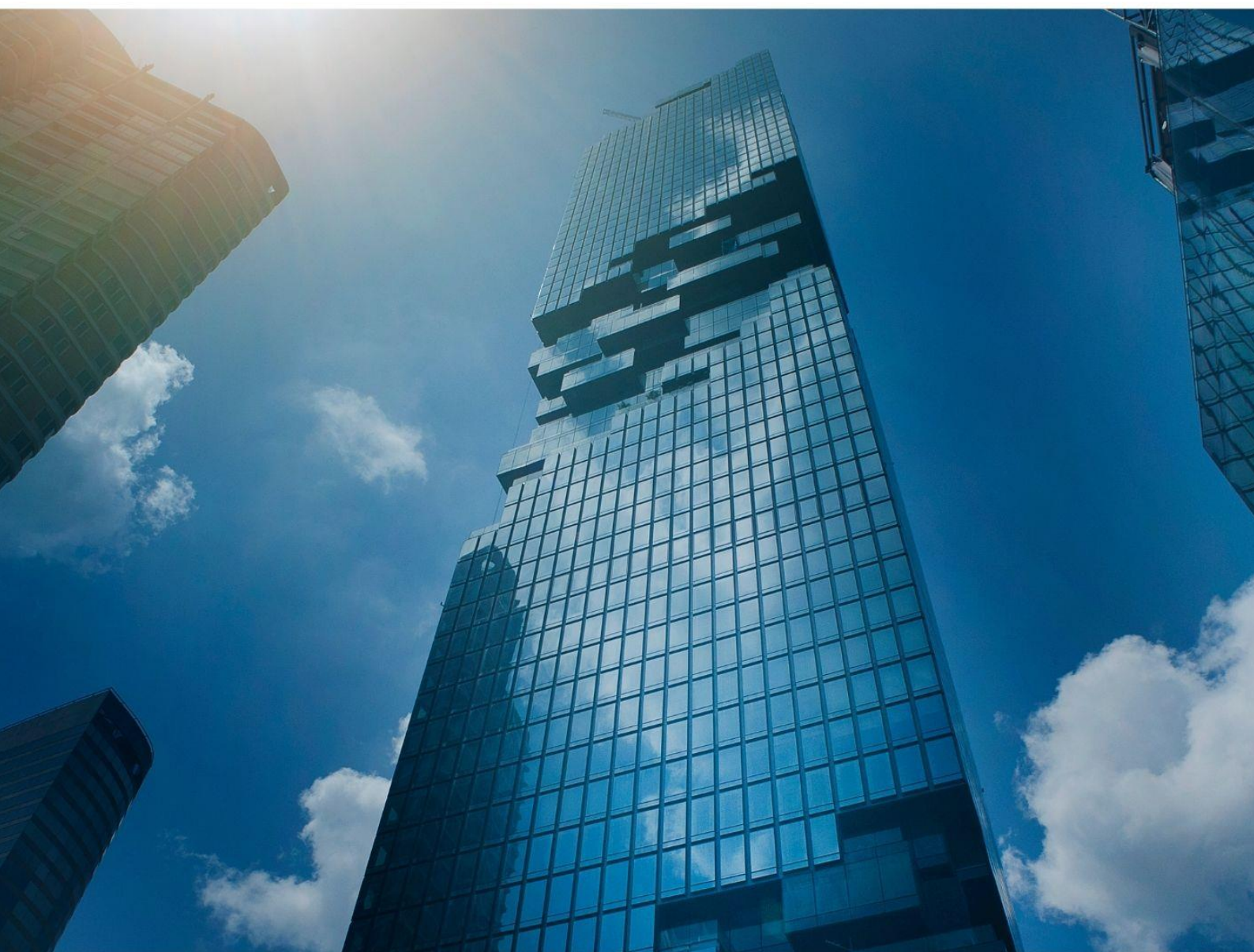


ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ

НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ЭЛЕКТРОННЫЙ ЖУРНАЛ



EDRJ.RU

ISSN 2542-0208

Экономическая теория
Экономика, организация и управление предприятиями,
отраслями, комплексами
Управление инновациями
Экономика и управление в образовании
Государственное управление
Региональная экономика
Мировая экономика
Логистика

НАУЧНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАУКА

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И
РАЗРАБОТКИ

НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ЭЛЕКТРОННЫЙ ЖУРНАЛ

№ 11/2021

www.edrj.ru

Нижний Новгород 2021

УДК 33
ББК 65
Э 401

Экономические исследования и разработки: научно-исследовательский электронный журнал. Нижний Новгород: НОО «Профессиональная наука» – №11– 2021. – 73 с.

DOI 10.54092/25420208_2021_11

ISSN 2542-0208

Статьи журнала содержат информацию, где обсуждаются наиболее актуальные проблемы современного экономического развития и результаты фундаментальных исследований в различных областях знаний экономики и управления.

Журнал предназначен для научных и педагогических работников, преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Все включенные в журнал статьи прошли научное рецензирование и опубликованы в том виде, в котором они были представлены авторами. За содержание статей ответственность несут авторы.

Информация об опубликованных статьях предоставлена в систему Российского индекса научного цитирования – **РИНЦ** по договору No 685-10/2015.

Электронная версия журнала находится в свободном доступе на сайте www.edrj.ru

УДК 33
ББК 65

Редакционная коллегия:

Главный редактор – **Краснова Наталья Александровна**, кандидат экономических наук, доцент, руководитель НОО «Профессиональная наука» (mail@scipro.ru)

Балашова Раиса Ивановна – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры “Экономика предприятия” Донецкого национального технического университета.

Глебова Анна Геннадьевна – доктор экономических наук, профессор экономики и управления предприятием ФГБОУ ВО «Тверской государственный технический университет», член Новой экономической ассоциации. Эксперт научных направлений – антикризисное управление и банкротство, экономика предприятия и предпринимательства, управление.

Кожин Владимир Александрович – заслуженный экономист РФ, доктор экономических наук, профессор кафедры организации и экономики строительства Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета. Эксперт научных направлений – финансы, бюджетирование, экономика предприятия, экономика строительства.

Мазин Александр Леонидович – доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории Нижегородского института управления, филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. Эксперт научных направлений: экономика труда, экономическая теория.

Бикеева Марина Викторовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры статистики, эконометрики и информационных технологий в управлении Национального исследовательского Мордовского государственного университет им. Н.П. Огарёва. Эксперт научных направлений: социальная ответственность бизнеса, эконометрика, статистика.

Лаврентьева Марина Анатольевна – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры социальной медицины и организации здравоохранения. ФГБОУ ВО “Нижегородская государственная медицинская академия” Министерства здравоохранения Российской Федерации. Эксперт научных направлений: учет, анализ, аудит, экономическая теория, экономика труда.

Тиндова Мария Геннадьевна – кандидат экономических наук; доцент кафедры прикладной математики и информатики (Саратовский социально-экономический институт (филиал) ФБГОУ ВПО РЭУ им. Плеханова). В полномочия входят организация и/или проведение экспертной оценки статей по проблемам экономико-математического моделирования.

Шагалова Татьяна Владимировна – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и государственного управления ННГУ им. Н.И. Лобачевского. Эксперт научных направлений: бюджетирование, мировая экономика, ценообразование, экономика предприятия, инновационный менеджмент.

Материалы печатаются с оригиналов, поданных в оргкомитет, ответственность за достоверность информации несут авторы статей

© НОО Профессиональная наука, 2015-2021

Оглавление

ЛОГИСТИКА	6
Матов М.Б. Необходимость построения логистической системы управления производственными предприятиями	6
МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ	11
Доме И.Н. Матрица финансовых стратегий как инструмент достижения целевых показателей компании	11
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА	17
Дюсембаева Л.К., Ибраева С.К. Основная проблема развития среднего и малого бизнеса в период пандемии - недостаток резерва денежных средств	17
Киселева О.Н., Гаврилова К.С. Перспективы лидерства Франции в ЕС: особенности экономического положения	24
Харакоз Ю.К. Концептуальные основы и структура Международных стандартов финансовой отчетности	30
РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА.....	37
Полесская О.П., Попадайло М.В., Несын Е.В. Анализ современного состояния внешнеэкономической деятельности в регионе	37
Славянов А.С. Повышение инвестиционной привлекательности регионов на базе модернизации транспортной инфраструктуры.....	54
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ	62
Ибраева С. К. Практика предоставления ипотечного кредита в Казахстане	62
ЭКОНОМИКА ТРУДА	67
Биглова А.А. HR-DIGITAL: цифровые технологии в управлении персоналом	67

Логистика

УДК 33

Матов М.Б. Необходимость построения логистической системы управления производственными предприятиями

The need to build a logistics management system for manufacturing enterprises

Матов Максим Борисович,

студент высшей школы экономики, управления и права,
Северный Арктический Федеральный Университет имени М. В. Ломоносова,
г. Архангельск

Matov Maxim Borisovich,
student of the Higher school of Economics, management and law,
Northern Arctic Federal University named after M.V. Lomonosov,
Arkhangelsk

Аннотация. В данной работе проводится анализ эффективности построения логистической системы на производственных предприятиях, а также необходимости отказа от устоявшейся, традиционной системы. Автор предлагает алгоритм построения логистической системы при развертывании её на предприятии. Автор разработана управленческая система предприятия при построении логистической системы производственного предприятия.

Ключевые слова: бизнес, транспорт, логистика, потребитель, рынок, конкуренция, отрасль, поставка, потребитель, дистрибуция, затраты, товар, концепция, поток, система.

Abstract. This paper analyzes the effectiveness of building a logistics system at manufacturing enterprises, as well as the need to abandon the established, traditional system. The author proposes an algorithm for constructing a logistics system when deploying it at an enterprise. The author has developed a management system of an enterprise when building a logistics system for a production enterprise.

Keywords: business, transport, logistics, consumer, market, competition, industry, supply, consumer, distribution, costs, goods, concept, flow, system.

DOI 10.54092/25420208_2021_11_6

Рецензент: Бюллер Елена Александровна – кандидат экономических наук, доцент.
ФГБОУ ВО «Адыгеский государственный университет»

На сегодняшний день в России существует проблема развития производственных предприятий. Данная проблема заключается в отсутствии эффективных, современных управленческих подходов. Это обусловлено, как правило двумя факторами:

- а) предприятиям руководят люди «старой формации», у которых отсутствует понимание необходимости внесения и преобразования существующей системы;
- б) руководители, отрицают эффективность новых подходов.

С точки зрения философского аспекта бизнеса, ключевая цель бизнеса – это максимальное удовлетворение интересов потребителя. Для того, чтобы добиться успеха в бизнесе необходимо:

- а) изучить потребности потребителя, иными словами, понять, чего он желает;
- б) найти способ как удовлетворить рыночный спрос, более эффективно, чем конкурент.

Для того чтобы, во-первых, сохранить свое место на рынке, а во-вторых, чтобы в нем эффективно развиваться и расти, нужно прислушиваться к потребительским потребностям, и быть более гибким, мобильным, в развивающихся условиях, чем конкуренты. Вследствие чего, чтобы быть конкурентно способным в своей отрасли, представляется необходимым поменять традиционный управленческий подход на логистический подход управления предприятием. Логистический подход принесет с собой значительные изменения в философии предприятия во всех сферах. Применения логистики приведет к достижению тактических, оперативных и стратегических целей, кроме того, повысит эффективность управления информационными, материальными, финансовыми и сервисными потоками.

Активная эволюция логистических и информационных технологий в корне изменили рынок транспортных услуг, который находится в постоянном совершенствовании и улучшает свой сервисный уровень.

Рассмотрим специфику логистического подхода и его некоторые преимущества:

- перенос внимания с внутренней среды на всю цепь поставок, состоящую из большого числа участников;
- все участники формируют менеджмент физического распределения материальных потоков предприятия, призванный снизить его финансовые и временные затраты;
- концепция работы строится на общих затратах по каналу дистрибуции;
- конкурентоспособность канала дистрибуции может повышаться за счет снижения суммарных затрат.

Снижение необходимых затрат для выполнения операций у одного из участников канала дистрибуции, провоцирует увеличение затрат у остальных участников, что в свою очередь отражается на росте затрат на дистрибуцию данного товара, тем самым негативно влияет на конкурентоспособность всех участвующих в его дистрибуции организаций.

Следует обратить внимание, что при формировании дистрибуционного канала нужно учитывать, что элемент, который тем или иным способом участвующий в данном процессе, обладает своими, присущими ему, свойствами и особенностями. Выбирая вид транспорта, нужно учитывать ограничения и критерии, которые закладывались при построении логистической системы. Алгоритм построения логистической системы продемонстрирован на рисунке 1, который состоит из шести задач, решаемых последовательно.

Этап первый. На данном этапе проводится анализ действующей системы, проводится и конкретизируется в целях дальнейшей оптимизации.

Этап второй. На данном этапе, на основе проведенного анализа происходит формирование требований к построению системы.

Этап третий и четвертый. На данном этапе осуществляется идентификация внешних и внутренних материальных и сопутствующих потоков.

Этап пятый. На данном этапе, осуществляется процесс идентификации управленческих объектов, на базе которых создается финальная, итоговая концепция логистической системы.

Этап шестой. Исследуется модель для выявления близости результата применения того или иного из альтернативных вариантов действий к желаемому результату. Проводится сравнительный анализ затрат ресурсов по каждому из вариантов, степени чувствительности модели к различным нежелательным внешним воздействиям.



Рисунок 1. Алгоритм построения логистической системы предприятия

Следует обратить внимание, что логистический менеджмент предприятия в своем разнообразии, во многом зависит от:

- размера бизнеса;
- направленности бизнеса;
- мощности бизнеса, и ряды иных факторов.

При построение логистической системы важное значение имеет ее структура и иерархия. Базовая система управления приведена на рисунке 2, и может меняться от специфики работы предприятия.

На трех уровнях представленной выше системы управления решаются комплексные задачи: от выбора стратегии и тактики до непосредственной их реализации. Каждый уровень – это составляющая комплексной системы, которая базируется на взаимосвязанной и взаимоподчинённой работе.

Разработанный инструментарий позволит повысить эффективность работы существующих предприятий и вывести их на новый уровень. Только при соблюдении всех требований и наложенных ограничений разработанная система даст максимальный эффект.



Рисунок 2. Система управления при построение логистической системы производственного предприятия

Библиографический список

1. Бардасова Э. В. Логистические подходы к управлению бизнес-процессами на предприятиях сервиса. Экономика и управление: проблемы, решения. 2020. С. 54–58.
2. Жуков Н. С. Современный логистический сервис, как условие ведения успешного бизнеса. В сборнике: цифровые технологии в социально-экономическом развитии России: взгляд молодых. 2020. С. 644–647.
3. Ионов О.В. Современное состояние и перспективы развития логистического сервиса. Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2021. С. 101–103.
4. Масленникова Е. А. Эффективность аутсорсинга логистических издержек. Научные проблемы транспорта Сибири и Дальнего Востока. 2018. С. 14–16.
5. Поскряков И.А. Логистический сервис в торговле и его значение в современных экономических условиях. Транспортное дело России. 2020. С. 26–28.
6. Рыбаков Д. С. Методология как основа модели оптимизации затрат и уровня логистического сервиса предприятия. Логистика и управление цепями поставок. 2020. С. 39–49.
7. Сеницын М. Г. Особенности организации завоза грузов на боковые реки с учетом применения элементов логистических технологий. Научные проблемы транспорта Сибири и Дальнего Востока. 2011. С. 24–28.
8. Сеницын М. Г. Развитие интеллектуальных транспортных систем в автомобильной отрасли. Политранспортные системы: материалы X Междунар. науч.-техн. конф. Сиб. гос. ун-т. путей сообщения. Новосибирск, 2019. С. 440–443.

Математические и инструментальные методы в экономике

УДК 336.64

Доме И.Н. Матрица финансовых стратегий как инструмент достижения целевых показателей компании

The matrix of financial strategies as a tool for achieving the company's targets

Доме И.Н.

Старший преподаватель кафедры корпоративного управления и финансов, НГУЭУ,
Россия, Новосибирск
Dome I.N.

Senior Lecturer of the Department of Corporate Governance and Finance,
NSUEM,
Russia, Novosibirsk

Аннотация. В статье рассматривается вопрос использования матрицы финансовых стратегий для достижения целевых показателей компании. Рассматривается возможность применения матрицы к выборкам по отраслям. Были отобраны три отрасли, на примере которых представлен план перемещения из неблагоприятного в благоприятный квадрант матрицы. Сделан вывод о возможностях применения матрицы в моделировании бизнес-процессов компании и в повышении эффективности деятельности.

Ключевые слова. Устойчивый рост, реальный рост, экономическая добавленная стоимость, матрица финансовых решений, целевые показатели.

Abstract. The article discusses the use of a matrix of financial strategies to achieve the company's targets. The possibility of applying the matrix to samples by industry is considered. Three industries were selected, using the example of which a plan for moving from the unfavorable to the favorable quadrant of the matrix is presented. The conclusion is made about the possibilities of using the matrix in modeling the company's business processes and in improving the efficiency of activities.

Keywords. Sustainable growth, real growth, economic value added, financial decision matrix, targets

DOI 10.54092/25420208_2021_11_11

Рецензент: Тлехурай-Берзегова Лариса Талибовна - Доктор экономических наук, доцент. ФГБОУ ВО «Адыгейский государственный университет»

Корона-кризис оказался затяжным явлением и готовит бизнесу все больше неприятных неожиданностей [6]. По сути последствия пандемии наложились на наследство кризиса 2014-2015 гг, что вынуждает российский бизнес расставить приоритеты в планировании в сторону составления краткосрочных планов. Оперативное планирование с одной стороны, имеет сложившийся набор инструментов, а с другой стороны, требует модификаций в связи с волатильностью внешней среды. Необходимы не просто методики планирования на календарный год, но способы и

приемы перехода из неблагоприятного сценария развития компании в благоприятный. Критерием благоприятного развития будут выступать целевые показатели, заданные руководством компании.

В качестве такого инструмента ранее мы уже рассматривали матрицу финансовых стратегий М.Бертонеша и Р.Найта [2].

Гипотеза исследования заключается в том, что матрица финансовых стратегий – не только инструмент для экспресс-оценки финансового положения компании (выборки компаний), но и инструмент, позволяющий достичь целевых параметров компании.

Матрица финансовых стратегий объединяет в себе два параметра – сочетание устойчивого и реального роста (SGR/RGR) и экономическую добавленную стоимость (EVA).

Экономический добавленный рост (EVA) - показатель экономической прибыли компании после выплаты всех налогов и платы за весь инвестированный в предприятие капитал (формула 1).

$$EVA = NOPAT - IC \times WACC, \quad (1)$$

где NOPAT – прибыль от операционной деятельности после уплаты налогов, но до процентных платежей;

IC – инвестиционный капитал, который является суммой совокупных активов за вычетом краткосрочных обязательств;

WACC – средневзвешенная стоимость капитала, которая представляет собой стоимость собственного и заемного капитала [8, 217].

Концепция экономической добавленной стоимости критикуется достаточно давно [11], несмотря на любовь к этому параметру со стороны собственников бизнеса (такую привязанность мы объясняем сильной корреляционной связью с традиционными показателями ROE и ROA, именно на них ориентируются владельцы бизнеса).

По нашему мнению, модель EVA все же отражает различные аспекты деятельности предприятия (включая инвестиционную привлекательность) и может выступать критерием принятия решений, а также целевым параметром деятельности компании. Например, положительная экономическая добавленная стоимость характеризует создание дополнительной стоимости бизнеса за счет эффективного управления процессами. В случае отрицательной EVA речь идет о разрушении стоимости бизнеса [2, 115].

Модель экономической добавленной стоимости используется для построения матрицы финансовых стратегий, которая приведена на рис. 1.

Второй часть матрицы опирается на сочетание устойчивого роста (SGR) и реального роста продаж (RGR). Известно, что на это соотношение влияет отраслевая принадлежность компании [7]. Концепция устойчивого роста предполагает 2 возможных соотношения реального и устойчивого роста, каждое из которых имеет различные последствия для финансового положения компании. Если устойчивый рост превышает реальный, речь идет о том, что компания может расти быстрее, но не делает этого и, как следствие, теряет дополнительную прибыль. Если реальный рост превышает устойчивый, то организация рискует «не выдержать» с финансовой стороны рост продаж. Следовательно, реальный рост можно моделировать.

Матрица финансовых стратегий позволяет любой компании (выборке компаний) идентифицировать свое местоположение (текущее или прогнозное) в одном из квадрантов.

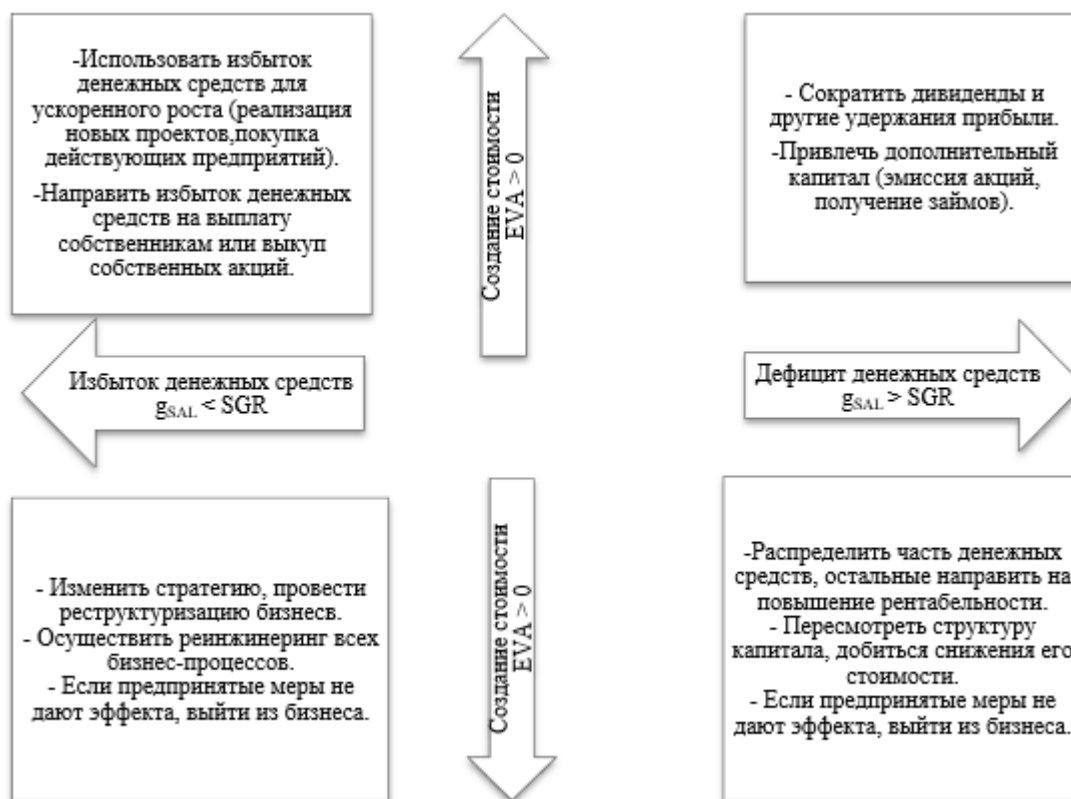


Рисунок 1 - Матрица финансовых стратегий и темпов роста фирмы М. Бертонеша и Р. Найта [2, 117]

В правом верхнем квадранте организации умеют создавать ценность, но у них не хватает финансовых ресурсов. В левом верхнем квадранте экономическая добавленная стоимость также положительна, но у компании избыток денежных средств. Верхние

квадранты считаются более благополучными. При этом предпочтительно оказаться в левом верхнем квадранте. Его антагонист - нижний правый квадрант, где одновременно происходит разрушение стоимости бизнеса и ощущается дефицит финансовых ресурсов.

В каждом квадранте на рисунке приведен стандартный набор рекомендаций по преодолению неблагоприятной финансовой ситуации. Таким образом, компании способны перемещаться из квадранта в квадрант, предпринимая определенные действия и ориентируясь на свои целевые параметры. Но важно отметить, что такое движение на практике может быть поступательным, но не скачкообразным: переместиться из нижнего правого квадранта в левый верхний не представляется возможным.

Матрица финансовых стратегий позволяет анализировать выборки компаний внутри отраслей. Нами был проведен анализ отраслевых выборок компаний по данным за 2015-2021 гг. Выбирались компании из категории «средний бизнес», присутствующие на рынке не менее 5 лет [9]. Приводим результаты в таблице 1.

Таблица 1

Анализ компаний по отраслям с использованием матрицы финансовых стратегий

Отрасль	Количество компаний в выборке	Квадрант матрицы, в котором сконцентрировано большинство компаний выборки	Целевой квадрант матрицы
Фармацевтическая	15	Правый нижний	Левый нижний (и далее – в верхнюю часть матрицы)
Химическая	15	Правый верхний	Левый верхний
Текстильная	18	Правый верхний	Левый верхний

Очевидно, что наименее удачно складывается ситуация в фармацевтической отрасли. Для достижения целевых параметров эффективности необходимо изначально переместиться в левый нижний квадрант, который еще характеризуется отрицательной экономической добавленной стоимостью, однако, уже говорит об отсутствии проблем с финансированием. Для такого перемещения компаниям предстоит серьезная работа над структурой капитала и снижением стоимости капитала (а компании отрасли закредитованы) и усилия по наращению эффективности деятельности (целевой параметр – рентабельность активов). Но это только первый шаг на пути к идеальному состоянию, для попадания в левый верхний квадрант компаниям предстоит еще 2 шага.

В химической и текстильной отраслях компании расположились в правом верхнем квадранте, то есть речь идет о создании стоимости, но проблемах с финансированием деятельности. С одной стороны, этот квадрант – не самый проблемный, однако, попадание в него сигнализирует о дефиците денежных средств. Ситуация легкая в том, что позволяет компаниям совершить единственный ход в матрице для перемещения в максимально благоприятный квадрант – левый верхний. Для этого необходимо реинвестировать максимальный объем прибыли (сократить все выплаты из нее, включая дивиденды), что позволит повысить до максимума коэффициент внутреннего устойчивого роста. А также необходимо рационально увеличить привлеченный капитал (рассмотреть доступные варианты привлечения средств).

Таким образом, исходная гипотеза верифицирована: матрица финансовых стратегий позволяет дать поэтапные рекомендации для компаний по перемещению в более благоприятные квадранты, что в итоге позволит достичь целевых параметров бизнеса). Более того, матрица может быть использована при анализе компаний в составе выборки. При этом движение внутри матрица – поступательное, скачкообразные перемещения маловероятны.

Библиографический список

1. Басовский, Л. Е. Экономический анализ (Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности): Уч.пос./ Басовский Л.Е., Лунева А.М., Басовский А.Л.; Под ред. Басовский Л.Е. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – С. 222.
2. Бертонеш М. Управление денежными потоками / М. Бертонеш, Р. Найт – М.: Книга по Требованию, 2017. – С. 235.
3. Бродунов А.Н., Жукова К.В. Модель экономической добавленной стоимости (EVA) как метод управления стоимости бизнеса // Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. – 2018. – № 1 (24). – С. 28-33
4. Ван Хорн Джеймс К., Вахович Джон М. Основы финансового менеджмента. М: Вильямс, 2018. – С. 1232.
5. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов. М: Альпина Пабlishер, 2019. – С. 1316.
6. Доме И.Н. Актуальность концепции устойчивого роста в период коронакризиса // Актуальные проблемы и перспективы развития экономики: российский и зарубежный опыт. Научное обозрение. Выпуск №7 (32). - М.: ИПЦ «Маска», 2020. – С.35-38.

7. Доме И.Н. Влияние отраслевой принадлежности компании на управление устойчивым ростом // Финансовая аналитика: проблемы и решения. Вып.3 (том 13), 2020. - С.312-326.
8. Лукасевич, И. Я. Финансовый менеджмент в 2 ч. Часть 1. Основные понятия, методы и концепции: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / И. Я. Лукасевич. — 4-е изд., перераб. и доп. — М: Издательство Юрайт, 2019. — С. 377.
9. Система раскрытия информации СКРИН [Электронный ресурс] URL: <https://kontragent.skrin.ru>
10. Хиггинс Р. Финансовый менеджмент. Управление капиталом и инвестициями / Роберт С. Хиггинс, Маргарита Раймерс. - М. : Вильямс, 2013. - С. 464.
11. Янгель Д. Модель EVA: ориентация на стоимость // Консультант, 2005. - № 23. - https://www.cfin.ru/management/strategy/classic/eva_model.shtml

Мировая экономика

УДК 334.7: 336.2(045)

Дюсембаева Л.К., Ибраева С.К. Основная проблема развития среднего и малого бизнеса в период пандемии - недостаток резерва денежных средств

The main problem of the development of medium and small businesses during the pandemic is the lack of cash reserves

Дюсембаева Лаззат Каиратовна,

старший преподаватель, магистр

Ибраева Салтанат Каршаловна,

старший преподаватель, магистр

Казахский агротехнический университет им.С.Сейфуллина

г.Нур-Султан, Казахстан

Dyusembayeva Lazzat Kairatovna, Senior Lecturer, Master's degree

Ibraeva Saltanat Karshanova, Senior Lecturer, Master's degree

^{1,2} Kazakh Agrotechnical University named after S.Seifullin,

Nursultan, Kazakhstan

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы развития малого и среднего бизнеса в период мировой пандемии. Так наиболее пострадавшими и уязвимыми являются предприниматели, работающие в секторе туризма, гостинично-ресторанного бизнеса (HoReCa) и в других сферах досуга, спорта и развлечений, а так же какие меры по оказанию помощи со стороны правительства были приняты для смягчения экономического удара.

Ключевые слова: бизнес, пандемия, кризис, безработица, риск, банк.

Abstract. The article deals with the development of small and medium-sized businesses during the global pandemic. So the most affected and vulnerable are entrepreneurs working in the tourism, hotel and restaurant business (HoReCa) and other leisure, sports and entertainment sectors, as well as what measures of assistance from the government have been taken to mitigate the economic blow.

Keywords: business, pandemic, crisis, unemployment, risk, bank.

DOI 10.54092/25420208_2021_11_17

Рецензент: Тлехурай-Берзегова Лариса Талибовна - Доктор экономических наук, доцент. ФГБОУ ВО «Адыгейский государственный университет»

Учитывая неблагоприятные последствия пандемии для экономики, правительственные меры по оказанию чрезвычайной помощи будут направлены на предотвращение банковского кризиса и кризиса безработицы. К числу многих секторов экономики, требующих немедленного внимания, относятся малые и средние бизнесы, которые составляют огромную часть экономики.

На данный момент правительства во всем мире используют различные политические меры для смягчения экономического удара[1].

Такие страны, как Канада и Великобритания, предложили временные (ограниченные) субсидии на заработную плату. В то же время правительство США выпустило пакет мер экономического стимулирования, который обеспечит кредиты, оказывающие чрезвычайную помощь для малых и средних предприятий.

Однако бизнес не может рассчитывать только на внешнюю помощь и стимулирование. Именно поэтому сейчас многие предприниматели начали искать способы адаптации к этой новой экономической среде и быстро меняющемуся рынку [2].

Резервы наличных средств являются ключевым показателем жизнеспособности и безопасности малого бизнеса. В то время как гигантские транснациональные компании, такие как Apple и Starbucks, могут платить передовым работникам во время этой пандемии, очень немногие местные или малые предприятия могут продолжать делать это без какого-либо денежного потока, поскольку они обычно работают на очень малой прибыли и не имеют сбережений в резерве [3].

Наиболее пострадавшими и уязвимыми являются предприниматели, работающие в секторе туризма и гостинично-ресторанного бизнеса (HoReCa), а также в других сферах досуга, спорта и развлечений (Рисунок 1, Рисунок 2).

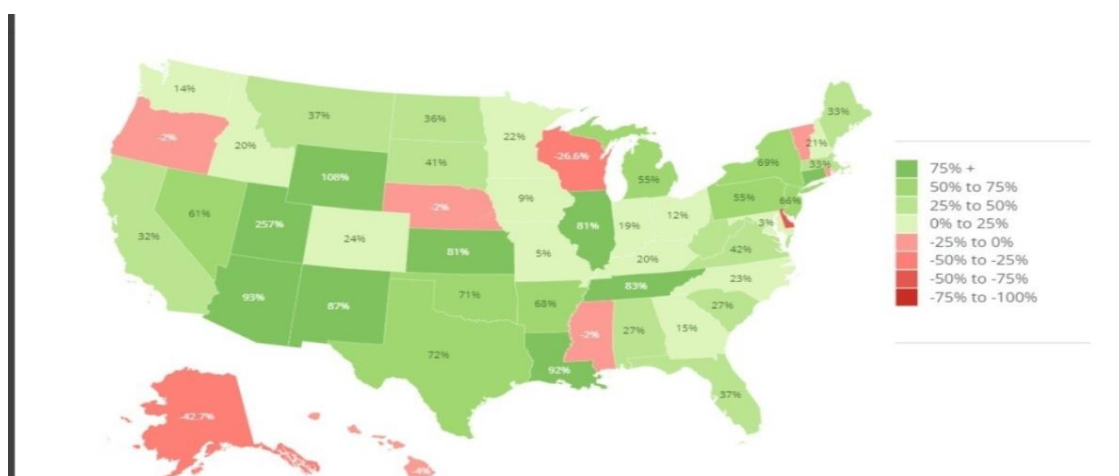


Рисунок 1. Средний доход гостинично-ресторанного бизнеса за 2019 год.

В отчете, опубликованном JPMorganChase, результаты исследования показали, что большинство малых предприятий «имеют крайне низкий уровень денежных резервов и недостаточную подушку безопасности для продолжения работы, в особенности перед лицом настолько масштабного кризиса» [4].

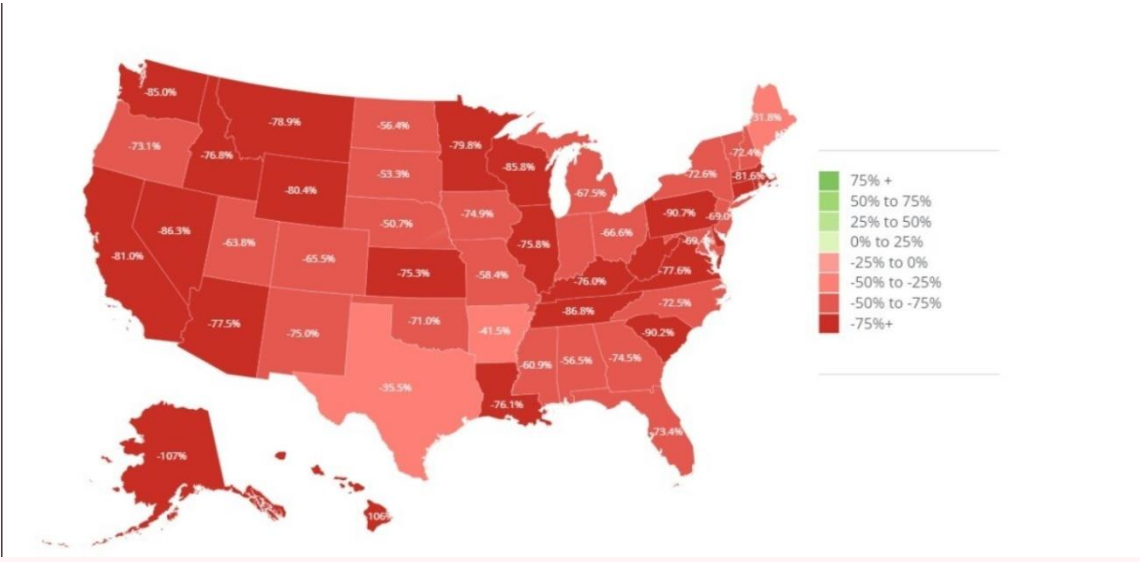


Рисунок 2. Средний доход туризма за 2019 год.

Хотя кризис в той или иной степени затронул все секторы бизнеса, на микроуровне спрос возрос во многих конкретных областях. К ним относятся электронная коммерция B2C, услуги удалённой связи, социальные медиа, средства гигиены, медицинское страхование и другие группы продуктов первой необходимости (Рисунок 3.)

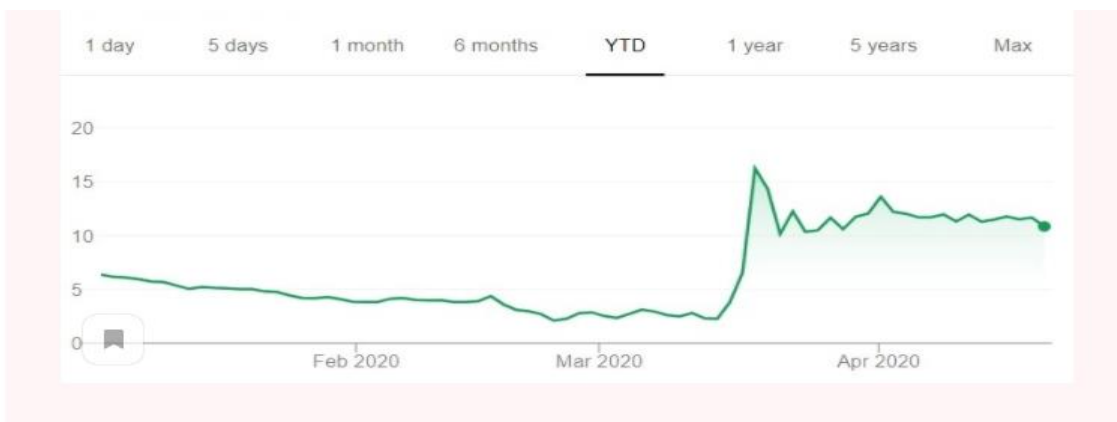


Рисунок 3. Схема спроса на услуги первой необходимости

Таким образом, онлайн-сервисы должны уделять пристальное внимание потребительским тенденциям и предвидеть изменения спроса, заранее внося коррективы в свои предложения.

Так, например, Masterclass, платформа онлайн-курсов, решила, что сейчас лучшее время для запуска своего ограниченного предложения time 1+1, подталкивая клиентов воспользоваться временем, проведенным дома в самоизоляции, чтобы получить образование и улучшить свой набор навыков.

Мировой экономический кризис, безработица, снижение покупательской способности и общее потребительское доверие – все это факторы, способствующие падению потребления. Кроме того, как отметил соучредитель “Кухни на Районе” Кирилл Родин, ситуация в России, похоже, усугубляется и другими факторами, такими как война цен на сырую нефть в сочетании с дальнейшими санкциями. Ожидания экономического кризиса запускают защитный механизм у населения, заставляя людей переосмыслить свои текущие расходы и перейти в «режим сбережений». Чтобы приспособиться к этому явлению, он советует сосредоточиться на разработке «социальных» продуктов – более дешёвых товарных альтернатив [6].

Швейцария. Власти страны вместе с банками подготовили программу помощи МСБ за четыре дня. В ней участвует 121 банк, за первую неделю работы было выдано более 15 млрд. франков (\$15 млрд.) более чем 76 000 компаний. Пакет антикризисных кредитов малому бизнесу на 20 млрд. франков был представлен 25 марта. В прошлую пятницу Берн объявил, что увеличит его размер до 40 млрд. франков. Программа состоит из двух пунктов. Во-первых, компании могут попросить срочный беспроцентный заем на сумму до 10% от их годовой выручки, но не более 500 000 франков. Эти кредиты полностью гарантированы правительством. Нужно лишь подать заявление. Во-вторых, можно получить кредит на сумму до 20 млн. франков; его также выдаст банк, но 85% гарантировано правительством и ставка по этой части составляет 0,5%. Оставшиеся 15% кредита – деньги банка по рыночной ставке [7].

Великобритания. Четыре пакета мер, которые должны помочь компаниям и работникам пережить кризис, оцениваются в 60 млрд. фунтов (\$75 млрд.). Плюс госгарантии по кредитам на 330 млрд. фунтов, что эквивалентно 15% ВВП.

Работодатель может подать заявку на правительственный грант, который покроет 80% зарплаты временно оставшихся без работы сотрудников – до 2500 фунтов (\$2915) в месяц. Однако эти выплаты начнутся ближе к концу апреля, а запуск аналогичной программы по выплатам самозанятым планируется в начале июня (они также смогут получить 80% от заработка, который будет рассчитываться как средний за последние три года). Эксперты указывают, что эти меры реализуются слишком медленно, учитывая стремительный рост безработицы.

МСБ также может участвовать в госпрограмме кредитования компаний, деятельность которых была вынужденно приостановлена. Ко 2 апреля министерство финансов получило 130 000 заявок, но одобрило, по его данным, лишь 983. Правда, 3

апреля министр финансов Риши Сунак заявил, что компании уже получили 3,5 млрд. фунтов (\$4,3 млрд.).

Действия банков вызвали критику бизнеса и законодателей. Представитель министерства финансов Стив Барклей заявил в парламенте: правительство не предполагало, что банки смогут также требовать обеспечение по госкредитам.

Германия. Центрами поддержки бизнеса стали государственный банк развития KfW и вновь созданный антикризисный фонд. Первый гарантирует банковские кредиты на общую сумму 500 млрд. евро (\$544 млрд.); на его сайте можно получить общую информацию, но кредиты выдают банки. Фонд может гарантировать кредиты на 400 млрд. евро, выдать гранты на 100 млрд. евро и напрямую предоставить до 100 млрд. евро на пополнение капитала. Но получить информацию о мерах поддержки фонда онлайн в начале апреля еще было невозможно, отмечает Bloomberg[6].

Кроме того, по данным агентства, банки медленно работают с заявками от бизнеса, опасаясь рисков, несмотря на то, что госгарантии покрывают до 90% убытка по кредитам (ставка по ним составляет 1%).

В США программа выдачи кредитов через Управление по делам малого бизнеса (SBA) на \$350 млрд. заработала в прошлую пятницу. Компании со штатом до 500 человек включительно могут получить кредит на сумму до \$10 млн. под 1%; деньги можно потратить на зарплаты, оплату аренды, коммунальных услуг. Если компания не уволит сотрудников, сумма кредита, потраченная на такие первоочередные расходы в течение восьми недель в период с 1 марта по 30 июня, будет прощена – как тело долга, так и проценты.

Другие страны. Правительство Италии одобрило антикризисные меры на 25 млрд. евро (\$27 млрд.) ещё в середине марта. Они включают 5 млрд. евро на госгарантии по кредитам, поддержку временно отстраненных от работы, мораторий на выплаты по кредитам, в том числе ипотечным, для малого и среднего бизнеса. Бизнес-ассоциации жалуются, что средств недостаточно, получить их сложно. Правительство готовит пакет стимулирующих мер ещё на 30 млрд. евро [7].

Власти Канады пообещали неограниченную помощь и обнародовали выделение 202 млрд. канадских долларов (\$143,4 млрд.). Стимулирующие меры включают отсрочку в уплате налогов, госгарантии по кредитам, компенсацию 75% зарплат работникам любых компаний вне зависимости от размера, чья выручка сократилась на 30% из-за пандемии.

Правительство Японии на этой неделе одобрило пакет почти на 108 трлн. иен (\$1 трлн.). Малые предприятия, пострадавшие от кризиса, смогут получить прямые выплаты из бюджета в размере до 2 млн. иен (\$18 300). Также им предоставлена отсрочка по уплате налогов [7].

Проблема экономических причин административного давления на малый бизнес делает необходимым в каждом отдельном случае, применительно к каждой отдельной сфере предпринимательской активности тщательно разбираться с тем, какие именно экономические факторы порождают и питают те или иные формы административного давления на предпринимательскую среду. Для лучшего уяснения сути экономических источников (корней) административных барьеров (давления) на среду малого предпринимательства надо показать, что и сами подобные барьеры неоднородны по своей сути и, конечно, по экономическим причинам. Необходимо выделить следующие слагаемые проблемы «дерегулирования»:

1) административные барьеры в «чистом виде», которые могут быть демонтированы уже в краткосрочной перспективе и чисто административно-правовым путём. Это - вопрос о регулировании процедур регистрации малых предприятий и лицензировании отдельных видов их хозяйственной деятельности. Для защиты интересов малого бизнеса от данных барьеров в большинстве случаев вполне достаточно применения нормативных регуляторов и контроля над их неукоснительным соблюдением, для чего уже сегодня имеются все необходимые организационно-правовые предпосылки;

2) барьеры и факторы давления неформального характера. Нельзя, например, полностью отменить пожарный или санитарный контроль, т.е. это означало бы реальную угрозу общественной безопасности и интересам потребителей. Здесь вопрос о защите интересов представителей малого бизнеса переносится в сложную организационно-процедурную сферу, которая, как было сказано выше, поддаётся формальному регулированию с большим трудом[6].

Разумеется, не во всех случаях экономические источники тех или иных форм избыточного административного давления на малый бизнес чётко видны, но это не означает, что их нет, скорее, не вполне виден тот «механизм», с помощью которого определённые экономические интересы представителей властных структур удовлетворяются за счёт той или иной сферы формальных или неформальных взаимодействий с предпринимательской средой. Все это, несомненно, должно стать предметом специальных дополнительных исследований и разработок. Столь же очевидно и то, что даже при чёткой видимости тех или иных экономических причин административного давления на малое предпринимательство далеко не всегда могут быть моментально предложены пути преодоления этих причин - многие из них лежат в глубинной специфике экономической и социально-экономической организации нашего общества, в пластах очевидного «наследия» длительного господства административно-командной системы, а также в сфере тяжёлых и ещё подлежащих длительному устранению экономических и социальных последствий кризиса 1990-х годов [5].

Прежде всего, надо определиться с тем, какие именно барьеры предполагается упразднить. Не следует, как всегда, впадать в крайности и требовать одномоментного снятия всех видов контроля над деятельностью малых предприятий, причём во вред и самим малым предприятиям как потребителям продукции своих хозяйственных партнёров по малому бизнесу. Неоправданными следует считать те барьеры, устранение которых не вызовет негативных явлений для деятельности малых предприятий, потребителей их продукции и услуг, для партнёров и кредиторов малого бизнеса, а также для состояния рыночно конкурентной среды в целом. Все это делает крайне сложным установление «водораздела» между нормальным регулированием предпринимательской деятельности и избыточным административным давлением как объектом политики «дерегулирования». Цель проста: сохранить и создать новые рабочие места и развивать здоровую предпринимательскую обстановку в регионах [7].

Библиографический список

1. Экономика: Учебник. 3-е изд., перераб. и доп. // Под ред. д.э.н. проф. А.С. Булатова. – М.: Юрист, 2008.
2. Горбунов Э. Об условиях развития малого и среднего бизнеса. // Экономист. – 2006. – №1. – С.86-92.
3. Орлов А. Малое предпринимательство: старые и новые проблемы // Вопросы экономики. - 2007. - № 4.
4. Кенжегузин М.Б, Днишев Ф.М., Альжанов Ф.Г. Наука и инновации в рыночной экономике: мировой опыт и Казахстан. - Алматы, ИЭ МОН РК, 2005. - 256 с.
5. Дагаев А. Венчурный бизнес: управление в условиях кризиса // Проблемы теории и практики управления, № 3, 2003
6. <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2020/04/08/827470-pomogayut-malomu-biznesu>.
7. <https://vc.ru/u/484425-daria-ratobylskaya/122079-strategii-vyzhivaniya-malyh-i-srednih-biznesov-vo-vremya-pandemii>.

УДК 33

Киселева О.Н., Гаврилова К.С. Перспективы лидерства Франции в ЕС: особенности экономического положения

Prospects for France's leadership in the EU: features of the economic situation

Киселева Олеся Николаевна,

студентка направления «Зарубежное регионоведение»
(направленность «Зарубежная Европа»),

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Гаврилова Каринэ Самвеловна,

старший преподаватель кафедры

Региональной экономики и природопользования,

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Kiseleva Olesya Nikolaevna,

student of the direction "Foreign Regional Studies"

(focus "Foreign Europe"),

Saint Petersburg State University of Economics

Gavrilova Karine Samvelovna,

senior lecturer of the department

Regional economy and environmental management,

Saint Petersburg State University of Economics

Аннотация. Авторы рассуждают о перспективах лидерства Франции в политической системе Европейского Союза. При формировании трех сценариев развития событий анализируются особенности экономического и внутривнутриполитического развития страны. Авторы также проводят параллели с экономическим развитием ключевого соперника за лидерство в альянсе – Германией.

Ключевые слова: Франция, Европейский Союз, Германия, Брексит, экономическое развитие, внутривнутриполитические проблемы.

Abstract. The authors discuss the prospects for French leadership in the political system of the European Union. When forming three scenarios for the development of events, the features of the country's economic and internal political development are analyzed. The authors also draw parallels with the economic development of Germany, a key competitor for leadership in the alliance.

Keywords: France, European Union, Germany, Brexit, economic development, internal political problems.

DOI 10.54092/25420208_2021_11_24

Рецензент: Тлехурай-Берзегова Лариса Талибовна - Доктор экономических наук, доцент. ФГБОУ ВО «Адыгейский государственный университет»

31 января 2020 года Великобритания стала первым государством, покинувшим альянс европейских стран. Таким образом остро встал вопрос о будущем главенствующем государстве в союзе. Бесспорными лидерами сообщества являются Франция и Германия, определяющим фактором чего в первую очередь выступает экономическое развитие данных государств.

С одной стороны, исследуя поведение двух стран в альянсе, можно предположить, что Брексит предоставит двум державам возможность играть ключевую роль в Европейском Союзе, что следует рассматривать как оптимистичный сценарий развития событий. Выход Соединенного Королевства позволит Франции и Германии изменить конфигурацию предпочтений за столом переговоров в Брюсселе и повлияет на стратегические модели формирующихся коалиций между государствами-членами в сфере политики и экономики. Державы намерены сделать альянс более сплоченным и суверенным и реализовать все имеющиеся возможности, которые позволят перестать полагаться на непредсказуемые действия и намерения Соединенных Штатов [5]. Более того, последние 3 года две державы выступают с единым амбициозным планом по спасению Европы и восстановлению пострадавшей экономики Еврозоны от развернувшегося COVID-кризиса. Воздействие сложившейся ситуации оказалось особенно сильным из-за наметившегося ранее экономического спада (см. Рис. 1).

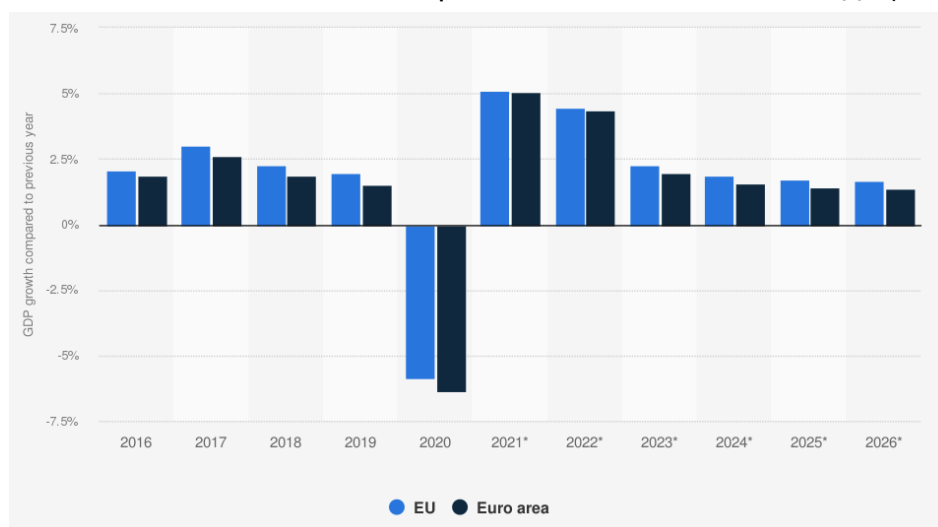


Рисунок 1. Темп прироста ВВП ЕС, в % к предыдущему году, 2006 – 2016 гг. [2]

Тем не менее остается под вопросом сам план восстановления, включающий в себя дополнительные общеевропейские меры в области здравоохранения, развития новой стратегии в области экономики и политики. Однако Германия без Великобритании потеряет союзника единого рынка, то есть упустит хватку или станет менее способной получить желаемое без Соединенного Королевства. В свою очередь у Франции виднеется огромный потенциал в возможном главенстве в Европейском Союзе. Пережитки старой классовой системы, меритократия, традиционные политические ориентиры – всё это возвышает страну над ее союзником. Идеи Франции ограничивают вероятную гегемонию со стороны Федеративной Республики не только в областях политики, но также в экономике, в которых Великобритания до тех пор играла

значительную роль. В свою очередь экономика страны, в которой превалирующим сектором является третичный, остается широко признанным показателем высокой степени развития. Рассмотрим ключевые показатели развития экономики Франции (см. Табл.1).

Таблица 1

Ключевые показатели развития экономики Франции [4]

Наименование показателя	2015 г.	2018 г.	2020 г.
ВВП (млрд USD)	2 439,44	2 789,68	2 624,42
ВВП на душу населения (USD)	37 937,86	43 021,38	40 298,85
Вклад страны в мировой ВВП (ППС), %	2,48%	2,42%	2,29%
Уровень безработицы (%)	10,35	9,02	8,62
Уровень безработицы среди молодежи (%)	24,59	20,68	19,54
Стоимость экспортированных товаров (млрд USD)	506,26	582,22	488,34
Стоимость импортированных товаров (млрд USD)	570,76	676,44	582,35
Сальдо торгового баланса (млрд USD)	- 64,49	- 94,22	- 94,01
Национальный долг, в % от ВВП (в млрд USD)	97,96 (2 670,2)	97,95 (2 824,42)	115,08 (3 152,41)

Необходимо обратить внимание на тот факт, что практически по всем обозначенным в Таблице 1 показателям ФРГ опережает Францию. В частности, ВВП Германии в 2020 г. составил 3 332,23 млрд USD, ВВП на душу населения – 46 215,6 USD. Германия также занимает более высокую позицию в рейтинге стран по вкладу в мировой ВВП с показателем 3,44% (2020 г.). Определенным исключением в наметившейся системе является показатель уровня безработицы. В Германии в 2020 г. он составил 41,74%. В отношении уровня безработицы среди молодежи наблюдается более обнадеживающая ситуация, нежели во Франции. Данный показатель составляет 5,75% (2020 г.). Стоимость экспортированных из Германии товаров в 2020 г. составила 1 378 млрд USD, импортированных в страну – 1 170,79 млрд USD. Таким образом сальдо торгового баланса традиционно является положительным (в частности, в 2020 г. 209,21 млрд USD). До 2020 г. национальный долг постепенно сокращался. Однако в 2020 г. в

связи с неблагоприятной эпидемиологической обстановкой и вынужденными непредвиденными расходами правительства долг увеличился почти на 10% и составил 69,06% от ВВП страны (2 802,39 млрд USD). [1]

Франция также является одним из признанных мировых лидеров в сфере развития туризма. Тем не менее в рейтинге стран мира по вкладу туристского сектора в экономику страны Германия опережает Францию на 2 строчки в соответствии с данными 2020 г. и оценивается в 208,8 млрд USD и 123,2 млрд USD соответственно. [3]

Помимо этого, не стоит забывать о текущей внутривластной ситуации во Франции. Проявление слабости Президентом Эммануэлем Макроном в реализации желаемых целей «желтых жилетов», откладывание реформ, борьба с радикальным исламизмом и терактами во Франции – все это ставит под сомнение возможность лидерства страны в ЕС. Проблемы, с которыми государство не может справиться на своей территории, заставляют задуматься о возможных будущих провалах и в альянсе.

Особое внимание необходимо уделить движению «желтых жилетов». Оно зародилось после избрания Э. Макрона на выборах 2017 года и было изначально связано с повышением цен на топливо в стране. Массовые выходы на улицу сопровождались блокировками дорог и складов горючего. Также известно, что некоторые демонстрации спровоцировали крупные беспорядки, которые в свою очередь вызвали агрессию со стороны силовиков. В связи с этим полицейские были вынуждены прибегнуть к достаточно жестоким мерам подавления волны недовольства, как, например, применению слезоточивого газа, усмирению толпы с помощью вооруженных средств и задержанию особо активных демонстрантов. [9] Как уверяют сами протестующие, они выступают против неравенства, в том числе непропорционального снижения налогов для богатых в сочетании с повышением налогов и достаточно сильной экономией для всех остальных. [7] Ключевыми целями протестующих являются следующие [6]:

- повышение минимальной заработной платы во Франции, что приведет к улучшению уровня жизни населения;
- улучшение государственных услуг для сельских районов и их жителей;
- прозрачность действий и подотчетность правительства гражданам страны в соответствии с демократическими ценностями, прописанными в Конституции.

Митингующие настроены решительно и верят, что государство может и должно решать их проблемы. Многие уверены, что проблемы, реакцией на которые и являются сами протесты, связаны с глубоким дисбалансом существующей в государстве структуры, а именно в политической и социальной сферах [8]. Правительство остаётся единственным ответственным институтом за сложившуюся в стране ситуацию. Тем не менее внешняя политика страны стабильна несмотря на то, что глава Республики по-

прежнему не претворяет в жизнь обещанных заявлений на выборах 2017 года. Однако решительность и упорство Парижа воспользоваться будущими возможностями лидерства в союзе заставляет главу государства грамотнее расставлять приоритеты и идти напрямую к победе в верховенстве в самом влиятельном и могущественном союзе мира.

С другой стороны, что произойдет с Союзом, если два лидирующих государства решат покинуть коалицию? Поскольку финансирование ЕС составляет большую часть вкладов со стороны двух держав, то возможен распад сообщества, так как менее развитые страны, получающие достаточно высокие пожертвования, могут оказаться без средств, что станет причиной сомнений нахождения стран в уже экономически не выгодном для них объединении. Мировые рынки начнут претерпевать временный обвал, что повлечет за собой понижение курса евро.

В отношении зоны Шенгенского соглашения ситуация также может развиваться крайне безрадостно. В частности, это может послужить началом массовых восстаний, поскольку Германия усилит и закроет свои границы, а Франция не сможет противостоять наплыву мигрантов, что спровоцирует спад в экономике и потерю статуса экономического центра. В свою очередь выход Франции спровоцирует конец организации как целостного блока, поскольку Республика является не только одним из государств основателей ЕС, но и одной из двух стран, составляющих франко-германский двигатель, который дал жизнь Европейской интеграции практически с самого начала создания сообщества.

Прогноз на будущее изменение статуса Французской Республики, а именно базового сценария развития событий в коалиции, может быть следующим: держава всё больше начнет углублять Европейское объединение в евроинтеграцию, что не будет устраивать ряд союзников, а значит главенство Франции будет под серьезным вопросом. Нерешительность Президента в осуществлении ряда реформ может спровоцировать желание Германии занять ведущую позицию. С другой стороны позиция главенства Республики остается более выгодной, нежели у Германии, поскольку Брексит уже нанес значительный урон по немецкой экономике, которая понесла убытки в связи с осложнением торговых отношений с Великобританией. В свою очередь, Французская Республика ставит перед собой задачу повышения экономической составляющей Европы. Государство также финансирует важные программы и проекты, реализуемые в странах Европейского Союза (строительство модернизированных исследовательских институтов, развитие транспортной инфраструктуры, реализация проектов по защите окружающей среды).

Исходя из вышеперечисленных аргументов, пока что не представляется возможным сделать однозначный вывод о дальнейшей судьбе Франции в политической

системе Европейского Союза. Необходимо понимать следующее: пока у Франции наблюдаются нерешённые внутривластные проблемы, ей будет достаточно тяжело занять лидирующую позицию в альянсе.

Библиографический список

1. Информационно-статистический портал Statista. Статистическое досье Германии [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www-statista-com.ezproxy.unecon.ru/topics/1903/germany/>, ограниченный (по лицензии). – Загл. С экрана – Яз. англ.
2. Информационно-статистический портал Statista. Статистическое досье ЕС [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www-statista-com.ezproxy.unecon.ru/topics/921/european-union/#dossierKeyfigures>, ограниченный (по лицензии). – Загл. С экрана – Яз. англ.
3. Информационно-статистический портал Statista. Coronavirus: impact on the tourism industry in France - statistics & facts Режим доступа: <https://www-statista-com.ezproxy.unecon.ru/topics/8335/impact-of-the-coronavirus-on-the-tourism-industry-in-france/#dossierKeyfigures>, ограниченный (по лицензии). – Загл. С экрана – Яз. англ.
4. Информационно-статистический портал Statista. Статистическое досье Франции [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www-statista-com.ezproxy.unecon.ru/topics/2497/france/>, ограниченный (по лицензии). – Загл. С экрана – Яз. англ.
5. American Thinker [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.americanthinker.com/articles/2019/10/brexit_and_france.html, свободный. – Загл. с экрана – Яз. англ.
6. Better Life Index [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.oecdbetterlifeindex.org/countries/france/>, свободный. – Загл. с экрана – Яз. англ.
7. Foreign policy [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://foreignpolicy.com/2020/05/20/germany-fiscal-union-france-euro-fund/>, свободный. – Загл. с экрана – Яз. англ.
8. The guardian [Электронный ресурс]. Режим доступа: theguardian.com/world/video/2019/mar/07/my-hand-was-hanging-from-my-wrist-gilets-jaunes-protesters-mutilated-by-police-weapons, свободный. – Загл. с экрана – Яз. англ.
9. Trading economics / Экономические показатели [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://ru.tradingeconomics.com/country-list/gdp>, свободный. – Загл. с экрана – Яз. рус.

УДК 33

Харакоз Ю.К. Концептуальные основы и структура Международных стандартов финансовой отчетности

Conceptual basics and structure of International Financial Reporting Standards

Харакоз Ю.К.

канд. экон. наук, доцент Дипломатическая академия МИД России,
г. Москва

Kharakoz J.K.

candidate of economic sciences, Docent, Diplomatic Academy of the Ministry of Foreign
Affairs of the Russian Federation, Moscow

Аннотация. При формировании финансовой отчетности используются Международные стандарты (МС), объединяющие стандарты финансовой отчетности международного уровня, которых должны придерживаться компании. Содержание МС отражает информацию о том, как должна систематизироваться финансовая отчетность – обязательное указание всех операций предприятия в надлежащей форме и оценке. Создание МС обусловлено проблемой поиска общего «языка бизнеса» между компаниями – партнерами и компаниями – конкурентами.

Ключевые слова: Международные стандарты финансовой отчетности, Совет по международным стандартам финансовой отчетности, финансовый учет, финансовая отчетность.

Abstract. International standards are used in the formation of financial reporting, IFRS unite international-level financial reporting standards that a company must adhere to. The content of International Standards reflects information on how the financial reporting should be systematized - mandatory indication of all operations of the enterprise in an appropriate form and assessment. The creation of international standards is due to the problem of finding common ground between partner companies and competitor companies.

Keywords: International Financial Reporting Standards, International Financial Reporting Standards Board, financial Accounting, Financial Reporting.

DOI 10.54092/25420208_2021_11_30

Рецензент: Тлехурай-Берзегова Лариса Талибовна - Доктор экономических наук,
доцент. ФГБОУ ВО «Адыгейский государственный университет»

Введение

В современных условиях хозяйствования контроль финансово-хозяйственной деятельности любого предприятия выступает необходимым условием его успешного функционирования. Бухгалтерский учет и формирование отчетности необходимо проводить согласно конкретным стандартам, требованиям и правилам.

Иерархически главной целью МСФО выступает поддержание эффективного развития финансового мира. Стабильность, доступность и прозрачность бухгалтерской отчетности – три постулата основы МСФО.

В связи с поставленной целью, необходимо обозначить три основные задачи, которые должны решать МСФО:

- гармонизация и приведение бухгалтерской отчетности к одной системе, - создание единой методики, единой учетной сферы;
- усовершенствование практического использования стандартов в сфере учета и отчетности, а также оптимизация возможностей бухгалтерской деятельности в мире;
- совершенствование отражения финансово-хозяйственных операций в финансовой отчетности.

Стоит отметить, что МСФО носят рекомендательный характер, поскольку они не относятся к обязательному применению на законодательном уровне. Так, ни в гражданском праве, ни в налоговом праве не предусмотрено обязательное использование данных стандартов. Как правило, МСФО нужны для соблюдения правильного порядка составления бухгалтерской отчетности каждым предприятием, независимо от страны, его деятельности, размера, правовой организации и т.д.

Методологическая основа исследования

Использовались общенаучные методы исследования, такие, как методы системного анализа и исследования операций, метод сравнений и аналогий, метод обобщений, а также методы формально-логические, моделирования, перехода от общего к частному, от абстрактного к конкретному.

Начиная с 1973 г. начал действовать Комитет по международным стандартам финансовой отчетности ((International Accounting Standards Committee) далее КМСФО), который позже, в 2001 году изменил свою структуру и стал Советом по МСФО ((International Accounting Standards Board) далее СМСФО). Комитет появился путем подписания соглашения организаций таких стран, как Австралия, Япония, Мексика, Великобритания, Франция, Германия, США, Канада, Нидерланды.

Основные цели СМСФО:

- содействовать использованию и неукоснительному применению стандартов;
- при выполнении задач, указанных выше, учитывать, в случае необходимости, потребности различных типов субъектов в различных экономических условиях; а также
- содействовать принятию стандартов МСФО, выпущенными Советом, путем сближения национальных стандартов бухгалтерского учета и стандартов МСФО.

Участниками СМСФО являются бухгалтерские организации, которые параллельно входят в Международную федерацию бухгалтеров ((International Federation of Accountants) далее МФБ). Роль МФБ достаточно высока в процессе стандартизации, несмотря на то, что Федерация не издает никаких учетных стандартов. Основными задачами МФБ являются проведение конгрессов для бухгалтеров и частичное финансирование СМСФО.

Таким образом, разработка стандартов финансовой отчетности, публикация документов – это прямые задачи СМСФО. Данная организация выступает ведущей на

мировой арене бухгалтерской деятельности, - около 15 млн. долл. – это годовой бюджет данной организации.

Основные направления деятельности Совета в рамках гармонизации финансовой отчетности:

- оказание помощи различным юрисдикциям при создании гармонизированной и унифицированной системы финансовой отчетности и учета;
- методологическая помощь составителям, разработчикам и пользователям;
- оказание помощи разработчикам при внедрении новых текстов МСФО.

Необходимо отметить, что МСФО строится по ряду принципов и концепций. Основополагающей целью принципов выступает обеспечение корректной, достоверной и логичной разработки международных стандартов финансового учета. Данные принципы – это, в первую очередь, ряд конкретных универсальных положений, отражающие концептуальный подход применения единых правил отражения основных элементов в отчетности (табл.1,2).

Таблица 1

Составляющие принципов и концепций МСФО

Принципы и концепции МСФО определяют:		
- цели представления финансовой отчетности	- качественные и количественные характеристики, определяющие уместность (полезность) информации, содержащейся в финансовой отчетности	- оценку и признание основных элементов, отражаемых в финансовой отчетности компании

Источник: составлено автором на основе документа СМСФО «Концептуальные основы финансовой отчетности»

Таблица 2

Основные элементы международных стандартов финансовой отчетности

Элементы МСФО				
Связанные с измерением финансового положения организации			Связанные с раскрытием финансовых результатов организации	
Активы	Капитал	Обязательства	Доходы	Расходы

Источник: составлено автором на основе документа СМСФО «Концептуальные основы финансовой отчетности»

Активы – это те ресурсы, которые находятся под контролем предприятия и которые появились от деятельности за прошлый период работы, и предприятие нацелено на их активное пользование для увеличения экономической выгоды.

В структуру активов входит две основополагающие группы:

1. Оборотные активы - краткосрочные (текущие). Оборотные активы – это текущие активы, которые будут обращены в денежные средства, или будут проданы

(перепроданы), или же будет потреблены в срок до 12 месяцев. Подразумевается, что операции с данными активами должны приводить к увеличению прибыли.

2. Внеоборотные активы - долгосрочные. Внеоборотные активы – это активы, которые используются в срок выше 12 месяцев. Примером выступают проекты, инвестиции или же патенты, которые приносят прибыль предприятию не раньше через 12 месяцев.

Обязательства – это настоящая задолженность, образованная за прошлый период работы предприятия. В большинстве случаев, обязательства носят материальный характер. Чтобы урегулировать задолженность, предприятие использует ресурсы, содержащие экономическую выгоду, что приводит к снижению экономической выгоды.

Капитал – это разница между активами и обязательствами. То есть доля активов, которая остается после вычета всех обязательств.

Ко второй группе относятся доходы и расходы предприятия.

Доходы – это повышение уровня капитала без участия собственников предприятия. Доходы подразумевают повышение уровня экономической выгоды и уменьшение обязательств предприятия.

Расходы – это понижение уровня экономической выгоды, посредством роста обязательств предприятия и сокращения капитала за отчетный период без участия собственников предприятия.

В целях правильного применения Международных стандартов на практике, конкретные стандарты сопровождаются интерпретациями. Это разъяснение неоднозначных и непонятных трактовок, которые содержатся в стандарте. Такие толкования необходимы для правильного и единообразного применения МСФО. Существует два обозначения: интерпретации, опубликованные до 2001 года, называются SIC, после 2001 года – IFRIC.

Структурирование МСФО происходит по следующим правилам (таб. 3):

Таблица 3

Правила структурирования МСФО

Основные признаки структурирования МСФО	
Концептуальный уровень	Стандарты, связанные с отражением финансовых результатов
Структурный уровень	Стандарты, связанные с отражением формирования прибыли (убытка)
Технологический уровень	Стандарты, связанные с объединением бизнеса

Источник: составлено автором на основе документа СМСФО «Концептуальные основы финансовой отчетности»

Концептуальный уровень – это не сами стандарты, а принципы МСФО, элементы, оценка элементов, концепции капитала. Стоит отметить, что основой для всех стандартов международной финансовой отчетности служат концептуальные основы (IFRS Framework). Это важнейшие документы, с которыми необходимо ознакомиться, прежде чем изучать любой стандарт МСФО. В 1989 году был первый выпуск концептуальных основ, ранее они назывались «Основы подготовки и представления финансовой отчетности». Затем они были пересмотрены в 2010 и 2018 годах. По сравнению с редакцией от 2010 года в Концепции 2018 года наблюдается перечень одних и тех же финансовых элементов, но, примечательно то, что в редакции 2018 года они наиболее четко структурированы по сравнению с предыдущей редакцией. В редакции 2018 года сформулированы новые методологические подходы к определению полезности информации, выработаны качественные характеристики полезной информации, уточнены требования признания элементов отчетности. Кроме того, в новой редакции отдельная глава посвящена правилам оценки элементов отчетности.

Стоит обозначить, что все существующие на данный момент принципы и концепции – это общепринятые нормы и требования систематизации бухгалтерской отчетности в большом количестве стран.

Основополагающие принципы:

1. Концепция денежного измерения. Данная концепция говорит о том, что все хозяйственные операции в бухгалтерском учете отражаются в денежном выражении.
2. Концепция самостоятельности предприятия. Данная концепция говорит о том, что каждая организация представляется индивидуальным звеном, которое наделено самостоятельностью и отдельно от остальных лиц, будь это владельцы организации или другая сторона сделки;
3. Концепция непрерывности деятельности. Финансовая отчетность составляется на основе допущения о том, что предприятие функционирует неопределенный период времени и у него нет намерения прекращать свою деятельность, а также сокращать объем операций.
4. Концепция соответствия доходов и расходов отчетному периоду. В счета включаются все оплаченные или неоплаченные расходы. Отчетный период доходов происходит тогда, когда были произведены услуги или продана продукция предприятия, а отчетный период расходов приходится на период, когда были потрачены для закупки продукции.
5. Принцип стоимости (себестоимости). Данный принцип гласит, что учет всех активов предприятия происходит согласно цены, по которой они были приобретены, т.е. себестоимости.

6. Концепция преобладания сущности над формой. Суть данной концепции гласит, что все операции должны объективно отражаться в отчетности, и, если осуществлялись операции с активами или капиталом, то они должны отражать своё содержание, а не юридическую форму. Такое отражение операций позволит более грамотно составить отчетность.

7. Принцип осмотрительности. Согласно данному принципу, не должно быть завышений или занижений данных. Расходы, доходы и обязательства должны быть строго актуальными в данный отчетный период.

8. Принцип нейтральности. Данный принцип гласит о беспристрастности при подготовке бухгалтерской отчетности.

Принципы, устанавливающие качественные характеристики финансовой отчетности:

1. Понятность. Информация, содержащаяся в финансовой отчетности должна быть понятна для всех пользователей, которые знакомы с основами бухгалтерского учета и имеют желание изучить информацию.

2. Уместность. Имеется в виду, что информация в финансовой отчетности полезна для широкого круга пользователей и необходима для принятия ими важных экономических решений.

3. Существенность. Данный принцип отражает то, что результаты отчетности должны представлять собой существенную информацию. Допускается отклонение (искажение) от нормы. Иными словами, искажений информации не должно быть много. В противном случае, информация считается не существенной, и её нельзя использовать. На каждом предприятии величина, от которой можно отклоняться устанавливается самостоятельно. Рекомендуемый верхний уровень существенности установлен на уровне 10% от итогового значения.

4. Надежность. Информация надежна тогда, когда не было найдено ошибочных данных или искаженных результатов, что все равно позволяет лицам придерживаться её без сомнений.

5. Сопоставимость. Данные бухгалтерской отчетности должны быть сопоставимы во времени. Также необходимо, чтобы пользователи смогли сравнить её с информацией других предприятий для выявления тенденций и динамики показателей.

Принципы, обеспечивающие выполнение качественных характеристик финансовой отчетности:

1. Полнота. Информация должна быть полной и непредвзятой с учетом требования существенности и затрат, необходимых для её получения.

2. Своевременность. Информация должна быть предоставлена вовремя, чтобы она не потеряла свою уместность.

3. Достоверное и объективное представление. Достоверность информации подтверждается выводами и оценками в финансовой отчетности.

Заключение

Как уже отмечалось выше, в современных условиях глобализации и интеграции национальных экономик в единое экономическое пространство, унификация стандартов во многих областях деятельности предприятий приобретает важное значение. Единые стандарты появляются в различных сферах финансово - хозяйственной деятельности, например, требования к качеству упаковки продукции, требования, связанные с перевозками, экономические требования и прочее.

В процессе глобализации также была затронута сфера финансовой отчетности. На сегодняшний день можно видеть достаточно весомое влияние глобализации на сферу финансовой отчетности по всему миру. Глобализационные процессы оказывают влияние сначала на национальные стандарты ФО, затем происходит интеграция с международными, и первые, в свою очередь, видоизменяются.

Библиографический список

1. Международные стандарты финансовой отчетности и Разъяснения к ним. Электронный ресурс: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140000/
2. Сайт Международной федерации бухгалтеров <http://www.iaasb.org/clarity-center/clarified-standards>.
3. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: https://www.minfin.ru/ru/performance/audit/audit_stat/MainIndex/.

Региональная экономика

УДК 33

Полесская О.П., Попадайло М.В., Несын Е.В. Анализ современного состояния внешнеэкономической деятельности в регионе

Analysis of the current state of foreign economic activity in the region

Полесская Ольга Петровна,

Кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономики и управления
Брянский государственный университет

Попадайло Мария Васильевна

Магистрант 3 курса кафедры экономики и управления
Брянский государственный университет

Несын Евгений Валерьевич

Магистрант 3 курса кафедры экономики и управления
Брянский государственный университет

Polesskaya Olga Petrovna,
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate
Professor of the Department of Economics and Management
Bryansk State University

Popadailo Maria Vasilyevna
3rd year Master's student of the Department
of Economics and Management
Bryansk State University
Nesyn Evgeny Valerievich
3rd year Master's student of the Department
of Economics and Management
Bryansk State University

Аннотация. В статье рассмотрена структура внешнеторгового оборота Брянской области за 2016 – 2020 гг. В статье проанализированы Экспорт отдельных товаров региона, Структура импорта региона, Внешнеторговый товарооборот Брянской области с основными странами-партнёрами. Рассмотрена структура государственного регулирования ВЭД Брянской области и региональные проекты Брянской области в области ВЭД.

Ключевые слова: структура внешнеторгового оборота Брянской области, структура государственного регулирования ВЭД.

Abstract. The article considers the structure of the foreign trade turnover of the Bryansk region for 2016-2020. The article analyzes the export of individual goods of the region, the structure of imports of the region, the foreign trade turnover of the Bryansk region with the main partner countries. The structure of state regulation of foreign economic activity of the Bryansk region and regional projects of the Bryansk region in the field of foreign economic activity are considered.

Keywords: the structure of the foreign trade turnover of the Bryansk region, the structure of state regulation of foreign economic activity.

DOI 10.54092/25420208_2021_11_37

Рецензент: Бессарабов Владислав Олегович - Кандидат экономических наук.
ГО ВПО «ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского»

Брянская область – это развивающийся промышленно-аграрный регион Центрального Федерального округа Российской Федерации. Благоприятный климат, высокий природно-ресурсный, научно-технический и культурный потенциал, выгодное расположение на границе трёх государств и на пересечении транспортных артерий – важные конкурентные преимущества области.

В таблице 1 представлены данные о внешней торговле Брянской области за период с 2016 по 2020 годы.

Таблица 1

Внешняя торговля Брянской области, млн. долларов США [4]

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Отношение 2020 г., %	
						к 2016 г.	к 2019 г.
Внешнеторговый оборот	1302,6	1036,7	794,3	978,6	1120,9	86,1	114,5
Экспорт	339,8	302,9	212,9	266,7	319,9	94,1	119,9
Импорт	962,8	733,8	581,4	711,9	801	83,2	112,5
Сальдо	-623,0	-430,9	-368,5	-445,2	-481,1	77,2	108,1

Как видно из таблицы, в 2017 году по сравнению с 2016 годом наблюдается снижение объёмов показателей внешнеторгового оборота на 192,1 млн. долларов (или на 20,4%), экспорта на 36,9 млн. долларов (или на 10,9%) и импорта на 229,0 млн. долларов или на 23,8%). Выросло только сальдо торгового баланса на 192,1 млн. долларов (или на 30,8%), но это связано с падением остальных показателей. Основная причина – снижение

товарооборота с Белоруссией, а также ухудшение экономических отношений со странами Европы.

По сравнению с 2017 годом в 2018 году наблюдается дальнейшее снижение объёмов показателей экспорта, импорта и общего оборота: оборот сократился на 242,4 млн. долларов (на 23,4%); экспорт – на 90 млн. долларов (на 29,7%); импорт – на 152,4 млн. долларов (на 20,8%). Сальдо продолжило расти (на 62,4 млн. долларов или на 14,5%), и оно было самым высоким за все 5 лет. На данные показатели по большей части оказали влияние сокращение вывоза российских товаров в Беларусь, Казахстан и Азербайджан, а также увеличение поставок из Белоруссии и Молдовы.

По сравнению с 2018 годом, в 2019 году наблюдается рост показателей общего оборота (на 184,3 млн. долларов или на 23,2%), экспорта (на 53,8 млн. долларов или на 25,3%) и импорта (на 130,5 млн. долларов или на 22,5%). К подобным результатам привёл в первую очередь растущий товарооборот с Республикой Беларусь и рост объёмов импорта из Молдовы.

В 2020 году также отмечается рост показателей внешнеторговой деятельности. По сравнению с 2019 годом общий оборот вырос на 142,2 млн. долларов (или на 14,5%), экспорт – на 53,2 млн. долларов (или на 20,0%), а импорт – на 89,1 млн. долларов (или на 12,5%). На это в большей степени повлияло увеличение экспорта российских товаров в Беларусь и Казахстан, а также снижение импорта из Белоруссии и Украины.

Таким образом, за весь рассматриваемый период сальдо торгового баланса оставалось отрицательным.

В таблице 2 представлена структура внешнеторгового оборота Брянской области со странами СНГ и дальнего зарубежья.

Как видно из таблицы, основная доля внешнеторгового оборота Брянской области приходится на страны СНГ.

По сравнению с 2016 годом, в 2017 году экспорт брянской продукции в страны дальнего зарубежья вырос на 16,3 млн. долларов (или на 19,0%), а экспорт в страны СНГ – снизился на 53,2 млн. долларов (или на 20,9%).

Импорт в страны дальнего зарубежья вырос на 59 млн. долларов (или на 23,6%), а в страны СНГ – снизился на 288 млн. долларов (или на 40,4%).

Таблица 2

Структура внешнего оборота региона, млн. долларов США [4]

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Отношение 2020 г., %	
						к 2016 г.	к 2019 г.
Экспорт – всего в том числе:	339,8	302,9	212,9	266,7	319,9	94,1	119,9
– дальнее зарубежье	85,8	102,1	61,8	80,8	95,4	111,2	118,1
– страны СНГ	254	200,8	151,1	185,9	224,5	88,4	120,8
Импорт – всего в том числе:	962,8	733,8	581,4	711,9	801,0	83,2	112,5
– дальнее зарубежье	249,9	308,9	198,2	197,5	304,5	121,8	154,2
– страны СНГ	712,9	424,9	383,2	514,4	496,5	69,6	96,5

В 2018 году по сравнению с 2017 годом экспорт брянской продукции в страны дальнего зарубежья снизился на 40,3 млн. долларов (или на 39,5%), а экспорт в страны СНГ – снизился на 49,7 млн. долларов (или на 24,8%). Импорт в страны

дальнего зарубежья снизился на 110,7 млн. долларов (или на 35,8%), а в страны СНГ – снизился на 41,7 млн. долларов (или на 9,8%).

В 2019 году по сравнению с 2018 годом экспорт брянской продукции в страны дальнего зарубежья вырос на 19 млн. долларов (или на 30,7%), а экспорт в страны СНГ – вырос на 34,8 млн. долларов (или на 23,0%). Импорт в страны дальнего зарубежья снизился на 0,7 млн. долларов (или на 0,4%), а в страны СНГ – вырос на 131,2 млн. долларов (или на 34,2%).

В 2020 году по сравнению с 2019 годом экспорт брянской продукции в страны дальнего зарубежья вырос на 14,6 млн. долларов (или на 18,1%), а экспорт в страны СНГ – вырос на 38,6 млн. долларов (или на 20,8%). Импорт в страны дальнего зарубежья вырос на 107 млн. долларов (или на 54,2%), а в страны СНГ – снизился на 17,9 млн. долларов (или на 3,5%).

В таблице 3 представлена товарная структура экспорта Брянской области.

Таблица 3

Экспорт отдельных товаров региона [4]

Категории	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Отношение 2020 г., %	
						к 2016 г.	к 2016 г.
Крупа, т	0	323	1001	2338	4767	—	203,9
Хлебобулочные изделия, т	97	353	2672	3152	3690	в 38,041 раз	117,1
Кожа из шкур КРС, т	2428	347	347	97	12	0,5	12,4
Древесина топливная, т	34050	54403	67016	74575	72556	213,1	97,3
Лесоматериалы, т	11528	27417	46571	37617	30112	261,2	80,0
Фанера клеёная, куб. м	11352	10894	12132	7388	16624	146,4	225,0
Трубы из чёрных металлов, т	0,1	43	3635	3647	6575	в 65750 раз	180,3
Двигатели и генераторы электрические, шт.	34	11	795	1141	968	2847,1	84,8
Трансформаторы, тыс. долл.	248	533	498	1355	1395	562,5	103,0
Станки для металлообработки, шт.	18	13	28	84	53	294,4	63,1
Вагоны ж/д, шт.	120	871	1162	285	99	82,5	34,7
Тракторы, шт.	49	231	83	19	49	100,0	257,9
Автомобили грузовые, шт.	0	1	5	7	4	—	57,1

Как видно из таблицы по большинству показателей наблюдается рост. Спад наблюдается в показателях экспорта кожи из шкур крупного рогатого скота и продукции машиностроения. В 2020 год показатели экспорта труб из чёрных

металлов по сравнению с 2016 годом выросли в 65 750 раз, что говорит о большой востребованности данной продукции на внешнем рынке.

В таблице 4 представлена структура импорта Брянской области.

Судя по данным на 2020 год, наиболее импортируемыми товарами стали пневматические шины (321 147 штук), яблоки и груши (71 113 тонн) и пластмассы (56 990 тонн). А в процентном соотношении по сравнению с 2016 годом максимальный прирост составил у молока и сливок (в 13 487,5 раз). В двух статьях объёмы импорта упали до нуля: цитрусовые и пальмовое масло.

Таблица 4

Структура импорта региона [4]

Категории	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Отношение 2020 г., %	
						к 2016 г.	к 2019 г.
Молоко и сливки, т	0	0	22920	34305	20835	—	60,7
Сыры и творог, т	614	293	2628	6318	18561	в 30,23 раз	293,8
Цитрусовые, т	252	4047	122	41	0	—	—
Яблоки, груши, т	23823	24402	50115	62516	71113	298,5	113,8
Масло пальмовое, т	120	720	726	3730	0	—	—
Хлеб, мучные изделия, т	10	0	1015	828	808	в 80,8 раз	97,6
Овощи консервированные, т	5684	66	1180	1039	873	15,4	84,0
Соки фруктовые, т	161	0	150	146	140	87,0	95,9
Изделия и консервы из мяса, т	0	2	104	435	39	—	9,0
Табачное сырьё, т	326	335	1083	163	188	57,7	115,3
Пластмассы и их изделия, тыс. долл.	29468	45579	25215	50743	56990	193,4	112,3
Шины пневматические, шт.	172774	63246	93490	39376	321147	185,9	815,6
Бумага обойная, т	0,4	0	3911	4139	5395	в 13487,5 раз	130,3
Галька, щебень, тыс. т	1394	588	2205	1265	1853	132,9	146,5
Плиты для мощения, тыс. кв. м	252	283	569	1579	546	216,7	34,6
Тракторы, шт.	40	96	321	346	984	2460,0	284,4
Станки для металлообработки, шт.	64	102	111	131	813	в 12,703 раз	620,6
Автомобили грузовые, шт.	0	5	33	23	30	—	130,4
Двигатели электрические, шт.	8827	10448	2900	1906	17997	203,9	944,2
Мебель, тыс. долл.	7573	2894	3720	4749	5220	68,9	109,9

В 2016 году внешнеторговый оборот Брянской области составил 1302,6 млн. долларов США. При этом экспорт товаров составил примерно 339,8 млн. долларов США (снизился на 0,5%), а стоимостные объёмы импорта составили примерно 962,8 млн. долларов (больше на 23,2%).

По итогам 2016 года сальдо торгового баланса сложилось отрицательное и составило -623,0 млн. долларов США. Импорт товаров в Брянскую область по стоимости превышает объёмы экспорта из области в 2,8 раза.

Основными торговыми партнёрами Брянской области в 2016 году были: Беларусь – 45,6% от всего товарооборота области, Украина – 7,3%, Азербайджан – 5,2%, Германия – 4,0%, Молдова – 2,3%, Италия – 2,2%, Литва – 2,1%.

По данным таможенной статистики за 2017 год предприятия и организации, зарегистрированные в Брянской области, осуществляли торговлю с 106 странами мира.

Внешнеторговый оборот Брянской области за 2017 год составил 1036,7 млн. долларов США (на 20,4% меньше, чем в 2014 году). При этом экспорт составил примерно 302,9 млн. долларов США (снизился на 10,9%), а

По итогам 2017 года сальдо торгового баланса сложилось отрицательное и составило -430,9 млн. долларов США. Импорт товаров в Брянскую область по стоимости превышает объёмы экспорта из области в 2,4 раза.

Товарооборот Брянской области со странами дальнего зарубежья за 2017 год составил 431,6 млн. долларов США. Экспорт в страны дальнего зарубежья составил 112,1 млн. долларов США. Импорт из стран дальнего зарубежья составил примерно 319,5 млн. долларов США.

По итогам 2017 года внешняя торговля со странами дальнего зарубежья характеризуется отрицательным сальдо в -207,4 млн. долларов США.

Объём внешней торговли Брянской области с государствами СНГ (с учётом стран-членов ЕАЭС) за 2017 год составил 605,1 млн. долларов США, в том числе экспорт составил 249,8 млн. долларов США, а импорт – 355,3 млн. долларов США.

Сальдо торгового баланса сложилось отрицательное и составило -105,5 млн. долларов США. Оборот внешней торговли со странами СНГ более чем в 1,4 раза превышает оборот со странами дальнего зарубежья.

Основными торговыми партнёрами Брянской области в 2017 году были:

Беларусь – 33,8% от всего товарооборота области, Украина – 8,6%, Казахстан – 8,3%, Австралия – 8,0%, Германия – 6,8%, Молдова – 3,6%, Италия – 2,9%,

Нидерланды – 2,0%, Китай – 1,9%, Литва – 1,4%.

По данным таможенной статистики за 2018 год предприятия и организации, зарегистрированные в Брянской области, осуществляли торговлю с 94 странами мира. Их количество уменьшилось по отношению к 2017 года на 11,3% (на 12 стран).

Внешнеторговый оборот Брянской области за 2018 год составил 794,3 млн. долларов США и по сравнению с 2017 годом снизился на 23,4%. Экспорт составил 212,9 млн. долларов США и уменьшился на 29,7% за счёт сокращения экспортных поставок в страны дальнего зарубежья и СНГ. Стоимостные объёмы импорта по отношению к 2017 году снизились на 20,8% и составили 581,4 млн. долларов США.

По итогам 2018 года сальдо торгового баланса сложилось отрицательное и составило -368,5 млн. долларов США. Импорт товаров в Брянскую область по стоимости превышает объёмы экспорта из области в 2,7 раза.

Товарооборот Брянской области со странами дальнего зарубежья за 2018 год составил 260,0 млн. долларов США и по сравнению с 2015 годом сократился на 36,7%. Экспорт в страны дальнего зарубежья снизился на 39,5% и составил 61,8 млн. долларов США. Импорт составил 198,2 млн. долларов США и по отношению к показателям аналогичного периода 2017 года сократился на 35,7%.

По итогам 2018 года внешняя торговля со странами дальнего зарубежья характеризуется отрицательным сальдо в -136,5 млн. долларов США.

Объём внешней торговли Брянской области с государствами СНГ (с учётом стран-членов ЕАЭС) за 2018 год составил 534,3 млн. долларов США, что на 7,9% меньше показателей 2017 года, в том числе экспорт составил 151,1 млн. долларов США (снижение на 39,5%). При этом импорт возрос на 16,2% и составил 383,2 млн. долларов США.

Оборот внешней торговли со странами СНГ более, чем в 2,0 раза превышает оборот со странами дальнего зарубежья.

На снижение стоимости экспорта повлияло сокращение вывоза российских товаров в Беларусь (в 1,5 раза или на 35,1 млн. долларов США), Казахстан (в 2,6 раза или на 50,9 млн. долларов США), а также Азербайджан (в 26,4 раза или на 30,4 млн. долларов США).

Рост стоимостных объёмов импорта обусловлен в основном увеличением поставок из Беларуси (на 27,2% или на 62,2 млн. долларов США) и Молдовы – (на 52,9% или на 16,5 млн. долларов США).

Сальдо торгового баланса сложилось отрицательное и составило -232,1 млн. долларов США.

Основными торговыми партнёрами Брянской области в 2018 году были:

Беларусь – 45,6% от всего товарооборота области, Украина – 9,5%, Молдова – 6,6%, Германия – 5,2%, Австралия – 4,8%, Казахстан – 4,0%, Италия – 2,7%, Литва – 2,4%, Китай – 2,3%, Нидерланды – 2,2%.

По данным таможенной статистики за 2019 год предприятия и организации, зарегистрированные в Брянской области, осуществляли торговлю с 95 странами мира. Их количество увеличилось по отношению к аналогичному периоду 2018 года на 6,7% (на 6 стран).

Внешнеторговый оборот Брянской области за 2019 год составил 978,6 млн. долларов США и по сравнению с 2018 годом увеличился на 23,2%. Экспорт составил 266,7 млн. долларов США и возрос на 25,3% за счёт увеличения экспортных поставок в страны дальнего зарубежья на 41,0% и СНГ на 24,7%. Стоимостные объёмы импорта по отношению к 2018 году увеличились примерно на 22,5% и составили 711,9 млн. долларов США.

По итогам истекшего периода сальдо торгового баланса сложилось отрицательное и составило -445,2 млн. долларов США. Импорт товаров в Брянскую область по стоимости превышает объёмы экспорта примерно в 2,7 раза.

Товарооборот Брянской области со странами дальнего зарубежья за 2019 год составил 279,7 млн. долларов США и по сравнению с 2018 годом возрос на 7,6%.

Экспорт в страны дальнего зарубежья возрос на 41,0% и составил 82,4 млн. долларов США. При этом импорт из стран дальнего зарубежья сократился на 0,45% по отношению к показателям 2018 года и составил 197,3 млн. долларов США.

По итогам 2019 года внешняя торговля со странами дальнего зарубежья характеризуется отрицательным сальдо в -114,9 млн. долларов США.

Объём внешней торговли Брянской области с государствами СНГ (с учётом стран-членов ЕАЭС) за 2019 год составил 698,9 млн. долларов США, что примерно на 30,8% больше показателей за 2018 год, в том числе экспорт составил 184,3 млн. долларов США (рост примерно на 24,7%), импорт возрос на 34,3% и составил 514,6 млн. долларов США.

Оборот внешней торговли со странами СНГ в 2,5 раза превышает оборот со странами дальнего зарубежья.

На увеличение стоимости экспорта повлиял рост вывоза российских товаров в Республику Беларусь (в 2,3 раза или на 48,6 млн. долларов США). Рост стоимостных объёмов импорта обусловлен, также в основном, увеличением поставок из Беларуси (в 2,1 раза или на 132,5 млн. долларов США) и Молдовы (в 1,8 раза или на 9,3 млн. долларов США).

Сальдо торгового баланса сложилось отрицательное и составило -330,3 млн. долларов США.

Основными торговыми партнёрами Брянской области в 2019 году были: Беларусь – 54,3% от всего товарооборота субъекта РФ, Украина – 8,1%, Молдова – 5,1%, Германия – 4,7%, Казахстан – 2,8%, Китай – 2,7%, Италия – 2,5%, Литва – 2,3%, Сербия – 2,2%, Нидерланды – 1,7%.

По данным таможенной статистики за 2020 год предприятия и организации, зарегистрированные в Брянской области, осуществляли торговлю со 101 страной мира. Их количество возросло по отношению к 2019 году на 1,0% (на 1 страну).

Внешнеторговый оборот Брянской области за 2020 год составил 1120,9 млн. долларов США и по сравнению с 2019 годом увеличился на 14,5%. Экспорт составил 319,9 млн. долларов США и увеличился на 20,0% за счёт роста экспортных поставок в страны СНГ на 17,1%, в страны дальнего зарубежья на 18,0%. Стоимостные объёмы импорта по отношению к 2019 году увеличились на 12,5% и составили 801,0 млн. долларов США.

По итогам 2020 года сальдо торгового баланса сложилось отрицательное и составило 481,1 млн. долларов США. Импорт товаров в Брянскую область по стоимости превышает объёмы экспорта из этого региона в 2,5 раза.

Товарооборот Брянской области со странами дальнего зарубежья за 2020 год составил 399,9 млн. долларов США и по сравнению с 2019 годом возрос на 43,7%.

Экспорт в страны дальнего зарубежья возрос на 18,0% и составил 95,4 млн. долларов США. Импорт из стран дальнего зарубежья увеличился на 54,2% по отношению к аналогичным показателям 2019 года и составил 304,5 млн. долларов США.

По итогам 2020 года внешняя торговля со странами дальнего зарубежья характеризуется отрицательным сальдо в -209,1 млн. долларов США.

Объём внешней торговли Брянской области с государствами СНГ (с учётом стран-членов ЕАЭС) в 2020 году составил 721,0 млн. долларов США, что на 0,2% больше, чем в 2019 году, в том числе экспорт составил 224,5 млн. долларов США (увеличение на 17,1%), при этом импорт уменьшился на 5,9% и составил 496,5 млн. долларов США.

Оборот внешней торговли со странами СНГ в 1,8 раза превышает оборот со странами дальнего зарубежья.

На повышение стоимости экспорта повлияло увеличение вывоза российских товаров в Беларусь (в 1,2 раза или на 26,5 млн. долларов США) и Казахстан (в 1,2 раза или на 6,0 млн. долларов США), при этом снизился экспорт в Украину (в 1,2

раза или на 3,5 млн. долларов США).

Снижение стоимостных объёмов импорта обусловлено, в основном, снижением поставок из Беларуси (в 1,1 раза или на 35,6 млн. долларов США) и Украины (в 1,1 раза или на 3,2 млн. долларов США), при этом возросли поставки из Молдовы (в 1,1 раза или на 5,6 млн. долларов США).

Сальдо торгового баланса сложилось отрицательное и составило 272,0 млн. долларов США.

Основными торговыми партнёрами Брянской области в 2020 году были: Беларусь – 47,6% от всего товарооборота субъекта Российской Федерации (за 2017 год – 54,4%), Украина – 6,3% (7,7%), Молдова – 5,8% (5,9%), Австралия – 4,9% (0%), Германия – 4,8% (5,4%), Китай – 4,4% (2,7%), Казахстан – 3,1% (2,8%), Италия – 3,0% (2,6%), Нидерланды – 2,9% (1,4%), Литва – 1,7% (2,0%).

На рисунке 1, представлена гистограмма, отображающая сравнительные объёмы внешнеэкономического товарооборота Брянской области с её основными странами-партнёрами – Республикой Беларусь, Украиной и Молдовой.

Исходя из статистических данных с 2016 по 2020 годы, можно сделать вывод о том, что Брянская область со странами СНГ ведёт более активную внешнюю торговлю, чем со странами дальнего зарубежья. Главным торговым партнёром региона остаётся Республика Беларусь, причём товарооборот с каждым годом продолжает расти. На втором месте – Украина, на третьем – Молдова. Главной проблемой области остаётся превышение импорта над экспортом (более чем в 2 раза). Самые низкие экономические показатели наблюдались в 2018 году.

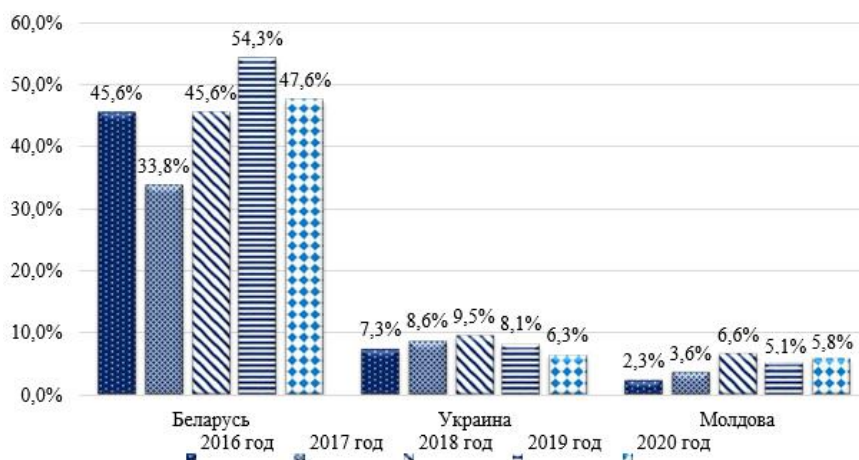


Рисунок 1 – Внешнеторговый товарооборот Брянской области с основными странами-партнёрами [4]

В Брянской области регулированием внешнеэкономической деятельности на уровне субъекта РФ занимаются: Департамент экономического развития Брянской области; Союз «Торгово-промышленная палата Брянской области»; Брянская таможня; Координационный совет по международным, внешнеэкономическим связям и приграничному сотрудничеству; ГБУ «Агентство по сопровождению инвестиционных проектов»; Центр координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства ГАУ «Брянский областной бизнес-инкубатор».

Структура государственного регулирования ВЭД представлена на рисунке 2.

Департамент экономического развития Брянской области занимается правовым и нетарифным регулированием, Торгово-промышленная палата Брянской области – оказанием административной и юридической помощи экономическим агентам, Брянская таможня – тарифным регулированием. Кроме того, Департаменту экономического развития Брянской области оказывают помощь Центр координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства ГАУ

«Брянский областной бизнес-инкубатор» и ГБУ «Агентство по сопровождению инвестиционных проектов», которые, как и Брянская ТПП, оказывают поддержку предприятиям-экспортёрам.

В Брянской области регулированием внешнеэкономической деятельности на уровне субъекта РФ занимаются:

Департамент экономического развития Брянской области; Союз «Торгово-промышленная палата Брянской области»; Брянская таможня; Координационный совет по международным, внешнеэкономическим связям и приграничному сотрудничеству; ГБУ «Агентство по сопровождению инвестиционных проектов»; Центр координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства ГАУ «Брянский областной бизнес-инкубатор».

Структура государственного регулирования ВЭД представлена на рисунке 2.

Департамент экономического развития Брянской области занимается правовым и нетарифным регулированием, Торгово-промышленная палата Брянской области – оказанием административной и юридической помощи экономическим агентам, Брянская таможня – тарифным регулированием. Кроме того, Департаменту экономического развития Брянской области оказывают помощь Центр координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства ГАУ

«Брянский областной бизнес-инкубатор» и ГБУ «Агентство по сопровождению

инвестиционных проектов», которые, как и Брянская ТПП, оказывают поддержку предприятиям-экспортёрам.



Рисунок 2 – Структура органов регулирования ВЭД в Брянской области

Департамент экономического развития Брянской области является исполнительным органом государственной власти Брянской области, реализующим государственную социально-экономическую политику в Брянской области, определяющим направления развития экономики области. Департамент осуществляет свою деятельность непосредственно и во взаимодействии с федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти Брянской области, органами местного самоуправления, общественными объединениями и иными организациями.

Структура Департамента экономического развития Брянской области представлена на рисунке 3.

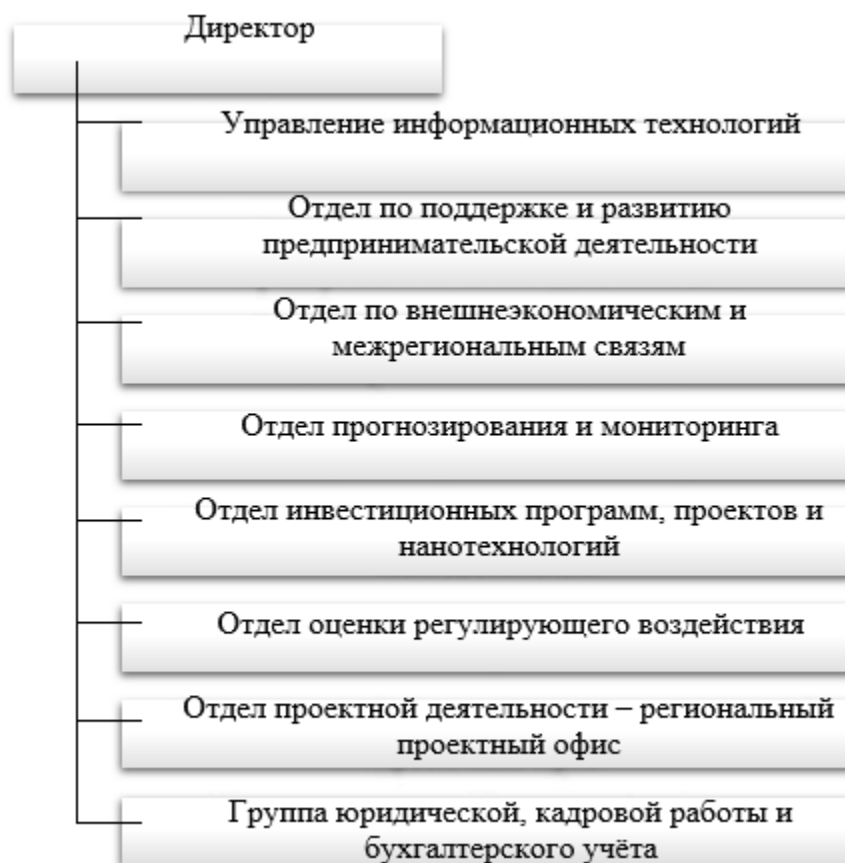


Рисунок 3 – Структура департамента экономического развития Брянской области

За регулирование внешнеэкономической деятельности отвечают отдел по внешнеэкономическим и межрегиональным связям (управление внешней торговли) и отдел инвестиционных программ, проектов и нанотехнологий (привлечение международных инвестиций).

В соответствии с Положением о департаменте экономического развития Брянской области его основной задачей в области ВЭД является координация внешнеэкономических, межрегиональных экономических связей и приграничного сотрудничества [1].

С целью повышения эффективности международных, внешнеэкономических связей и приграничного сотрудничества, а также социально-экономического развития области в рамках Департамента экономического развития был создан Координационный совет по международным, внешнеэкономическим связям и приграничному сотрудничеству при Правительстве Брянской области.

Правительством Брянской области ведётся постоянная целенаправленная

работа по созданию и совершенствованию инфраструктуры внешнеэкономической деятельности, в том числе региональная инфраструктура поддержки малого и среднего предпринимательства.

Также активное участие в регулировании внешнеэкономической деятельности принимает Торгово-промышленная палата Брянской области.

Основные функции Брянской ТПП выполняют её центры – Центр развития предпринимательства (ЦРП) и Центр поддержки технологий и инноваций (ЦПТИ). Они имеют очень широкий круг обязанностей и полномочий. Вспомогательные функции выполняют отделы. Они имеют

узкую специализацию и выполняют, в основном, конкретные задания и поручения центров.



Рисунок 4 – Организационная структура Союза «Торгово-промышленная палата Брянской области»

Одна из приоритетных задач Брянской ТПП – развитие торгово-экономического сотрудничества предприятий Брянской области с зарубежными контрагентами. К услугам заказчиков ТПП предлагает квалифицированную помощь

при выходе на внешний рынок и в дальнейшей внешнеэкономической деятельности.

В Брянской ТПП внешнеэкономической деятельностью занимается Центр развития предпринимательства. В таблице 5 представлены его основные услуги по консультации и сопровождению внешнеэкономической деятельности.

Таблица 5

Услуги Центра развития предпринимательства в области ВЭД

Консультации по вопросам осуществления ВЭД	Юридическое, организационное и документальное сопровождение ВЭД
1. Консультирование по вопросам взаимодействия с партнёрскими организациями, агентствами развития, а также Российскими заграничными учреждениями; 2. Консультации по вопросам проведения отдельных экспортно-импортных операций; 3. Консультации по вопросам таможенного оформления товаров, подготовка обращений в таможенные органы; 4. Консультации по вопросам функционирования иностранных юридических лиц и создания организаций с иностранными инвестициями; 5. Консультации по особенностям и обычаям осуществления внешней торговли в России и в соответствующих странах; 6. Консультации по условиям расчётов в международной коммерческой практике; 7. Консультирование по работе на рынках зарубежных стран; 8. Подготовка информационных материалов в области ВЭД; 9. Подготовка конъюнктурной информации о зарубежных рынках товаров и услуг; 10. Консультирование по вопросам открытия и ведения бизнеса.	1. Поиск потенциальных партнёров; 2. Содействие в подготовке обращений в таможенные органы; 3. Содействие в заключении внешнеторговых контрактов; 4. Предоставление статистической информации по внешнеэкономической деятельности; 5. Посредническая деятельность при подготовке и проведении внешнеторговых операций; 6. Подготовка информации о состоянии отраслей и рынков; 7. Оформление сертификата о правовом статусе юридического лица; 8. Подготовка внешнеторговых документов; 9. Подготовка актов приёмки экспортных грузов; 10. Подготовка актов загрузки экспортируемых грузов; 11. Удостоверение подлинности внешнеэкономических документов.

Как видно из таблицы, Центр развития предпринимательства Брянской торгово-промышленной палаты оказывает широкий спектр услуг в области поддержки внешнеэкономической деятельности предприятиям. Но в первую очередь Центр оказывает помощь субъектам малого и среднего бизнеса, а также начинающим предпринимателям. Центр развития предпринимательства Брянской ТПП выполняет самые разнообразные услуги для предпринимателей: правовые, маркетинговые, информационные, образовательные и так далее.

Важным органом государственной власти, который имеет отношение к регулированию внешнеэкономической деятельности, является Брянская таможня.

Брянская таможня – это региональное подразделение Центрального таможенного управления Федеральной таможенной службы. Её функции и полномочия, как и других таможенных органов, определены международными договорами, таможенным, валютным, уголовным, административным и другими видами законодательства.

В Брянской области действует ряд региональных проектов, имеющих отношение к внешнеэкономической деятельности и её регулированию, который представлен в таблице 6. Сроки начала и окончания для всех проектов: 01.01.2019 – 31.12.2024.

Таблица 6

Региональные проекты Брянской области в области ВЭД

Название проекта	Цель проекта
«Промышленный экспорт»	Достижение объёма экспорта несырьевых неэнергетических промышленных товаров и услуг в Брянской области в размере не менее 341,0 млн. долларов США к концу 2024 года
«Системные меры развития международной кооперации и экспорта (Брянская область)»	Реализация комплекса мер для создания благоприятной регуляторной среды, снижения административной нагрузки и совершенствования механизмов стимулирования экспортной деятельности
«Экспорт продукции АПК (Брянская область)»	Достижение объёма экспорта продукции АПК в размере 1,085 млрд. долларов США к концу 2024 году за счёт создания новой товарной массы, экспортно-ориентированной товаропроводящей инфраструктуры, устранения торговых барьеров для обеспечения доступа продукции АПК на целевые рынки и создания системы продвижения и позиционирования продукции АПК
«Экспорт услуг (Брянская область)»	Обеспечение в 2024 году достижение объёма экспорта оказываемых услуг в размере 0,018 млрд. долларов США

Таким образом, проанализировав государственное регулирование ВЭД в Брянской области, можно сказать, что в регионе, как и в России в целом, есть законодательная база, определяющая цели, задачи и особенности ведения и регулирования внешнеэкономической деятельности. В Брянской области структура государственного регулирования ВЭД включает в себя организации: Департамент экономического развития Брянской области; Союз «Торгово-промышленная палата Брянской области»; Брянская таможня, Координационный совет по международным, внешнеэкономическим связям и приграничному сотрудничеству; ГБУ «Агентство по сопровождению инвестиционных проектов»; Центр координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства ГАУ «Брянский областной бизнес-инкубатор.

Библиографический список

1. Брянская область. Губернатор. Об утверждении Положения о департаменте экономического развития Брянской области : Указ Губернатора Брянской области от 28 января 2013 года № 46 : [в редакции от 29 апреля 2019 года] / Брянская область. Губернатор. – Доступ из СПС КонсультантПлюс (дата обращения: 23.11.2021). – Текст : электронный.
2. Брянская область. Постановления. О создании и порядке деятельности координационного совета по международным, внешнеэкономическим связям и приграничному сотрудничеству при Правительстве Брянской области : Постановление Правительства Брянской области от 25 апреля 2016 года № 222-п. — Текст : электронный // Официальный интернет-портал правовой информации : [сайт]. – URL: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/3200201604270005> (дата обращения: 23.11.2021).
3. Брянская область. Постановления. Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Брянской области до 2030 года : Постановление Правительства Брянской области от 26 августа 2019 года № 398-п. — Текст : электронный // Официальный интернет-портал правовой информации : [сайт]. – URL: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/3200201909040001> (дата обращения: 23.11.2021).
4. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Брянской области : официальный сайт. – Брянск. – Обновляется в течение суток. – URL: <http://bryansk.gks.ru> (дата обращения: 23.11.2021). — Текст : электронный.
5. Ткаченко, М. Ф. Основы внешнеэкономической деятельности : учебное пособие / М. Ф. Ткаченко. – Санкт-Петербург : Троицкий мост, 2016.- 232 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=445537> (дата обращения: 23.11.2021). – ISBN 978-5-4377-0061-7. – Текст : электронный.
6. Федеральная служба государственной статистики : официальный сайт. – Москва. – Обновляется в течение суток. – URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 23.11.2021). — Текст : электронный.

УДК 332.1, 330.322.2

Славянов А.С. Повышение инвестиционной привлекательности регионов на базе модернизации транспортной инфраструктуры

Increasing the investment attractiveness of the regions on the basis of modernization of transport infrastructure

Славянов Андрей Станиславович,

доцент кафедры экономики и организации производства МГТУ им Баумана

Slavyanov Andrey Stanislavovich,

Associate Professor of the Department of Economics and Organization of Production, Bauman Moscow State Technical University

Аннотация. Исследование выявило растущую неравномерность в развитии российских регионов, вызванную историческими и природно-климатическими условиями. Для нивелирования диспропорций развития регионов требуются значительные ресурсы и меры по привлечению частного капитала, что представляет серьезную проблему для бюджета в условиях санкционных и пандемийных ограничений российской экономики. Основным приоритетом инвестиционной стратегии должна стать транспортная инфраструктура, модернизация которой будет способствовать улучшению инвестиционного климата и притоку частного капитала в социально-экономическое развитие регионов.

Ключевые слова: Инвестиционный климат, инвестиции, инвестиционный потенциал, транспортная инфраструктура, инновационное развитие.

Abstract. The study revealed a growing unevenness in the development of Russian regions caused by historical and climatic conditions. Significant resources and measures to attract private capital are required to level regional development imbalances, which poses a serious problem for the budget in the context of sanctions and pandemic restrictions of the Russian economy. The main priority of the investment strategy should be the transport infrastructure, the modernization of which will contribute to improving the investment climate and the inflow of private capital into the socio-economic development of the regions.

Keywords: Investment climate, investment, investment potential, transport infrastructure, innovative development.

DOI 10.54092/25420208_2021_11_54

Рецензент: Бессарабов Владислав Олегович - Кандидат экономических наук.
ГО ВПО «ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского»

Введение

Одной из характерных черт российской экономики является дисбаланс в социально-экономическом развитии регионов, на устранение которого Правительство ежегодно расходует значительные средства федерального бюджета [1, 2]. Для предприятий и граждан предусмотрены различные налоговые льготы и субсидии, компенсации кредитных ставок, тарифов и другие меры, которые должны способствовать экономической активности и развитию региона. Однако, в современных условиях финансовой нестабильности мировой экономической системы, действующих

санкционных и пандемийных ограничений, мероприятия, требующие значительных бюджетных расходов, могут быть оправданы только в случае их высокой результативности в краткосрочном (до пяти лет) периоде. Бюджетные средства могут быть направлены на улучшение инвестиционного климата в регионе, а его экономическое развитие должно базироваться на частном капитале. Одним из путей повышения инвестиционной привлекательности региона авторы считают модернизацию его транспортной инфраструктуры, что должно способствовать притоку частного капитала и рабочей силы.

Методы

Для достижения цели работы, которая заключается в определении приоритетов инвестиционной стратегии государства, используется метод системного анализа, экспертных оценок, методы экономического анализа и прогнозирования.

Обсуждение/ результат

Привлечение в экономику инвестиций является важной государственной задачей, которая в условиях общей нестабильности приобретает особенно актуальное значение для развивающейся экономической системы. Для капитала, как отечественного, так и зарубежного, большое значение имеет состояние инвестиционного климата, который определяется совокупностью политических социально-экономических, культурных, правовых, финансовых и других факторов [3] Группа российских ученых (Никонова Т.В., Гаптельхаков М.Р., Гильфанов, Д. Р.) предложила разделить все факторы, оказывающие влияние на инвестиционную привлекательность региона, на две группы - мягкие (которые могут быть изменены без особых усилий) и жесткие. Географическое положение, климат, наличие полезных ископаемых, водных и других ресурсов относится к жестким факторам, которые не представляется возможным изменить даже в долгосрочном периоде. К мягким факторам следует отнести нормативно-законодательную базу региона, доступность финансовых и трудовых ресурсов, административные процедуры регистрации бизнеса, уровень государственной поддержки и др. [4]

На наш взгляд, существует еще одна группа факторов, оказывающих значительное влияние на инвестиционную привлекательность региона, в которую входят инфраструктурные факторы, в число которых входят транспорт и связь. Эта группа занимает промежуточное положение в предложенной классификации и может быть в среднесрочном периоде существенно изменена.

Под транспортной инфраструктурой будем понимать комплекс сооружений и коммуникаций транспорта, обеспечивающих работу перевозочного процесса [5]. Элементами транспортной инфраструктуры являются дороги, мосты, транспортные развязки, системы управления движением, навигационная система и др. Развитая

транспортная инфраструктура позволяет повысить мобильность трудовых ресурсов, которые необходимы для реализации инвестиционных проектов, снизить транспортные издержки предприятий, что скажется на себестоимости выпускаемой продукции, увеличит транзитные потоки товаров, что создаст дополнительные рабочие места в сфере целого спектра услуг. Транспортная инфраструктура включает в себя сооружения, обеспечивающие функционирования основных видов транспорта – автомобильного, железнодорожного, трубопроводного, водного и воздушного. Для социально-экономического развития региона особое значение имеет автомобильный транспорт, который обладает перед другими существенными конкурентными преимуществами. Несмотря на то, что перевозки грузов водным транспортом считаются одними из самых дешевых, российские климатические условия не всегда позволяют его использовать в круглогодичном режиме. Кроме того, инвестиции в строительство портов и крупных судов являются достаточно рискованными и чрезвычайно затратными. Железнодорожный транспорт можно считать эффективным, если расстояние перевозки превышает тысячу километров и более. Воздушный транспорт рационально использовать при срочной транспортировке грузов и пассажиров на большие расстояния – более двух тысяч километров. Для межрегиональных перевозок специализированный автомобильный транспорт является наиболее конкурентоспособным. Малый и средний бизнес, частные предприниматели и граждане могут использовать грузовой и пассажирский транспорт разной вместимости практически в любое время года и суток, без согласований расписания, как при перевозках другими видами транспорта. Стоимость строительства и обслуживания автомобильных дорог в ряде случаев получается дешевле железнодорожных путей. Таким образом, решающее значение для социально-экономического развития региона играет именно автомобильный транспорт и его инфраструктура.

Следует отметить, что транспортная инфраструктура и социально-экономическое регионов существенно различается друг от друга [6]. Сложные и разнообразные природно-климатические условия России определили историческую неравномерность социально-экономического развития территорий страны. Зона комфортного проживания человека в России условно лежит в Центральном, Северо-Кавказском, Приволжском и Южном федеральных округах, остальные регионы, включая Северо-Западный, Уральский, Сибирский и Дальневосточный находятся в так называемой зоне условно комфортного или вовсе неблагоприятного климата. Каждый из регионов России обладает своими характерными особенностями, которые должен учитывать инвестор, определяя объект инвестиций [7]. Условно интересы инвестора, направляемые в реальный сектор экономики, можно распределить на следующие группы:

- добыча и транспортировка полезных ископаемых и других природных ресурсов;
- производство;
- инновации и образование;
- туризм.

Восточные регионы России обладают мощным природно-ресурсным потенциалом, для освоения которого требуется транспорт максимальной грузоподъемности, способный перевозить грузы на большие расстояния. Наиболее эффективным в этих условиях будет водный и железнодорожный транспорт. Инвестиции в добычу полезных ископаемых и их первичную переработку обладают высокой доходностью и считаются наименее рискованными, в связи с чем государство должно мотивировать инвестора вкладывать капитал в обустройство транспортной и социальной инфраструктуры региона.

Развитие отечественной перерабатывающей промышленности и повышение ее конкурентоспособности на мировых рынках является приоритетом Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации, для реализации которой необходимо создать все условия для формирования благоприятного инвестиционного климата в регионе. Развитая автотранспортная инфраструктура играет решающую роль в обеспечении нормального функционирования организаций и предприятий малого и среднего бизнеса [8], способствует развитию производственной кооперации и торговли, что существенно повышает инвестиционную привлекательность региона для частного бизнеса.

Инвестиции в инновации являются одними из самых рискованных, в связи с чем инвестор предъявляет особые требования к инфраструктуре интересующего его объекта. Развитая транспортная инфраструктура позволяет в короткие сроки завершить строительно-монтажные работы, установить оборудование и запустить новое высокотехнологичное производство. И наоборот, транспортные проблемы могут сорвать сроки сдачи объекта, увеличивают коммерческие риски, связанные с нарушением плана поставок материалов и комплектующих, используемых в производственном процессе, снижают скорость оборачиваемости запасов, что отрицательно сказывается на издержках предприятия и эффективности инвестиционного проекта. Автотранспорт, как самый мобильный, играет в инновационном процессе наиболее значимую роль среди других видов транспорта, так как позволяет оптимизировать цепи поставок наиболее эффективным способом [9].

Не менее важную роль автотранспортная инфраструктура играет в развитии туризма. Основные перевозки туристов между различными объектами на территории региона осуществляются автомобильным транспортом, в связи с чем автотранспортная инфраструктура начинает играть все более значимую роль в привлечении инвестиций в

туристическую отрасль. Строительство новых отелей, ресторанов, ремонт и содержание исторических и культурных объектов требует современной транспортной инфраструктуры, способной обеспечить комфортное перемещение туристов и снабжение туристической отрасли всем необходимым.

В условиях финансовой нестабильности Правительство России не может одновременно реализовать все проекты по модернизации транспортной инфраструктуры страны, в связи с чем, особую актуальность представляет выбор приоритетных направлений инвестиционной стратегии в сфере социально-экономического развития регионов. Необходимо в первую очередь вкладывать средства в обустройство транспортной инфраструктуры в тех регионах, которые обладают максимальным инвестиционным потенциалом.

Основным показателем, позволяющим оценить качество автотранспортной инфраструктуры является соответствие автомобильных дорог нормативным требованиям [10].

Для оценки соответствия транспортной инфраструктуры инвестиционному потенциалу региона воспользуемся статистическими данными Росстата и результатами анализа инвестиционного потенциала регионов России, проведенного рейтинговым агентством RAEX за 2020 год [11].

В России можно выделить группу из 30 регионов, обладающих максимальным инвестиционным потенциалом в сфере производства, инноваций и туризма (Рисунок).

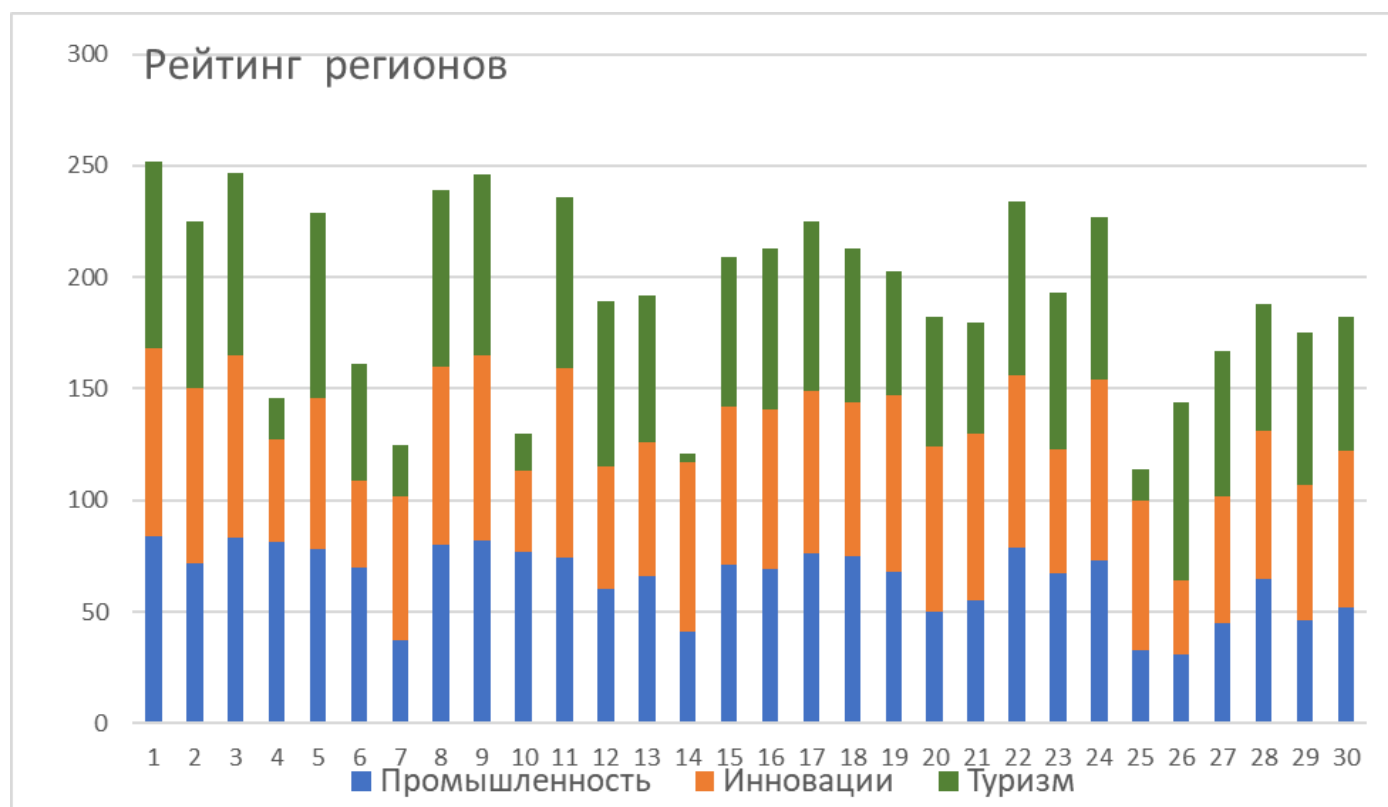


Рисунок. Рейтинг инвестиционного потенциала регионов и качество автотранспортной инфраструктуры России [10, 11].

На рисунке цифрами обозначены регионы, расположенные в порядке убывания рейтинга качества автомобильных дорог: 1 г. Москва; 2 Челябинская область; 3 г. Санкт-Петербург; 4 Ханты-Мансийский авт. округ – Югра; 5 Краснодарский край; 6 Кемеровская область; 7 Ульяновская область; 8 Республика Татарстан; 9 Московская область; 10 Ямало-Ненецкий авт. Округ; 11 Республика Башкортостан; 12 Приморский край; 13 Ленинградская область; 14 Томская область; 15 Самарская область; 16 Пермский край; 17 Красноярский край; 18 Ростовская область; 19 Новосибирская область; 20 Саратовская область; 21 Калужская область; 22 Свердловская область; 23 Иркутская область; 24 Нижегородская область; 25 Тамбовская область; 26 Республика Крым; 27 Владимирская область; 28 Воронежская область; 29 Ярославская область; 30 Алтайский край.

На Рисунке представлен общий рейтинг инвестиционного потенциала региона, включающий в себя три составляющие – промышленность, инновации, туризм. Можно выделить регионы, которые, несмотря на слабую транспортную инфраструктуру представляют большой интерес для инвесторов. К регионам, обладающими существенным уровнем инвестиционного потенциала в сфере туризма, но отстающими в своем развитии из-за неразвитой транспортной инфраструктуры можно отнести Республику Крым, Ярославскую область, Алтайский край.

Данные Росстата показывают, что половина всех автомобильных дорог в Нижегородской, Свердловской, Воронежской области не соответствует нормативным

требованиям, что сдерживает их развитие, не смотря на их высокий промышленно-инвестиционный потенциал.

Из графика можно выделить ряд регионов, имеющих мощный инвестиционный потенциал в инновационной сфере, не обеспеченный в достаточной мере автотранспортной инфраструктурой. Для активизации инновационной деятельности в Новосибирской, Саратовской, Калужской, Нижегородской и Воронежской области необходима комплексная модернизация изношенной транспортной инфраструктуры.

Выводы и заключение

Проведенный анализ может служить базой для выработки рекомендаций для формирования стратегии социально-экономического развития региона. В условиях финансовой и внешнеполитической нестабильности, а также санкционных и пандемийных ограничений, предлагается в первую очередь финансировать за счет бюджета те проекты по модернизации транспортной инфраструктуры, которые дадут максимальный эффект в кратчайшие сроки. Эффект выражается в росте инвестиций в промышленное производство региона, инновационную деятельность и туризм. Проведенный анализ показывает, что приоритетными регионами здесь являются Новосибирская, Саратовская, Калужская, Нижегородская, Ярославская, Свердловская и Воронежская области, Республика Крым и Алтайский край. Проекты второй очереди должны быть направлены на строительство новых магистралей и объектов транспортной инфраструктуры в районах Севера и Дальнего Востока с целью устранения диспропорций развития регионов и сокращения оттока населения и капитала.

Благодарность: Исследование выполнено при поддержке РФФИ, проект № 20-010-00350

Acknowledgments: The research was funded by RFBR according to the project № 20-010-00350

Библиографический список

1. Бакуменко В.Д. Механизмы выравнивания асимметрии регионального развития в условиях глобализации // Публичное управление. Харьков, 2008, с. 15-23.
2. Баранов С.В. Анализ межрегиональной дифференциации и построение рейтингов субъектов Российской Федерации // Вопросы экономики, 2005, по. 8, с. 54-75.
3. Малышев А.Л. Инвестиционная привлекательность как важный элемент инвестиционного климата в регионе // Вестник Казанского технологического университета. 2006. № 1. С. 253-257.

4. Никонова Т.В., Гаптельхаков М.Р., Гильфанов, Д. Р. Состояние И Проблемы Инвестиционной Привлекательности Региона На Примере Республики Татарстан. — Информационный издательский учебно-научный центр "Стратегия будущего", 2017. — С. 157–160.
5. Шпак А.В. Транспортная инфраструктура как ресурс развития территории // Север и рынок: формирование экономического порядка. 2014. № 3 (40). С. 89-92.
6. Гребенкина С.А. Депрессивный регион: понятие и механизм оценки устойчивого развития// ЦИТИСЭ. 2019. №4. С.108-119
7. Гребенкина С.А., Хрусталева Е.Ю., Славянов А.С. Методические основы обеспечения устойчивого развития региона // Вестник Московского университета. Серия 5: География. 2020. № 1. С. 63-72.
8. Бланинин В. А., Михайловский П. В. Автотранспортная инфраструктура как фактор обеспечения экономической безопасности региона // Московский экономический журнал №5(3) 2018. С. 278 – 284.
9. Комлев И.В. Оптимизация цепи поставок ресурсов как фактор устойчивого развития организации // Аллея науки. 2018. Т. 2. № 1 (17). С. 568-572.
10. Доля автомобильных дорог общего пользования, не отвечающих нормативным требованиям на конец года. 2020. Транспорт / Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] <https://rosstat.gov.ru/folder/23455?print=1>
11. Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов RAEX за 2020 год [Электронный ресурс] <https://raex-a.ru/ratings/regions/2020#graph2>

Финансы, денежное обращение и кредит

УДК 336

Ибраева С. К. Практика предоставления ипотечного кредита в Казахстане

The practice of providing a mortgage loan in Kazakhstan

Ибраева С.К.,

М.э.н.,ст.преп.

НАО КазАТУ им С.Сейфуллина г. Нур-Султан,Казахстан

Ibraeva S.K.,

Doctor of Economics, senior lecturer

NAO KazATU named after S. Seifullin, Nur-Sultan, Kazakhstan

Аннотация. В статье рассмотрены практические вопросы получения ипотечного кредита в АО «Казкоммерцбанк», являющегося одним из крупнейших банков Казахстана. Выделены различные виды ипотечного кредитования в банках республики. Подробно изложены преимущества и недостатки ипотечного кредитования и его роль в улучшении благосостояния населения.

Ключевые слова: банк,зalog, ипотека, кредит, недвижимость, погашение.

Abstract. The article considers the practical issues of obtaining a mortgage loan in JSC "Kazkommertsbank" is one of the largest banks of Kazakhstan. Selected different kinds of mortgage lending in banks of the Republic. Spell out the advantages and disadvantages of mortgage lending and its role in improving the welfare of the population.

Keywords: bank, collateral, mortgage, credit, real estate, repayment.

DOI 10.54092/25420208_2021_11_62

Рецензент: Бессарабов Владислав Олегович - Кандидат экономических наук.
ГО ВПО «ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского»

Практика показывает, что на сегодняшний день приобрести квартиру за счет собственных средств для большинства населения страны представляется нереальным из-за высокой стоимости жилья. Поэтому правительством была разработана специальная программа «Нурлы жол», позволяющая обеспечить повышение доступности жилья для граждан [1,с.1-2].

Реализация такой программы дает возможность получить кредитные средства во многих банках, в т.ч. в Казкоммерцбанке, на приобретение недвижимости. В этом случае данный банковский продукт называется ипотечным кредитом. Такой кредит всегда выдается под залог приобретаемой или существующей недвижимости, на длительный срок, с возможностью погашения долга ежемесячными платежами. Приобретаемая недвижимость становится собственностью заемщика по договору

купли продажи, но находится в залоге банка до полной выплаты задолженности по кредиту.

Рынок ипотечного кредитования в Казахстане стал развиваться достаточно стабильно с конца 2016 года и за первое полугодие 2017 года по сравнению с аналогичным периодом 2016 года объем сделок по купле-продаже жилья составил 111,8 тыс., что на 27,3% больше уровня прошлого периода [1, с. 115]. Ипотечные кредиты предоставляют 12 банков из существующих 33 банков Казахстана, крупнейшим из которых являлся АО «Казкоммерцбанк». Причем процентные ставки по ипотечному кредиту в банках сильно различаются. Так, например, минимальная процентная ставка на приобретение строящейся недвижимости в г. Астана составляет 10%, а максимальная ставка достигает 23% годовых.

Для оформления ипотечного кредита, необходимо иметь определенный минимальную сумму от стоимости приобретаемой недвижимости или размер первоначального взноса, которой установлен банками в среднем в размере 30% от стоимости недвижимости. Причем в некоторых банках величина первоначального взноса колеблется в пределах от 10% до 50%. Как правило, чем больше первоначальный взнос, тем выше вероятность оформить кредит по максимально выгодной ставке вознаграждения. Ипотечные кредиты могут быть оформлены и с подтверждением дохода работника и без подтверждения дохода. При этом сумма ежемесячных выплат задолженности по кредиту составляет не более 40% от ежемесячного дохода. Как правило, процентная ставка по кредитам с не подтвержденным доходом значительно выше, так как в данном случае, повышаются риски банка по не выплате гражданами заемных средств. Кроме того, участникам зарплатного проекта банки предлагают более выгодные условия ипотечного кредитования – процентная ставка по кредиту ниже в среднем на 0,5%, существует возможность оформить ипотечный кредит без комиссии за его организацию и рассмотрение.

Следует отметить, что ипотечные кредиты подразделяются на несколько видов:

- ипотечные кредиты на вторичное жилье, которые являются самыми распространенными. Такие кредиты, оформляются как в национальной, так и в иностранной валюте. В среднем, срок ипотечного кредитования составляет от 3 до 15 лет, но ряд банков предлагают - до 20 и даже 30 лет;
- ипотечные кредиты на приобретение квартиры в новом строящемся жилье. Минимально возможная сумма к получению - 500 тысяч тенге, максимальная - до 100 млн. тенге;
- ипотечные кредиты на индивидуальное жилищное строительство, которые являются не самыми пока еще востребованными и которые выдаются только крупными

банками. В данном случае залогом выступает строящийся дом, либо уже имеющаяся в наличии недвижимость, либо земельный участок [2, с. 115].. Процентные ставки составляют в среднем 18% годовых, первоначальный взнос -30%. Сумма кредитования - от 1 млн. до 30 млн. тенге, сроки - от 1 года до 30 лет. Причем в некоторых банках страны, можно оформить данный вид кредита по более низкой процентной ставке, при условии внесения первоначального взноса в размере более 50% на срок кредитования до 10 лет.

Для оформления ипотечного кредита необходим следующий пакет документов:

- удостоверение личности гражданина РК, свидетельство о браке/о расторжении брака, справка о доходах, выписка о пенсионных отчислениях за последние 12 месяцев;
- правоустанавливающие документы на приобретаемое (залоговое) недвижимое имущество, отчет об оценке приобретаемой недвижимости, удостоверение личности продавца недвижимости.

Для того, чтобы получить ипотечный кредит в Казкоммерцбанке необходимы [2, с.1-6]:

- визит в банк, в ходе которого будет заполнена анкета на получение ипотечного кредита, определена примерная его сумма, а также составлен примерный график его погашения;
- выбор недвижимости, которая будет приобретена в кредит;
- сбор документов;
- получение официального ответа от банка на вопрос о предоставлении ипотечного кредита. На данном этапе вы должны согласовать дату своего следующего визита в банк для того, чтобы подписать необходимые для предоставления ипотечного кредита договора;
- открытие счета в Казкоммерцбанке, решение вопроса о порядке регистрации необходимых документов в ЦОНе, подписание ипотечного кредитного договора, оформление договора страхования и договора купли-продажи собственником жилья;
- предоставление первоначального взноса;
- полная выплата суммы, полученной в кредит от Казкоммерцбанка собственнику жилья, который в свою очередь передает ключи от новой квартиры
- посещение банка для получения клиентского экземпляра договора на ипотечного кредита.

Регистрацию договора купли-продажи и ипотечного договора в рамках ипотечного кредита осуществляется банком самостоятельно. Заемщик оплачивает только регистрацию ипотечного договора в ЦОНе.

Ипотечные кредиты в АО «Казкоммерцбанк» предоставляются сроком от 37 месяцев до 25 лет в тенге и в долларах. Размер первоначального взноса по кредиту

может составлять от 10% стоимости покупаемой недвижимости. Ставка вознаграждения по ипотечному кредиту в Казкоммерцбанке составляет от 12,9%, если кредит был выдан в тенге и от 12,5%, если кредит выдан в долларах [1, с. 115].

Ипотечные кредиты могут погашаться в Казкоммерцбанке как аннуитетными, так и дифференцированными платежами. За организацию ипотечного кредитования Казкоммерцбанк взимает 1% от суммы кредита. Банк предусматривает возможность не проведения финансового анализа потенциального претендента на получение кредита, однако в таком случае первоначальный взнос по ипотечному кредиту будет составлять от 30%, а ставка вознаграждения от 13,5% для тенгового кредита и от 13,1% - для долларowego. В данном случае организация ипотеки потребует двух процентов в пользу банка.

Главным преимуществом ипотечного кредитования является тот факт, что кредитующий получает в собственность жилье сразу, имеет возможность уже сегодня получить собственную квартиру и постепенно рассчитываться с долгом. Вторым неоспоримым преимуществом является срок погашения ипотеки, сумма кредита распределяется на определенное количество лет, и выплачивается ежемесячно, что делает платежи приемлемыми и не слишком обременительными для бюджета. И третьим, немаловажным преимуществом выступает возможность чувствовать себя полноправным владельцем, делать ремонт, обустраивать свое жилище по своему усмотрению [3, с.66-68].

Несмотря на преимущества следует выделить и ряд недостатков ипотечного кредитования. Самым главным его недостатком является, конечно, сумма переплаты, которая по окончании срока кредитного договора может достигать стоимости двух, а то и трех квартир. Процентная ставка по ипотечным кредитам, как правило, фиксированная на весь период кредитования, однако уровень ставок остается пока еще достаточно высоким. Другим недостатком ипотечного кредитования являются дополнительные расходы, связанные с оформлением кредитной сделки. К таким расходам можно отнести проведение оценки приобретаемого имущества, услуги нотариуса, а также ежегодное страхование.

Еще один важный недостаток ипотечного кредитования связан с различными рисками, которые несет потребитель. Это, например, экономические риски, когда происходит падение цен на рынке недвижимости, однако выплачивать придется стоимость, по которой недвижимость была оценена на момент заключения договора. При инфляции, когда происходит повышение цен на потребительские товары и жизни в целом, ухудшается качество жизни, однако сумма выплат по кредиту будет оставаться неизменной, а постоянные расходы на проживание всегда будут возрастать. При этом надо выделить и личные риски, к которым следует отнести потерю трудоспособности

работника или сокращение его на работе, приводящие, как следствие, к невозможности осуществлять выплаты по кредиту. В целом можно отметить, что получение ипотечного кредита - это хорошая возможность для населения приобрести жилье в собственность, однако, необходимо при этом реально оценивать существующие и будущие его возможности.

Библиографический список

1. Государственная программа инфраструктурного развития «Нұрлы жол» на 2015 - 2019 годы. Указ Президента РК от 6 апреля 2015 года, №1030.
2. <https://bai.kz/ipoteka/kazkom>
3. Капишева Д.Ж. Проблемы ипотечного кредитования в Казахстане // Проблемы учета и финансов. – 2014. - №2.- С.66-70.

Экономика труда

УДК 33

Биглова А.А. HR-DIGITAL: цифровые технологии в управлении персоналом

HR-DIGITAL: digital technologies in personnel management

Биглова Альфия Анваровна

к.э.н., доцент кафедры управления в социальных и экономических системах УГАТУ

Biglova Alfiya Anvarovna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Management in Social and Economic Systems, USATU

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению цифровых технологий в управлении человеческими ресурсами. Для того чтобы поддерживать конкурентоспособность, повышать эффективность деятельности компании, необходимо привлекать квалифицированный персонал. Ключевыми показателями эффективного предприятия, способствовавшими этому, выступают стремительное принятие решений, мобильность и диджитализация. В статье отражены применяемые технологии, также вопросы автоматизации в HR.

Ключевые слова: цифровые технологии, персонал, человеческие ресурсы, Digital-технологии, HR

Abstract. The article is devoted to the consideration of digital technologies in human resource management. In order to maintain competitiveness, improve the efficiency of the company, it is necessary to attract qualified personnel. Rapid decision-making, mobility and digitalization are the key indicators of an efficient enterprise that have contributed to this. The article reflects the applied technologies, as well as the issues of automation in HR.

Keywords. digital technologies, personnel, human resources, Digital technologies, HR

DOI 10.54092/25420208_2021_11_67

Рецензент: Бессарабов Владислав Олегович - Кандидат экономических наук.
ГО ВПО «ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского»

Переход к сетевой цифровой экономике способствует тому, что предприятия занимаются поиском инновационных путей при помощи Digital-стратегий. Большая часть хозяйствующих субъектов в той или иной степени перешла на автоматизацию процессов в сфере управления человеческими ресурсами. При помощи технологий реализуется более эффективный подбор персонала в компанию [2], совершенствуется учет кадров; а также ускоряется возможность получения обратной связи от работников.

Предприятия, стремящиеся к развитию своих бизнес-процессов в сфере управления человеческими ресурсами, применяют компьютерные технологии лишь для цифр, однако уже с целью исследования более четкой HR-аналитики, а также данных о рынке и расчета определенных прогнозов, дистанционного обучения сотрудников. Всё это дает возможность уменьшить расходы компании и акцентировать интерес на сотрудниках.

Надо отметить, что первый саммит HR – Digital прошел в 2016 году и в настоящее время цифровые технологии в управлении персоналом находятся на этапе начального развития [1]. Диджитализация предприятия базируется на внедрении в деятельность хозяйствующего субъекта мобильных приложений. Мобильные приложения выступают ключевыми платформами для развития HR-технологий. Все это способствует уменьшению трудоемкости HR-функции, увеличивая результативность в сфере управления человеческим капиталом [8].

Можно отметить следующие наиболее известные и часто применяемые направления в HR-Digital (рисунок 1):



Рисунок 2 – Направления в HR-Digital

Цифровизация кадровых подразделений дает возможность повышать рентабельность и активно развивать бизнес, отказываясь от неэффективных процессов. Например, можно увидеть, как отделы рекрутмента в крупных компаниях уже заменяются цифровыми решениями. Те же ERP-системы (enterprise resource planning) забирают на себя адаптацию и администрирование персонала. ERP-система применяется для планирования ресурсов компании, ведения налогового учета или планирования кадровой нагрузки. По данным исследования консалтинговой компании KMDA, 64% компаний считают цифровую трансформацию важнейшей целью бизнеса, необходимой для противостояния современным вызовам, в рамках которой, цифровизация HR-процессов — один из ключевых этапов.

На данный момент многие организации только начинают автоматизировать HR-процессы, используя такие продукты как: CRM-системы для постановки и контроля задач (Asana, Trello); сервисы для автоматизации поиска и найма кандидатов (GoRecruit, Experium); платформы для поиска проектных исполнителей (Naimix, Arbonum); сервисы, которые автоматизируют документооборот и выплаты подрядчикам и временным сотрудникам (Solar Staff) [4].



Рисунок 3 – Основные направления автоматизации в сфере HR

HR-аналитика делается традиционным инструментом для преобладающего количества кадровых менеджеров. Проведенный анализ Rabota.ru показал, что 56% отечественных предприятий применяют HR-аналитику. Однако лишь у 7% имеется в штате HR-аналитик [7].

HR-специалисты и топ-менеджеры предприятий и организаций понимают, что для более эффективной деятельности и принятия решений необходимо осуществлять сбор и анализ информации о собственном персонале.

Также надо отметить, что неотъемлемым элементом в управлении персоналом является система развития и обучения. Предприятия внедряют свои способы и методы, формируют эффективные системы внутри компании.

Сегодня немного компаний, которые находились бы на этапе полной цифровизации HR-процессов, когда в разработанную структуру интегрируются последние решения HR-рынка: от low-code платформ, на основе которых разрабатываются корпоративные приложения, до машинного обучения, которое

отвечает за постоянное развитие построенной HR-системы. Но наблюдаем, что тренд цифрового HR выходит далеко за рамки крупного бизнеса, над этим задумались и средний, и малый бизнес.

Индекс цифровизации отечественных предприятий равен 1,84, западных — 2,08. 25% наших компаний еще не могут перешагнуть ступень «бумажного HR» и никто пока не достиг высшей точки — «интеллектуального HR» (но 9% уже на пути к ней) [3,6]. Лидерами по внедрению мировых практик стали финансы и банки, ИТ и телеком, металлургия и горная промышленность. Немного отстают от передовиков медиа и интернет, розница и фарма. Хуже обстоят дела с диджитализацией у производства, транспорта и логистики, нефтегазовой отрасли, а также сферы по предоставлению профессиональных услуг. В аутсайдерах оказались образование, строительство и энергетика.

Американская компания Grand View Research прогнозирует, что к 2025 году рынок HR-технологий достигнет \$30 млрд. Основным катализатором роста станет развитие решений Performance and Talent Management. Ожидается, что в ближайшем будущем более 20 млн соискателей будут смотреть автоматизированные советы о том, как повысить свой рейтинг в алгоритмах подбора вакансий. Еще одна тенденция, которая наблюдается на мировом рынке HR-Tech, — рост числа решений по модели SaaS [5,9].

Можно выделить основные направления в электронном обучении человеческих ресурсов, которые представлены на рисунке 3:



Рисунок 4 – Основные направления в электронном обучении человеческих ресурсов

Однако ключевой проблемой приобретения для применения в компании определенной цифровой технологии выступает не значительная стоимость или сложность, а их обезличенность. Тем не менее, надо выделить основные положительные моменты применения таких технологий: точность, доступность информации, управление и связь с удаленным персоналом, возможность синхронизированной работы кадровых отделов с иными подразделениями компании. Предприятия стремятся к внедрению таких digital-технологий, как джоб-сайты, социальные сети и спектр онлайн-инструментов. В качестве примера компаний, которые используют перечисленные технологии, можно назвать: РЖД, Сбербанк, Газпром, МБС и т.д.

Ключевые направления, которые в будущем будут оказывать влияние на работу HR, показаны на рисунке 4.

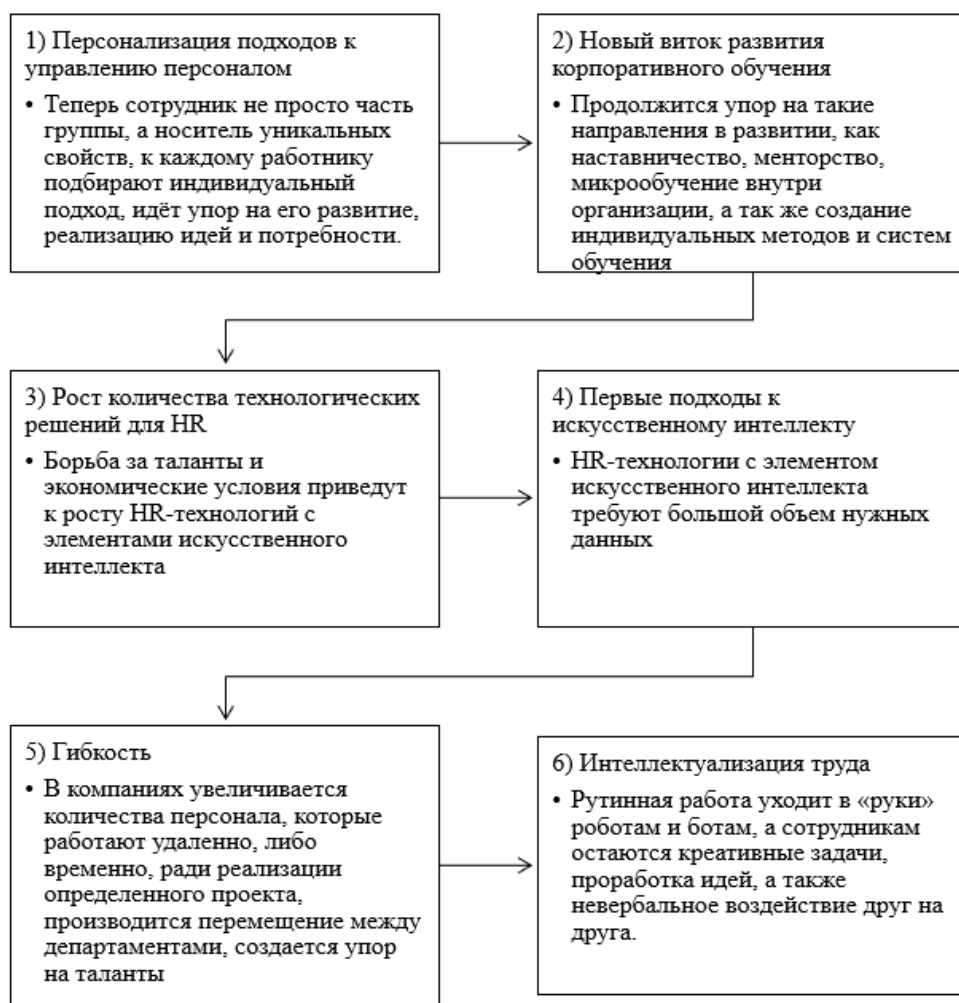


Рисунок 5 – Ключевые направления, которые в будущем будут оказывать влияние на работу HR

Таким образом, ключевой целью HR в digital является формирование взаимосвязей всех HR-этапов и процессов. Отмечаются тренды в управлении персоналом, адекватные вызовам текущего и будущего периодов: формируется HR – Digital.

Путь от «бумажной» работы до собственного цифровизированного пространства сложен, но неизбежен. Это особенно важно на фоне роста числа проектных исполнителей и повсеместного интереса к фрилансу. А если у организации недостаточно ресурсов для развития внутренних HR-систем, то российский рынок уже предлагает массу готовых решений, которые можно взять за основу для цифровой трансформации.

Библиографический список

1. Семенова, А.Н. Цифровые технологии в управлении человеческими ресурсами / А.Н. Семенова, В.А. Ступкина. – Текст : непосредственный // Молодой ученый. – 2019. – № 4 (242). – С. 250-252.
2. Атаева А.Г., Кабирова Э.И. Анализ современных проблем трудоустройства молодежи в г.Уфа// В сборнике: Инновационные технологии управления социально-экономическим развитием регионов России. Материалы XII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. 2020. С. 83-89.
3. TAGLINE. Рейтинги и обзоры digital-рынка. «Каталог компаний Тэглайн». Режим доступа: <https://tagline.ru/companies/a/> (дата обращения: 14.11.2021).
4. Журнал Mail.ru Cloud Solutions об IT-бизнесе, технологиях и цифровой трансформации. HR-tech: цифровые технологии в найме персонала. Режим доступа: <https://mcs.mail.ru/blog/hr-tech-cifrovye-tekhnologii-v-najme-personala> (дата обращения: 14.11.2021).
5. Гайнанов Д.А., Мигранова Л.И. Новые возможности и потери на рынках образовательных услуг и труда в условиях пандемии// В сборнике: Инновационные технологии управления социально-экономическим развитием регионов России. Материалы XII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. 2020. С. 27-30.
6. Исследования (оценки, прогнозы аналитиков) Режим доступа: <https://ict.moscow/research/>(дата обращения: 20.11.2021).
7. Работа.ру Режим доступа: <https://prosto.rabota.ru/>(дата обращения: 20.11.2021).
8. Комнатная А.В., Сайфуллина Л.Д. Влияние цифровых трансформаций на кадровую политику организаций // В сборнике: Инновационные технологии управления социально-экономическим развитием регионов России. Материалы XII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. 2020. С. 234-239.
9. Биккинин И.А., Шарафиева Л.Ф. Инновационные технологии в управлении организации процесса образования// Наука Красноярья. 2019. Т. 8. № 5-4. С. 22-28.

Электронное научное издание

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ

НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ЭЛЕКТРОННЫЙ ЖУРНАЛ

№ 11/2021

По вопросам и замечаниям к изданию, а также предложениям к
сотрудничеству обращаться по электронной почте mail@scipro.ru

Подготовлено с авторских оригиналов

ISSN 2542-0208

Формат 60x84/16. Усл. печ. л.3,4. Тираж 100 экз.

Издательство Индивидуальный предприниматель Краснова Наталья Александровна
Адрес редакции: Россия, 603000, г. Нижний Новгород, пл. М. Горького, 4/2, 4 этаж, офис №1