бойцов за справедливость и демократию [2].

Российские видеоигры имеют одну отличительную черту: они не отражают врагов. Например, в старой популярнейшей игре «Петя и Василий Иванович спасают Галактику» была пересказана в ироническом стиле история Дмитрия Фурманова. Игры, где американцы показаны как враги, часто становятся играми-аутсайдерами («Диверсанты: Вьетнам»).

Игры, предназначенные для больших рынков (Китай, Индия, ЕС, США), не содержат плохих героев-китайцев или индийцев (они заменены на корейцев). Они могут выступать как преступное сообщество, но в этих сообществах обязательно должен быть хороший, с точки зрения главного героя, преступник. Россия для большинства издателей игр («EA», «Activision») – это малый рынок [3]. Соответственно, в играх зарубежных издателей Россия и русские становятся врагами. Они изображены как безумные генералы, хладнокровные преступники из мафии и т. д. На это можно обратить внимание в играх, выпущенных после 2000 г.

Помимо популяризации вооруженных сил той или иной страны, игры используются в качестве образовательного элемента. Многие игры, которые производятся в Евросоюзе, направлены на ознакомление игроков с историей европейских стран в разные исторические периоды: начиная с Древних времен и заканчивая XXI в. Яркий пример – серия стратегических игр «Total War» [4]. Каждая эпоха приносит в основной игровой процесс различные изменения, которые обусловлены реальными историческими событиями.

Некоторые игры, к сожалению, не могут способствовать интеллектуальному развитию. Пример – серия «Call of Duty», напоминающая голливудский боевик, который собирает огромные кассовые сборы. Такие игры и фильмы действительно направлены исключительно на развлечение.

Однако в кинопроизводстве и игровой индустрии существует достаточно большое количество игр и фильмов, массовость которых сочетается с высокими идеями и ценностями. Например, игры «BioShock», «Red Dead: Redemption и God of War» (2014). Несмотря на массовость, эти игры затрагивают проблемы гуманизма, расизма и веротерпимости [5].

Поиск угроз в компьютерных играх – проявление крайнего невежества. Чаще всего это делают люди, которые не играют и при этом совершенно не понимают идею виртуальных развлечений. Как ни

странно, кампания проводится против игр, при этом игнорируются другие формы коммуникации, такие как фильмы, сериалы или книги. Сама тема, связанная с жестокими компьютерными играми, довольно популярна в СМИ. Просто погуглите «убитые играми», чтобы увидеть десятки статей, в которых иногда изо всех сил пытаются криминализовать виртуальные развлечения. Ведь легче обвинить создателей популярного продукта, чем искать источники преступности в социальных или экономических факторах.

Видеоигры активно использовались для проведения дистанционных занятий во время пандемии 2020 г. В Ростовском университете студенты решили с помощью игры «Minecraft» улучшить посещаемость: они воссоздали в игре аудиторию и фасад университета. Данному примеру последовали также японские начальные школы и некоторые университеты западных стран [6].

Сегодня видеоигры как элемент массовой культуры могут быть использованы в качестве средства влияния на политический выбор граждан. Однако игр с прямой пропагандой на данный момент не так много. Примером является уже упомянутая серия «Call of Duty» [7]. В 2019 г. не утихали споры вокруг сценария игры под названием «Шоссе смерти». Игроку как внедренному оперативнику ЦРУ, просматривающему шоссе по пустыне Ближнего Востока, рассказывают, как «русские бомбили его... убивая людей, пытающихся сбежать». Сценарий напоминает инцидент во время войны в Персидском заливе 1990–1991 гг., также называемый «Шоссе смерти», когда Соединенные Штаты и их союзники атаковали большой отступающий иракский конвой на шоссе 80, что привело к массовым жертвам, а позже и обвинениям в адрес американских военных из-за применения чрезмерной силы.

Но игра решающим образом возлагает ответственность за убийство на русских, а не на американцев. Этот намек на злодеяние, совершенное Россией, привел к обвинениям в адрес издателя Activision в вопиющей русофобии. В ходе предсказуемого столкновения между американским разработчиком и российскими СМИ игра была осуждена российскими журналистами и геймерами как чистая пропаганда США. Также игра не была выпущена в России официально. Хотя разработчики и настаивали, что их игра не является политической и имеет «серую» мораль, в игре было прямо продемонстрировано их настроение. Modern Warfare может не затрагивать сегодняшнюю политику напрямую, но игра, в которой ЦРУ, британские спецотряды и русский генерал в качестве главного злодея, по сути, делает заявление о конфликте, насилии и о том, кто считается так называемым «злом» на мировой сцене.

Часто встречаются игры с критическим отношением к разным политическим теориям. Например, серия игр «BioShock». В первой части этой серии приводится критика либертарианской идеологии. В «BioShock: Infinite» критикуются ультраправые и ультралевые политические движения.

В будущем видеоигры могут стать одним из средств обоснования тех или иных политических взглядов. Этому способствует все увеличивающаяся роль игр в массовой культуре. Однако игры не могут заменить устоявшиеся мировоззрение, мнение и опыт людей. Также игры не стоит воспринимать как вредную негуманную технологию, поскольку игровой процесс сам по себе не может навредить человеку, а многие теории о вреде игр лишены реальных обоснований.

Таким образом, видеоигры могут служить демонстрацией повышения статуса не только определенной профессии, но и целой страны. Это связано с тем, что в массовом сознании представителей игрового сообщества выпуск видеоигр сопряжен с экономическими и технологическими успехами той или иной страны. Подобное утверждение основывается на том факте, что большинство компьютерных игр выпускаются на территории стран Запада. В азиатском регионе лидерами по производству игр также являются ведущие по экономическим показателям Китай, Япония и Южная Корея.

Также упомянем игру "Plague Inc." Это в некотором роде психологический феномен эпохи COVID-19. Выпущенная на мобильных устройствах и относительно популярная в течение многих лет, игра только сейчас переживает ренессанс, сопоставимый с мировым хитом. В ней моделируется распространение пандемии. Задача игрока состоит не в том, чтобы остановить пандемию, а наоборот, создать вирус (его способ передачи, симптомы болезни), который победит человечество. Игра построена так, что, наблюдая на политической карте мира за распространением вируса, игрок следит за развитием эпидемии, борется с попытками изобрести вакцину и изыскивает пути передачи болезни в самые удаленные уголки мира. Это интуитивно понятная и тривиальная, но весьма увлекательная игра. Ее можно рассматривать и как средство, которое может помочь, например, организаторам противозиде-

мических действий, предпринимаемых правительствами различных стран, понять механизмы распространения и увидеть возможные пути борьбы с вирусом.

Компьютерные игры как элемент массовой политической культуры и коммуникации имеют огромный потенциал. Они могут выступать как средство политической рекламы в ходе предвыборной кампании того или иного избирателя. Игры могут включаться в образовательный контент. Они могут выступать в качестве показателя экономических и технологических успехов государств, а также служить барометром гражданских и политических настроений.

Библиографический список

1. Индустрия компьютерных игр-2020. URL: <https://clck.ru/QB6u3> (дата обращения: 22.03.2021).
2. Нецензурный враг. URL: <https://novayagazeta.ru/articles/2019/10/29/82554-netsenzurnyy-vrag>. (дата обращения: 21.03.2021).
3. Российский рынок игр – это 1,5–2 % от мирового. URL: <https://clck.ru/TqNGQ> (дата обращения: 21.03.2021).
4. Total War. URL: <https://www.totalwar.com/games/rome-ii/> (дата обращения: 19.03.2021).
5. Расизм, религия и квантовая физика в BioShock Infinite. URL: <https://clck.ru/TqNYr> (дата обращения: 20.03.2021).
6. Ростовский университет провел лекцию в «Minecraft». URL: <https://strelkamag.com/ru/news/dgtu-minecraft> (дата обращения: 22.03.2021).
7. Компьютерные игры на службе армии США. URL: <https://clck.ru/TqPhr> (дата обращения: 17.03.2021).

УДК 930

Е. А. Тетюев

студент кафедры международного предпринимательства

Э. В. Маскаленко – старший преподаватель – научный руководитель

ЦИКЛИЧНОСТЬ КОНФЛИКТОВ В США НА ОСНОВЕ ПРОБЛЕМАТИКИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ

До сих пор в современном мировом сообществе актуальна проблема культурной идентичности Соединенных Штатов Америки, публикуется большое количество трудов, описывающих исторические процессы, которые способствовали формированию единой американской нации. Однако недостаточно материалов, документов и научных работ, которые описывают взаимосвязь конфликтов на основе национальной идентичности с национальной безопасностью страны. Цель данной работы – определение факторов становления национальной идентичности в США и проведение параллелей с актуальным курсом США во внутренней национальной безопасности.

Перед проведением аналитической работы необходимо обозначить понятийный аппарат, где с помощью правильной трактовки терминов можно сделать выводы.

Само понятие «идентичность» используется для «создания восприятия самого себя, существа с особыми социально-культурными, этническими метками и паттернами»; национальная идентичность – это осознание своей принадлежности к определенной нации [1].

Исторически в Штатах национальная идентичность формировалась под воздействием культур различных этнических групп, а иммиграция была отличающим фактором в общественно-политическом развитии страны. Влияние иммиграции на национальную идентичность объясняется несколькими факторами, среди которых можно подчеркнуть этническую идентичность, готовность иммигрантов влиться в культурное и языковое пространство принимающего государства, перенимать и усваивать его ценности и ориентиры.

Проанализировав историю формирования Соединенных Штатов Америки, можно обнаружить, что национальный состав страны формировался за счет выходцев из стран Европы (Англия, Франция, Ирландия, Германия и т. д.). На данный момент иммиграция в США продолжается и составляет около 770 тыс. чел. в год. Помимо прочего, наблюдается тенденция роста иммигрантов из стран Азии и Латинской Америки. После приезда в Штаты иммигрант принимает новые идеи и ценности, действуя согласно принципам демократии и свободы, получая возможность улучшить свое материальное положение. Именно поэтому иммиграция выступила фактором становления и формирования американцев как нации при условии, что иммигранты, не имея общего происхождения между разными этническими группами, принимали американскую идею и ценности.

Активизация деятельности США на мировой арене датируется 1776 г., после подписания Декларации независимости, когда страна освободилась от зависимости от Великобритании. Появилась необходимость в самоопределении американцами себя как части политической системы. Поколение, иницировавшее кардинальные изменения в Штатах, четко понимало важность не только функционирования новых политических институтов, но также и становления американской нации как культурной единицы. Изначально американская национальная идентичность была, по сути, воплощением идеалов свободы. Таким образом, особенность американского народа заключается в том, что он базируется на идеях и принципах, а не на этническом единстве и согласии, наличии исторического контекста и культуры. С самого начала формирования национальной идентичности в США отмечалась идеологическая природа ее возникновения. Здесь можно сделать основополагающий вывод, что в основе осознания принадлежности к определенной нации в США лежит политический принцип. Именно осознание принадлежности к единой политической системе, а не культурные ценности, является определяющим фактором при формировании национальной идентичности.

Рассматриваемые политико-идеологические идеи также имели определенные ограничения – они исключали, оставляя за рамками американской нации, афроамериканское население и индейцев. Это не соответствовало принципам универсальности идеологических истоков американской национальной идентичности. Поэтому в американской истории случилось большое количество конфликтов на

национальной почве (истребление коренных индейцев Америки и создание резерваций на протяжении XVII–XIX вв., использование темнокожего населения в качестве рабочей силы). Такая ситуация сохранялась вплоть до 1970-х гг., пока не был принят свод законов:

- о гражданских правах (Civil Rights Act of 1964);
- об избирательных правах (Voting Rights Act of 1965);
- об иммиграции и гражданстве (Immigration & Nationality Act of 1965) [2].

Проанализировав исторический контекст, можно выявить следующие закономерности (рис. 1):

- появление новой этнической группы;
- игнорирование прав и свобод этнической группы, ее маргинализация;
- переход отношений в насильственную форму;
- эскалация конфликта, пиковая ситуация;
- предоставление государством прав и свобод.



Рис. 1. Циклический процесс интеграции этнических групп

Опираясь на исторические факты и события, можно выделить следующую закономерность: при формировании очередного этапа национальной идентичности в определенный период народ рассматривает включение новой этнической группы как посягательство на свою национальную идентичность и начинает отстаивать свои интересы посредством реализации политики национальной безопасности. В истории США можно выделить следующий момент: при сформировавшейся национальной идентичности наблюдались усиленный национализм (Ку-клукс-клан) и формирование ультраправых организаций.

Приведенные факты подтверждают позицию, что на данный момент США проходят очередной период, который характеризуется наиболее острой ситуацией в области национальной идентичности. Можно предположить, что в дальнейшем ситуация с испаноговорящим населением и мигрантами в целом может обостриться и привести к конфликту мирового уровня, так как нынешняя политика США направлена на то, чтобы реализовать свой государственный интерес на международной арене посредством эскалации различных конфликтов (критика НАТО, обострение затянувшегося палестино-израильского конфликта, ухудшение отношения с Мексикой, наращивание военного потенциала).

Библиографический список

1. Бурейко Н. Н. К вопросу об американской национальной идентичности (политико-идеологические факторы ее становления) // Studia Humanitatis. 2013. URL:

<https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-ob-amerikanskoj-natsionalnoj-identichnosti-politiko-ideologicheskie-factory-ee-stanovleniya> (дата обращения: 12.05.2020).

2. Никольская Г. К. Государственная иммиграционная политика США. М.: ИМЭМО РАН, 2015. 115 с. URL: https://www.imemo.ru/files/File/ru/publ/2015/2015_023.pdf (дата обращения: 08.05.2020).

3. Бурейко Н. Н. Влияние иммиграции на процесс становления американской национальной идентичности // *Studia Humanitatis*. 2013. № 3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-immigratsii-na-protsess-stanovleniya-amerikanskoj-natsionalnoj-identichnosti> (дата обращения: 08.05.2020).

УДК 339.543

Р. И. Тухватуллина

студент кафедры международного предпринимательства

Е. В. Давыденко – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель

ЭЛЕКТРОННОЕ ДЕКЛАРИРОВАНИЕ – ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ

Развитие электронного декларирования (ЭД) в России связано с выходом в 2002 г. Федерального закона № 1-ФЗ «Об электронной цифровой подписи». Первую электронную декларацию в России оформили в ноябре 2002 г. Технология электронного декларирования распространялась несколько лет, но не имела большого количества пользователей из-за высокой стоимости [1].

Массовое внедрение электронного декларирования в Российской Федерации началось после выхода приказа Федеральной таможенной службы (ФТС) РФ № 52 от 24.01.2008 г. «О внедрении информационной технологии представления таможенным органам сведений в электронной форме для целей таможенного оформления товаров, в том числе с использованием международной ассоциации сетей Интернет». На основании приказа при передаче данных в ведомственную сеть таможенных органов разрешено использование открытой сети Интернет, а также установлен порядок требований для декларантов при подключении к таможенной сети, исходя из условий безопасности [2].

К 2014 г. ФТС России завершила внедрение технических и технологических мероприятий для обеспечения обязательного таможенного декларирования товаров в электронной форме [1]. На начальном этапе внедрения электронного декларирования применялась схема оформления по технологии «ЭД-1», в которой формализованные документы и графические файлы, включая отсканированные, передавались только по специально выделенным каналам связи [3]. Технологическая схема оформления «ЭД-2», напротив, допускает передачу данных по сети Интернет, хотя и через специально оборудованный узел доступа. Новое электронное декларирование второго поколения «ЭД-2» для оформления использует формализованные данные, работа с которыми давно хорошо отлажена, с применением привычного для декларанта программного обеспечения.

Внедрение электронного декларирования в деятельность таможенных органов Российской Федерации и участников внешнеэкономической деятельности (ВЭД) привело к ускорению оформления таможенных процедур и контроля товаров при сохранении качества контроля. Но до сих пор не произошел полный переход на безбумажные технологии, поскольку большинство государственных контрольных органов требуют предоставления бумажного комплекта документов.

На данный момент система электронного декларирования товаров успешно внедрена в ФТС и ею активно пользуются участники ВЭД. По данным за 2020 г., было подано более 3 млн деклараций, но потенциал данной системы не раскрыт в полной мере [4]. Электронное декларирование товаров объективно удобнее и эффективнее, в перспективе развития – полный отказ от предоставления разрешительных документов на бумажных носителях.

С полным переходом на электронное декларирование значительно повысилась эффективность деятельности не только предприятий, ведущих внешнюю активную торговлю, но и таможенных органов в целом. Получив возможность обрабатывать большое количество информации за меньшее время, сотрудники таможенных органов существенно сократили время выпуска товаров [5]. Проверка прибывающих партий товаров и оформления транзитных деклараций таможенными инспекторами значительно ускорились после того, как внедрили процедуру предварительного информирования о прибытии товаров. Эффективной транспортной логистики удалось достичь путем внедрения процедуры удаленного выпуска, что способствовало разгрузке таможенных постов и перенаправлению грузовых потоков.

Таким образом, внедрение ЭД в ФТС привело к достижению высоких показателей эффективности деятельности как таможенных органов, так и участников ВЭД. При переходе на электронную систему таможенного декларирования выявлены следующие преимущества:

- сокращение времени оформления товаров благодаря тому, что упрощены таможенные формальности. Декларант может отправить документы на таможенный пост прямо с рабочего места;

- осуществление более тесного сотрудничества и согласование действий с государственными органами;
- единообразное применение таможенного законодательства на всей территории Российской Федерации;
- повышение прозрачности таможенного оформления благодаря наличию возможности общения с таможенным инспектором для корректировки декларации посредством электронных сообщений в режиме on-line;
- снижение неправомερных действий должностных лиц в результате применения современных программных продуктов, которые осуществляют соответствующий контроль;
- повышение качества контроля информации;
- рост результативности использование человеческих и технических ресурсов;
- получение полной и достоверной информации для последующей оценки риска и аудита после таможенного оформления. Достигается в результате сохранения электронных пакетов документов на общем сервере таможенного архива.

После перехода на систему электронного декларирования в Российской Федерации выявлен ряд факторов, тормозящих ее развитие: • отсутствие взаимной интеграции друг с другом между участниками ЕАЭС; • наличие необходимости представления бумажных (разрешительных) документов таможенным, налоговым и финансовым органам; • возникновение технологических проблем при таможенном оформлении электронных документов; • отсутствие отлаженной системы межведомственного обмена информацией между контролирующими органами Российской Федерации (между Федеральной налоговой службой и Федеральной таможенной службой).

Таким образом, дальнейшее совершенствование системы электронного декларирования возможно за счет:

- совершенствования нормативно-правовой базы, которая будет регулировать процесс взаимодействия контролирующих государственных органов Российской Федерации и таможенных органов;
- полного отказа от бумажных документов в пользу электронных, что значительно облегчит проведение таможенных проверок после выпуска товаров;
- перехода к обоюдной интеграции систем таможенного оформления стран – участниц ЕАЭС;
- формирования общей электронной цифровой подписи между Федеральной таможенной службой и Федеральной налоговой службой для оформления всей документации.

При реализации этих пунктов система ЭД товаров и электронный обмен документами значительно упростятся, тем самым повысится эффективность ВЭД, что приведет к увеличению товарооборота в нашей стране.

Библиографический список

1. С 1 января 2014 года Россия окончательно переходит на таможенное декларирование в электронной форме // Федеральная таможенная служба: сайт. URL: <https://customs.gov.ru/press/federal/document/17235> (дата обращения: 18.03.2021).
2. Барбышева Г. И. Совершенствование механизма таможенного декларирования товаров в России // Молодой ученый. 2015. № 18(98). С. 242–245. URL: <https://moluch.ru/archive/98/22039/> (дата обращения: 17.03.2021).
3. Коварда В. В. Основные аспекты введения электронного таможенного декларирования товаров в России // Молодой ученый. 2016. № 9(113). С. 592–594. URL: <https://moluch.ru/archive/113/29118/> (дата обращения: 17.03.2021).
4. Беспалов И. Что изменило создание электронных «фабрик» декларирования в составе ФТС // Рос. газ. Федер. вып. 2020. № 240. URL: [https://rg.ru/2020/10/23/chto-izmenilo-sozdanie-elektronnyh-fabrik-deklarirovaniia-v-sostave-fts.html#:~:text=3a%209%20месяцев%202020%20года,соответственно\)%2C%20сообщили%20%22РГ%22%20в%20ФТС](https://rg.ru/2020/10/23/chto-izmenilo-sozdanie-elektronnyh-fabrik-deklarirovaniia-v-sostave-fts.html#:~:text=3a%209%20месяцев%202020%20года,соответственно)%2C%20сообщили%20%22РГ%22%20в%20ФТС) (дата обращения: 21.03.2021).
5. Кузнецов А. О. Электронное декларирование товаров как основа повышения эффективности ВЭД // Молодой ученый. 2017. № 50(184). С. 169–171. URL: <https://moluch.ru/archive/184/47142/> (дата обращения: 15.03.2021).

УДК 339.5

А. А. Устьянцев

студент кафедры международного предпринимательства

Л. А. Трофимова – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель

ВЛИЯНИЕ ЦЕНТРОВ ЭЛЕКТРОННОГО ДЕКЛАРИРОВАНИЯ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАБОТЫ ТАМОЖЕННОЙ СИСТЕМЫ

В 2017 г. Федеральная таможенная служба приняла Комплексную программу развития таможенных органов, включающую создание центров электронного декларирования. Под такими центрами понимают специальный государственный орган, назначение которого заключается в удаленном таможенном оформлении товаров, находящихся на любых постах в пределах страны [1]. Представляется интересным рассмотреть работу этих центров и их роль в таможенном регулировании, проанализировав работу таможенной службы за последние годы.

В 2020 г. количество обработанных деклараций через центры электронного таможенного декларирования увеличилось до 98 % от общего числа деклараций (в 2019 г. – 67 %) [2]. Всего в 2019 г. было оформлено 5 млн электронных таможенных деклараций, из них в автоматическом режиме регистрации и выпуска было зарегистрировано более 2,8 млн (в 2018 г. – более 1,8 млн) [3]. За 11 месяцев 2020 г. оформлено около 4,5 млн деклараций. Из них полностью автоматически – без участия человека – зарегистрировано более 3,4 млн, что в 1,5 раза больше, чем в 2019 г. [4]. Из приведенных данных следует, что в 2019 г. без участия человека было оформлено 56 % деклараций, в 2020 – 75 %.

Критериями оценки работы таможенной службы, согласно ст. 266 Федерального закона от 03.08.2018 г. № 289-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», являются:

- скорость совершения таможенных операций при ввозе товаров в Российскую Федерацию и вывозе товаров из нее, а также сокращение издержек заинтересованных лиц при совершении таможенных операций;

- своевременность и полнота поступления таможенных платежей;

- эффективность противодействия преступлениям и административным правонарушениям [5].

Эффективность в целом будет зависеть от реализации всех критериев. Анализ приведенных цифр показывает, что внедрение центров электронного декларирования не только обеспечивает обработку все большего количества электронных деклараций, но и обуславливает большее количество деклараций, оформленных без участия человека. В результате становятся возможны единообразия в оформлении однородных товаров, отсутствие личного контакта декларанта и таможенного инспектора, повышение своевременности сбора и полноты поступления таможенных платежей, значительно снижается коррупция в сфере таможи за счет возможности идентификации неправомερных действий декларантов и сотрудников таможи с помощью «электронного следа» [6].

В табл. 1 представлены значения показателей Федеральной таможенной службы за 2018–2020 гг., в том числе количество проверок достоверности сведений, указанных в декларациях на товары, и количество деклараций на товары, в которых выявлены недостоверные сведения, и т. д.

Таблица 1

Значения показателей работы Федеральной таможенной службы в 2018–2020 гг.

Показатель	2018	2019	2020
Количество деклараций на товары, данные которых используются при формировании таможенной статистики внешней торговли Российской Федерации, при проверке которых выявлены недостоверные сведения	23 003	26 671	19 242

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Показатель	2018	2019	2020
Количество статистических форм учета перемещения товаров, поданных с нарушением установленного порядка	44 786	37 548	33 534
Сокращение времени совершения таможенных операций при выпуске товаров, помещенных под таможенную процедуру экспорта, ч	0,71	0,77	0,83
Количество проверок достоверности сведений, указанных в декларациях на товары	4 711 052	5 000 582	4 975 246
Общая сумма уплаченных (взысканных) штрафов, тыс. руб.	1 751 932,4	2 351 730	2 112 510,2

Центры электронного декларирования в 2020 г. позволили сократить количество деклараций на товары, в которых выявлены недостоверные сведения, на 16,4 % относительно 2018 г. и на 28 % относительно 2019 г., а также снизить на 25,2 % количество статистических форм учета перемещения товаров, поданных с нарушением установленного порядка в 2020 г. относительно 2018 г. и на 28 % относительно 2019 г. [7].

Из данных табл. 1, видно, что более активное использование центров электронного декларирования позволило снизить количество деклараций с недостоверными сведениями, уменьшить количество статистических форм учета перемещения товаров, поданных с нарушением, сократить время совершения таможенных операций при выпуске товаров. Выявлено больше нарушений на одну проверку достоверности сведений в 2020 г. (сумма штрафов на каждую проверку составила 2018 г. – 371,87 руб., в 2019 г. – 470,29, в 2020 г. – 424,60 руб.).

К сожалению, повышение скорости совершения таможенных операций в цифрах пока не анализируется, но предполагается, а снижение коррупционной составляющей при помощи внедрения центров электронного декларирования оценить на сегодняшний день затруднительно и подтверждается только словами главы таможенной службы.

Таким образом, для повышения эффективности работы таможенной службы при помощи центров электронного декларирования с точки зрения снижения коррупционной составляющей и увеличения скорости совершения таможенных операций необходимо полностью автоматизировать работу таможенных органов, чтобы исключить человеческий фактор из процедуры таможенного декларирования – в этом случае фиксировать таможенные нарушения станет гораздо проще благодаря автоматизации данного процесса. При этом для увеличения скорости проведения процедуры таможенного декларирования необходимо непрерывно совершенствовать функционал системы электронного декларирования с расчетом на пользователей, декларирующих товары через центры электронного декларирования, так как они являются целевыми потребителями этой системы [8].

Библиографический список

1. Центр электронного декларирования (ЦЭД). Логистический оператор БСК. URL: <https://bsk1.ru/services-grid/centr-elektronnogo-deklarirovaniya-ved> (дата обращения: 26.03.2021).
2. Сальникова А. В. Центры электронного декларирования как основа электронной таможи // Вестн. СИБИТа. 2018. № 3. С. 49–53.
3. ФТС России: основные итоги деятельности за 11 месяцев 2020 года. URL: https://www.alt.ru/external_news/78595 (дата обращения: 26.03.2021).
4. Едовина Т. Таможня прибавит в интеллектуальности // Коммерсантъ. 2021. 27 февр. С. 2.
5. О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федер. закон от 03.08.2018 г. № 289-ФЗ. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_304093/ (дата обращения: 26.03.2021).

6. Булавин В. И. Об итогах 2019 года, задачах на 2020 год и комплексной программе 2030. URL: https://www.alta.ru/expert_opinion/73578 (дата обращения: 26.03.2021).
7. Сведения о реализации // Федеральная таможенная служба: сайт. URL: <https://customs.gov.ru/activity/kontrol-naya-deyatel-nost-/rating/svedeniya-o-realizaczii> (дата обращения: 26.03.2021).
8. Кривошапко Ю. Таможня по пунктам // Рос. газ. Федер. вып. 2020. № 17.

УДК 316.77

К. Ф. Фёдоров

студент кафедры международного предпринимательства

Г. Ю. Пешкова – доктор экономических наук, доцент – научный руководитель

СОЦИАЛЬНАЯ ИНЖЕНЕРИЯ В КОНТЕКСТЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Сегодня социальные сети вошли в жизнь большинства людей, став для многих ежедневной потребностью. При этом в сети создаются пользовательские аккаунты не только физических лиц – организации, от магазинов до солидных банков, корпораций, общественных объединений, имеют профили в Сети. С одной стороны, такая распространенность социальных сетей расширяет доступ к информации, позволяет обмениваться фото- и видеофайлами людям, живущим на разных концах света. С другой – широкий спектр личных сведений, размещаемых на страницах социальных сетей, позволяет сформировать психологический портрет человека, получить информацию о его семье, увлечениях. Информация подобного характера выступает базой мошеннических схем. Все большее распространение получает применение в несанкционированном доступе инструментов социальной инженерии.

Вспышка подобных преступлений связана с вынужденной самоизоляцией граждан в период пандемии. Активность граждан в социальных сетях и в Интернете в целом за период 2020 г. выросла на 80 %, что привело к активизации киберпреступности.

В 2020 г. в структуре преступлений мошенничество занимает второе место по распространенности после краж. Среди них на долю преступлений, совершенных с использованием Интернета, мобильных средств связи, компьютерной техники или других информационно-телекоммуникационных технологий, приходится более 67 %, при этом их рост продолжается и по первым оценкам 2021 г. В Санкт-Петербурге число мошенничеств в 2020 г. выросло в два раза, что обусловлено увеличением количества преступлений с применением телекоммуникационных технологий.

Доля преступлений, совершенных с применением технологий социальной инженерии, выросла на 30 % (рис. 1) [1].

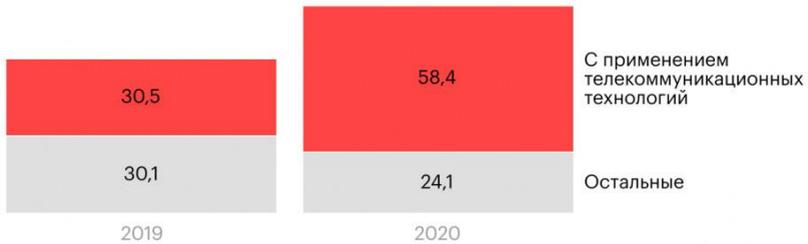


Рис. 1. Количество преступлений с использованием телекоммуникационных средств в апреле–июне 2019 и 2020 г., тыс. случаев

Применение инструментов социальной инженерии актуально не только при несанкционированном доступе к социальным сетям, но и во многих других сферах. Однако именно в сфере социальных сетей они получили масштабное распространение.

Социальные сети играют важную роль в жизни современного человека. Страницы большинства людей содержат всю информацию об их жизнедеятельности. Отслеживая страницу активного пользователя, компетентному психологу необходимо совсем немного времени для того, чтобы составить психологический портрет жертвы, выбрать наиболее эффективные меры воздействия.

Специалисты лаборатории Касперского отмечают, что если с простым взломом можно бороться средствами антивирусных программ, то против социальной инженерии они бессильны. Ключевым мо-

ментом в этой преступной технологии служит психологическое воздействие. В состав преступных групп практически всегда входит психолог – ключевое звено. Именно он выбирает жертву преступления, разрабатывает психологическую схему воздействия на нее. Также в состав групп входят IT-специалисты, обеспечивающие несанкционированный доступ к личной информации [2].

Один из самых громких примеров преступного использования методов социальной инженерии – ограбление компании The Ubiquiti Networks в 2015 г., в ходе которого она потеряла 40 млн долл. При этом не были взломаны операционные системы, не были украдены данные. Правила безопасности нарушили сами сотрудники. Мошенники в качестве инструмента воспользовались желанием персонала угодить начальству. Злоумышленники просто связались с работниками от лица топ-менеджера и попросили перевести крупную сумму денег на указанный счет. Ни у одного из сотрудников компании не возникло мысли позвонить топ-менеджеру и уточнить цель перевода [3].

Наглядным примером силы воздействия социальной инженерии служит эксперимент, проведенный зарубежными психологами, которые совершали звонки медицинскому персоналу хосписов и от имени главного врача выдавали указание о вводе смертельной дозы лекарства для эвтаназии: 95 % медицинских сестер отправлялись исполнять поручение, но их останавливали буквально возле дверей палаты. Данный пример наглядно демонстрирует силу авторитета, которую нередко используют мошенники.

В сфере электронных систем и электронных сетей социальная инженерия способна нанести урон всей мировой экономике. В апреле 2013 г. хакеры взломали твиттер-аккаунт агентства Associated Press, опубликовав в нем сообщение о теракте в Белом доме. В результате размещения этой новости были обрушены биржевые индексы. До момента когда Белый Дом опубликовал опровержение, экономика США потеряла сотни миллионов долларов.

Подобные проявления мошенничества нередки в течение последнего десятилетия. В 2020 г. злоумышленники получили доступ к внутренним инструментам, которыми пользуются сотрудники Twitter: с их помощью они получили доступ к 45 учетным записям. Злоумышленники рассылали мошеннические сообщения от имени известных бизнесменов, политиков и знаменитостей с адресами биткоин-кошельков и предложениями удвоить все входящие платежи [4]. В Twitter полагают, что хакеры применили методы социальной инженерии, т. е. осознанно убеждали сотрудников компании раскрыть конфиденциальную информацию. Уязвимость одной из самых крупных информационных компаний США наглядно показывает, насколько совершенными технологиями располагает социальная инженерия.

В России в 2016–2021 гг., по официальным данным, ущерб от социальной инженерии составляет 3 250 млн руб. Однако подобные преступления обладают довольно высокой скрытностью и не отличаются раскрываемостью. Только в период пандемии население потеряло более 50 млн руб. Самой распространенной схемой стали звонки якобы из службы безопасности Сбербанка о взломе личного кабинета и попытке взять кредит. Для его отмены мошенниками требовалась легитимная заявка. В результате средства «одобренных» кредитов переводились на счета мошенников [5].

На современном этапе совершение преступлений с использованием телекоммуникационных технологий существенно усложнилось. Мошенники широко применяют технологии социальной инженерии, построенные на психологическом воздействии. Противостоять социальной инженерии намного сложнее, нежели обычным преступлениям в сфере несанкционированного доступа, ибо одними техническими средствами защиты данную проблему решить невозможно.

Таким образом, необходимо повышать эффективность информирования населения и проводить разъяснительную работу. Целесообразно противостоять социальной инженерии теми же мерами психологического воздействия. Важно формировать правила поведения пользователей Интернета, их реакции на психологическое воздействие.

Библиографический список

1. Аналитический отчет портала РБК. URL: <https://www.rbc.ru/society/31/08/2020/> (дата обращения: 16.03.2021).
2. Соискателей поставили на скачивание. Удаленная работа множит мошеннические схемы. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4640910> (дата обращения: 16.03.2021).

3. Fraudsters duped this company into handing over \$40 million». Fortune 500 Daily & Breaking Business News. URL: <https://fortune.com/2015/08/10/ubiquiti-networks-email-scam-40-million/> (дата обращения: 17.03.2021).

4. Twitter объяснил механизм взлома аккаунтов знаменитостей и бизнесменов. URL: <https://www.vedomosti.ru/technology/news/2020/07/18/834868-twitter-vzloma> (дата обращения: 17.03.2021).

5. Ущерб от киберпреступности в РФ. URL: <https://www.dw.com/ru/ushherb-ot-kiberprestupnosti-v-rossii/a-56568904> (дата обращения: 18.03.2021).

УДК 339.9

М. Ху

аспирант кафедры международного предпринимательства

Т. В. Колесникова – кандидат экономических наук – научный руководитель

РОЛЬ ИНИЦИАТИВЫ «ОДИН ПОЯС, ОДИН ПУТЬ» В УСЛОВИЯХ COVID-19

Пандемия COVID-19 принесла вызовы со всех сторон всему миру, что привело к падению мировой экономики и усилению тенденции деглобализации. Перед лицом этой всемирной проблемы многостороннее сотрудничество имеет большое значение для стабилизации международного экономического порядка. Инициатива «Один пояс, один путь» (далее ОПОП), предложенная Китаем в 2013 г. на основе концепции взаимовыгодного сотрудничества и построения сообщества единой судьбы человечества, является международным проектом многостороннего сотрудничества и «открытой международной сетью регионального экономического сотрудничества без четкого пространственного охвата» [1]. По состоянию на 30 января 2021 г. Китай подписал 205 документов о сотрудничестве по совместному строительству ОПОП со 140 странами и 31 международной организацией [2]. Хотя развитие и строительство ОПОП также пострадали от пандемии, этот проект по-прежнему динамичен в различных аспектах.

Проблемы, возникающие в результате влияния коронавируса на ОПОП во время продолжающейся пандемии, можно сгруппировать следующим образом:

- воздействие коронавируса на ОПОП внутри Китая;
- воздействие пандемии на страны – партнеры ОПОП;
- изучение перспектив создания ОПОП в контексте пандемии [3].

Из-за ряда карантинных мер в Китае – центре экономической и деловой активности в регионе и мире – большинство компаний и заводов были вынуждены прекратить работу и производство, что привело к разрыву глобальных цепочек поставок. Запреты на поездки в страну-производитель (Китай) и страны-потребители, включая партнеров по ОПОП, многие из которых в значительной степени полагаются на материальную, управленческую и трудовую поддержку из Китая, также негативно отразились на развитии экономической кооперации. Поскольку страны – партнеры ОПОП были обеспокоены тем, что миграция специалистов и рабочих могла способствовать распространению COVID-19, они начали вводить ограничения на въезд китайцев. В то же время сбои в поставках товаров и комплектующих из Китая затруднили работу над инфраструктурными проектами ОПОП. Все это сыграло роль сдерживающего фактора в строительстве и развитии ОПОП в странах-партнерах.

Пандемия «серьезно повлияла на 20 % проектов, еще 40 % были затронуты в той или иной мере» [4]. В этих условиях международные СМИ и ученые высказывают разные предположения о будущем ОПОП: сторонники негативного прогноза полагают, что ущерб, нанесенный пандемией торговле и цепочкам поставок, подорвет желание Китая построить ОПОП; с другой стороны, решимость китайского правительства говорит о том, что КНР не откажется от строительства. Таким образом, можно рассматривать пандемию не только как препятствие, но и как возможность для Китая усилить свои позиции в строительстве ОПОП и формировании нового экономического порядка. На это, в частности, направлены проекты «Шелковый путь здоровья» и «Цифровой шелковый путь» [3].

Ниже описаны отдельные проекты, подтверждающие высокий потенциал реализации проекта ОПОП в постпандемийном мире.

1. Китай и страны, расположенные вдоль ОПОП, вместе борются с пандемией. На ранней стадии распространения коронавируса в Китае многие государства, расположенные вдоль ОПОП, пожертвовали Китаю материалы и инструменты по профилактике и контролю над развитием пандемии. По ходу распространения вируса в мире Китай превратился из получателя помощи в донора: с 15 марта по 6 сентября 2020 г. он экспортировал в общей сложности 151,5 млрд масок, 1,4 млрд защитной одежды, 230 млн очков, 209 тыс. аппаратов ИВЛ, 470 млн тестовых наборов и 80,14 млн инфракрасных датчиков температуры, большая часть которых была направлена в страны, расположенные вдоль ОПОП [5]. Китай также оказал поддержку и помощь многим странам и регионам через «Воздушный шелковый путь». Во время пандемии было перевезено более 1 700 т противовирусных препаратов

лов [6]. В мае 2020 г. по маршруту Китай – Европа был впервые отправлен специальный поезд, который перевез 86 TEU грузов, в том числе маски, защитную одежду, перчатки и другие противоэпидемические материалы на сумму 13,43 млн евро в Познань (Польша) [7].

2. Транспортный маршрут Китай – Европа стал важным логистическим проектом для международной торговли. В 2020 г. количество грузовых поездов по этому транспортному пути превысило 10 тыс., а объем перевозок за первые десять месяцев был больше, чем за весь 2019 г. [6]. В 2020 г. грузовым поездом Китай – Европа было перевезено 1,135 млн TEU товаров, а их стоимость достигла 50 млрд долл., что в 6,3 раза больше, чем в 2016 г. Наряду с традиционными категориями экспорта из КНР (электронные товары, продукты питания, древесина и химическая продукция), увеличивается объем поставок полуфабрикатов в рамках глобальных производственных цепочек [8].

3. Инициатива «Один пояс, один путь» помогает странам, расположенным вдоль Пути, ускорить восстановление экономики. В 2020 г. совокупные прямые нефинансовые иностранные инвестиции Китая составили 110,15 млрд долл., что на 0,4 % меньше, чем в предыдущем году, однако прямые нефинансовые инвестиции китайских компаний в 58 странах, расположенных вдоль Пояса и Пути, продемонстрировали тенденцию к быстрому росту (составили 17,79 млрд долл., увеличившись на 18,3 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года) [9]. Кроме того, в связи с частичным совпадением стран – участниц Всестороннего регионального экономического партнерства (ВРЭП) и инициативы ОПОП можно отметить потенциал для укреплению сотрудничества с целью создания больших возможностей для инвестиционных отношений.

ВВП Китая вырос на 2,3 % в 2020 г. [10]. Кроме того, стоимость его импорта и экспорта увеличилась на 1,9 % в 2019 г. [11], что сделало его единственной крупной экономикой в мире, добившейся положительного роста торговли товарами в условиях развития пандемии COVID-19. Мировая экономика долго будет восстанавливаться после всех потрясений, тем более что COVID-19 еще не побежден.

Сегодня перед лицом инициативы «Один пояс, один путь» стоят следующие задачи:

- предотвращение распространения вируса, т. е. обеспечение общественной безопасности;

- пересмотр показателей устойчивости развития некоторых проектов в рамках инициативы ОПОП;

- продвижение цифрового развития и технологических инноваций.

При решении перечисленных задач можно обратить внимание на проекты «Шелковый путь здоровья», «Зеленое устойчивое развитие» и «Цифровой шелковый путь».

Популяризация вакцины против коронавируса – ключ к победе над пандемией. В то же время отсутствие механизмов защиты от рисков для здоровья в странах, расположенных вдоль ОПОП, является серьезным сдерживающим фактором для них. Большинство государств, расположенных вдоль Пояса и Пути, еще не создали всеобъемлющую систему профилактики и контроля инфекционных заболеваний, и общественное здравоохранение будет областью, в которой потребуются высокая степень межстранового сотрудничества. Это требует оптимизации ресурсов, увеличения предложения продуктов общественного здравоохранения и создания многостороннего механизма профилактики и контроля.

Поскольку часть проектов, которым не хватает устойчивого развития, кажутся хрупкими в условиях чрезвычайных ситуаций, таких как пандемия COVID-19, следует тщательно оценить будущее сотрудничество стран в рамках ОПОП и придерживаться концепции зеленого развития. Это потребует от стран взаимодействия в области энергосбережения и сокращения выбросов, решения проблемы изменения климата, изучения «зеленой» промышленности, «зеленого финансирования» и разработки политики сотрудничества в области экологии и защиты окружающей среды [12].

Инновации – движущая сила развития и экономического роста. Очевидны преимущества цифровизации как одного из способов борьбы с пандемией. Цифровое развитие также означает технологические инновации. Страны, расположенные вдоль Пояса и Пути, должны создавать более продвинутые и удобные платформы для сотрудничества в области научно-технологических исследований, активно развивать исследовательские таланты и совместно работать над улучшением возможностей научных и технологических инноваций.

Взаимодействие стран в рамках указанных сфер может не только укрепить развитие инициативы «Один пояс, один путь», но и обеспечить скорейшее восстановление национальных экономик за счет интенсификации международных экономических связей.

Библиографический список

1. Анализ воздействия пандемии новой коронной пневмонии на инвестиционные риски нашей страны в странах, расположенных вдоль «Пояса и пути» / Ч. Ли, Л. Ци, С. Дэн, Ч. Чен // Кит. нац. науч. фонд = 李志慧, 齐麟, 邓祥征, 陈中飞新冠肺炎疫情对我国在“一带一路”沿线国家能源投资风险的影响分析 // 中国科学基金. 2020. № 6. С. 728–739.
2. Список стран, подписавших документы о сотрудничестве с Китаем для совместного строительства «пояса и пути» // «Один пояс, один путь»: портал = 已同中国签订共建“一带一路”合作文件的国家一览 // 中国一带一路网. URL: <https://www.yidaiyilu.gov.cn/xwzx/roll/77298.htm> (дата обращения: 08.04.2021).
3. Glantz M. H. China's One Belt One Road (OBOR) Initiative and the Coronavirus Pandemic // Post-Soviet Iss. 2020. № 7(2). P. 120–129.
4. Чернова А. Ф. «Один пояс, один путь»: новые возможности развития // Общество: философия, история, культура. 2021. № 3. С. 74–77.
5. Цзян Л., У Ч. Строительство связей между людьми в «Один пояс, один путь» на фоне пандемии новой коронарной пневмонии // Кит. стратегия = 姜丽, 吴志成新冠肺炎疫情背景下的“一带一路”民心相通建设 // 中国战略. 2020. № 21. С. 112–117.
6. Сунь Ч. «Один пояс, один путь» вбрасывает теплый поток в мировую экономику в условиях пандемии // Эконом. Ежедневник = 孙昌岳 “一带一路”为疫情中的全球经济注入暖流 // 经济日报. 2021. 11 янв. С. 1.
7. Ян Ц., Цзян Ц. Что поезд Китай – Европа (Юйсиноу) принесет в Чунцин в течение 10 лет // Chongqing Daily = 杨骏, 蒋起源开行十载中欧班列 (渝新欧) 给重庆带来什么 // 重庆日报. 2021. 19 марта. С. 3.
8. Пэн Т. Поезда Китай – Европа уверенно отправляются в новый путь // China Business Daily = 彭婷婷中欧班列蹄疾步稳启新程 // 中国商报. 2021. 4 марта. С. 1.
9. Ван М. «Пять задач» инициативы «Один пояс, один путь», идущие навстречу ветру // China Trade News = 王曼疫情下一带一路“五通”逆风前行 // 中国贸易报. 2021. 18 марта. С. 1.
10. National bureau of statistics of China. URL: <https://data.stats.gov.cn/english/easyquery.htm?cn=C01> (дата обращения: 10.04.2021).
11. Главное таможенное управление Китайской Народной Республики = 中华人民共和国海关总署. URL: <http://www.customs.gov.cn/customs/302249/zfxgkj/2799825/302274/302277/302276/3584354/index.html> (дата обращения: 10.04.2021).
12. Чжоу Ц. Исследование сотрудничества и развития «Один пояс, один путь» в постпандемическую эпоху // Академ. обмен = 周晶后疫情时代“一带一路”合作发展研究 // 学术交流. 2020. № 8. С. 96–104.

УДК 327

А. М. Чельшев

студент кафедры международного предпринимательства

В. Ю. Лукьянов – кандидат исторических наук, доцент – научный руководитель

ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РФ И КНР

Современное состояние экономического сотрудничества России и Китая характеризуется сторонами как всеобъемлющее равноправное доверительное партнерство и стратегическое взаимодействие, что подтверждается стабильным ростом показателей экспорта/импорта на протяжении последних нескольких лет.

Министерство экономического развития Российской Федерации заявляет, что ведущим направлением развития внешней торговли страны в среднесрочной перспективе выступает расширение торговых отношений с Китайской Народной республикой, которая признается главным внешнеэкономическим партнером страны в условиях широкого комплекса противоречий России и США и стран ЕС. Такая стратегия определяет рост взаимного товарооборота между Россией и Китаем достаточно быстрыми темпами. Например, рост экспортно-импортных показателей 2018 г. по отношению к предыдущим годам второго десятилетия XXI в. составляет, по сравнению с 2016 г., 63,8%, а с 2017 г. – 28,9%. Экспорт возрос на 100,4 % и 30,8 %; импорт на 37 % и 27 % соответственно [1].

Россия также играет важную роль как ведущий экономический партнер КНР. Это подкрепляется и политическими причинами, такими как общий внешнеполитический курс Пекина, который можно охарактеризовать как продвижение на запад путем претворения в жизнь государственной программы «Один пояс и один путь», являющейся объединением «Экономического пояса Шелкового пути» (модернизации транспортной инфраструктуры для углубленного внедрения на западные рынки) и «Морского Шелкового пути XXI века» (создании морских путей в Южно-Океанский регион и к странам Евросоюза в обход США). Реализация первого предполагает обустройство нашими государствами железнодорожных маршрутов из Китая, Казахстана и других государств-участников через Россию к Балтийскому морю и в направлении ФРГ и Нидерландов.

На современном этапе в китайской экономике сохраняется проблема дефицита природных ресурсов, что является прямым следствием стремительного наращивания темпов производства внутри страны. Особенно это заметно в нехватке нефти, что ставит КНР в положение крупнейшего в мире ее импортера [2]. Такая ситуация определяет заинтересованность Поднебесной в стабильных экономических и политических отношениях с Россией как крупнейшим экспортером нефти в мире.

Рассмотрим статистические данные по экспорту нефти для оценки динамики отношений двух стран в области энергетики. В 2018 г. объем экспорта российской нефти в Китай в финансовом выражении составил 42 млрд долл., что больше на 15,9 млрд долл., чем в 2017 г., а также на 23 млрд долл., чем в 2016 г. Общий рост экспортных показателей нефтяного оборота составил 63,2 % по отношению к показателям 2017 г. и превысил на 130,8 % показатели 2016 г. [1]. Статистика позволяет сделать вывод о стабильном росте экспортных показателей в области энергоресурсов, что доказывает позитивную динамику в развитии российско-китайских отношений.

Активно ведутся переговоры между Россией и Китаем по вопросу экспорта газа в Китай. В 2014 г. стороны подписали соглашение, согласно которому Россия будет осуществлять поставки газа по восточному трубопроводу, при этом объем поставок будет ежегодно увеличиваться; договор был подписан сроком на 30 лет. Строительство восточного трубопровода на российской стороне началось осенью 2014 г., на китайской – летом 2015 г.

Выгода китайской стороны в сотрудничестве с Российской Федерацией заключается в следующем: как крупнейший импортер нефти и газа в мире Пекин стремится к реализации торговых контрактов в собственной валюте, а не в долларах, что станет серьезным шагом к приобретению юанем статуса мировой резервной валюты. Также закупка ресурсов в России позволит китайской стороне осуществлять стабильные и независимые от транзитных рисков и политической обстановки в Африке и на Ближнем Востоке поставки необходимых ресурсов. Российская сторона в свою очередь принимает уча-

стие с целью развития газовой и нефтяной отраслей, связав добывающие месторождения, отечественных потребителей и потенциальных сотрудников соответствующей инфраструктурой.

Таким образом, российские энергоресурсы представляют собой ключевой фактор в двусторонних экономических отношениях. Российские нефть и газ имеют огромное значение для РФ как главная доходная статья в бюджете, а для КНР как основополагающие ресурсы обеспечения темпов роста собственных объемов производства. Очевидно, что поддержание стабильного товарооборота и расширение возможностей сотрудничества в энергетической сфере положительно скажутся на развитии отношений двух крупнейших мировых держав.

Положительной тенденцией для российской стороны являются не только рекордные показатели товарооборота и его стабильный рост, но и равные показатели в соотношении импорта и экспорта. Такое положение в полной мере отражает равенство России и Китая в рамках внешней торговли, которая носит взаимовыгодный характер.

В 2018 г. объем российского экспорта в Китай достиг отметки в 56 млрд долл., а импорт – 52,2 млрд долл. Таким образом, сальдо торгового баланса между Россией и Китаем в 2018 г. было положительным, в отличие от 2017 г., когда импорт превысил экспорт на 9,1 млрд долл., что позволяет говорить о структурных изменениях в положительную для РФ сторону, поскольку суммарное изменение сальдо торгового баланса РФ составило 12,9 млрд долл. В 2019 г. товарооборот достиг отметки в 110 млрд долл., а в 2020 г. – 107,79 млрд долл., падение этого показателя почти на 3 % в 2020 г. можно объяснить влиянием пандемии [1].

Объяснением перемен может служить тенденция роста стоимости энергоносителей на мировом рынке в 2018 г., которые составляют почти 80 % от общего объема российского экспорта в Китай. Если в начале 2017 г. стоимость барреля нефти составляла 53 долл., то в январе 2018 г. она достигла отметки в 61 долл., летом 2018 г. стоимость вновь увеличилась и составила 77 долл. за баррель [3].

В китайском экспорте преобладают продукты машиностроения, химической и легкой промышленности. Оборудование для производства со стороны китайских производителей высокого качества и недорогое, что благоприятно сказывается на импортной корзине России [1].

Самым перспективным направлением развития торговых отношений Москвы и Пекина выступает сотрудничество в области энергетики, что обусловлено стремительным развитием китайского нефтехимического комплекса.

Таким образом, ключевым стратегическим направлением дальнейшего развития торговых отношений России и Китая является экспорт российской нефти и природного газа, которые кардинально важны для поддержания высоких темпов роста нефтепромышленного сектора китайской экономики, занимающего одну из лидирующих позиций мире и стремящегося к высокой конкурентоспособности.

Библиографический список

1. Статистика внешней торговли Российской Федерации. URL: <http://customs.ru/statistic> (дата обращения: 25.03.2021).
2. Таможня Китая опубликовала свежие данные по импорту нефти. URL: <http://geoenergetics.ru/2019/02/27/tamozhnya-kitaya-opublikovala-svezhie-dannye-po-importu-nefti/> (дата обращения: 25.03.2021).
3. Оболенский В. П. Мировые цены: влияние на внешнюю торговлю России // Вестн. Ин-та экономики Рос. акад. наук. 2018. № 5. С. 121–132.

А. А. Шерстобова

студент кафедры международного предпринимательства

Е. Г. Бондарь – заместитель начальника отдела контроля таможенной стоимости службы федеральных таможенных доходов Северо-Западного таможенного управления – научный руководитель

ПРОБЛЕМЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ НАЧИСЛЕНИЙ ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ ТАМОЖЕННОЙ СТОИМОСТИ

Правильность определения таможенной стоимости товаров играет значимую роль в обеспечении точного исчисления подлежащих уплате таможенных пошлин и налогов. Судебная практика, складывающаяся между таможенными органами и участниками внешнеэкономической деятельности, показывает наличие споров по вопросам определения таможенной стоимости. Преимущественно эти споры связаны с решениями таможенных органов о неприменении заявленного декларантом метода по стоимости сделки с ввозимыми товарами, среди которых нередки споры по вопросам дополнительных начислений при определении таможенной стоимости [1, 2]. В связи с этим актуально рассмотрение причин возникающих ситуаций, а также выработка возможных рекомендаций по их устранению.

Правила применения того или иного метода установлены гл. 5 Таможенного кодекса Евразийского экономического союза, положения ст. 39 которой в том числе содержат условия применения метода, а ст. 40 – дополнительные начисления, которые необходимо осуществить в тех случаях, когда они не включены в стоимость сделки согласно условиям контракта международной купли-продажи товаров. К необходимым дополнениям законодатель среди прочего относит расходы, связанные с перевозкой товаров, погрузкой (разгрузкой) товаров, страхованием, уплатой лицензионных платежей и др. Декларирование данных компонентов предусмотрено в специальных графах декларации таможенной стоимости, а именно указание соответствующей информации предполагается в графах 13–19. Значимым требованием к производимым начислениям является условие об их документальном подтверждении, достоверности, количественном определении, невыполнение которого влечет за собой невозможность применения 1 метода определения таможенной стоимости [3, 4].

Документы, которые могут подтвердить достоверность и правильность производимых начислений, определены правовыми актами Евразийского экономического союза и зависят от особенностей каждой конкретной сделки, а также обстоятельств перемещения товаров. Например, к таким документам могут быть отнесены договор перевозки грузов и документы, подтверждающие его исполнение (счет на оплату перевозки, банковские платежные документы), лицензионное соглашение и свидетельствующие о соблюдении его условий счета и банковские платежные документы и др. [3, 4].

Анализ судебных решений показывает наличие случаев необоснованного неосуществления дополнительных начислений при определении таможенной стоимости либо случаев, когда дополнительные начисления произведены не в полном объеме. Такое положение дел есть следствие неправильного применения норм права, а также особенность составления коммерческих документов, не содержащих детализированной информации о структуре расходов, связанных с доставкой товара [1, 2]. Ниже приведены примеры судебных решений, принятых при рассмотрении случаев необоснованного неосуществления дополнительных начислений в полном объеме:

- при определении таможенной стоимости включены расходы, связанные с транспортировкой товара, без учета налога на добавленную стоимость, вместе с тем исключение данного налога не предусмотрено действующим законодательством (Постановление Арбитражного суда Волго-Вятского округа от 21.01.2020 г. № Ф01-6405/2019 по делу № А43-8021/2019);

- при определении таможенной стоимости не включены транспортные расходы до места прибытия согласно требованиям действующего ТК ЕАЭС, в соответствии положениям которого место прибытия товаров связано с местом совершения таможенных операций (Решение Арбитражного суда города Санкт-Петербурга и Ленинградской области от 09.02.2021 г. по делу № А56-99574/2020);

- при наличии погрузо-разгрузочных расходов в европейском порту перегрузки товара данные расходы не задекларированы в соответствующей графе 18 декларации таможенной стоимости (Постановление Арбитражного суда Северо-Западного округа от 04.12.2017 г. № Ф07-12960/2017 по делу 256

№ А56-83746/2016, Постановление Арбитражного суда Поволжского округа от 18.12.2018 г. № Ф06-40266/2018 по делу № А41-50951/18);

– документально не подтверждена информация о сумме страховой премии, подлежащая указанию в графе 19 декларации таможенной стоимости (Постановление Арбитражного суда Волго-Вятского округа от 20.08.2020 г. № Ф01-12106/2020 по делу № А43-3881/2019);

– при определении таможенной стоимости предоставлены документы о включении вознаграждения экспедитора в стоимость фрахта (плата за пользование транспортным средством); однако информация, содержащаяся в данных документах, не позволяет установить размер фактического вознаграждения, которое подлежит дополнению при определении таможенной стоимости (Постановление Арбитражного суда Дальневосточного округа от 21.02.2018 г. № Ф03-5525/2017 по делу № А51-5424/2017).

Некорректное указание сведений о дополнительных начислениях влечет за собой принятие решения о необходимости внесения изменений в сведения о таможенной стоимости товаров (в 2020 г. таможенными органами РФ в 165,4 тыс. деклараций на товары были внесены изменения в сведения о таможенной стоимости [5]), а также привлечение лиц к административной ответственности в случае, если недостоверное заявление таможенной стоимости повлекло за собой дополнительное начисление таможенных платежей.

На основании изложенного, учитывая, что определение таможенной стоимости товаров является обязанностью декларанта, в целях минимизации риска проведения дополнительных проверочных мероприятий по направлению контроля таможенной стоимости, субъектам предпринимательской деятельности необходимо руководствоваться актуальными правовыми актами в области определения таможенной стоимости, обеспечивать документальное подтверждение заявляемых сведений при декларировании, в том числе учитывая судебные споры по данной категории дел, информация о которых содержится в открытом доступе.

Библиографический список

1. Картотека арбитражных дел. URL: <https://kad.arbitr.ru> (дата обращения: 10.03.2021).
2. О некоторых вопросах, возникающих в судебной практике в связи с вступлением в силу Таможенного кодекса Евразийского экономического союза: Постановление Пленума Верхов. суда Рос. Фед. от 26.11.2019 № 49. URL: <https://www.vsrif.ru/documents/own/28484/> (дата обращения: 10.03.2021).
3. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (приложение № 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза) (в дейст. редакции). URL: <https://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=380602&dst=100000001%2C0#05084948258869781> (дата обращения: 10.03.2021).
4. О классификаторах, используемых для заполнения таможенных документов: Решение Комиссии Таможенного союза от 20.09.2010 г. № 378. URL: <https://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=369415&dst=100000001%2C0#009873762089559457> (дата обращения: 10.03.2021).
5. Таможенная служба Российской Федерации в 2020 году: ежегод. сб. URL: <https://customs.gov.ru/activity/results/ezhgodnyj-sbornik-tamozhennaya-sluzhba-rossijskoj-federacii> (дата обращения: 25.03.2021).

А. А. Шикалев

студент кафедры международного предпринимательства

Ю. Г. Дунаева – кандидат исторических наук, доцент – научный руководитель

**РУССКО-ЯПОНСКИЕ ОТНОШЕНИЯ В КОНТЕКСТЕ КОНКУРЕНЦИИ РОССИИ
СО СТРАНАМИ ЗАПАДА В ПЕРИОД С XVII ДО НАЧАЛА XXI в.**

Отношения России и Японии начали развиваться только в XVII в. В дореволюционной России на территорию Камчатки и Курильских островов было совершено несколько походов с целью сбора сведений о землях, ранее неизведанных. В Японском море и у берегов Тихого океана сталкивались интересы России, США и Великобритании.

Россия столкнулась с конкуренцией США на Японских островах. В 1853 г. М. К. Перри вошел в Токийский залив. Президент США Франклин Пирс предлагал Японии немедленно покончить с системой изоляции, заключить с США торговые договоры и дать согласие на создание баз для американского флота на территории Японии. Англия решила воспользоваться успехом американцев по «открытию» Японии. В 1854 г. командующий английской эскадрой в китайских водах Дж. Стерлинг навязал японцам свой «договор о мире и дружбе», аналогично Канагавскому трактату, заключенному М. К. Перри. 21 января 1855 г. в г. Симода адмирал Е. В. Путятин подписал с японским правительством договор о торговле и границах, по которому для торговли с Россией Япония открывала три порта – Симода, Нагасаки и Хакодате [1].

Таким образом, Дальний Восток был предметом соперничества между Россией, США и Великобританией. Это обусловлено ведением «Большой игры» на Востоке за господство в Афганистане и контроль торговых путей в Индии.

Дальневосточная политика России вылилась в строительство КВЖД, создание военных баз с целью получения Китая в качестве союзника. Однако правительство России недооценило противника в лице Японии, не уделив должного внимания подготовке к русско-японской войне 1904–1905 гг. С сентября 1900 г. русское правительство начало переговоры с центральным китайским правительством по Маньчжурии для гарантии безопасности зоны КВЖД, Квантунского полуострова и русской границы по Амуру. От договора получали выгоды Россия и Китай, но проигрывали все европейские страны, Япония и США. Ведущие страны мира были настроены принципиально против превращения Маньчжурии в зависимую от России территорию. Таким образом, у России было два выхода: уйти из Маньчжурии без всяких условий, что означало бы в перспективе потерю Порт-Артура и Владивостока, или придать Дальнему Востоку приоритет перед европейскими делами. Война стала неизбежной.

В 1904 г. японский посол Хаяси предпринял первую попытку перемирия. Вторую попытку осуществил, когда пал Порт-Артур. Российское правительство не пошло навстречу дипломату и отвергло оба предложения. Из союзников России только Франция попыталась стать миротворцем. Президент США Теодор Рузвельт занял сторону Японии. 18 апреля 1905 г. дипломат Такахира попросил Рузвельта выступить с предложением о мире. Рузвельт и посол Великобритании Дюранд договорились с российским послом Витте о передаче Порт-Артура и Ляодунского полуострова Японии в январе 1905 г. Портсмутский мирный договор 1905 г. [2] провозглашал мир и дружеские отношения между русским и японским императорами. Корея отныне была объявлена сферой японского влияния. Российская империя была вынуждена отдать Японской империи Ляодунский полуостров, в котором находился Порт-Артур, южную часть Сахалина (от 50-й параллели) и «все прилегающие к последней острова» [3].

Императорская власть в России пала в ходе революции 1917 г. Япония, наравне с государствами – членами Антанты, стала участником военной интервенции в государство Советов. В европейской части советской России удалось отбить вторжение. С 1918 по 1920 г. новое советское государство укрепило на международной арене. Советско-японская конвенция (1925 г.) устанавливала основные принципы взаимоотношений между двумя государствами [4]. Тем не менее обстановка между ними оставалась напряженной, полной недоверия.

Спустя почти десять лет японской военной машине удалось полностью оккупировать Маньчжурию. Была образована страна под названием Маньчжоу-го. Она находилась под управлением

правительства Японии. Это резко осложнило обстановку на линии советско-японской границы. В 1934 г. японские вооруженные силы провели 73 провокации близ советских границ. В 1936 г. Германия и Япония подписали антикоминтерновский пакт [5]. Японские вооруженные силы вторглись на территорию СССР близ озера Хасан и в Монголию. Оба вторжения с треском провалились. Монгольские и советские войска совместно отбили войска противника.

Дата 27 сентября 1940 г. знаменуетея как создание военно-политического блока «Берлин – Рим – Токио». Япония вступила во Вторую мировую войну, напад на военную базу США Перл-Харбор на Тихом океане 7 декабря 1941 г. На Ялтинской конференции Рузвельт, Черчилль и Сталин подписали соглашение, согласно которому СССР обязался вступить в войну на стороне союзников против Японии с условием, что Курильские острова и южная часть острова Сахалин вернутся к СССР [6]. Все земли, которые Япония аннексировала у России в ходе подписания Портсмутского мира, а также Курильские острова (потерянные в 1875 г. по Симодскому договору 1855 г. [7]) были возвращены в состав Союза Советских Социалистических Республик.

Япония до сих пор отказывается признавать потерю Курильской гряды. По условиям Сан-Францисского мирного договора [8], Япония была вынуждена отказаться от всех возможных территориальных претензий на остров Сахалин и гряду Курильских островов. Однако стоит отметить, что фактическую принадлежность этих территорий тому или иному государству этот договор не определял. Спустя пять лет, в 1956 г., была подписана Советско-японская декларация [9], которая знаменовала собой прекращение войны между Японией и Советским Союзом. Тем не менее в качестве предварительного условия для подписания мирного договора японская сторона потребовала возврата южной группы Курильских островов. Были заново сформированы дипломатические отношения, открылись консульства. Год спустя подписан Токийский торговый договор между Японией и СССР.

Современная Россия выступает государством – правопреемником СССР. Более чем за полвека позиция японского правительства по вопросу Курил не изменилась. Эти два факта до сих пор мешают заключению мирного договора между РФ и Японией.

Генеральный секретарь ЦК КПСС Никита Сергеевич Хрущев лоббировал идею принятия Японией статуса нейтрального государства. Ради этого генсек был готов передать два острова японской стороне. Однако под давлением США Япония вскоре отказалась от подписания договора о нейтралитете.

В январе 1960 г. между США и Японией был подписан «Договор о взаимодействии и безопасности между США и Японией», который позволял американским военным на протяжении десяти лет пользоваться японскими военными базами, а также содержать военный контингент всех видов войск. В ответ советское правительство отказалось рассматривать вопрос о передаче островов Японии. Принятый договор был направлен против КНР и СССР, а значит, передача островов фактически позволила американским войскам усилить свои позиции на Дальнем Востоке. В 1973 г. в Москве впервые была проведена японско-советская встреча на высшем уровне.

Таким образом, родилась фундаментальная проблема в отношениях между Россией и Японией, которую не удается решить до настоящего времени. Отношения между СССР и Японией в первой половине XX в. были крайне враждебными. Япония сделала ставку на союз с гитлеровской Германией, потерпела сокрушительное поражение в войне. Во второй половине XX в. отношения между СССР и Японией носили нейтрально-положительный характер, однако в ходе холодной войны японские спецслужбы вели активную разведывательную деятельность против СССР. После распада СССР Российская Федерация унаследовала советско-японские отношения. Как и раньше, главной проблемой, стоящей на пути их полноценного развития, остался спор о принадлежности Курильских островов, мешающий подписанию мирного договора.

Таким образом, на формирование отношений между Россией и Японией постоянно влияли страны Запада в лице Великобритании, США, Германии. Безусловно, эти государства вели свою геополитическую игру, нацеленную против усиления России на Востоке. Любые попытки России сблизиться с Японией срывались Западом. Иногда это выливалось в вооруженные конфликты, иногда просто мешало подписанию торговых и дипломатических договоров. Однако сегодня российско-японские отношения переживают существенный сдвиг в положительную сторону.

Библиографический список:

1. Портсмутский мирный договор между Россией и Японией. URL: <https://doc.histrf.ru/20/portsmutskiy-mirnyy-dogovor-mezhdu-rossiye-i-yaponiey/> (дата обращения: 19.03.2021).
2. Широкоград А. Б. Япония. Незавершенное соперничество. М.: Вече, 2008. 448 с.
3. Иванян Э. А. Энциклопедия российско-американских отношений. XVIII–XX века. М.: Между-народные отношения, 2001. 696 с.
4. Советско-японская конвенция 1925 года об основных принципах взаимоотношений. URL: <http://www.worldlii.org/int/other/LNTSer/1925/69.html> (дата обращения: 19.03.2021).
5. Анतिकоминтерновский пакт. URL: https://bigenc.ru/world_history/text/5868974 (дата обращения: 29.03.2021).
6. Зимонин В. П. Принуждение Японии к миру (Советско-японская война 1945 г.: Происхождение, ход, уроки) // Партитура Второй мировой. Гроза на Востоке. М.: Вече, 2010.
7. Симодский договор 1855 года. URL: [https://ru.wikisource.org/wiki/%D0%A1%D0%B8%D0%BC%D0%BE%D0%B4%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D0%B4%D0%BE%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D1%80_%D1%81_%D0%AF%D0%BF%D0%BE%D0%BD%D0%B8%D0%B5%D0%B9_\(1855\)](https://ru.wikisource.org/wiki/%D0%A1%D0%B8%D0%BC%D0%BE%D0%B4%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D0%B4%D0%BE%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D1%80_%D1%81_%D0%AF%D0%BF%D0%BE%D0%BD%D0%B8%D0%B5%D0%B9_(1855)) (дата обращения: 29.03.2021).
8. Сан-Францисский мирный договор 1951 года. URL: <http://www.taiwandocuments.org/sanfrancisco01.htm> (дата обращения: 29.03.2021).
9. Советско-японская декларация 1956 года. URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BE%D0%B2%D0%B5%D1%82%D1%81%D0%BA%D0%BE-%D1%8F%D0%BF%D0%BE%D0%BD%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F_%D0%B4%D0%B5%D0%BA%D0%BB%D0%B0%D1%80%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F_\(1956\)](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BE%D0%B2%D0%B5%D1%82%D1%81%D0%BA%D0%BE-%D1%8F%D0%BF%D0%BE%D0%BD%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F_%D0%B4%D0%B5%D0%BA%D0%BB%D0%B0%D1%80%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F_(1956)) (дата обращения: 19.03.2021).

УДК 327

В. Р. Шипулин

студент кафедры международного предпринимательства

В. Л. Хейфец – доктор исторических наук, доцент – научный руководитель

ВЗАИМООТНОШЕНИЯ КИТАЯ И ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ В ПЕРИОД ПРЕЗИДЕНТСТВА ДОНАЛЬДА ТРАМПА

Латинская Америка (ЛА) – это региональное наименование американских стран и территорий, использующих романские языки в качестве официальных. Регион простирается от границы США и Мексики на севере до Огненной Земли и Антарктиды на юге. Название обусловлено тем, что романская языковая группа произошла от латинского языка [1].

В современных условиях конкурентной многополярности Соединенные Штаты Америки (США) и Китайская Народная Республика (КНР) играют чрезвычайно важную роль в политике и экономике латиноамериканских стран. Противостояние этих двух государств влияет не только на внешнюю или внутреннюю политику стран латиноамериканского региона, но и на структуру государственного аппарата некоторых из них. В этой сфере интересы Китая и США все чаще сталкиваются, и их противостояние, нередко ведущееся в «серой» зоне, приобретает черты перетягивания каната.

Внедрение Китая в Латинскую Америку наблюдается давно. Еще 2008 г. КНР в Белой книге заявляла о тесном и взаимовыгодном сотрудничестве со странами Латинской Америки, несмотря на разделяющий их океан [2]. В последнем десятилетии латиноамериканским лидерам пришлось обратиться к Китаю как альтернативе Соединенным Штатам. В Латинской Америке наблюдается сильное политическое движение, направленное на избавление от зависимости от США. Однако вовсе необязательно выводить США из региона. Латинская Америка хочет закрепиться в мире как самостоятельная политическая единица. Страны региона в последнее время стремились добиться большей международной автономии и создать возможности для процветания и безопасности на мировой арене посредством политики диверсификации. Они умело использовали появляющиеся бреши в период правления Д. Трампа, заполняя их сотрудничеством с Китаем, Россией и другими крупными политическими игроками. Интерес к развитию экономических отношений со странами, обладающими такой кредитной мощью, как Китай, является одним из путей достижения своих целей странами этого региона [3].

Для того чтобы понять глубину проникновения китайского дракона в Латинскую Америку во время правления Д. Трампа, проникновение на территорию исторического доминирования США в политической сфере, необходимо определить, какую внешнюю политику проводил Белый дом в этом регионе в заданный период.

Осуществление латиноамериканской политики Д. Трамп начал с резкого критического обращения в адрес Мексики и проживающих в США без надлежащих документов мексиканцев, в том числе декларировал намерение дистанцироваться от южного соседа пограничной стеной, при этом предлагая мексиканской стороне покрыть расходы американских подрядчиков на строительство. По мнению Д. Трампа, Мексика не только должна была построить стену за свой счет, но и вывести из своей внутренней экономики средства в пользу американской экономики [4].

Протекционистская политика Трампа затронула и другие страны Латинской Америки. Ведущие страны региона пострадали от развязанных президентом США торговых конфликтов. Аргентина потеряла крупнейший рынок сбыта биотоплива из-за введения летом 2017 г. высоких пошлин на импорт (до 72 %). В отношении другого крупного игрока ЛА, Бразилии, Белый дом использовал свои политические и экономические инструменты влияния, а также внутривнутриполитический кризис, возникший после отстранения в ходе импичмента левоцентристского президента Д. Руссеффа. Первым успехом США стало избрание правого президента Ж. Болсонару, который в своих взглядах был очень близок к президентом США. В дальнейшем эти выборы очень помогли американцам продать свои линии в отношениях с Бразилией. Из-за сотрудничества Вашингтона с Бразилией политические возможности левых сил в регионе значительно ослабли. Влияние США увеличилось, но Бразилия смогла сохранить финансово-экономическое сотрудничество с Китаем. Это позволяет понять, что хоть Бразилия и стала ближе к Соединенным Штатам, но пути для расхождения все же сохраняются [5].

Перечисленные факты показывают неоднородность отношений между США и ЛА. Видно, как стремительно могут меняться отношения в зависимости от того, кто стоит во главе государства. Ярким примером такой смены может служить Панама. В 2017 и 2018 гг. Китай максимально продуктивно проводил свою экономическую политику в стране, огромное количество китайских предприятий успешно выиграли тендеры на строительство инфраструктурных сооружений в Панаме, в том числе энергетических артерий и центров. Политика не отставала от экономики: власти Панамы отказались от дипломатических отношений с Тайванем в пользу установления отношений с КНР. К 2021 г. от прежних планов не осталось ничего из-за того, что в 2019 г. к власти в Панаме пришел Лаурентино Кортисо, оказавшийся сторонником Вашингтона [6].

Немаловажным фактором для проникновения Китая в Латинскую Америку служит политический порядок, устоявшийся в странах региона. Наиболее долгие и плодотворные отношения КНР имеет с государствами, где длительное время за рулем страны сидели лидеры левого толка: Бразилией, Аргентиной, Венесуэлой. Но, как показывает пример Панамы и Бразилии, эти отношения в одночасье могут закончиться или уйти на второй план. Чем дальше от северного гиганта, тем проще осуществляется проникновение Поднебесной в регион. На политическом поприще Южной Америки Китай стал крупнейшим кредитором и прямым конкурентом Международного валютного фонда [7].

Китай заинтересован в латиноамериканском регионе в первую очередь в экономическом плане. ЛА обладает огромным количеством ископаемых ресурсов и инвестиционными дырами, которые Китай с большим удовольствием готов заполнить своим свободным капиталом. Воспользовавшись введением протекционистских пошлин со стороны США, Китай перетянул часть сельскохозяйственных товаров, экспортируемых странами региона, к себе, и с проблемой перенасыщения этого рынка КНР не столкнулась, так как при 10 % от общего количества пахотных земель на территории Поднебесной, в стране проживает 23 % населения планеты [8]. Пекин, в отличие от Вашингтона, не диктует Латинской Америке свою модель развития. Ненавязчивое экономическое сотрудничество ускоряет процесс его внедрения Китая в регион.

Из примеров тесного сотрудничества КНР со странами Латинской Америки можно выделить кейс Аргентины: в 2018 г. Пекин и Буэнос-Айрес заключили более 30 соглашений о сотрудничестве в ходе визита председателя КНР Си Цзиньпина. Подписанные соглашения затрагивают такие важные сферы, как финансовая, агропромышленная, энергетическая [8].

Между тем жизнь внесла свои поправки, в 2020 г. в сферу межамериканских отношений «вмешался» COVID-19. Соединенные Штаты не смогли в должной мере справиться с брошенным им вызовом, Латинская Америка также не сумела надлежащим образом остановить темпы эпидемии, и, так как США решили свои проблемы, латиноамериканский регион остался сам по себе. На помощь пришел Китай, который в кратчайшие сроки начал поставлять все необходимое оборудование и товары для борьбы с эпидемией в регион. В итоге Пекин быстро вырвался вперед в геополитической гонке. Умело заполнив вакуум, оставленный Д. Трампом, который предпочел не замечать проблемы своих давних партнеров, Китай забрал пальму лидерства [9].

Экономика – важный инструмент взаимодействия КНР с латиноамериканским регионом, но на этом сотрудничество не заканчивается. На средней дистанции Китай хочет твердо закрепиться в экономике и политике латиноамериканских стран. В долгосрочной перспективе планирует добиться перестройки местного сообщества и для этого использует уже другие инструменты: внедрение китайской культуры, стратегическое взаимодействие, политико-институциональное сотрудничество и собственные инициативы по внедрению Латинской Америки в глобальную экономику и свои концепции сотрудничества.

На период правления Д. Трампа пришелся накал противостояния США и КНР за господство в Латинской Америке. В 2018 г. Китай обогнал Соединенные Штаты по объему инвестиций в страны региона. В период пандемии китайская экономика продолжает рост и нуждается в ресурсах, с которыми ей могут помочь латиноамериканские страны, тем самым наращивая темпы сотрудничества. Этот год будет решающим для Китая. Смог ли Пекин укрепиться в экономической сфере региона? Продолжит ли наращивать темп внедрения или Вашингтон отыграет свое? На эти вопросы появятся ответы уже в 2021 г. В Эквадоре и Перу совсем скоро пройдут всеобщие выборы, в Соединенных Штатах новый президент Дж. Байден, который уже внес Латинскую Америку в приоритет внешней политики. В ближайшее

время станет понятно, продолжит ли Бразилия сотрудничество с КНР. Все перечисленные факторы способны повлиять на позиции Поднебесной в данном регионе как в лучшую сторону, так и в худшую.

Библиографический список

1. Латинская Америка. URL: <https://slovar.cc/enc/bolshoy/2096397.html>. (дата обращения: 29.03.2021).
2. China's National Defense in 2008 The State Council Information Office of The People's Republic of China, January 2009, Beijing. URL: http://eng.mod.gov.cn/publications/2017-04/11/content_4778231.htm (дата обращения: 29.03.2021).
3. Яковлев П. П. США и КНР в Латинской Америке: контуры конкуренции // Вестн. Рос. ун-та дружбы народов. Серия: Международные отношения. 2019. Т. 19, № 1. С. 47–58.
4. Otero Iglesias M. Futuros escenarios 'trumpistas' // Expansión. Madrid. 10.11.2016 URL: <http://www.realinstitutoelcano.org/wps/wcm/connect/b586969e-e2dc-4666-8489-617188142920/OterolIglesias-Futuros-escenarios-trumpistas.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=b586969e-e2dc-4666-8489-617188142920> (дата обращения: 28.03.2021)
5. Chagas-Bastos F. H., Franzoni M. The Dumb Giant: Brazilian Foreign Policy under Jair Bolsonaro // E-International Relations. 16.10.2019. URL: <https://www.e-ir.info/2019/10/16/the-dumb-giant-brazilian-foreign-policy-under-jair-bolsonaro/> (дата обращения: 28.03.2021).
6. Гашков И. Столкновение интересов: Китай вытесняет США из Южной Америки // ТАСС. 21.01.2021 URL: <https://tass.ru/mezhdunarodnaya-panorama/10508621?from=teaser> (дата обращения: 28.03.2021).
7. Where China is most heavily investing in Latin America. URL: <https://latinamericareports.com/where-china-invest-latin-america/2064/> (дата обращения: 29.03.2021).
8. Аргентина и Китай подписали более 30 соглашений в ходе визита Си Цзиньпина. URL: <https://tass.ru/mezhdunarodnaya-panorama/5862399> (дата обращения: 29.03.2021).
9. Angelo P., Bill Chavez R. 'Gracias China!!!' // The New York Times. 2020. Apr. 21. URL: <https://www.nytimes.com/es/2020/04/21/espanol/opinion/china-america-latina-covid.html> (дата обращения: 29.03.2021).

УДК 327

М. С. Шурбаджи

студент кафедры международного предпринимательства

В. Ю. Лукьянов – кандидат исторических наук, доцент – научный руководитель

ПЕРСПЕКТИВЫ СБЛИЖЕНИЯ ГЕОПОЛИТИЧЕСКИХ ПОЗИЦИЙ РОССИИ И США В СИРИЙСКОМ КОНФЛИКТЕ

Общественно-политический кризис в Сирии начался весной 2011 г. Довольно быстро локальное гражданское противостояние переросло в широкомасштабную гражданскую войну. Не снимая ответственности с сирийских властей, приходится констатировать, что активнейшее участие в этом конфликте практически с самого его начала приняли международные террористические группировки и организации, исповедующие радикальную идеологию. Беспрецедентный характер носит и уровень вовлеченности в сирийский конфликт других стран, включая ведущие мировые державы и все без исключения соседние государства.

Существенным фактором развития российской операции в Сирии остается позиция США. Еще в ноябре российские и американские летчики провели совместные маневры для отработки действий в случае опасного сближения. Соединенные Штаты и их союзники в регионе, которые вели операцию против ИГИЛ не только в Сирии, но и в Ираке уже более года, выступили категорически против вооруженного вмешательства России. Госсекретарь США Керри сразу назвал его «катастрофической ошибкой» [1, с. 111]. Они посчитали это прямой поддержкой режима Асада, которому упорно отказывали в легитимности. Наиболее острым моментом здесь оказался вопрос о выборе целей для авиаударов.

Отреагировав на военную акцию РФ на дипломатическом уровне, США со своей стороны продолжили воздушные налеты на объекты в Сирии и в Ираке и послали советников для поддержки курдов (возможно, и других вооруженных группировок), также появились сообщения о дополнительных поставках оружия «умеренной» оппозиции. США совершали действия, направленные на отсеечение возможностей конструктивного диалога с Россией. Характерный пример – их отказ принять правительственную делегацию во главе с Дмитрием Медведевым, которую Россия предложила направить в Вашингтон в октябре 2015 г. [2, с. 34]. Оставалось в силе и требование ухода от власти президента Башара Асада, с утверждением, что он неприемлем для «большинства народа Сирии».

На ряде направлений намечался успех, и можно было ждать весомых результатов, например скорого взятия правительственными войсками города Алеппо. Упорно и последовательно продолжаемые в течение более чем четырех месяцев удары авиации ВКС РФ по позициям и тыловым объектам различных вооруженных группировок наконец принесли ощутимый результат на земле. Силы Сирийской армии и ее союзников постепенно, шаг за шагом расширяли зоны своего контроля, в новостях шли сообщения о занятии ими все новых населенных пунктов. Теперь же получалось, что вследствие решений политиков и дипломатов следует остановить намечившееся продвижение и отказаться от военной победы, которая кому-то, возможно, казалась уже близкой.

Тем не менее, взвешивая все обстоятельства, всю сложную борьбу многочисленных и разнообразных сил и на конкретных полях боев в Сирии и в геополитическом пространстве вокруг нее, приходится признать, что решение найдено было верное и описанная инициатива проявила себя очень своевременно. Не стоит переоценивать возможности войск Асада по перелому боевой ситуации и овладению стратегической инициативой в масштабе всего театра войны. Их хватало только на то, чтобы улучшить положение и закрепить сложившийся баланс сил с небольшим дополнительным перевесом в свою пользу. Оценки на этот счет уже давались, сказано было и о том, что России не стоит затягивать активную фазу своей военной операции в Сирии. Слишком много факторов, которые препятствуют достижению здесь чисто военной победы (прежде всего это вся военно-экономическая мощь Запада). Методы «гибридной» войны, или войны нового типа, как раз поднимать дополнительным перевесом в свою пользу. Оценки на этот счет уже давались, сказано было и о том, что России не стоит затягивать активную фазу своей военной операции в Сирии. Слишком много факторов, которые препятствуют достижению здесь чисто военной победы (прежде всего это вся военно-экономическая мощь Запада). Методы «гибридной» войны, или войны нового типа, как раз поднимать дополнительным перевесом в свою пользу. Оценки на этот счет уже давались, сказано было и о том, что России не стоит затягивать активную фазу своей военной операции в Сирии. Слишком много факторов, которые препятствуют достижению здесь чисто военной победы (прежде всего это вся военно-экономическая мощь Запада). Методы «гибридной» войны, или войны нового типа, как раз поднимать дополнительным перевесом в свою пользу.

Наконец, 22 февраля 2016 г. Россия и США окончательно согласовали прекращение огня в Сирии между правительственными войсками и оппозиционными группировками с условленного момента.

В этот день они объявили о введении режима прекращения огня в Сирии с 27 февраля 2016 г. в 00:00 по времени Дамаска. Об этом говорилось в совместном заявлении США и России как сопредседателей Международной группы поддержки Сирии, тогда же распространенном Госдепартаментом США и опубликованном на сайте Кремля.

США смогли достичь двустороннего соглашения с правительствами стран ЕС о введении санкций, которые бы запретили импорт сирийской нефти и новые инвестиции в сирийскую нефтяную промышленность, и это было одной из самых жестких санкций, применяемых в отношении Сирии [3, с. 188]. Благодаря санкциям стало очевидным, что неспособность международного сообщества унифицировать свою позицию при принятии резолюций ООН по Сирии основана на американском желании. Это подтолкнуло США и многих их западных союзников, а также некоторые арабские страны к введению санкций, направленных на ужесточение ситуации в отношении сирийского режима и его внутреннее ослабление. Следовательно, оппозиция, прямо или косвенно поддерживаемая США, сможет свергнуть сирийский режим без необходимости внешнего военного вмешательства. Однако эти американские усилия были встречены российскими шагами в поддержку сирийского режима. Россия укрепила свои торговые связи с Сирией посредством ряда сделок и контрактов, особенно в области нефти и газа. Россия и ее союзник Китай поддерживают сирийский режим перед лицом введенных против него американских и европейских санкций.

С того момента как Кремль вмешался в конфликт в Сирии, у него было гораздо больше рычагов воздействия, чем у Соединенных Штатов. Россия была сосредоточена на создании большего количества преимуществ с течением времени, используя сочетание дипломатии, военной силы и нетрадиционных инструментов, таких как наемники, действующие с тончайшей оболочкой правдоподобного отрицания. Но Соединенные Штаты не последовали примеру России. В той мере, в какой Вашингтон считал, что у него есть рычаги влияния, он надеялся, что Россия ищет быстрый выход из кризиса (что не было экстраординарной идеей в 2015 и 2016 гг., но в конечном счете было неверно), и эффективность борьбы с Исламским государством на северо-востоке Сирии предполагала сохранение правящего режима Б. Асада. В целом администрация Обамы обычно вела переговоры с позиции слабости, и Москва воспользовалась этим в полной мере. Вашингтон должен создавать рычаги воздействия и сопоставлять средства с целями, чтобы добиться успеха в аналогичных ситуациях в будущем [4, с. 44].

Общие второстепенные интересы были недостаточны для поддержания сложного военно-дипломатического сотрудничества, учитывая в значительной степени враждебный характер американо-российских отношений. И Москва, и Вашингтон, возможно, хотели бы нацелиться на террористов, но успешное сотрудничество в борьбе с терроризмом зависит от способности обмениваться секретной разведывательной и целевой информацией. Это оказалось невозможным, учитывая хроническое недоверие между спецслужбами, действия России и режима Асада против поддерживаемых США оппозиционных группировок и расхождение других целей в Сирии [5, с. 107].

Тем не менее есть веские основания для повышения интенсивности коммуникации между военными учреждениями в будущем, а также для увеличения числа активных диалогов. Укрепление многочисленных линий связи и расширение их фокуса для охвата других вопросов, таких как углубленное заблаговременное уведомление о предстоящих учениях, могло бы помочь уменьшить неправильное восприятие и недопонимание с обеих сторон.

Российская склонность к транзакционной дипломатии продолжала проявляться, в том числе наиболее ярко, на саммите России и США в Хельсинки. Призыв В. В. Путина к совместным усилиям по постконфликтному восстановлению и возвращению беженцев продемонстрировал как степень российской самоуверенности, так и неуместное ощущение того, что администрация Трампа, наконец, готова сотрудничать в Сирии на условиях Москвы. Хотя сам Трамп комплиментарно оценивал Путина как потенциального партнера, чиновники американской администрации препятствовали реализации инициатив Путина, вновь обратив внимание на фундаментальный разрыв между США и Россией в оценке долгосрочных целей сирийского урегулирования.

Обе стороны, возможно, заинтересованы в том, чтобы уроки, извлеченные из усилий по деконфликтации, не были отброшены в результате запланированного ухода США из Сирии. И Российская Федерация, и Соединенные Штаты имеют сильные интересы, поставленные на карту в Сирии, и эти интересы частично совпадают, но не полностью. И Соединенные Штаты, и Россия стремятся обеспе-

чить стабильную и единую Сирию, хотя обе страны расходятся во мнениях о том, как этого добиться. Сирийская война – первая серьезная военная кампания со времен Вьетнамской войны, в которой военно-воздушные силы двух великих военных держав действуют в одном и том же районе конфликта, поддерживая противоборствующие стороны.

Библиографический список

1. Петрова С. В. Геополитические позиции России и США в сирийском конфликте // Гос. и муницип. упр. Уч. зап. 2018. № 2. С. 110–115.
2. Варакса А. Н. Современный внутривластный кризис в Сирии и проблемы его разрешения: мировой и региональный аспекты // Economics. Law. State. 2020. № 1(9). С. 32–37.
3. Россия и США в XXI веке. Особенности отношений. М.: Аспект-Пресс, 2020. 352 с.
4. Иванов С. Е. Арабская дипломатия и война в Сирии // Дипломат. служба. 2019. № 1. С. 41–45.
5. Мазен З. Генезис политического взаимодействия России и Сирии // Изв.Сарат. ун-а. Новая серия. Серия: Социология. Политология. 2020. Т. 20, № 1. С. 104–111.

УДК 657.474

А. И. Ким

магистрант кафедры безопасности высокотехнологичных систем

И. В. Романова – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель**ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА
ПО СИСТЕМЕ ДИРЕКТ-КОСТИНГ**

Специфика формирования отечественной экономики в настоящее время создает объективную потребность увеличения гибкости финансовых субъектов с учетом изменений внешней среды. Современное эффективное руководство производственной работой компании все больше находится в зависимости от степени его информационного обеспечения. Для совершения квалифицированных действий и нахождения лучших решений руководителям компаний нужны сведения управленческого учета для своевременного их анализа. Одним из наиболее значимых компонентов таких сведений считается себестоимость, так как этот показатель дает возможность организации целесообразно распоряжаться собственными расходами. Детальный учет любого типа расходов создает возможность совершать текущее планирование, а также осуществлять проверку. Понимая структуру собственных расходов, организация способна повысить их эффективность, отыскать пути повышения прибыли и создать направления улучшения работы. По этой причине возникает потребность в управленческом учете, который напрямую был бы связан с формированием и применением данных, нужных для принятия успешных управленческих решений.

Информацию в виде данных о производственной себестоимости (в части прямых, переменных или всех производственных затрат) и маргинальном доходе (сумме покрытия) – разнице между ценой продажи (выручкой от реализации) и неполной себестоимостью изделия или реализованной продукции в целом дает метод учета затрат и калькулирования себестоимости *direct costing* [1].

Американский экономист Джонатан Харрисон в 1936 г. сформулировал положения метода директ-костинг, в соответствии с которым в составе себестоимости следует принимать во внимание только прямые затраты. Ключевые мысли данной концепции были опубликованы в бюллетене Национальной ассоциации промышленного учета в январе 1936 г. В 30-е гг. XX в. исследования в этой сфере проводили Вальтер Раутенштраух, Джон Х. Уильямс, Чарльз М. Кноппель. Они разработали графики промежуточного бюджета и предельного объема производства, при помощи которых можно отследить взаимосвязь между показателями объема, себестоимости и прибыли.

Практическое введение системы директ-костинг в Америке произошло в 1953 г., когда Национальная ассоциация бухгалтеров-калькуляторов в своем докладе анонсировала суть данной системы. Второй доклад, где были рассмотрены итоги работы 50 крупных компаний, в которых действовала эта система, был издан в 1961 г.

Система *direct costing* в разных странах имеет свои «национальные» имена. В Германии и Австрии используют термины *Teilkostenrechnung* или *Grenzkostenrechnung*, т. е. учет частичных либо граничных затрат, или *Deckungsbeitragsrechnung* – учет сумм покрытия; в Великобритании – учет маргинальных затрат (*marginal costing*), во Франции – маргинальный учет (*la comptabilité marginale*); в США – учет переменных затрат (*variable costing*, или *prime costing*) [1].

В нашей стране концепция приобрела наибольшую популярность под названием «маргинальный метод бухгалтерского учета», поскольку одно из ключевых определений, применяемых при этой системе, считается маргинальный доход, т. е. доход, приобретенный от реализации продукции, товаров, работ и услуг после покрытия переменных расходов. Этот показатель применяется в целях расчета порога рентабельности производства, цены безубыточной реализации продукции и т. д.

Организация обладает возможностью осуществлять систему учета директ-костинг в соответствии с выбранной учетной политикой. Маргинальный доход (или сумма покрытия) считается одной из основных характеристик системы, показывающей разницу между выручкой от реализации и переменными расходами. Размер маргинального дохода, рассчитанный для определенного типа продукции,

демонстрирует «вклад» этого продукта в возмещение постоянных затрат и, следовательно, в общую сумму прибыли, полученную компанией.

Суть системы директ-костинг состоит в разделении производственных затрат организации на условно-переменные, которые непосредственно связаны с количеством продукции, изготовленной за единицу времени, т. е. изменяются, и условно-постоянные, которые не находятся в зависимости от количества произведенной продукции за единицу времени, а также в расчете сокращенной (частичной) производственной себестоимости и списании условно-постоянных затрат в снижение дохода в том отчетном периоде, в котором они осуществились.

Как отмечалось, условно-переменные расходы связаны непосредственно с производственным процессом и находятся в прямой зависимости от объемов выпускаемой продукции. В общем виде они включают прямые материальные затраты (сырье, материалы, топливо и энергию на технологические цели, работы и услуги сторонних организаций и т. п.), прямые трудовые расходы (оплата труда, обязательные отчисления на социальное страхование и обеспечение), производственные косвенные расходы. Последний вид расходов можно с некоторой долей условности сравнить с общепроизводственными расходами, которые обычно относятся на счет 25 «Общепроизводственные расходы» [2]. К счету 25 создаются два субсчета: 25/1 «Общепроизводственные переменные расходы» и 25/2 «Общепроизводственные постоянные расходы».

В противоположность условно-переменным затратам, условно-постоянные не находятся в зависимости от количества произведенной продукции. Эти затраты предполагают объединение затрат на управление предприятием, хозяйственное обслуживание производства, реализацию продукции. За редким исключением, к ним можно причислить затраты, которые при традиционном варианте учета затрат на производство относятся на дебет счета 26 «Общехозяйственные расходы».

На счетах 20 «Основное производство» и 23 «Вспомогательные производства» отражаются прямые условно-переменные затраты предприятия. Косвенные условно-переменные затраты первоначально собираются на счете 25, а затем каждый месяц относятся на счета 20 и 23 плана счетов бухгалтерского учета. Условно-постоянные затраты в доле общих административных и хозяйственных затрат обобщаются на счете 26, а в доле сбытовых затрат – на счете 44 «Расходы на продажу». На предприятиях, обладающих небольшим размером сбытовых затрат, могут отказаться от применения счета 44 и организовать учет данных затрат на счете 26.

Величина фактической себестоимости продукции, завершённой производством и сданной на склад, переносится с кредита счета 20 в дебет счета 43 «Готовая продукция» или 90 «Продажи».

Условно-постоянные затраты, отраженные на счетах 26 и 44, в конце каждого отчетного периода целиком списываются на суммы от реализации продукции, товаров, работ, услуг за данный период: по дебету счета 90 и кредиту счетов 26 и 44.

Раздельный учет затрат позволяет менеджерам совершать наиболее эффективный контроль и управление ими. При этом ограничение себестоимости только переменными расходами дает возможность облегчить планирование, анализ и контроль из-за сокращения количества калькуляционных статей затрат: себестоимость оказывается более обзримой, а отдельные затраты – лучше регулируемы.

Разделение затрат на условно-постоянные и условно-переменные предоставляет получение информации о них с целью принятия большого количества управленческих решений. В основном это относится к решениям в части расходов при разной производительности.

При применении системы директ-костинг величина прибыли определяется уровнем переменных производственных затрат, ценой продажи, структурой выпускаемой продукции и размером постоянных издержек производства. В итоге эта учетная информация дает возможность в оперативном порядке устанавливать более выигрышные комбинации продажных цен и объема производства, своевременно переориентировать производство в соответствии с меняющейся конъюнктурой рынка.

При помощи директ-костинга обосновываются главные управленческие решения, такие как оптимизация производственной программы, необходимость принятия к выполнению конкретного заказа, покупка или ремонт оборудования, изготовление полуфабрикатов либо их приобретение у поставщиков, выпуск побочной продукции, ценовая политика предприятия и др.

Сторонники директ-костинга обращают внимание на преимущества данной системы и показывают ее важность при принятии управленческих решений, что объективно доказывается при рассмотрении взаимосвязей и взаимозависимостей основных показателей системы. К ним относятся: переменные и постоянные затраты, маржинальный доход, выручка, порог рентабельности, прибыль [3].

Разница между выручкой от реализации продукции и переменными расходами называется маржинальным доходом. Если из него вычесть сумму постоянных затрат, то получится чистая прибыль. Данная связь показателей дает возможность менеджерам применять многоступенчатый принцип составления отчета о доходах, что позволяет повысить контроль за формированием издержек согласно местам их возникновения и реализовывать наиболее оперативные и лучшие управленческие решения.

Существенным преимуществом системы является ограничение себестоимости продукции лишь переменными расходами, что позволяет облегчить нормирование, планирование, учет и контроль количества статей расходов: себестоимость оказывается наиболее «обозримой», в свою очередь отдельные расходы лучше контролируются, поскольку чем меньше контролируемых объектов, тем лучше и эффективнее контроль за ними.

Система директ-костинг играет важную роль при определении общего уровня рентабельности как всего производства, так и отдельных видов продукции. Чем выше разница между продажной ценой и переменными издержками, тем больше маржинальный доход и уровень рентабельности. Данная информация позволяет принимать решения об ассортиментной политике.

Система учета директ-костинг дает возможность:

- устанавливать формы зависимости затрат от размеров производства;
- получать сведения о прибыльности или убыточности производственной деятельности в зависимости от размеров производства и продаж;
- рассчитать критическую точку объема продаж;
- совершенствовать ассортимент продукции;
- прогнозировать поведение затрат в зависимости от различных факторов;
- принимать управленческие решения в ситуациях ограниченности того или иного ресурса;
- проводить успешную ценовую политику;
- решать тактические задачи управления предприятием.

Недостатки системы:

- препятствия при делении затрат на постоянные и переменные, так как чисто постоянных или чисто переменных не много;
- необходимость дополнительного разделения условно-постоянных затрат, когда требуется знать полную себестоимость готовой продукции или незавершенного производства, поскольку система директ-костинг не дает ответа на вопрос, какова цена и полная себестоимость произведенного продукта;
- необходимость обеспечивать покрытие всех издержек организации в устанавливаемых ценах на готовую продукцию;
- существенное искажение общей суммы прибыли за текущий период, так как остатки незавершенного производства оцениваются в разрезе лишь переменных производственных расходов;
- расхождение (по той же причине) размера действительной себестоимости выпущенной продукции с показателем «сокращенной» себестоимости, исчисленной по статьям переменных затрат, что значительно уменьшает достоверность учета;
- несовпадение итогов финансового учета и финансовых отчетов с итогами управленческого учета, из-за чего уменьшается доверие контролирующих органов – финансового, налогового управления и др. – к руководству фирмы, что приводит к отрицательным последствиям.

Таким образом, директ-костинг – значимый элемент маркетинга – системы управления организацией в условиях рынка и свободной конкуренции. Сокращенная, рассчитанная по переменным расходам себестоимость является наиболее надежным ориентиром для принятия решений. Помимо этого, разделение необходимо для формирования расходов при разной производительности.

Благодаря использованию директ-костинга значительно расширяются аналитические и контрольные возможности учета: анализируя поведение переменных и постоянных затрат в зависимости

от изменения объемов продаж, можно гибко и оперативно принимать решения по управлению, особенно касающиеся выбора между альтернативными вариантами действий. Раздельное отражение в учете позволяет более четко отслеживать и контролировать как переменные, так и постоянные производственные издержки в разрезе подразделений предприятия, товарных групп и сегментов рынка. Кроме того, использование системы директ-костинг при составлении внутренней управленческой отчетности дает возможность избежать излишней капитализации постоянных накладных расходов в периоды, когда спрос на производимую продукцию уменьшается и происходит накопление производственных запасов [4].

Библиографический список

1. Чая В. Т. Управленческий учет. М.: Юрайт, 2019. 332 с. URL: <https://urait.ru/bcode/431428> (дата обращения: 18.11.2020).
2. Павлова И. А., Корзовых Ж. М. Организация управленческого учета по системе «Директ-костинг» // Вестн. ГУУ. 2014. № 11. С. 43–47. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/organizatsiya-upravlencheskogo-ucheta-po-sisteme-direkt-kosting-2> (дата обращения: 25.11.2020).
3. Дмитриева Т. А. Организация управленческого учета по системе «директ-костинг» // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки: сб. ст. по матер. V Междунар. студ. науч.-практ. конф. Новосибирск: СибАК, 2018, С. 408–413. URL: <http://sibac.info/archive/economy/5.docx> (дата обращения: 23.11.2020).
4. Малиновская Н. В. Управленческий учет и анализ в обеспечении устойчивого развития предприятий // Эконом. анализ: теория и практика. 2019. № 9. С. 38–40.

УДК 336.142

О. В. Лосева

магистрант кафедры безопасности высокотехнологичных систем

А. В. Самойлов – доктор экономических наук, профессор – научный руководитель

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ БЮДЖЕТНЫМИ УЧРЕЖДЕНИЯМИ

В Российской Федерации существует множество организаций. Количество предприятий с государственной собственностью составляет примерно 60 тыс. Один из видов – бюджетные учреждения.

Бюджетным учреждением признается некоммерческая организация, созданная Российской Федерацией, субъектом Российской Федерации или муниципальным образованием для выполнения работ, оказания услуг в целях обеспечения реализации предусмотренных законодательством Российской Федерации полномочий соответственно органов государственной власти (государственных органов) или органов местного самоуправления в сферах науки, образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты, занятости населения, физической культуры и спорта, а также в иных сферах [1]. Деятельность бюджетных организаций регулируется актами государственных органов об их создании и прописана в уставе.

Цель создания бюджетного учреждения – обеспечить ряд общественно значимых потребностей. Оно осуществляет деятельность, которая относится к основным видам деятельности (прописаны в уставе, учредительных документах) в соответствии с государственным заданием, составленным для него, т. е. реализует государственную политику, а конкретно защиту интересов общества и удовлетворение их потребностей.

Государственное задание описывает характеристики, которые отражают качество и содержание выполняемых услуг, а также то, в каком порядке они должны исполняться.

Учредителем бюджетного учреждения может выступать: Российская Федерация; субъект РФ; муниципальное образование. Решение о необходимости создания организации также принимается учредителем.

Классифицировать бюджетные учреждения можно по нескольким признакам (рис. 1).

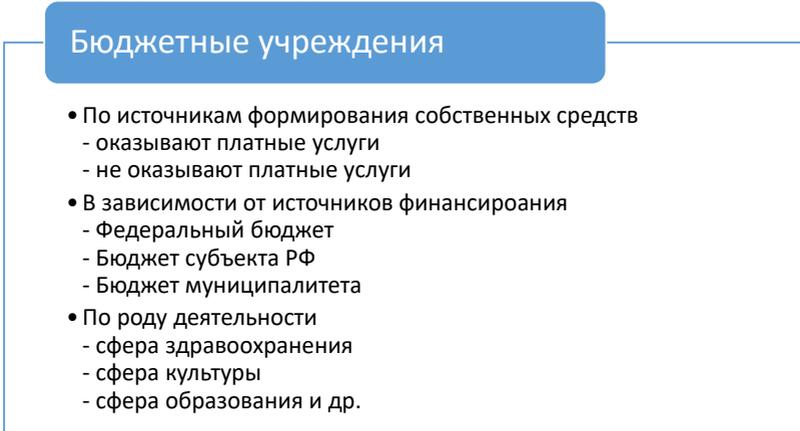


Рис. 1. Классификация бюджетных учреждений

Государство управляет бюджетными учреждениями. Этот процесс называют внешним управлением, оно осуществляется целенаправленно и регулирует то, как государство воздействует на состав-

ляющие жизни общества, которые необходимы для создания целостности, согласованности и социальной эффективности.

Внешнее управление выполняет государственную системообразующую, интегративную, социально-объединяющую функции, которые принадлежат ему в силу характера государственной цели. Внутреннее государственное управление – это управленческая деятельность, направленная на координацию и согласованность работы различных ведомств и сотрудников государственной службы. Внутреннее управление фокусируется на эффективном выполнении миссии и основных задач организации [2].

Для отнесения организации к разряду бюджетных должно соблюдаться основное условие – бюджетное финансирование, т. е. предоставление в безвозвратном порядке из бюджета разных уровней и внебюджетных фондов денежных средств для полного или частичного покрытия расходов. Основным источником финансирования являются субсидии – средства, которые передаются бюджету другого уровня системы на условиях снабжения средств по целевым расходам.

В 2020 г. субсидии региональным бюджетам не превышают 1 трлн руб. (рис. 2). Если сравнивать с предыдущим годом, то это на 30 млрд руб. меньше [3].

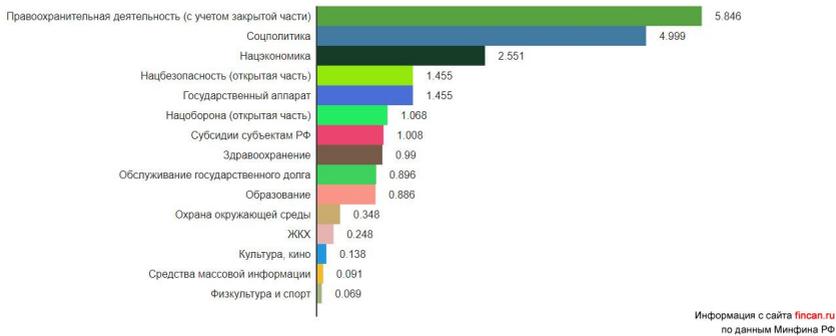


Рис. 2. Структура расходов бюджета в России 2020 г., трлн руб.

В конце каждого года утверждается бюджет на предстоящий год. У всех регионов он свой. По объему доходов лидируют: Москва, Санкт-Петербург, Московская область, Краснодарский край, Республика Татарстан (рис. 3) [4].

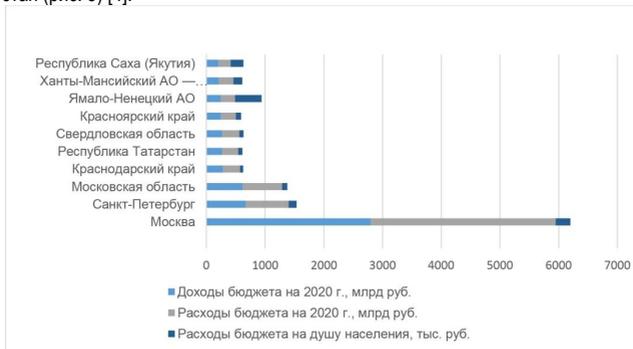


Рис. 3. Доходы и расходы бюджета 2020 г. по регионам

Бюджетные учреждения вправе осуществлять деятельность в соответствии со своими учредительными документами и получать с этого доход, которым могут распоряжаться самостоятельно для целей расширения и улучшения предоставляемых услуг. Однако имуществом организация может распоряжаться на праве оперативного учета, за исключением приобретенного на собственные средства.

Для эффективного распределения средств необходимо осуществлять планирование доходов и расходов, которые отражаются в плане финансово-хозяйственной деятельности. Он закладывается ежегодно от одного до трех лет, в случае составления проекта бюджета. От планирования зависит качественное расходование денежных средств. При верном планировании увеличивается результативность доходов и расходов, оценка влияния на экономику в целом [5].

Учредитель разрабатывает и утверждает нормативный акт, который регламентирует правила для составления плана финансово-хозяйственной деятельности. Этот документ может содержать детальные показатели. Если анализировать, в какой степени организация обеспечена денежными средствами и насколько верно распоряжается ими, то можно увидеть в целом финансовое состояние учреждения.

В настоящее время в управлении бюджетными учреждениями можно выделить ряд проблем. Их финансирование осуществляется вышестоящими органами управления, а не из тех средств, что организация заработала. Качество оказываемых услуг и эффективность расходования выделенных субсидий не всегда поддаются контролю.

Количество бюджетных учреждений велико, а контролирующих органов гораздо меньше. Существуют всевозможные проверки со стороны Управления Федеральной антимонопольной службы и прокуратуры, но их действия преследуют цели найти недочеты и наказать, хотя более эффективно было бы составить схему работы по недопущению ошибок впредь. Таким образом, первая проблема – недостаточная эффективность контролирующих органов.

Следующая проблема – секвестирование. Выделенные бюджетные средства расходуются в строгом соответствии с требованием бюджетной классификации, так же, как и заработанные, которые получены за счет оказания платных услуг. Это отрицательно сказывается на гибкости экономического управления. Принцип организации финансов бюджетных организаций – целевое использование всех средств. Соответственно, эти средства расходуются только на те цели, которые были заложены в плане, согласно статьям и подстатьям. При нехватке бюджетных средств допускается возможность использовать заработанные, но только для выполнения государственного задания. Однако возмещение расходов, покрытых за счет средств от дополнительной деятельности, невозможно из средств органа, распределяющего бюджет [6]. Если возникла необходимость и потребность в дополнительной услуге или поставке товара, то у учреждений может просто не быть средств на эти цели. Далеко не все оказывают дополнительные услуги и получают с этого доход.

При возникновении дефицита бюджетных средств происходит пересмотр финансирования текущих планов и проектов, государство изыскивает возможность привлечения сторонних средств. Например, это может быть привлечение иностранных инвестиций, продажа или долгосрочная аренда государственных предприятий и прочее. Если привлеченных средств мало, то запускаются процессы, которые нужны для сбалансирования бюджета. Один из них – секвестирование. Это мера урезания расходов, но без нее государство может быть признано банкротом.

Механизм секвестирования вводится в отношении бюджета, если полученных доходов явно недостаточно для реализации первоочередных задач. Решение об урезании финансирования принимается на уровне контролирующих органов: кто контролирует проект, тот и рассматривает изменение количества средств на его реализацию. Например, в 2020 г. были приняты такие меры по некоторым бюджетным организациям в связи с распространением коронавирусной инфекции.

Государство является ответственным за учреждения по итогам их деятельности. Эти вопросы регулируются Федеральным законом от 12.01.1996 г. № 7-ФЗ (ред. от 08.06.2020 г.) «О некоммерческих организациях», в котором указано, что руководитель бюджетного учреждения несет перед бюджетным учреждением ответственность в размере убытков, причиненных бюджетному учреждению в результате совершения крупной сделки с нарушением требований [1]. Несмотря на то что бюджетные организации правомочны самостоятельно осуществлять сделки, у них есть преимущества, обусловленные ответ-

ственностью государства. Поэтому могут возникнуть расходы из бюджета, которые не были запланированы, чтобы покрыть образовавшиеся долги [7].

При рассмотрении деятельности бюджетных учреждений возникают опасения, что их руководители получают достаточно большое количество полномочий и могут нерационально использовать средства и распоряжаться ими.

Следующая проблема – бюрократизация. Бюджетные учреждения склонны к ведению большого числа документов, а для этого процесса нужны кадры, которые не всегда заняты решением текущих дел. Бюрократизация выражается в увеличении управленческих расходов, так как количество чиновников характеризуется затратами трудоемкости объемов информации.

Согласно принципу Парето, при затрате 20 % усилий или средств выходит 80 % положительного результата. Оставшаяся часть прикладываемых сил принесет только 20 % результата. Это правило было неоднократно доказано, проводились эксперименты. Соответственно, время, затрачиваемое работниками на выполнение их обязанностей, в большинстве случаев расходуется нерационально.

Для эффективной деятельности требуется уменьшение количества документов и введение электронного документооборота, что будет способствовать увеличению скорости работы, упрощению ведения процедур.

Таким образом, в настоящее время в бюджетных учреждениях необходима качественная, хорошо продуманная система организации внутрихозяйственного ведения деятельности, которая будет включать: контроль целевого расходования средств, правильного их планирования, оценку обеспеченности финансовыми ресурсами, состояние расчетов и запасов товарно-материальных ценностей, законность всех проводимых процедур, которые связаны с кредиторской и дебиторской задолженностью, а также установление финансовых нарушений, выявление резервов по улучшению финансового состояния учреждений, упрощение ведения документооборота.

Библиографический список

1. О некоммерческих организациях: Федер. закон от 12.01.1996 г. № 7-ФЗ (ред. от 08.06.2020, с изм. и доп., вступ. в силу с 15.09.2020 г.). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8824/ (дата обращения: 12.04.2021).
2. Александров И. М. Бюджетная система Российской Федерации. М.: Дашков и К°, 2007. 486 с.
3. Бюджет России на 2020 год в цифрах. URL: http://fincan.ru/articles/112_byudzhet-rossii-na-2020-god-v-cifrah/ (дата обращения: 12.04.2021).
4. Бюджеты субъектов РФ в цифрах. URL: <http://bujet.ru/article/396309.php> (дата обращения: 12.04.2021).
5. Канбекова Д. Р., Разина Ю. И., Хасанова Г. Г. Актуальные проблемы регулирования деятельности бюджетных учреждений // NovalInfo.Ru. 2016. № 41-2. С. 67–68.
6. Велижанская С. С. Как организовать финансы в бюджетных организациях? // Справ. экономиста. 2015. № 5. URL: https://www.profiz.ru/se/5_2015/org_fin/ (дата обращения: 12.04.2021).
7. Лабудин А. В., Галстян Г. С. Актуальные проблемы реформирования бюджетных организаций в РФ // Управленч. консультирование. 2013. № 9. С. 77–90.

УДК 338.36

О. В. Лосева

магистрант кафедры безопасности высокотехнологичных систем

А. В. Самойлов – доктор экономических наук, профессор – научный руководитель

РАЗВИТИЕ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ПРОИЗВОДСТВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Понятие «высокотехнологичное производство» (high-technology или сокращенно hi-tech) появилось в начале 1980-х гг. и получило широкое распространение. В первую очередь оно характеризовало передовые отрасли промышленности, в которых была высока доля затрат на научные исследования и разработки на единицу продукции. В дальнейшем термин использовался в ряде отраслей, в том числе нематериального производства. Сейчас принято считать, что высокотехнологичные производства – база развития экономики [1]. Знания и технологии стали мощным конкурентным преимуществом в борьбе за экономический рост и одним из внутренних резервов национальных экономик [2].

В трактовке Всемирного банка (The World Bank, США), одного из основных инструментов глобализации, определение экономики знаний выглядит следующим образом: это экономика создающая, распространяющая и использующая знания для ускорения роста и повышения конкурентоспособности.

В экономике знаний можно выделить четыре главных компонента:

- суверенная институциональная среда (СИС);
- национальная инновационная система (НИС);
- российская информационная инфраструктура (РИИ);
- отечественная система образования и компетенций (ОСОК) [3].

В статье ставится задача рассмотреть проблемы развития высокотехнологичных производств и предложить пути их решения.

В первой половине XX в. главным фактором при организации инновационных предприятий была деятельность предпринимательского сектора, которая формировалась под влиянием рыночных сил.

Высокотехнологичное производство продукции – это инструмент увеличения конкурентоспособности как предприятия в микроэкономическом масштабе, так и государства с позиции макроэкономики. Это сложный многоступенчатый процесс, нуждающийся в четком и конкретном регулировании. На всех стадиях процесса производства используются прогрессивные инновационные технологии, новейшие научные разработки, позволяющие повысить конкурентоспособность готового высокотехнологичного продукта.

Внедрение в производственный процесс инновационных технологий превращает обычное предприятие в высокотехнологичное. Характеристики высокотехнологичных производств следующие:

- внимание к научно-исследовательским разработкам;
- использование автоматизированных систем управления и проектирования технологических процессами;
- уменьшение брака за счет использования прогрессивных технологий в процессе производства;
- выделение средств для повышения квалификации персонала;
- соответствие международным стандартам качества номенклатуры производимой продукции;
- увеличение интенсивности, производительности труда на производстве, когда при задействовании меньшего количества ресурсов достигается больший результат [4].

Основными факторами развития высокотехнологичных отраслей выступают:

- защита российского производителя на рынке;
- предоставление приоритета отечественной продукции.

В настоящее время у государства существует проблема выделения отраслей и конкретных видов производства, которые нуждаются в поддержке.

В условиях кризиса помощь необходимо оказывать высокотехнологичным производствам, в обеспечении работы которых важную роль играют знания, опыт и специальные навыки персонала – научных работников, инженеров, рабочих. В России данные предприятия быстро перестают соответ-

ствовать критериям, характерным для субъектов малого и среднего предпринимательства, и оказываются в непростом положении, так как уже лишаются государственной поддержки, но при этом еще не находятся на одном уровне с крупными корпорациями. Для формирования благоприятных условий и раскрытия потенциала таких высокотехнологичных производств необходимо совершенствование российского законодательства и правоприменительной практики.

В России в настоящий момент доля расходов на НИОКР находится на низком уровне по сравнению со среднемировыми показателями. Ее можно сопоставить с ЮАР, Бразилией и Польшей. Финансирование НИОКР в большинстве стран происходит за счет средств предприятия. В России значительная доля (67 % всех расходов) покрывается за счет средств федерального и региональных бюджетов и только 2 % всех организаций получают поддержку от государства для проведения исследований и разработок. [5]

В России существует ряд проблем, связанных с развитием высокотехнологичных производств:

- несовершенное законодательство;
- недостаток финансирования;
- нерациональное распределение финансовых ресурсов;
- отсутствие налоговых стимулов для поддержки высокотехнологических компаний;
- недостаточная поддержка высокотехнологичного экспорта;
- недостаточное стимулирование механизмов на спрос инновационной продукции.

Роль государства в формировании процесса превращения научных знаний в инновационный продукт, реализуемый на рынке, очень велика. Государство организует инновационную структуру, необходимые условия (правовые, организационные и экономические), которые способствуют превращению результатов научных исследований в наукоемкий товар/услугу на производствах, которые в свою очередь получают от этого прибыль.

В рамках программ развития промышленности и повышения конкурентоспособности в России были одобрены инновационные стратегии развития для 60 крупнейших компаний, представлены 35 технологических парков, создана система грантов и поддержки инновационных проектов, основанных за счет займов. Однако эти программы не ориентированы на малые и средние предприятия, и для них фактически отсутствуют программы государственной поддержки.

Опыт технологического развития показывает, что нельзя рассчитывать только на крупные организации, особенно тогда, когда стране требуется совершить технологический рывок, так как они не могут быстро перестроиться с учетом новой экономической ситуации. В России именно высокотехнологические компании могут обеспечить решение важнейшей стратегической задачи – диверсификации экономики. Для этого необходимо достигать средних показателей, которые характерны для развитых стран, создавать и поддерживать рост в высокотехнологичных отраслях за счет поддержки частных высокотехнологичных компаний, у которых есть потенциал.

Решением проблем могут выступать следующие меры в области законодательства и экономической политике по следующим направлениям:

- поддержка в налоговом регулировании высокотехнологичных производств;
- улучшение в области финансирования для высокотехнологичных компаний;
- стимулирование спроса на инновационную продукцию;
- создание и тиражирование инжиниринговых центров;
- поддержка высокого уровня разработок для формирования репутации надежных партнеров

и установления прочных отношений с зарубежными заказчиками для высокотехнологичного экспорта.

Должен продолжаться поиск новых сфер использования накопленного научного потенциала, который будет усовершенствовать внедрение разработок, увеличивать объем выпуска высокотехнологичной, конкурентной продукции. Большое внимание необходимо уделять подготовке квалифицированных кадров. Эту задачу решают: создание отраслевой аспирантуры, работа специализированных советов для защиты диссертаций, поощрение соискательства. Также следует создавать больше технопарковых структур. Они способствуют лучшей организации производства высокотехнологичной продукции.

Развитие высокотехнологического предприятия формируется за счет создания, освоения и использования технологических инноваций. Вследствие этого особое внимание должно уделяться процессам создания и приобретения объектов интеллектуальной собственности, их трансформации в не-

материальные или оборотные активы, формированию высокоавтоматизированных производственных структур.

Для понимания процессов экономического развития в мире необходимо исследование тенденций в секторе высокотехнологичных и наукоемких видов деятельности. Все лидеры мировой экономики уделяют серьезное внимание вопросам государственной политики в области науки и технологий, результаты которой реализуются не только в виде объемных и регулярных отчетов о достигнутом уровне, но и долгосрочных программ развития, последовательно воплощаемых в жизнь [6].

Устойчивому и интенсивному развитию высокотехнологичного производства необходима стратегия, основанная на возрастающем доминировании пока еще имеющегося и окончательно не утраченного высокотехнологичного промышленного и научно-технического потенциала, квалифицированного кадрового потенциала, на формировании рыночной среды с механизмами ее регулирования, на новых формах корпоративного построения структуры производства с соответствующей системой управления. Реализовать данную стратегию невозможно без соответствующей государственной политики, направленной на стимулирование инновационной деятельности и увеличение производства высокотехнологичной продукции.

Библиографический список

1. Жердев С. С. Универсальная оценка уровня технологичности предприятий // *Фундамент. исслед.* 2017. № 10 (ч. 2). С. 344–350.
2. Карпов С. А. Международные стратегии развития высокотехнологичных производств // *Экономика высокотехнологич. производств.* 2020. Т. 1, № 4. С. 197–208.
3. Баженов С. И. Экономика знаний как институциональная основа экономики высокотехнологичных производств // *Экономика высокотехнологич. производств.* 2020. Т. 1, № 4. С. 173–182.
4. Кулясова А. С. Государственная поддержка развития высокотехнологичных производств в Российской Федерации // *Молодой ученый.* 2016. № 8(112). С. 569–572.
5. Механик А. Технобизнес на высшем уровне. URL: <https://expert.ru/2020/05/13/tehnobiznes-na-vyisshem-urovne/> (дата обращения: 15.03.2021).
6. Мезенцева О. Е. Развитие высокотехнологичного производства в мире и России // *Фундамент. исслед.* 2015. № 7 (ч. 1). С. 176–181.

А. Н. Сидорова

магистрант кафедры безопасности высокотехнологичных систем

А. В. Самойлов – доктор экономических наук, профессор – научный руководитель

ПЕРСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Одна из значимых составляющих деятельности хозяйствующего субъекта – процесс управления его финансовыми результатами. Для эффективного управления необходимо проводить перспективный анализ, основанный на прогнозировании. Прогнозирование финансовых результатов может рассматриваться как инструмент для оптимизации доходов и расходов хозяйствующего субъекта. Для применения данного инструмента на практике нужно использовать соответствующие методы экономико-математического моделирования. В большей степени интерес представляют методы прогнозирования финансовых результатов, базирующиеся на синтезированной учетной и отчетной информации.

Эффективность деятельности хозяйствующего субъекта определяется многими характеристиками, но главным является финансовый результат, который выступает основным показателем успешного менеджмента организации. Поэтому, чтобы оценить перспективы развития хозяйствующего субъекта, необходимо прогнозировать тенденции изменения финансового результата, определить факторы, которые больше всего влияют на этот показатель, и установить возможности их повышения. Для реализации данной цели нужно:

- установить факторы, которые формируют финансовый показатель;
- оценить степень зависимости финансового результата от выявленных факторов;
- рассчитать изменения финансового результата под влиянием обнаруженных факторов;
- оценить прогнозный финансовый результат хозяйствующего субъекта.

Для решения перечисленных задач можно использовать методы экономико-математического моделирования, а именно корреляционно-регрессионный анализ, который позволяет более точно оценить экономические процессы и явления, происходящие в организации [1].

Для анализа финансовых результатов производственного предприятия необходимы:

- результативный показатель – финансовый результат (прибыль) за последние 5–7 лет;
- факторные показатели. Основу выбора факторов, которые влияют на финансовый результат, составляют не только количественные, но и качественные признаки. Выбор показателей базируется на наибольшем влиянии на расходы и доходы хозяйствующего субъекта, соответственно, и на финансовый результат. К основным факторам можно отнести: фондоемкость, материалоемкость, остаток материалов на конец года, величину дебиторской задолженности, среднегодовую выработку одного работающего [2].

Для прогнозирования финансового результата производственной организации нужно воспользоваться надстройкой Microsoft Excel «Анализ данных». Чтобы выбрать факторы, которые больше всего влияют на результативный показатель, необходимо построить матрицу, воспользовавшись инструментом анализа «Корреляция» [3]. При построении корреляционной матрицы в последнем столбце рассчитывается корреляция между результативным показателем и факторами, которые на него влияют (коэффициенты парной корреляции между финансовым результатом и каждым показателем). В остальных столбцах получаются коэффициенты автокорреляции между двумя факторами.

Для того чтобы выбрать факторы, влияющие на финансовый результат, необходимо обратиться к таблице, полученной в ходе использования инструмента «Корреляция». Чем больше значение фактора, тем больше его влияние.

Для регрессионного анализа нужно использовать инструмент «Регрессия». Финансовый результат будет выступать в качестве Y , показатели, которые оказывают наибольшее влияние на результативный показатель, – X . В результате получаем таблицу в программе Excel «Вывод итогов», в которой показаны результаты решения уравнения регрессии.

Чтобы проверить факторы на адекватность, нужно воспользоваться P -значением, которое можно увидеть в таблице «Вывод итогов». Если P -значение фактора меньше (или равно) 0,05 (т. е. для 95% доверительной вероятности), то фактор признается значимым [4].

Модель зависимости финансового результата Y от выбранных факторов:

$$Y = k_0 + k_1 * x_1 + k_2 * x_2 + \dots + k_n * x_n, \quad (1)$$

где k_0 – Y -пересечение в соответствии с таблицей «Вывод итогов»; k_1, k_2, \dots, k_n – значения коэффициентов факторов, которые оказывают наибольшее влияние на финансовый результат в соответствии с таблицей «Вывод итогов»; x_1, x_2, \dots, x_n – значение факторов, влияющих на финансовый результат в рублях.

Если в таблице «Вывод итогов» коэффициент корреляции больше 0,9, можно сделать вывод, что многофакторная модель является надежной, это свидетельствует о сильной взаимосвязи показателей и факторов.

Качество модели можно определить с помощью F -критерия Фишера. Необходимо сравнить значение по данной модели и табличное значение F -критерия. Если значение F для модели больше табличного, то можно считать, что модель статистически значима при 95% уровне надежности и качество прогнозирования по ней будет достаточно высоким. Таким образом, высокая степень качества модели дает возможность использовать ее для прогнозирования финансового результата производственной организации [5].

Оценить степень влияния каждого фактора на финансовый результат можно, воспользовавшись инструментом «Описательная статистика». Он нужен для нахождения ошибки результативного показателя и каждого фактора.

Чтобы спрогнозировать факторы модели, необходимо построить тренды каждого из них. На основании уравнений регрессии, которые будут получены с помощью трендового анализа, находятся прогнозные значения факторов за прогнозируемый год путем подстановки порядкового номера года вместо неизвестных параметров (если анализ проводился за последние 7 лет, то вместо параметра подставляем 8). На последнем этапе определяется прогнозное значение финансового результата путем подставления в факторную модель (1) рассчитанных значений факторов.

В результате корреляционно-регрессионного анализа можно делать выводы о том, какие факторы нужно более эффективно использовать, поскольку они оказывают наибольшее влияние на финансовый результат. Для увеличения финансового результата необходимо:

- снизить затраты на материальные ресурсы, т. е. увеличить эффективность использования материалов путем оптимизации норм их расхода, исключения малоэффективного и нерационального использования материалов, которое может произойти в связи с отступлением от технологии производства, сбоев в работе;

- снизить затраты на трудовые ресурсы, т. е. оптимизировать работу кадровой службы за счет улучшения системы мотивации работников, проведения эффективной социальной политики, повышения квалификации работников, установления оптимальной численности персонала, увеличения эффективности его подбора [6];

- уменьшить амортизационные отчисления, т. е. обдуманно подойти к выбору метода начисления амортизации и сократить время введения в эксплуатацию новых основных средств [7];

- правильно подбирать контрагентов. Любой производственный процесс предполагает тесное сотрудничество с большим количеством партнеров. Важно уделить внимание подбору поставщиков. Нужно проверить соответствие цен поставляемых материалов рыночным, проанализировать более выгодные условия для сотрудничества. При выборе поставщиков материалов, нужно уделить внимание их местоположению, так как от этого зависят расходы на транспортировку.

Таким образом, использование математических методов для перспективного анализа финансовых результатов дает возможность определить взаимосвязь показателей, установить ключевые факторы, которые воздействуют на прибыль, и выявить тенденции их изменений. Данный метод позволяет не только спрогнозировать перспективы изменения финансовых результатов, но и определить приоритеты в системе управления организацией, что еще больше повышает ценность рассчитанных данных.

Библиографический список

1. Козменкова С. В., Шатина Е. Н., Тельгаева О. О. Финансовые результаты деятельности: особенности аудиторской проверки // Бухгалт. учет в бюджет. и некоммерч. орг. 2017. № 16. С. 98–102.
2. Сунгатуллина Л. Б., Бадгутдинова И. Р. Перспективный анализ финансовых результатов деятельности организации // Бухгалт. учет в бюджет. и некоммерч. орг. 2018. № 18. С. 36–40.
3. Корреляционно-регрессионный анализ в Excel: инструкция выполнения. URL: <https://exceltable.com/otchety/korrelyacionno-regressionnyy-analiz> (дата обращения: 13.03.2021).
4. Попов А. М. Экономико-математические методы и модели. М.: Юрайт, 2017. 314 с.
5. Королев А. В. Экономико-математические методы и моделирование. М.: Юрайт, 2017. 287 с.
6. Сунгатуллина Л. Б. Методические аспекты оценки численности работников в системе управленческого анализа // Вестн. экономики, права и социологии. 2015. № 4. С. 55–59.
7. Козменкова С. В., Шатина Е. Н., Тельгаева О. О. Методические особенности проверки финансовых результатов от обычной деятельности // Бухгалт. учет в бюджет. и некоммерч. орг. 2017. № 16. С. 78–82.

УДК 657.631

А. Ю. Устименко

магистрант кафедры безопасности высокотехнологичных систем

А. В. Самойлов – доктор экономических наук, профессор – научный руководитель

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ПРАКТИКЕ АУДИТА

Проверка аудиторской организацией деятельности компаний – трудоемкий и долгий процесс, поэтому данные услуги дорогостоящие. Задача состоит в том, чтобы создать технологии, позволяющие частично или полностью заменить работу аудиторов, снизить стоимость услуги, при этом оставив неизменным качество.

В современном мире трудно представить отрасль, которую не затронула цифровая модернизация. Рано или поздно бумажные носители заменяются на электронные, внедряются новые программные обеспечения, облегчающие труд человека. Вычислительные машины так быстро обрабатывают сотни гигабайт информации, что трудно представить жизнь без них, и они продолжают совершенствоваться. Развивается направление, занимающееся искусственным интеллектом, появляются роботизированные консультанты. В 2020 г. рыночная капитализация технологических компаний США превысила общую капитализацию рынка акций всей Европы – 9,1 трлн долл. и 8,9 трлн долл. соответственно.

Для сравнения, в 2007 г. американские акции уступали европейскому рынку в четыре раза. На фоне пандемии ведущие заокеанские технологические компании показывают уверенный рост. С начала 2020 г. сильнее всего выросли акции Amazon – на 80 %, Apple – на 66, Microsoft – на 42, Facebook – на 40, Google – на 20 % [1]. Сегодня эти компании доминируют не только у себя на рынке, но и в других развитых странах, обладающих всеми возможностями для создания собственной цифровой индустрии.

Аудиторская отрасль также не избежала трансформации усилиями искусственного интеллекта, обрабатывающего огромные объемы информации и способного выявлять в них основные тренды и аномалии. В аудите искусственный интеллект использует продвинутые методы для анализа реестров данных, обнаружения существенных расхождений и идентификации рисков.

Искусственный интеллект автоматизирует многие задачи, которые ранее выполнялись ручным методом (такие как ввод данных), и способен проанализировать 100 % их объема, не обращая за помощью к человеку, участие которого в написании тестов и базовых правил еще совсем недавно было бы незаменимо. Отличие состоит в том, что искусственный интеллект меняет само представление об обоснованной гарантии, поскольку способен понимать всю целостность реестра данных и обнаруживать в них аномалии, отталкиваясь не от прописанных правил, а от рисков. Можно сказать, это риск-ориентированный подход в идеальной его реализации. Так считает Джон Култхарт, главный управляющий направления аудита и гарантий в MindBridge Ai. Компания MindBridge Ai – производитель единственного в мире на данный момент аудиторского решения, использующего машинное обучение и технологии искусственного интеллекта для дополнения человеческих возможностей.

С основанной на рисках обоснованной гарантией качества отчетности по подозрительным транзакциям обозначаются «красными флажками» (как сигнал о том, что они требуют внимательного изучения) в зависимости от того, насколько они выбираются из набора данных. Таким образом, искусственный интеллект обнаруживает необычные платежи и другую деятельность, которые ранее не попали бы в поле зрения с традиционными подходами к тестированию. Люди полагаются на профессиональное суждение и случайную выборку, а это может быть либо очень затратно по времени, либо чревато пропусками. Искусственный интеллект быстро обрабатывает всю информацию и выявляет риски, которые ранее нельзя было обнаружить [2].

Основанные на искусственном интеллекте системы, помимо прочего, способны постоянно обучаться и адаптироваться к новой информации. По мере того как через них проходит и обрабатывается все больше данных, искусственный интеллект анализирует их и находит корреляции, основываясь на сотнях различных переменных. Кроме того, он значительно сокращает работу как самой аудиторской компании, так и ее клиента. Ввод реестров бухгалтерских данных для анализа требует сегодня минимальных трудозатрат и после этого запускается анализ. Практически сводится к нулю традиционная для аудиторов необходимость повторного посещения клиентов с целью задать уточняющие вопросы.

Освободившееся время аудиторы могут по желанию посвятить более внимательному изучению деталей, что позволит нарисовать гораздо более детальную финансовую картину, чем ранее.

Несомненно, полностью доверить проверку отчетности искусственному интеллекту пока невозможно. Оценка специалиста остается востребованной. Однако ежегодно программное обеспечение, сервисы и роботизированные консультанты модернизируются, появляются новые методы проверки. Один из таких методов – электронный документооборот, позволяющий ощутимо сократить время на проверку. Существуют облачные программы, где можно хранить большой объем информации и избавиться от архивов, а также обмениваться документами конфиденциально [2].

Важнейшим инструментом аудитора сейчас является программа, где алгоритмы собирают информацию о клиенте, дают ей оценку на первичном этапе. Далее аудиторы оценивают риск компании [3]. И для такого шага существует программа, позволяющая оценить изменения в финансовой отчетности. После сбора данных аудитор переходит к следующему шагу – проверке, документируя ее ход и результат.

Бывают и такие ситуации, когда изменения в нормативно-законодательных документах происходят стремительно. В таком случае аудитор обращается в справочные системы, такие как «КонсультантПлюс», «Гарант». Там можно в короткие сроки найти необходимую информацию, которая будет актуальной. Основные программы, используемые при аудиторской деятельности, представлены в табл. 1 [4].

Таблица 1

Программы для аудиторской деятельности

Вид программы	Программа	Характеристика
Офисная	MS Excel	Аналитические таблицы
Справочно-правовая	«КонсультантПлюс», «Гарант»	Справочный материал
Бухгалтерская	«1С: Бухгалтерия», «Инфо-бухгалтер», «БЭСТ-ПРО»	Анализ ведения бухгалтерского учета
Финансовый анализ	«Ваш финансовый аналитик», «ФинЭкАнализ»	Оценка финансового состояния
Программное обеспечение	«IT-аудит», «Экспресс Аудит: Проф»	Выполнение аудиторских процедур, анализ данных

В 2020 г. многим пришлось перейти на дистанционную форму работы. Данная проблема коснулась и аудиторских организаций. Однако рассмотренные программы позволяют вести работу на расстоянии, кардинально не изменяя ход проверки.

Однозначно можно сказать, что автоматизация значительно сократила работу аудитора. Затрачивается меньше времени на анализ отчетности, снизилась трудоемкость. Время аудиторской проверки существенно сокращается, аудиторы не тратят его на более значительные стадии проверки, качественнее выполняют свои обязанности.

Библиографический список

1. QUOTE.RBC.RU. URL: <https://quote.rbc.ru/card/5f9bbb89a79474e873b81a8> (дата обращения: 07.02.2021).
2. Нечехина Н. С. Теоретические основы бухгалтерского учета. Екатеринбург: УГЭУ, 2017. 120 с.
3. Голышева Е. А. Информационные технологии в аудите // Синергия наук. 2017. № 8. С. 102–108.
4. Беляев И. В. Программные продукты поддержки аудиторских процедур. URL: <http://elib.fa.ru/art2015/bv2420.pdf/download/bv2420.pdf> (дата обращения: 22.01.2021).

УДК 657.01

А. Л. Федорова

магистрант кафедры безопасности высокотехнологичных систем

А. В. Самойлов – доктор экономических наук, профессор – научный руководитель

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В КАЗЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Казенное учреждение – государственное (муниципальное) учреждение, осуществляющее оказание государственных (муниципальных) услуг, выполнение работ и (или) исполнение государственных (муниципальных) функций в целях обеспечения реализации предусмотренных законодательством Российской Федерации полномочий органов государственной власти (государственных органов) или органов местного самоуправления, финансовое обеспечение деятельности которого осуществляется за счет средств соответствующего бюджета на основании бюджетной сметы [1].

Переход на новую методологию государственного учета определен трансформацией бюджетного процесса и вводом бюджетирования, нацеленного на итог. Целями данной модификации являются в первую очередь обеспечение образования баланса бюджета Российской Федерации на базе общепринятых международных стандартов бухгалтерского учета и отчетности, создание условий доступности и достоверности информации обо всех действиях с государственными финансами, создание условий для целостности бюджетного учета при исполнении бюджетов всех вероятных ступеней посредством улучшения межбюджетных отношений.

К казенным организациям относятся учреждения, основная работа которых полностью либо частично финансируется непосредственно бюджетом на основе смет, а ведение бухгалтерского учета и отчетности происходит в режиме, предназначенном для казенных учреждений. Казенные учреждения формируются в таких сферах деятельности, как наука, образование, здравоохранение, культура, занятость населения, область физической культуры и спорта. Данные организации осуществляют действия, связанные с исполнением работ, оказанием услуг, в соответствии с государственным (муниципальным) заданием, которое они обязаны выполнить и не в праве отказаться от него. Финансовое обеспечение исполнения данного поручения осуществляется в виде госсубсидий из соответствующего бюджета [2].

Бухгалтерский учет в казенных учреждениях представляется обязательной частью единой системы учета Российской Федерации. Информативная идея этих учреждений охватывает характерные черты, predetermined значимыми отличиями в законодательстве о бухгалтерском учете, функционирующем в коммерческих и бюджетных организациях. Управление бухгалтерского учета в казенных учреждениях регламентируется специализированными нормативными актами бюджетного учета, которые являются обязательными для них и обуславливаются Министерством финансов Российской Федерации.

По данным бухгалтерского учета возможно выявление фактов безхозяйственности, расточительства, чрезмерного расходования бюджетных средств. Новая методология бюджетного учета основана на бюджетировании, направленном на результат. Данная концепция реализуется в следующих положениях:

- целевое использование денег – соотношение целей и итогов;
- конкуренция программ. Решение определенной проблемы на основе конкретной программы, отобранной на конкурсной основе;
- ведомственная и программная систематизация, внедрение автоматизированной системы бюджетирования;
- самостоятельный выбор получателем бюджетных средств поставщиков, клиентов, исполнителей услуг в реальном времени.

Отличительными чертами бухгалтерского учета в новой методологии являются:

- устройство учета в разрезе статей бюджетной классификации;
- контролирование реализации сметы прибыли и убытков;
- переход на режим исполнения бюджетов в казначейском учреждении;
- сосредоточивание в учете кассовых и подлинных затрат;

- отраслевые характерные черты учета в бюджетных организациях;
- строгая государственная учетная политика;
- новая модель ведения бюджетного учета (Журнал операций);
- четкое вычисление доходов и расходов [3].

Казенное учреждение не имеет возможности распоряжаться существующими средствами по собственному усмотрению. Это связано с тем, что оно не является собственником данного ему имущества, при этом управляет им в соответствии с доверенностью владельца (государственного или муниципального органа) в обстоятельствах своевременного управления.

Таким образом, правовая способность казенных учреждений, вступающих в новейшую концепцию централизованного бухгалтерского учета, еще больше ограничена, данные учреждения лишены возможности без помощи других распоряжаться денежными средствами, принятыми согласно смете [4].

Значимым элементом информативной системы бухгалтерского учета считается бухгалтерский счет. Отражение операций при ведении учета казенными и бюджетными учреждениями осуществляется согласно «Плану счетов бюджетного учета», установленному Инструкцией № 184н. Номер счета «Плана счетов бюджетного учета» заключается в 26 разрядах. Аналитические коды в номере счета «Рабочего плана счетов казначейского учета» отражают:

- в 1–17-м разрядах – классификационный показатель поступлений и выбытий, подходящий разрядам с 1-го по 17-й код;
- в 18-м разряде – тип финансовой деятельности, согласно которому выполняется процедура по исполнению бюджета системы Российской Федерации;
- в 19–21-м разрядах – объект учета;
- в 22-м разряде – группа объекта учета;
- в 23-м разряде – вид объекта учета;
- в 24–26-м разрядах – тип поступлений, выбытие объекта учета [5].

Не все счета «Плана счетов казначейского учета» предусмотрены с целью использования на уровне бухгалтерского учета в казенных учреждениях, поэтому организации создают рабочий план счетов и утверждают его собственным приказом «Об учетной политике». В нем отображаются лишь синтетические счета объекта учета, свойственные конкретному получателю бюджетных средств.

Объектами бюджетного бухгалтерского учета можно назвать собственность и перечень источников его формирования в стоимостном выражении, кроме того, их наличие и движение, обусловленное хозяйственными операциями. Объекты бюджетного учета представляют собой активы и обязательства учреждения, хозяйственные данные, приводящие к изменению активов и обязательств учреждения в течение финансового года, бюджетные ассигнования, лимиты бюджетных обязательств, установленные юридические обязательства, финансовые итоги деятельности учреждения.

В составе активов функционируют финансовые и нефинансовые. Первые подразделяются на денежные средства в кассе, на лицевом счете, финансовые инвестиции, все без исключения разновидности дебиторской задолженности. Нефинансовыми активами являются основные средства, нематериальные, непроизводственные активы и материальные запасы. Хозяйственные сведения, приводящие к изменению активов и обязательств учреждения, связаны с реализацией смет доходов и потерь учреждения на протяжении финансового года [6].

Единый план счетов складывается из шести разделов, сгруппированных согласно экономическому содержанию, применяемых с целью развития надежной финансовой отчетности, а также для отражения показателей, бюджетной сметы, нужных для создания правительственных заданий: «Нефинансовые активы»; «Финансовые активы»; «Обязательства»; «Финансовый результат»; «Санкционирование расходов бюджета»; «Забалансовые счета». В казенном учреждении в ведении бухгалтерского учета большую долю захватывает первый раздел «Нефинансовые активы».

Исходя из сказанного в казенном учреждении бухгалтерский учет для объектов нефинансовых активов реализуют в соответствии с «Единым планом счетов» бухгалтерского учета бюджетного учреждения: 101 «Основные средства»; 102 «Нематериальные активы»; 103 «Непроизведенные активы»; 104 «Амортизация»; 105 «Материальные запасы»; 106 «Вложения в нефинансовые активы»; 107 «Не-

финансовые активы в пути»; 106 «Вложения в нефинансовые активы»; 107 «Нефинансовые активы в пути»; 108 «Нефинансовые активы имущества казны».

Бухгалтерский учет бюджетного учреждения вне зависимости от организационно-правовой формы учреждения исполняется согласно Бюджетному кодексу Российской Федерации и других нормативных актов, регламентирующих работу казенного учреждения.

Библиографический список

1. Бюджетный кодекс РФ от 31.07.1998 г. № 145-ФЗ (в ред. от 22.12.2020 г., с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2021 г.). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/ (дата обращения: 12.03.2021).
2. Богер И. Б. Модернизация механизма финансового обеспечения деятельности государственных учреждений // Проблемы соврем. науки и образования. 2020. № 9(27). С. 39–42.
3. Мединская А. А. Особенности организации бухгалтерского учета в государственных (муниципальных) учреждениях // Молодой ученый. 2018. № 3(117). С. 461–465.
4. Котенева Т. В. Актуальные вопросы формирования учетной политики казенного учреждения // Междунар. бухгалт. учет. 2015. № 10. С. 26–38.
5. Об утверждении Плана счетов бюджетного учета и Инструкции по его применению: Приказ Минфина России от 06.12.2010 г. № 162н (в ред. от 28.10.2020 г., с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2021 г.). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_107678/ (дата обращения: 12.03.2021).
6. Маслова Т. С. Теоретические аспекты организации и методики бухгалтерского учета бюджетных учреждений // Бухгалт. учет в бюджет. и некоммерч. орг. 2007. № 7. С. 6–17.

УДК 657.01

А. Л. Федорова

магистрант кафедры безопасности высокотехнологичных систем

А. В. Самойлов – доктор экономических наук, профессор – научный руководитель

БУХГАЛТЕРСКИЙ АУТСОРСИНГ В РОССИИ

Аутсорсинг – это передача компанией на основании договора определенных видов услуг, функций производственной предпринимательской деятельности другой организации, работающей в нужной области [1]. Аутсорсинг как явление довольно молод. Широкое распространение он получил в конце 80-х гг. XX в.

Использование аутсорсинговой компании дает возможность:

- избежать кадровых проблем;
- оптимизировать расходы;
- оптимизировать управление компанией;
- повысить гибкость управления;
- использовать квалифицированные кадры.

Новое тысячелетие ознаменовалось стремительным развитием аутсорсинга в мире. Все больше компаний решили оценить все преимущества такого управления своим бизнесом. Как результат, некоторые торговые марки передали практически все вспомогательные процессы (вплоть до 90 % от общего количества функций) посредникам. Благодаря этому компании могут полностью сконцентрироваться на своей основной деятельности, что приводит к положительным финансовым результатам [2].

Аутсорсинг в России появился сравнительно недавно, в то время как известные западные компании используют этот метод ведения бизнеса многие десятилетия. На российский рынок пришли иностранные предприятия, которые не понимали специфики российского бухгалтерского учета, что также способствовало развитию аутсорсинга.

Несмотря на то что еще не существует нормативного акта, который бы регулировал аутсорсинг в России, процесс передачи бизнес-задач уже стал важной частью политики многих предприятий. С каждым годом все больше фирм обращаются в специальные посреднические агентства, чтобы снизить издержки и повысить эффективность функционирования своей компании (рис. 1) [3].

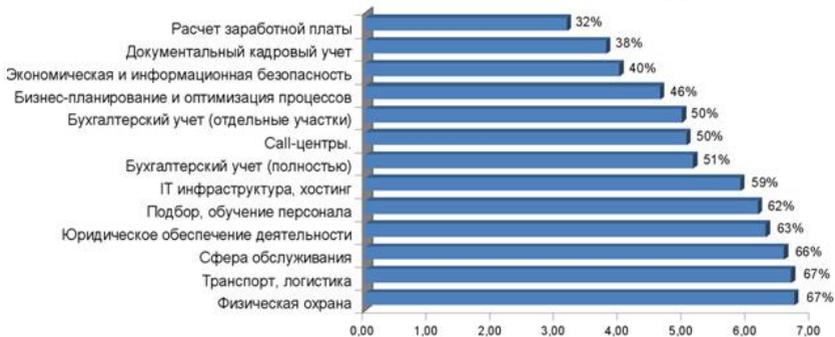


Рис. 1. Рейтинг популярности по видам аутсорсинга в российских компаниях [3]

Оборот 80 крупнейших российских компаний в сфере аутсорсинга учетных функций по итогам 2018 г. достиг 10,5 млрд руб. (согласно рейтингу агентства RAEX). Этот цифра близка к общей емкости рынка. Аналогичный показатель в 2016 г. составил 7,8 млрд руб. Рост за два года – 35 %. Бухгалтер-

ские услуги составляют чуть более половины всех продаж. То есть емкость рынка бухгалтерского аутсорсинга в России превышает 5 млрд рублей (рис. 2) [4].

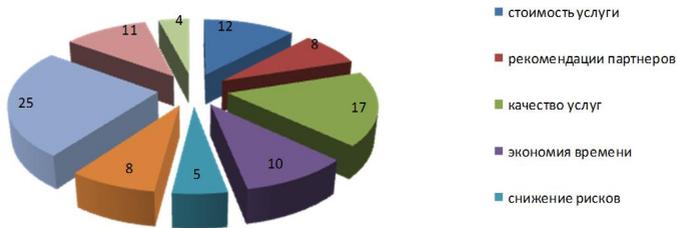


Рис. 2. Факторы, влияющие на выбор бухгалтерской фирмы [5]

Рассмотрим препятствия, сдерживающие развитие аутсорсинга бухгалтерских услуг в России. Во-первых, это недоверие клиентов, обусловленное:

- недостаточной информированностью о сути аутсорсинга;
- опасением, что сотрудники аутсорсинговой компании, получившие доступ к конфиденциальной информации и коммерческой тайне, могут допустить утечку данных, что приводит к нежеланию предоставить ведение своей бухгалтерии сторонней организации;
- отсутствием возможности прямого контроля над бухгалтерией и получения необходимой информации от бухгалтера в любое время;
- стоимостью услуг, которая может быть высокой [4].

Во-вторых, недостаточно эффективна система маркетинга. В 2018 г. Callibri провела маркетинговые исследования, сервис и опрос 987 бухгалтерских организаций в крупных городах. Результаты были следующие:

- на официальных сайтах компаний, занимающихся предоставлением услуг бухгалтерского аутсорсинга, практически отсутствуют прямые каналы связи с бухгалтером, который ведет Ваше предприятие. Чтобы наладить связь с бухгалтерами, клиент должен приложить усилия;
- бюджеты рекламных компаний часто тратятся впустую;
- только 5 % организаций имеют эффективную рекламу.

Перечислим возможности и перспективы аутсорсинга бухгалтерских услуг в России.

1. Оптимизация маркетинговой системы. Автоматизация взаимодействия с клиентами посредством CRM-системы, которая позволяет собирать и анализировать трафик во всех каналах поиска клиентов, правильно оценивать, планировать и реализовывать маркетинговые действия и тактику. Исходя из этого можно снизить затраты на маркетинг и повысить его эффективность.

2. Настройка воронки продаж. Предполагается настройка точек контакта соприкосновения, т. е. мест, интерфейсов и ситуаций, в которых клиент взаимодействует с компанией или исследует информацию о ней.

3. Развитие рынка заключается:
- в закрытии потребностей потенциальных покупателей путем выявления предпочтений и оптимальном решении проблем;
 - конфиденциальности информации;
 - надежной репутации;
 - страховании ответственности и гарантий;
 - финансовой устойчивости;
 - решении проблем сбора первичной документации.

4. Развитие самого продукта. Российский рынок бухгалтерского аутсорсинга стремительно растет и является одним из наиболее перспективных в стране. Несмотря на относительно сильную конкуренцию

ренцию, мест достаточно и для малого бизнеса. Объем инвестиций для входа может быть минимальным.

Аутсорсинг позволяет повысить эффективность предприятия в целом и использовать освободившиеся организационные, финансовые и человеческие ресурсы для развития новых направлений или концентрации усилий, не требующих повышенного внимания [6].

Владелец бизнеса и руководитель компании должны тесно работать с бухгалтером, который ведет финансовую отчетность предприятия. Требуется своевременное предоставление информации и первичной документации бухгалтеру. От этого зависит составление грамотной бухгалтерской и налоговой отчетности, что приводит к своевременной и полной уплате налогов в бюджет РФ и снижает риски проверок со стороны контролирующих органов.

Библиографический список

1. Бухгалтерский аутсорсинг в России / А. С. Крамских, И. В. Овчинникова, Е. В. Останина, С. Р. Симонян // Молодой ученый. 2017. № 1(107). С. 146–150.
2. Мухина И. С. Модель определения и передачи процессов на аутсорсинг // Экономика и предпринимательство. 2018. № 12. С. 609–611.
3. Кочетков Д. М. Аутсорсинг: глобальные тенденции и российские перспективы // BDO. 2019. № 11. С. 156–161.
4. Федорова Е. А., Ермолов А. В. Анализ современных тенденций в аутсорсинге бухгалтерского учета // Финанс. аналитика: проблемы и решения. 2016. № 27(309). С. 2–12.
5. Кизим А. А., Гуров О. В., Андрианова-Ушакова А. А. Особенности перехода российских промышленных предприятий на аутсорсинг. Специфика правовой среды // Эконом. анализ. Теория и практика. 2018. № 18. С. 9–11.
6. Демяхина Е. В. Передача бухгалтерского учета на аутсорсинг // Экономика и бизнес. 2017. № 1. С. 46–49.

УДК 336.221.4

А. М. Хамутянская

магистрант кафедры безопасности высокотехнологичных систем

Н. Г. Лашкова – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Малые предприятия – это хозяйствующие субъекты – юридические лица (ЮЛ) и индивидуальные предприниматели (ИП) – которые выступают составной частью субъектов малого и среднего предпринимательства. Критерии отнесения к малым предприятиям закреплены в Федеральном законе от 24.07.2007 г. № 209 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

Малыми предприятиями являются индивидуальные предприниматели, крестьянские (фермерские) хозяйства, хозяйственные общества, хозяйственные партнерства, потребительские кооперативы, производственные кооперативы. Основные критерии отнесения: среднесписочная численность работников за прошедший календарный год, доход, а также состав уставного капитала (табл. 1).

Таблица 1

Критерии отнесения предприятия к субъектам малого предпринимательства

Критерий	Показатель
Среднесписочная численность работников	от 16 до 100 чел. включительно
Предельное значение дохода	800 млн руб.
Состав уставного капитала	Хозяйственные товарищества, хозяйственные общества: <ul style="list-style-type: none"> – не более 25 % суммарного участия РФ, субъектов РФ или муниципальных образований, общественных организаций или благотворительных фондов; – не более 49 % суммарного процента участия иных юридических лиц (не считающихся малыми предприятиями) или иностранных компаний. Акционерные общества – акции относятся к инновационному сектору экономики. Общества с ограниченной ответственностью: <ul style="list-style-type: none"> – статус участника проекта «Сколково»; – учредители (участники) – АО «РОСНАНО» или Фонд инфраструктурных и образовательных программ

Развитие подобных предприятий – важная цель государственной политики в области экономики. Для этого был создан единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства. Реестр ведется уполномоченным органом, который осуществляет надзор за соблюдением законодательства о налогах и сборах и содержит следующую информацию о субъектах предпринимательства: наименование (ЮЛ) или ФИО (ИП), место нахождения (ЮЛ) или место жительства (ИП); категория субъекта (микрорепредприятие, малое, среднее), сведения о кодах по Общероссийскому классификатору видов экономической деятельности, сведения о лицензиях и т. д.

Субъекты, включенные в реестр, имеют право на получение специальных мер поддержки: финансовых, имущественных и нефинансовых. Например, финансовой мерой являются налоговые льготы (применение специальных режимов налогообложения). Предоставление государственного имущества в аренду на льготных условиях – имущественная мера поддержки. Нефинансовая поддержка – право применения упрощенных форм отчетности. Также реестр будет полезен для контрагентов: можно под-

твердить статус малого предприятия и получить всю необходимую информацию, а также найти и изучить конкурентов в своем регионе.

Малые предприятия могут использовать как общую систему налогообложения, так и специальные налоговые режимы. Основным регулятором налогообложения малых предприятий служит Налоговый кодекс Российской Федерации.

При использовании общей системы налогообложения малые предприятия уплачивают большое количество налогов, таких как:

- налог на прибыль организаций (20 %);
- налог на доходы физических лиц для индивидуальных предпринимателей (13 %, 30 %);
- налог на добавленную стоимость (0 %, 10 %, 20 %);
- налог на имущество для организаций (до 2,2 %);
- налог на имущество для индивидуальных предпринимателей (до 2 %).

Исходя из перечисленных налогов, можно сделать вывод о том, что общая система налогообложения имеет ряд достоинств и недостатков. Достоинство состоит в отсутствии лимитов по доходу и количеству сотрудников, а недостаток – в большом налоговом бремени. Поэтому малым предприятиям для оптимизации налоговой нагрузки лучше выбрать один из специальных режимов налогообложения.

В соответствии со ст. 18 НК РФ к специальным налоговым режимам относятся:

- система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог);
- упрощенная система налогообложения (УСН);
- система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности (ЕНВД);
- система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции;
- патентная система налогообложения (ПСН);
- налог на профессиональный доход (в порядке эксперимента) [1].

Порядок применения единого сельскохозяйственного налога (ЕСХН) регулируется гл. 26.1 НК РФ и представлен в табл. 2.

Таблица 2

Налоговые характеристики единого сельскохозяйственного налога

Характеристика	Единый сельскохозяйственный налог
Налогоплательщики	ЮЛ и ИП, доля дохода у которых от сельскохозяйственной деятельности за календарный год составляет не менее 70 %
Не применяют	– занимающиеся производством подакцизных товаров (за исключением подакцизного винограда, вина, игристого вина (шампанского), виноматериалов, виноградного сула, произведенных из винограда собственного производства организации); – осуществляющие деятельность в сфере игорного бизнеса; – казенные, бюджетные и автономные учреждения
Условия применения	Нет
Объект налогообложения	Доходы, уменьшенные на величину расходов
Налоговая ставка	6 % (возможно уменьшение субъектами РФ от 0 % до 6 %)
Неоплачиваемые налоги	– налог на прибыль (для ЮЛ); – НДФЛ с доходов, полученных от предпринимательской деятельности (для ИП); – налог на имущество (в части имущества, используемого при производстве сельскохозяйственной продукции)
Дополнительные налоги	НДС для ЮЛ и ИП (можно получить освобождение, если доход меньше 80 млн руб. за 2020 г.)

При определении порядка налогообложения к сельскохозяйственной продукции относится продукция растениеводства, сельского и лесного хозяйства, животноводства, в том числе полученная в результате выращивания и дорастивания рыб и других водных биологических ресурсов [2].

Таким образом, применение ЕСХН для малого предприятия имеет ряд достоинств и недостатков. Положительным аспектом данного налога является снижение налоговой нагрузки и возможность освобождения от НДС, а отрицательным – отсутствие возможности производства подакцизных товаров.

Упрощенная система налогообложения (УСН) регулируется гл. 26.2 НК РФ. Ее основные налоговые характеристики представлены в табл. 3.

Таблица 3

Налоговые характеристики упрощенной системы налогообложения

Характеристика	Упрощенная система налогообложения
Налогоплательщики	ЮЛ и ИП
Не применяют	<ul style="list-style-type: none"> – организации, имеющие филиалы; – банки; – страховщики; – негосударственные пенсионные фонды; – инвестиционные фонды; – профессиональные участники рынка ценных бумаг; – ломбарды; – организации и ИП, занимающиеся производством подакцизных товаров, за исключением подакцизного винограда, вина, игристого вина (шампанского), виноматериалов, виноградного сусла, произведенных из винограда собственного производства, а также добычей и реализацией полезных ископаемых, за исключением общераспространенных полезных ископаемых; – предприятия, осуществляющие деятельность по организации и проведению азартных игр; – нотариусы, занимающиеся частной практикой, адвокаты, учредившие адвокатские кабинеты, а также иные формы адвокатских образований; – организации, являющиеся участниками соглашений о разделе продукции; – организации и ИП, перешедшие на систему налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей; – организации, в которых доля участия других предприятий составляет более 25 %; – казенные и бюджетные учреждения; – иностранные организации; – микрофинансовые организации; – частные агентства занятости, осуществляющие деятельность по предоставлению персонала организациям
Условия применения	<ul style="list-style-type: none"> – численность работников не более 100 чел.; – доход не превышает 150 млн руб. в год; – остаточная стоимость основных средств не более 150 млн руб.
Объект налогообложения	<ul style="list-style-type: none"> – доходы; – доходы, уменьшенные на величину расходов

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Характеристика	Упрощенная система налогообложения
Налоговая ставка	<ul style="list-style-type: none"> – 6 % (возможно уменьшение субъектами РФ от 1 % до 6 %); – 15 % (возможно уменьшение субъектами РФ от 5 % до 15 %)
Неоплачиваемые налоги	<ul style="list-style-type: none"> – налог на прибыль (для ЮЛ); – НДФЛ с доходов, полученных от предпринимательской деятельности (для ИП); – НДС (кроме НДС при импорте товаров и НДС в качестве налогового агента); – налог на имущество, используемое в предпринимательской деятельности (за исключением объектов недвижимости, налоговая база по которым определяется как их кадастровая стоимость)
Дополнительные налоги	нет

Малое предприятие имеет возможность в добровольном порядке выбрать один из объектов налогообложения – доходы или доходы, уменьшенные на величину расходов.

Порядок определения доходов представлен в ст. 346.15 НК РФ. Закрытый перечень расходов, на которые можно уменьшать доходы, представлен в ст. 346.16 НК РФ. Например, материальные расходы, расходы на оплату труда, выплату пособий по временной нетрудоспособности, расходы на канцелярские товары и т. д. Законом Санкт-Петербурга было решено уменьшить ставку УСН для доходов, уменьшенных на величину расходов до 7 % [5].

Данный режим налогообложения имеет одну особенность. Она распространяется на объект налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов» и заключается в том, что необходимо учитывать минимальную сумму налога к уплате. Например, при расчете налога необходимо вычислить две суммы:

- 1) доходы, уменьшенные на величину расходов и умноженные на ставку налога;
- 2) доходы, умноженные на один процент.

Наибольшая из этих двух значений сумма перечисляется в бюджет.

Таким образом, данная система налогообложения имеет преимущество – выбор объекта налогообложения, исходя из деятельности малого предприятия, для уменьшения налоговой нагрузки. Недостатки: наличие убытков не освобождает от уплаты минимального размера налога, установленного законодательно (при объекте «доходы минус расходы»), большой список ограничений для видов деятельности.

Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности регламентируется гл. 26.3 НК РФ. Данный налог в соответствии с п. 8 ст. 5 Федерального закона от 29.06.2012 г. № 97-ФЗ не применяется с 1 января 2021 г. Таким образом, ЕНВД для малого предприятия не представляет ценности.

Система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции регламентируется гл. 26.4 НК РФ. Особенность данной системы состоит в заключении соглашения о разделе продукции между инвестором (организацией) и РФ. Данная система для малых предприятий будет неактуальна, так как объемы добываемых полезных ископаемых высоки. Таким образом, продукция является высококачественной, что подразумевает большой объем дохода, который не соотносится с предельным значением дохода малого предприятия.

Патентная система налогообложения регламентируется гл. 26.5 НК РФ. Она может применяться только индивидуальными предпринимателями с средней численностью наемных работников не более 15 чел. за налоговый период и не подходит малым предприятиям, так как их средняя численность работников от 16 чел.

Налог на профессиональный доход введен в действие Федеральным законом от 27.11.2018 г. № 422-ФЗ в порядке эксперимента. Данный налоговый режим могут использовать только индивидуальные предприниматели без сотрудников, поэтому малому предприятию он не подходит.

Рассмотрев представленные системы налогообложения РФ, можно сделать вывод о том, что для малых предприятий возможно применение только нескольких систем налогообложения: общей, упрощенной, единого сельскохозяйственного налога. Однако при условии, что организация не занимается производством сельскохозяйственной продукции, малое предприятие может выбирать только между общей и упрощенной системами налогообложения.

Таким образом, малому предприятию для уменьшения налоговой нагрузки будет актуальнее применять упрощенную систему налогообложения. При условии, что организация имеет не менее 60 % расходов, наиболее выгодным будет объект налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов». Однако следует принять во внимание сферу деятельности малого предприятия и систему налогообложения контрагентов. Поскольку малое предприятие не уплачивает НДС, то это может привести к потере контрагентов, плательщиков НДС, поскольку последние в данном случае не могут предъявить НДС к возмещению из бюджета.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс РФ. Часть первая: Федер. закон от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ (ред. от 23.11.2020 г.). URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 18.12.2020).
2. Налоговый кодекс РФ. Часть вторая: Федер. закон от 13.07.2015 г. № 117-ФЗ (ред. от 23.11.2020 г.). URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 18.12.2020).
3. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федер. закон от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ (ред. от 27.10.2020 г.). URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 18.12.2020).
4. О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход» в городе федерального значения Москве, в Московской и Калужской областях, а также в Республике Татарстан (Татарстан): Федер. закон от 27.11.2018 г. № 422-ФЗ (ред. от 08.06.2020 г.). URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 18.12.2020).
5. О внесении изменений в часть первую и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и ст. 26 Федерального закона «О банках и банковской деятельности»: Федер. закон от 29.06.2012 г. № 97-ФЗ (ред. от 02.06.2016 г.). URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 18.12.2020).
6. О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства: Постановление Правительства РФ от 04.04.2016 г. № 265. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 18.12.2020).
7. Об установлении на территории Санкт-Петербурга налоговой ставки для организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения: Закон Санкт-Петербурга от 05.05.2009 г. № 185-36. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 18.12.2020).

УДК 005

Э. Р. Автова

студент кафедры менеджмента наукоемких производств

М. Л. Кричевский – доктор технических наук, профессор – научный руководитель

МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ключевой проблемой управления персоналом современных предприятий является формирование системы стимулирования труда. Главная цель процесса стимулирования персонала состоит в необходимости получения максимального эффекта от использования имеющихся трудовых ресурсов, за счет чего повышается производительность труда и, как следствие, эффективность деятельности организации.

Актуальность работы по мотивации и стимулированию трудовой деятельности обусловлена тем, что в данный момент большая доля отечественных организаций не адаптировали новые механизмы стимулирования при управлении человеческим капиталом. Кроме того, необходимость решения задачи по повышению уровня производительности труда рабочего персонала обусловлена текущей динамикой данного показателя [1] (рис. 1).



Рис. 1. Динамика уровня производительности труда в России (по ППС в расчете на одного занятого, долл. США).

В период с 2014 по 2020 г. уровень производительности труда российских предприятий, как видно из рис. 1, увеличился с 25,6 до 28,5 долл. (по ППС в расчете на одного занятого). Данная тенденция неудовлетворительна, поскольку в мире наблюдается интенсивное развитие производственной деятельности и операционного управления бизнес-процессами. Такие тренды, как цифровизация и автоматизация, позволяют достичь стремительного роста производительности труда, однако в России этого не происходит. Ключевой причиной такой ситуации выступает игнорирование современных методов и инструментов стимулирования персонала отечественными предприятиями.

Разработка системы стимулирования – трудоемкий и сложный процесс. Система призвана, с одной стороны, удовлетворять потребности работников, с другой – быть выгодной для организации с точки зрения оптимизации расходов на человеческие ресурсы. В этих условиях становится актуальным использование всего спектра методов, технологий и инструментов стимулирования персонала [2].

Мотивацию труда можно определить как совокупность внутренних и внешних движущих сил, активизирующих поведение человека и побуждающих его совершать действия, направленные на дости-

жение определенных целей для удовлетворения собственных либо коллективных потребностей организации [3].

Основными двигателями стимулирования персонала являются мотивы, которые формируются с учетом наличия у работника:

- определенного списка потребностей;
- физической возможности удовлетворить свои потребности.

Укрупненно методы стимулирования персонала можно разделить на три группы:

– организационно-административные, имеющие наименьшее влияние на производительность труда персонала;

– экономические, обеспечивающие главный мотив и стимул человека – собственно работу, поскольку они позволяют удовлетворить базовые потребности, которые находятся на первых двух ступенях пирамиды А. Маслоу;

– социально-психологические, которые в современных условиях реализации концепции менеджмента на предприятиях как в России, так и за рубежом выходят на первый план мотивационной модели, так как стоимость их использования незначительна, а эффективность часто оказывается выше, чем при использовании экономических и организационно-административных методов.

В данный момент российские предприятия не проводят эффективную политику управления мотивацией персонала из-за следующих проблем:

- высокая текучесть кадров;
- низкий уровень профессионализма человеческих ресурсов в управлении персоналом;
- применение авторитарной системы управления со стороны руководителей по отношению к рабочему персоналу;
- низкая эффективность мотивационной системы, в том числе высокая дифференциация оплаты труда и отсутствие нематериальных стимулов;
- низкий уровень автоматизации процессов HR-отдела предприятий.

С целью повышения эффективности системы управления человеческим капиталом необходимо совершенствование мотивационной политики. Рассмотрим наиболее актуальные современные технологии и инструменты стимулирования персонала, использование которых, по нашему мнению, может способствовать совершенствованию мотивационной схемы в современных компаниях России [4–6].

Профессиональное обучение персонала за счет средств организации. Данный инструмент стимулирования – хороший вариант для тех организаций, которые заинтересованы в повышении кадрового потенциала своих сотрудников. Профессиональное развитие персонала формирует уверенность в благих намерениях работодателя, который заинтересован в его (персонала) прогрессе и развитии трудовых качеств. Такие сотрудники осознают, что ценность их как человеческого капитала будет возрастать.

Организация комфортного уровня корпоративной культуры и проведение мероприятий по командообразованию. Люди – социальные институты, выступающие участниками активной внутриорганизационной коммуникации. Проводя большую часть времени на рабочем месте, персонал требует эффективного механизма замещения по обеспечению потребностей в общении.

Социальное диагностирование персонала. Суть технологии заключается в постоянном мониторинге социальных проблем у сотрудников организации. В случае их выявления у отдельных работников возникает необходимость в организации помощи для их решения. Нерешенные проблемы отражаются на психологическом состоянии человека и негативно влияют на эффективность его труда.

Материальное стимулирование. При выстраивании системы материального стимулирования необходимо, с одной стороны, заинтересовать персонал в общих результатах работы, с другой – учесть вклад каждого работника в этот общий результат. Примером первого направления является определение той доли прибыли организации, которая пойдет на поощрение персонала. Второе направление можно реализовать, сформировав целевые показатели для каждого сотрудника. Это можно сделать через систему ключевых показателей эффективности. Такая система позволяет оценивать эффективность труда каждого сотрудника индивидуально.

Таким образом, основными инструментами и методами эффективной системы стимулирования и мотивации персонала в современных компаниях являются перечисленные мероприятия, которые позволят достичь большего уровня производительности труда.

Библиографический список

1. Эффективность экономики России. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/11186> (дата обращения: 09.04.2021).
2. Самыгин С. И., Колесникова Г. И., Епифанов С. Н. Социология и психология управления. М.: КноРус, 2015. 254 с.
3. Галимова И. И., Худайбергенов Т. Х. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности персонала // Инновац. наука. 2017. № 9. С. 54–58.
4. Лозовая И. В. Эффективные методы мотивации персонала // Территория науки. 2016. № 6. С. 75–79.
5. Мамедова Ю. А. Мотивация персонала как функция управления современной организации // Междунар. журн. гуманит. и естеств. наук. 2018. № 6-2. С. 81–83.
6. Банных М. В., Тукова Е. А. Методы мотивации и стимулирования труда в организации // Проблемы экономики и менеджмента. 2016. № 1(53). С. 31–34.

УДК 005.95/96

С. А. Вишнева, Д. Р. Дармокрик

студенты кафедры менеджмента наукоемких производств

М. Л. Кричевский – доктор технических наук, профессор – научный руководитель

**НЕЙРОСЕТЕВОЙ МЕТОД ПОДБОРА КАНДИДАТОВ
ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ ОТДЕЛА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ**

Для подбора персонала в компанию необходим отдел управления персоналом (HR). Многие фирмы опираются на стратегические решения и выбирают лучшего кандидата, используя долгие и дорогие методы подбора. Возможен и другой вариант. Пусть некоторая компания решила минимизировать высокие затраты и в кратчайшие сроки создать HR-отдел, основываясь на уже имеющихся сотрудниках, их квалификациих и компетенциях [1]. Цель создания HR-отдела компании – освободить генерального директора от управленческих обязанностей и дать ему возможность сосредоточиться на финансовой деятельности организации.

Для характеристики работников будем использовать следующие показатели: стаж работы, возраст, уровень образования, характеристики, необходимые навыки для конкретной должности.

Рассмотрим предлагаемый вариант характеристик работников:

- возраст: 21–24 года – сотрудники малокомпетентны и неопытны, не хватает личностных характеристик и достижений; 37–49 лет – у сотрудников устаревшие взгляды на основные рабочие аспекты и перспективы развития; 25–36 лет – у сотрудников есть накопленный опыт и профессиональные навыки, легко взаимодействуют с людьми;

- образование: среднее общее – 3 балла; среднее специальное – 6; бакалавр – 12; специалист – 20 баллов;

- личностные характеристики: сотрудники имеют низкий уровень грамотности, не имеют своей точки зрения, некоммуникабельны – 1–5 баллов; сотрудники коммуникабельны, опытные в профессиональной сфере деятельности, пунктуальны, дипломатичны – 6–10 баллов;

- достижения: сотрудники не имеют достижений на рабочем месте и продвижений по карьерной лестнице – 1–3 балла; сотрудники знают иностранный язык, имеют навыки работы с ПК и 1С, имеют сертификаты об изучении основ управленческой деятельности и получении соответствующих навыков на курсах повышения квалификации – 4–7 баллов;

- стаж по специальности: менее трех лет или 4–10 лет работы в компании. Данные характеристики и критерии подробно рассмотрены в табл. 1.

Таблица 1

Критерии подбора сотрудников HR-отдела

Критерий	Оценка	
	подходит	не подходит
Возраст, лет	25–36	21–24 или 37–49
Стаж по специальности, лет	4–10	0–3
Образование (оценка в баллах)	6–20	3–6
Личностные характеристики (оценка в баллах)	6–10	1–5
Достижения (оценка в баллах)	4–7	1–3

Решать задачу по подбору кандидатов в HR-отдел будем при помощи нейронных сетей. Данный метод позволяет получить ответ о соответствии соискателя в виде принадлежности к классам годных/негодных сотрудников [2]. Обученная нейронная сеть покажет, какой кандидат к какой категории

относится. Входными переменными сети являются перечисленные критерии оценки кандидатов; выходом – класс годности кандидатов (например, подходит/не подходит).

Решение задачи проводится в пакете Deductor Studio Academic. Для обучения сети понадобится база примеров, при создании которой учтем вес и интервал измерения каждого критерия. Возраст и стаж работы измеряются в годах. Характеристики, достижения и критерии образования оцениваются по балльной шкале. Число разыгранных случаев для каждого класса составляет 20 ед. [3]. Фрагмент базы примеров приведен в табл. 2.

Таблица 2

Фрагмент базы примеров для обучения сети

Опыт	Возраст	Образование	Личностные качества	Навыки и достижения	Класс
6	31	10	8	6	подходит
4	29	10	10	6	подходит
4	25	20	6	6	подходит
4	30	20	8	6	подходит
1	23	4	3	1	не подходит
0	21	3	4	1	не подходит

После обучения и просмотра матрицы ошибок была выбрана нейронная сеть в виде трехслойного персептрона с формулой сети в виде 5–5–1. В этой формуле цифры обозначают число нейронов в каждом из трех слоев: 5 – число нейронов во входном слое, соответствующее количеству признаков кандидата; 5 – число нейронов в скрытом слое, которое устанавливается программой; 1 – число нейронов в выходном слое. После тестирования сеть готова к использованию. В табл. 3 приведен пример решения задачи подбора кандидата в отдел HR.

Таблица 3

Решение задачи подбора кандидатов

Кандидат	Опыт	Возраст	Образование	Личностные характеристики	Навыки и достижения	Класс
1	6	31	10	8	6	подходит
2	3	24	4	4	2	не подходит
3	7	36	6	6	6	подходит
4	0	49	3	3	3	не подходит

Характеристики первых двух кандидатов, работающих в рассматриваемой компании, сеть уже знает, так как они взяты из исходных данных, приведенных в фрагменте базы примеров для обучения. Характеристики третьего и четвертого кандидатов, работающих в компании, сеть видит впервые. Их параметры подходят по диапазону исходных данных, но они не были использованы в фрагменте базы примеров для обучения. Вводим их через функцию «что, если», а сеть дает нам ответ о принадлежности кандидата к определенному классу.

Согласно полученным результатам (табл. 3), кандидат № 3 подходит, а кандидат № 4 не подходит на должность менеджера в отдел управления персоналом.

Таким образом, благодаря использованию функций нейронной сети, получаем инструмент, который помогает принять решение при подборе кандидата в отдел HR.

Библиографический список

1. Армстронг М. Главный учебник HR в мире. М.: Эксмо, 2019. 416 с.

2. Карлов А. Е. Управление персоналом: стратегия, привлечение, обучение, мотивация. М.: Москва, 2021. 282 с.

3. Компания BaseGroup™ Labs «ПРАКТИКУМ [Р.002] Базовые навыки работы в Deductor Studio». URL: <https://docplayer.ru/28612323-Praktikum-p-002-bazovye-navyki-raboty-v-deductor-studio.html> (дата обращения: 15.03.2021).

УДК 331.1

Е. А. Колесникова

магистрант кафедры менеджмента наукоемких производств

М. Л. Кривчевский – доктор технических наук, профессор – научный руководитель

КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА

Эффективное управление человеческими ресурсами (УЧР) позволяет достигать максимальной экономической выгоды при минимальных затратах. Грамотное управление человеческими ресурсами невозможно без ясного представления руководителя организации о сотрудниках и применения этих знаний в выстраивании системы мотивации персонала.

В работах по УЧР, например [1, 2], предлагается большое число методов оценки мотивации персонала (ОМП), но в реальной жизни большинство из таких систем оценки чрезмерно сложны для получения аналитического решения. В такой ситуации предпочтительным методом становится нечеткая логика (НЛ), которая не требует точного описания внешней среды, но в итоге позволяет получить количественное решение задач из области УЧР [3, 4]. Кроме того, обращение к НЛ позволяет вывести уравнение регрессии для установления зависимости мотивации от влияющих факторов.

Первый этап работы по анализу мотивации персонала – выбор критериев, влияющих на ее уровень. Мотивация является трудно измеряемым фактором из-за обширного перечня условий, влияющих на нее. Проанализировав различные подходы к оценке мотивации, включающие теорию потребностей Маслоу, теорию мотивации Герцберга и другие, составим собственный список критериев, воздействующих на нее.

По мнению автора, на мотивацию в большей степени влияют возраст, стремление к профессиональному росту, внутренний климат в коллективе и экономическая удовлетворенность. 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.

Таким образом, выбранные критерии будут входными переменными системы нечеткого вывода (СНВ). Выходной переменной системы служит оценка мотивации, выраженная в баллах. При заданных параметрах СНВ приобретает вид, показанный на рис. 1.

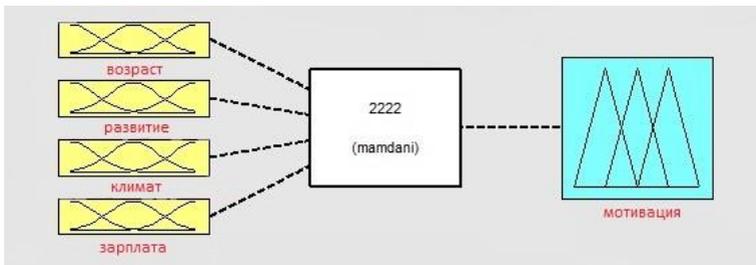


Рис. 1. Система нечеткого вывода

На втором этапе 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.

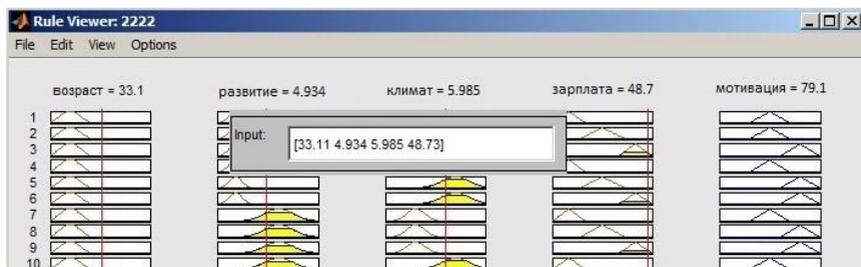


Рис. 2. Работа системы нечеткого вывода

Из рис. 2 видно, что при заданных параметрах: возраст – 33 года, стремление к развитию – 4,5 балла, климат в коллективе – 5,9 балла, 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.

Уравнение регрессии, найденное с помощью табличного процессора *Excel*, имеет вид:

$$Y = -63,6 - 0,37 \cdot X_1 + 6 \cdot X_2 + 6,2 \cdot X_3 + 1,3 \cdot X_4.$$

Оценки мотивации (ОМ), полученные с помощью НЛ и уравнения регрессии (УР), приведены в табл. 1.

Таблица 1

Сравнение результатов

X1	X2	X3	X4	ОМ (НЛ)	ОМ (УР)
33,1	4,9	5,9	48,7	79,1	79,1
22,9	6,8	1,9	38,8	50,0	49,0
39,9	3,4	4,2	30,0	37,7	37,5
22,6	6,2	2,1	39,2	46,1	47,1
41,8	7,0	5,5	27,8	65,1	65,2
27,7	4,27	7,2	39,9	70,2	70,1

Близость двух последних столбцов табл. 1 свидетельствует об адекватности уравнения исходным данным.

Таким образом, для оценки мотивации персонала в количественной форме можно использовать систему нечеткого вывода.

Библиографический список

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. СПб.: Питер, 2009. 846 с.
2. Родионова Е. А. Мотивация и стимулирование персонала в организации. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2009. 108 с.
3. Кричевский М. Л. Методы исследований в менеджменте. М.: Кнорус, 2016. 296 с.
4. Кричевский М. Л., Дмитриева С. В. Количественная оценка мотивации персонала // Управление персоналом и интеллект. ресурсами в России. 2018. Том 7, № 1. С. 34–39.

УДК 004

Т. С. Руселович

студент кафедры менеджмента наукоемких производств

М. Л. Кричевский – доктор технических наук, профессор – научный руководитель

НЕЙРОСЕТЕВОЙ МЕТОД КЛАССИФИКАЦИИ ПЕРСОНАЛА

Классификация персонала подразумевает принятие во внимание конкретных результатов трудовой деятельности сотрудников в зависимости от их профессии. Задачей является моделирование процесса определения класса, к которому относятся сотрудники на основе конкретных критериев.

В качестве критериев определения класса рассматриваются: опыт в работе (var1), уровень образования (var2), знание программного обеспечения (var3), наличие подчиненных (var4), качество выполняемой работы (var5), способность к обучению (var6). Штат предприятия подразделяется на низшее, среднее и высшее звенья. В данной работе для установления связи между результатами трудовой деятельности и классом предлагается использовать модели на основе главных компонент (ГК).

Любое исследование многомерных данных невозможно без использования метода ГК. Его сущность заключается в снижении размерности данных путем определения незначительного числа линейных комбинаций исходных признаков, которые объясняют большую часть изменчивости данных в целом. Выполнение данной работы производится с использованием программного пакета *Statistica*, версия 12.

Метод ГК применяется для группировки исходных факторов таким образом, чтобы члены группы обладали корреляцией между собой, но группа в целом была бы независима от других. Линейно независимые группы факторов называют главными компонентами. Корреляция отражает статистическую случайную связь между явлениями (переменными). Высокая корреляция позволяет прогнозировать протекание различных процессов в бизнесе, общественной жизни и т. д. Наличие корреляционной связи позволяет решать проблемы прогнозирования, например предсказывать поведение параметра на основе анализа поведения другого коррелирующего параметра.

В данной работе рассматривается шесть параметров (var1–var6), соотношение между которыми получено методом ГК и показано на рис. 1.

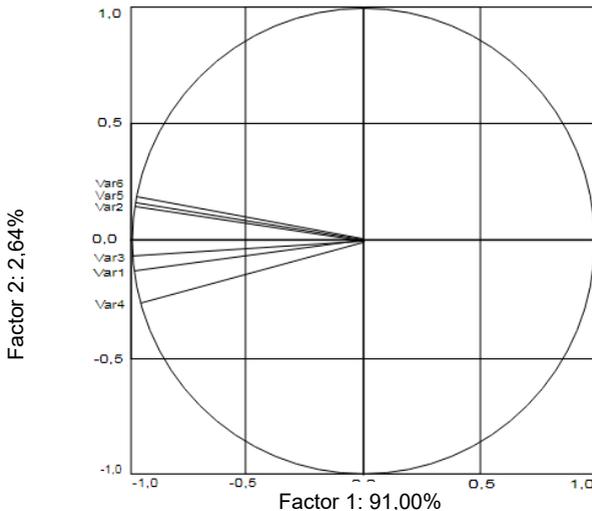


Рис. 1. Переменные (признаки) в плоскости главных компонент

Рисунок дает возможность оценить корреляцию между признаками: чем меньше угол между радиус-векторами определенных признаков, тем сильнее корреляция между ними. Данные хорошо разделены, но выбор признаков неудачен. Признаки var2, var5 и var6 сильно коррелированы: их радиус-векторы почти сливаются в одну линию.

На рис. 2 изображены все наблюдения (строки), использованные при расчете. Из графика видно, что все наблюдения сгруппированы в разных областях плоскости, т. е. объединены в разные кластеры.

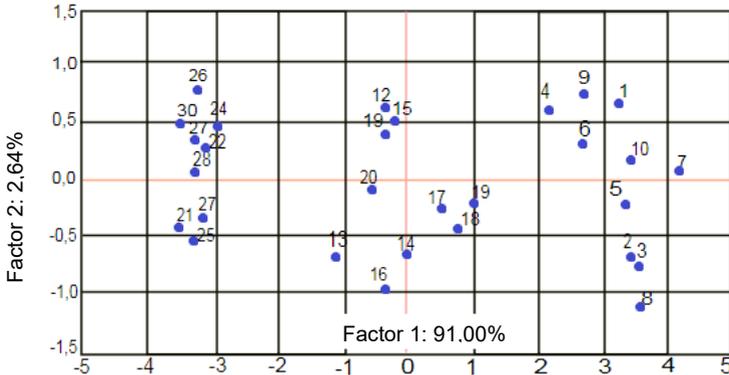


Рис. 2. Наблюдения (строки) в плоскости главных компонент

Определение класса можно осуществлять с помощью нейронных сетей (НС). Это система соединенных и взаимодействующих между собой простых моделей – искусственных нейронов. НС широко применяются для решения задач классификации, распознавания образов, прогнозирования. Для использования НС ее необходимо обучить посредством смоделированной базы примеров, которая представлена в табл. 1.

Таблица 1

База примеров

Критерий						Класс
var1	var2	var3	var4	var5	var6	
1	3	3	4	4	2	1 Низшее звено
1	3	3	4	2	2	1 Низшее звено
2	1	3	1	1	4	1 Низшее звено
7	7	7	5	6	6	2 Среднее звено
6	6	6	6	6	5	2 Среднее звено
6	5	7	5	6	6	2 Среднее звено
10	10	8	10	10	8	3 Высшее звено
9	8	9	10	8	8	3 Высшее звено
8	8	10	9	10	8	3 Высшее звено

Выполнение работы по определению класса производится с использованием программного пакета *Statistica*, модуль «Нейронные сети». Для нахождения класса используется НС в виде трехслойного перцептрона. Входной слой сети содержит количество нейронов, равное числу критериев, предьяв-

ляемых к работе сотрудников. На выходе сети выбираются три нейрона, соответствующие трем классам.

Матрица ошибок для лучшей обученной сети показана в табл. 2.

Таблица 2

Матрица ошибок

		Var7 (Classification summary) (Spreadsheet35 Руселович) Samples: Train			
		Var7-1 Низшее звено	Var7-2 Среднее звено	Var7-3 Высшее звено	Var7-All
2.MLP 6-7-3	Total	7	7	8	22
	Correct	7	7	8	22
	Incorrect	0	0	0	0

В дальнейшем используем эту сеть для классификации новых значений. Введя новые показатели на вход сети, получим результат ее работы. В табл. 3 представлена работа сети: строки 1, 2 и 3 – мы подаем на вход сети те данные, которые она видела при обучении. Строки 4, 5 и 6 – новые данные, их в базе примеров не было, но сеть все равно их классифицирует.

Таблица 3

Работа сети

		Custom predictions spreadsheet (Spreadsheet35 Руселович)					
Cases	2.Var7_(t)	Var1	Var2	Var3	Var4	Var5	Var6
1	1 Низшее звено	2	2	1	1	3	4
2	2 Среднее звено	7	5	6	6	5	6
3	3 Высшее звено	8	10	9	8	10	9
4	1 Низшее звено	2	3	4	2	3	4
5	2 Среднее звено	5	6	7	5	6	7
6	3 Высшее звено	8	9	8	9	8	9

Итак, метод главных компонент и нейронные сети имеют большой потенциал для моделирования процесса определения низшего, среднего и высшего звена в компании и являются помощниками в выборе правильного решения. Тем не менее необходимо провести дополнительные исследования перед окончательным переходом к такой системе подбора персонала.

Библиографический список

1. Кричевский М. Л. Методы исследований в менеджменте. М.: Кнорус, 2016. 296 с.

УДК 338.246.2

С. А. Ушакова

студент кафедры менеджмента наукоемких производств

М. Л. Кричевский – доктор технических наук, профессор – научный руководитель

ВЛИЯНИЕ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ И УРОВНЯ ИНФЛЯЦИИ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Инвестиционный проект (ИП) компания разрабатывает с целью эффективного распределения собственных и заемных денежных средств, определения оптимального источника финансирования и покрытия необходимых ресурсов. Перед внедрением ИП руководство компании совместно с финансовым отделом определяют приемлемые экономические риски и ожидаемые выгоды. Немаловажную роль в выявлении эффективности ИП играет ключевая ставка (КС), установленная Центральным банком Российской Федерации (ЦБ РФ) в этот период. Взаимосвязь КС и уровня инфляции, а также влияние этих показателей на чистую приведенную стоимость ИП рассматриваются в данной работе.

Анализ экономической эффективности вложений подразумевает диагностику финансового состояния предприятия, расчет основных показателей планируемого ИП и выбор инвестора: вклад в проект или размещение денежных средств в банке на депозит. Если экономическая выгода от инвестиций в проект больше, чем проценты по банковским вкладам, то это говорит о привлекательности ИП, следовательно, величина ставки по депозитным вкладам в коммерческих банках на момент инвестирования в той или иной мере будет влиять на выбор инвестора.

Один из основных показателей эффективности коммерческой – чистая приведенная стоимость (NPV). Расчет данного показателя основан на ставке дисконтирования – величине, позволяющей дать оценку доходности будущих инвестиций в настоящий момент [1]. Определяя ставку дисконта, принимают во внимание показатель ставки рефинансирования, установленный ЦБ РФ, который с 2016 г. приравнен к показателю КС.

Ключевая ставка – это ставка, по которой ЦБ выдает кредитные средства коммерческим банкам. Ее значение устанавливается Советом директоров банка России восемь раз в течение года [2]. С помощью этого показателя руководство страны оказывает влияние на уровень инфляции, стабильность цен, привлечение инвестиций. Низкий показатель КС устанавливается с целью сдерживать инфляцию в стране, увеличить приток денежной массы, стабилизировать цены и привлечь инвестиции. Высокая ставка устанавливается государством при высоком уровне инфляции с целью снизить объем денежной массы и сдерживать рост цен. Резкое изменение показателя в большую или меньшую сторону говорит об экономических проблемах в государстве.

Как известно, стоимость капитала в настоящий момент и в будущем имеет разное значение, следовательно, любые денежные вложения в той или иной мере обладают какой-то степенью риска, который инвестор старается компенсировать премией. Минимальная выгода от внедрения проекта закладывается инвестором в дисконт. Показатель ставки дисконтирования R на основе премии за риск и влияния уровня инфляции определяется по формуле

$$R = R_f + \beta(R_m - R_f) + I, \quad (1)$$

где R – ставка дисконтирования; R_f – безрисковая процентная ставка; R_m – ставка доходности по рынку; β – коэффициент, определяющий изменчивость ценной бумаги по отношению к среднерыночному портфелю; I – процент инфляции [1].

В качестве значения R_f принимается гарантированная процентная ставка, предлагаемая государственными банками, а величины индексов и темпов инфляции зависят от вида используемой валюты. Снижение показателя КС влечет автоматическое снижение кредитных и депозитных ставок в коммерческих банках. Подразумевается, что экономическое положение в стране стабильное, прогнозируемая инфляция и инвестиционные вложения имеют минимальный риск. При расчете ставки дисконтирования низкий процент КС снизит показатели безрисковой ставки R_f и средней доходности по рынку R_m .

В этом случае итоговый показатель ставки дисконтирования, риск вложений и ожидаемая инвестором доходность будут ниже, а чистая дисконтированная стоимость – выше.

Малый процент по кредитным ставкам оказывает благотворное влияние на инвестирование заемных средств в развитие производства, так как привлечение кредитных средств для модернизации производства становится экономически оправданным. Обратный эффект на инвестирование оказывает снижение депозитных ставок. Низкие депозитные ставки для инвестора невыгодны, поскольку инвестиции в различные проекты оказываются более доходны, чем просто размещение денежных средств в банке под небольшой процент.

Для детального анализа оценки влияния КС ЦБ на значение ставки дисконтирования денежных вложений в табл. 1 рассмотрены значения КС и уровня инфляции 2016–2020 гг. и приведены расчеты ставки дисконтирования на основе премии за риск по формуле (1).

Коэффициент β и средняя доходность по рынку рассчитываются с ориентацией на рыночную ситуацию в стране, которая напрямую зависит от уровня инфляции и экономической стабильности. Для анализа приняты следующие значения: ставка доходности по рынку – 10 %, коэффициент β равен 1, т. е. проект является среднерисковым.

Таблица 1

Расчет ставки дисконтирования инвестиционного проекта

Год	КС ЦБ, %	Инфляция, %	Ставка дисконтирования, %
2016	10,00	5,38	$R_{2016} = 10,00 + (10,00 - 10,00) * 1 + 5,38 = 15,38$
2017	8,25	2,52	$R_{2017} = 8,25 + (10,00 - 8,25) * 1 + 2,52 = 12,52$
2018	7,50	4,27	$R_{2018} = 7,50 + (10,00 - 7,50) * 1 + 4,27 = 14,27$
2019	6,50	3,05	$R_{2019} = 6,5 + (10,00 - 6,5) * 1 + 3,05 = 13,05$
2020	4,25	4,91	$R_{2019} = 4,25 + (10,00 - 4,25) * 1 + 4,91 = 14,91$

На рис. 1 представлено соотношение показателей КС, уровня инфляции и ставки дисконтирования.

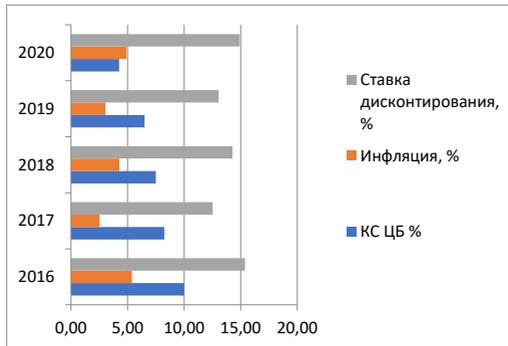


Рис. 1. Соотношение уровня инфляции, ключевой ставки ЦБ РФ и ставки дисконтирования (2016–2020 гг.)

Анализируя полученные значения, можно сделать вывод, что самыми прибыльными были инвестиции в 2017 и 2019 гг., так как показатель R минимальный. Чем меньше установленная инвестором

ставка дисконтирования, тем больше показатель чистой приведенной стоимости NPV , больше дисконтированный денежный поток и меньше период окупаемости проекта [5].

По графику, представленному на рис. 1, можно судить о влиянии на значение ставки доходности ИП двух переменных – КС и уровня инфляции, однако чувствительность ставки дисконта от инфляционных ожиданий более наглядна. Низкое значение ставки дисконтирования наблюдается при низком уровне инфляции (2017 г. и 2019 г.), и это логично, так как в этом случае снижается премия за риск и инвестор охотнее размещает денежные средства в инновационные проекты. Обратным примером может служить 2020 г., когда показатель КС снизился, но уровень инфляции вырос, и положение неопределенности отразилось на ставке доходности инвестиций.

Анализируя взаимосвязь КС и ставки дисконтирования, следует сделать вывод, что низкий показатель КС оказывает положительное влияние на капиталовложения. Однако эффект достигается постепенно, и изменение инфляционных ожиданий в меньшую сторону, приток инвестиций и развитие производства можно увидеть не сразу, а в долгосрочной перспективе. Так как КС является регулятором экономики, то постоянное ее снижение может привести к выходу за границы оптимальных значений, из-за чего произойдет дестабилизация российской экономической системы.

Библиографический список

1. Афанасьева Ю. Ставка дисконтирования: рассчитываем инвестиционную доходность. URL: <https://www.finam.ru/education/likbez/stavka-diskontirovaniya-rasschityvaem-investicionnuyu-doxodnost-20200709-17410/> (дата обращения: 28.12.2020).
2. Ключевая ставка в России. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Ключевая_ставка_в_России (дата обращения: 09.01.2021).
3. Голов Р. С., Балдин К. В., Передеряев И. И. Инвестиционное проектирование. М.: Дашков и К, 2018. 368 с.
4. Гарнов А. П. Инвестиционное проектирование. М.: ИНФРА-М, 2018. 254 с.
5. Межов И. С., Растова Ю. И., Бочаров С. Н. Инвестиционный анализ. Новосибирск: НГТУ, 2012. 432 с.

Содержание

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ	3
Экономика высокотехнологичных производств	3
<i>Друшка-Мараховская П. Л.</i> ОСОБЕННОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ В РОССИИ.....	3
<i>Друшка-Мараховская П. Л.</i> ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ И ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ	6
<i>Осипова Е. С.</i> НЕОБХОДИМОСТЬ СМЕШАННОГО ОБУЧЕНИЯ В СОВРЕМЕННОМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ.....	8
<i>Осипова Е. С.</i> ЦИФРОВИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАНИЯ: РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ.....	10
<i>Фетисова И. Ю.</i> ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В БАНКОВСКУЮ СФЕРУ В ПЕРИОД ЭПИДЕМИИ COVID-19	12
<i>Фетисова И. Ю.</i> ВЛИЯНИЕ ЭПИДЕМИИ COVID-19 НА УСТОЙЧИВОСТЬ РОССИЙСКОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ.....	14
Информационные технологии предпринимательства	18
<i>Белобородько С. В.</i> АНАЛИЗ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПЛАТФОРМ ДЛЯ РАЗРАБОТКИ МОБИЛЬНОГО ПРИЛОЖЕНИЯ ПОД ANDROID	18
<i>Васильева В. С.</i> ПЕРЕКРЕСТНАЯ ПРОВЕРКА В СРЕДЕ RAPIDMINER.....	21
<i>Гловацкий А. С.</i> СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ	24
<i>Гусьнин К. Е.</i> СОБЫТИЙНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ЖИЗНИ СТУДЕНТА «СНИЗУ» НА ОСНОВЕ ЛОГИКО-ВЕРОЯТНОСТНОГО ПОДХОДА	27
<i>Калимов Н. С.</i> КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПОРТФЕЛЕМ ПРОЕКТОВ	30
<i>Муратова А. А.</i> ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ КОМАНДЫ ПРОЕКТА В РАЗЛИЧНЫХ МЕТОДОЛОГИЯХ ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТА	32
<i>Новикова Ю. М.</i> СТРАТЕГИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ОСТЕРВАЛЬДЕРА ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ ПО ОЧИСТКЕ СТОЧНЫХ ВОД.....	35
<i>Попов М. И.</i> СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СВОБОДНОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПО УПРАВЛЕНИЮ ПРОЕКТАМИ.....	37
<i>Потекаева И. С.</i> СОБЫТИЙНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПЕРСОНАЛА.....	40
<i>Потекаева И. С.</i> ПРЕДСТАВЛЕНИЕ О ПРОЦЕССНОЙ ЗРЕЛОСТИ КОМПАНИИ. УРОВНИ И КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ.....	43
<i>Распутин А. А.</i> СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОБЛАЧНЫХ СЕРВИСОВ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ	46
<i>Распутин А. А.</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЯЗЫКА МОДЕЛИРОВАНИЯ ARCHIMATE ДЛЯ ОПИСАНИЯ АРХИТЕКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ	48
<i>Романов М. Н.</i> СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ОБЛАЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПЛАТФОРМЫ «1С: ПРЕДПРИЯТИЕ 8.3» ПРИ АВТОМАТИЗАЦИИ МАЛОГО БИЗНЕСА В ОБЛАСТИ ПРОДАЖ ...	51
<i>Саблина Е. К.</i> РОЛЬ РУКОВОДИТЕЛЯ ПРОЕКТА В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ СТАНДАРТА	58
<i>Саблина Е. К.</i> СТАНДАРТ TOGAF: НАЗНАЧЕНИЕ И ХАРАКТЕРИСТИКА	60
<i>Черемхов А. В.</i> СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДОВ ГИБКОГО УПРАВЛЕНИЯ AGILE ДЛЯ РАЗРАБОТКИ ИТ-ПРОЕКТОВ.....	62

<i>Шаталова Д. Д.</i> ИССЛЕДОВАНИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСПОРТНОЙ КОМПАНИИ НА БАЗЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ...	66
Международное предпринимательство	69
<i>Атаманова А. М.</i> ГИБРИДНЫЕ ВОЙНЫ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЯХ КОНЦА XX – НАЧАЛА XXI В.: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ.....	69
<i>Бенер Е. А.</i> МИГРАЦИОННЫЙ КРИЗИС В ФРГ	71
<i>Блинова Л. П.</i> ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКО-КУБИНСКИХ ОТНОШЕНИЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	74
<i>Боброва О. В.</i> ТРАНСПОРТНЫЕ СРЕДСТВА В МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕВОЗКАХ: ОСОБЕННОСТИ И СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ.....	77
<i>Боков А. А.</i> О ЦЕЛЯХ СОЗДАНИЯ МЕХАНИЗМА «ЕДИНОЕ ОКНО» В РФ	80
<i>Буданова М. А.</i> НЕГАТИВНЫЕ АСПЕКТЫ АМЕРИКАНО-МЕКСИКАНСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В XX В.	82
<i>Васильев П. А.</i> ИНСТРУМЕНТЫ «МЯГКОЙ СИЛЫ» ВО ВНЕШНЕЙ ПОЛИТИКЕ США.....	84
<i>Вахромеев Б. А.</i> ГОРОД-ПОРТ ДАЛЬНИЙ (ДАЙРЕН): ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ В 1898–1945 ГГ.	87
<i>Ващенко Е. А.</i> ПРОБЛЕМЫ ВЗИМАНИЯ ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ	91
<i>Визулина Я. А.</i> ИННОВАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ СИСТЕМЫ «ОДНО ОКНО» КАК РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМА «ЕДИНОЕ ОКНО».....	94
<i>Вишнева А. Д.</i> ВАЛЮТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И ВАЛЮТНЫЙ КОНТРОЛЬ В ЕС, ЕАЭС: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	97
<i>Войтович В. В.</i> ПРОГРАММНЫЕ ПРОДУКТЫ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ДЛЯ ЭЛЕКТРОННОГО ДЕКЛАРИРОВАНИЯ	100
<i>Гаспарян М. В.</i> РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЕ.....	102
<i>Горелова Ю. А.</i> СОВРЕМЕННЫЙ РЫНОК ДРАГОЦЕННЫХ МЕТАЛЛОВ И КАМНЕЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	104
<i>Грузденко А. И.</i> ПРОГРАММЫ ТЕМПУС И ТАСИС КАК ОСНОВНОЙ ЭЛЕМЕНТ СОТРУДНИЧЕСТВА ЕС И БЕЛАРУСИ	109
<i>Гусейнова А. А.</i> МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТЕРРОРИЗМ НА КАВКАЗЕ КАК МИРОВАЯ ПРОБЛЕМА СОВРЕМЕННОСТИ	112
<i>Даньшина А. Д.</i> ТАМОЖЕННАЯ СЛУЖБА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ДИНАМИЧНО РАЗВИВАЮЩЕЙСЯ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ.....	115
<i>Дерешук В. Ю.</i> ЭВОЛЮЦИЯ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ ИСПАНИИ С ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКОЙ В XXI В.	119
<i>Дурова М. Н.</i> ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БИОТЕРРОРИЗМА В XXI В. (НА ПРИМЕРЕ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА).....	124
<i>Зародьш Е. А.</i> МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОНТЕКСТ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РОССИИ ПОСЛЕ ПРИСОЕДИНЕНИЯ К ВТО	127
<i>Иванников А. А.</i> ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИЙ УПЛАТЫ ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ.....	130
<i>Иванова К. Ю.</i> РОЛЬ КИОТСКОЙ КОНВЕНЦИИ В СИСТЕМЕ ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ	134
<i>Иванова Ю. Д.</i> ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КОНТРОЛЯ ТАМОЖЕННОЙ СТОИМОСТИ	138
<i>Исаев А. Р.</i> СЕВЕРНЫЙ ПОТОК – РУССКО-ГЕРМАНСКИХ ОТНОШЕНИЯХ. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ.....	140
	309

Каськова А. А. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ШОКИ В СТРАНАХ ЕАЭС В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ.....	143
Коломиец П. С. ВНЕДРЕНИЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ В СИСТЕМУ УПЛАТЫ ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ.....	147
Кошкарова А. В. ЦИФРОВАЯ ДИПЛОМАТИЯ И ЭЛЕКТРОННОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО В ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКЕ: ОБЗОР МЕЖДУНАРОДНЫХ РЕЙТИНГОВ.....	150
Кузьмина П. С. ПРИРОДООХРАННОЕ ПАРТНЕРСТВО «СЕВЕРНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ»: ИСТОРИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ.....	157
Курносов В. А. ОСОБЕННОСТИ ЭЛЕКТРОННОГО ДЕКЛАРИРОВАНИЯ.....	159
Лебедева Ю. В. ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ТАМОЖЕННОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ ПРИ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ И УПОЛНОМОЧЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОПЕРАТОРОВ.....	163
Лихарев К. П. ЭВОЛЮЦИЯ РОССИЙСКО-ЧИЛИЙСКИХ ОТНОШЕНИЙ В XXI В.	167
Макаров И. А. РОССИЙСКО-АМЕРИКАНСКИЕ ОТНОШЕНИЯ В КОНЦЕ XX – НАЧАЛЕ XXI В.: ПРОБЛЕМА КОНТРОЛЯ НАД ВООРУЖЕНИЕМ	169
Мартьяненко И. В. ВЛИЯНИЕ США НА РАЗВИТИЕ ЯПОНИИ ПОСЛЕ ВТОРОЙ МИРОВОЙ ВОЙНЫ.....	172
Муравьёва А. А. РОЛЬ КОМПЬЮТЕРНЫХ ВИДЕОИГР В ИНФОРМАЦИОННОЙ ВОЙНЕ	175
Насибуллина Р. М. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СЕПАРАТИСТСКИХ ДВИЖЕНИЙ КАТАЛОНИИ И ШОТЛАНДИИ	179
Незговорев Д. В. ЭВОЛЮЦИЯ ОТНОШЕНИЙ ТУРЦИИ И ЕС В XX–XXI ВВ.	182
Немыгин Ю. А. ПОЛИТИЧЕСКИЙ ФАКТОР ВЛИЯНИЯ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЕВРОПЕЙСКОЙ ФУТБОЛЬНОЙ АССОЦИАЦИИ УЕФА	184
Никитин Н. Т. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ДВУХСТОРОННИХ ОТНОШЕНИЙ РОССИИ И СУДАНА В XXI В.	187
Пастухова А. А. КОНВЕНЦИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ДОРОЖНЫХ ПЕРЕВОЗОК И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ	189
Петрова П. Б. ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ МЕЖДУ РФ И ВЬЕТНАМОМ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	192
Петрова Я. А. ЭВОЛЮЦИЯ ЕВРОПЕЙСКОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА.....	195
Плотников Т. Д. ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИМЕНЕНИЯ МЕР ЗАЩИТЫ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА В ЕАЭС И США	198
Рыткова Д. А. ОТНОШЕНИЯ АРГЕНТИНЫ И США В XXI В.	202
Савеля А. А. СЕВЕРНЫЙ МОРСКОЙ ПУТЬ КАК СТРАТЕГИЧЕСКАЯ МАГИСТРАЛЬ РОССИИ В АРКТИКЕ	206
Салимов Д. Т. УКРАИНА И ЕС: ПРОБЛЕМЫ НА ПУТИ К СБЛИЖЕНИЮ	209
Сапего В. О. ФИСКАЛЬНАЯ И СОЦИАЛЬНАЯ РОЛЬ АКЦИЗОВ В РОССИИ	211
Сикерина Е. Ю. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ КЛАССИФИКАЦИОННЫХ СИСТЕМ.....	215
Смирнова Д. А. НЕРАВЕНСТВО ТАМОЖЕННЫХ РЕГИОНОВ РФ	217
Соловьёва Л. Э. ЭВОЛЮЦИЯ ВНЕШНЕЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ОТНОШЕНИИ БРАЗИЛИИ В ПЕРИОД С 1992 ПО 2021 Г.	219
Сонгузова К. И. ПРИЧИНЫ ПОЛИТИЧЕСКОГО КРИЗИСА В ВЕНЕСУЭЛЕ	222
Сорокина А. И. РОЛЬ НАФТА НА СЕВЕРОАМЕРИКАНСКОМ КОНТИНЕНТЕ.....	225
Стадник В. М. НАРКОПОЛИТИКА В СТРАНАХ ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ.....	228
Супрунов М. А. ЛАТИНСКАЯ АМЕРИКА – КАНАДА: АСПЕКТЫ ТОРГОВОГО	

СОТРУДНИЧЕСТВА В XXI В.	232
<i>Суриков П. Д.</i> МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ ВИДЕОИГРАХ	237
<i>Тетюев Е. А.</i> ЦИКЛИЧНОСТЬ КОНФЛИКТОВ В США НА ОСНОВЕ ПРОБЛЕМАТИКИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ	240
<i>Тухватуллина Р. И.</i> ЭЛЕКТРОННОЕ ДЕКЛАРИРОВАНИЕ – ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ	243
<i>Устьянцев А. А.</i> ВЛИЯНИЕ ЦЕНТРОВ ЭЛЕКТРОННОГО ДЕКЛАРИРОВАНИЯ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАБОТЫ ТАМОЖЕННОЙ СИСТЕМЫ	245
<i>Фёдоров К. Ф.</i> СОЦИАЛЬНАЯ ИНЖЕНЕРИЯ В КОНТЕКСТЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	248
<i>Ху М.</i> РОЛЬ ИНИЦИАТИВЫ «ОДИН ПОЯС, ОДИН ПУТЬ» В УСЛОВИЯХ COVID-19	251
<i>Чельшиев А. М.</i> ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РФ И КНР	254
<i>Шерстобоева А. А.</i> ПРОБЛЕМЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ НАЧИСЛЕНИЙ ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ ТАМОЖЕННОЙ СТОИМОСТИ	256
<i>Шикалев А. А.</i> РУССКО-ЯПОНСКИЕ ОТНОШЕНИЯ В КОНТЕКСТЕ КОНКУРЕНЦИИ РОССИИ СО СТРАНАМИ ЗАПАДА В ПЕРИОД С XVII ДО НАЧАЛА XXI В.	258
<i>Шипулин В. Р.</i> ВЗАИМООТНОШЕНИЯ КИТАЯ И ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ В ПЕРИОД ПРЕЗИДЕНТСТВА ДОНАЛЬДА ТРАМПА	261
<i>Шурбаджи М. С.</i> ПЕРСПЕКТИВЫ СБЛИЖЕНИЯ ГЕОПОЛИТИЧЕСКИХ ПОЗИЦИЙ РОССИИ И США В СИРИЙСКОМ КОНФЛИКТЕ	264
Безопасность высокотехнологичных систем	267
<i>Ким А. И.</i> ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ПО СИСТЕМЕ ДИРЕКТ-КОСТИНГ	267
<i>Лосева О. В.</i> АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ БЮДЖЕТНЫМИ УЧРЕЖДЕНИЯМИ	271
<i>Лосева О. В.</i> РАЗВИТИЕ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ПРОИЗВОДСТВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	275
<i>Сидорова А. Н.</i> ПЕРСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА	278
<i>Устименко А. Ю.</i> ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ПРАКТИКЕ АУДИТА	281
<i>Федорова А. Л.</i> ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В КАЗЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ	283
<i>Федорова А. Л.</i> БУХГАЛТЕРСКИЙ АУТСОРСИНГ В РОССИИ	286
<i>Хамутянская А. М.</i> ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	289
Менеджмент наукоёмких производств	294
<i>Аитова Э. Р.</i> МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	294
<i>Вишнева С. А., Дармокрик Д. Р.</i> НЕЙРОСЕТЕВОЙ МЕТОД ПОДБОРА КАНДИДАТОВ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ ОТДЕЛА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ	297
<i>Колесникова Е. А.</i> КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА	300
<i>Руселович Т. С.</i> НЕЙРОСЕТЕВОЙ МЕТОД КЛАССИФИКАЦИИ ПЕРСОНАЛА	302
<i>Ушакова С. А.</i> ВЛИЯНИЕ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ И УРОВНЯ ИНФЛЯЦИИ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ	305

Научное издание

СЕМЬДЕСЯТ ЧЕТВЕРТАЯ
МЕЖДУНАРОДНАЯ СТУДЕНЧЕСКАЯ
НАУЧНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ ГУАП
(19–23 апреля 2021 г.)

Часть 3

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Сборник докладов

ISBN: 978-5-8088-1612-1



9 785808 816121

Ответственный за выпуск:
А. В. Бобович

Редакторская подготовка *С. В. Денисовой*
Компьютерная верстка *А. Н. Колешко*

Подписано к печати 01.09.20. Формат 60x84 1/16.
Усл. печ. л. 19,5. Уч.-изд. л. 39,3. Тираж 150 экз. Заказ № 338.

Редакционно-издательский центр ГУАП
190000, Санкт-Петербург, ул. Б. Морская, д. 67