

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Министерство промышленности и науки Свердловской области
Уральское отделение Вольного экономического общества России
Ассоциация иностранных студентов России



Уральский государственный экономический университет

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ТЕРРИТОРИЙ

М а т е р и а л ы
XXI Всероссийского экономического форума
молодых ученых и студентов

(Екатеринбург, 23–27 апреля 2018 г.)

Часть 8

*Направления: 23. Актуальные проблемы бухгалтерского
учета, анализа и аудита;*

*24. Внешнеэкономическая деятельность:
вызовы, проблемы, возможности;*

*25. Международный опыт в организации
экономической деятельности*

Екатеринбург
Издательство Уральского государственного
экономического университета
2018

УДК 332.1
ББК 65.04
К64

Ответственные за выпуск:

доктор экономических наук,
ректор Уральского государственного экономического университета
Я. П. Силин

доктор экономических наук, проректор по научной работе
Уральского государственного экономического университета
Е. Б. Дворядкина

К64 Конкурентоспособность территорий [Текст] : материалы XXI Всерос. экон. форума молодых ученых и студентов (Екатеринбург, 23–27 апреля 2018 г.) : [в 8 ч.] / [отв. за вып.: Я. П. Силин, Е. Б. Дворядкина]. — Екатеринбург : [Изд-во Урал. гос. экон. ун-та], 2018. — Ч. 8: Направления: 23. Актуальные проблемы бухгалтерского учета, анализа и аудита; 24. Внешнеэкономическая деятельность: вызовы, проблемы, возможности; 25. Международный опыт в организации экономической деятельности. — 177 с.

Рассматриваются актуальные проблемы, тенденции и перспективы развития российских территорий в современных условиях.

Для студентов, участвующих в научно-исследовательской работе, магистрантов и аспирантов.

УДК 332.1
ББК 65.04

© Авторы, указанные в содержании, 2018
© Уральский государственный
экономический университет, 2018

Направление 23. Актуальные проблемы бухгалтерского учета, анализа и аудита

А. А. Абеди

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Основные подходы к прогнозированию финансового состояния предприятий нефтедобычи

Аннотация. Рассмотрены основные подходы к прогнозированию финансового состояния предприятий нефтедобычи. Выделены цели и методы прогнозирования. Определены и предложены современные методы прогнозирования, которые наилучшим образом соответствуют нефтедобывающей отрасли.

Ключевые слова: прогнозирование; предприятия нефтедобычи; финансовое состояние; метод регрессионного анализа.

За последние два года российскому рынку нефтегазовой отрасли пришлось столкнуться с серьезными трудностями экономическими трудностями, которые обусловлены падением цены на нефть, в результате чего снизилась финансовая устойчивость предприятий нефтедобычи. В целом это негативным образом сказалось на экономике страны и на снижении конкурентоспособности предприятий нефтедобычи. Поэтому для стратегического управления используются современные методы прогнозирования финансового состояния предприятия [1]. Прогнозирование финансового состояния предприятия преследует цели оценить финансовые перспективы на будущий период, на основе полученных результатов планировать будущие действия и рекомендации по улучшению финансовых показателей [3].

Методы прогнозирования можно разделить на группы: 1) методы экспертных оценок; 2) методы экстраполяции трендов; 3) методы регрессионного анализа; 4) методы экономико-математического моделирования [2].

Для прогнозирования финансового состояния предприятий нефтедобычи предлагаем использовать метод регрессионного анализа, так как он используется для прогнозирования в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Для нефтедобывающей отрасли, в свете колебаний цен на топливо, исследование в краткосрочной перспективе не даст существенных результатов, поэтому наиболее эффективным представляется прогноз в долгосрочной перспективе, так как это позволит установить изменения в среде отрасли и оценить степень влияния этих изменений

на исследуемые показатели. Регрессионный анализ проводится для сложных структурных объектов, таких как: объем инвестиций, прибыль, объем продаж. Для нефтяной отрасли, считаем нужным проводить анализ по следующим важным показателям: выручка; чистая прибыль; показатели ликвидности (коэффициенты текущей и быстрой ликвидности); коэффициент покрытия долга; показатели рентабельности.

Регрессионный анализ дает возможность прогнозирования одной переменной за счет изменения другой. За основу при проведении регрессионного анализа берем данные финансового состояния предприятия. В результате получится таблица с необходимыми финансовыми показателями. Все показатели анализировать нет необходимости. Для реализации прогноза берем математическую модель, которая будет полно описывать нужные данные. В данной модели все показатели каким-то образом влияют друг на друга. Прежде чем строить модель, необходимо выяснить, какие коэффициенты оказывают влияние. Для этого следует использовать методологию факторного анализа. С помощью методологии выделяем факторы, наиболее влияющие на исследуемые параметры. Далее строим модель по той группе коэффициентов, в которую входит прогнозируемый показатель.

Переходим к этапу анализа параметров. Существует несколько подходов: метод максимального правдоподобия, метод наименьших квадратов, метод ограниченной информации, Байесов подход. В итоге получаем прогноз коэффициентов финансовых параметров [5; 6].

Классический подход прогнозирования финансового состояния, основанный на балансовой увязке (балансов) следующих составляющих: активов и пассивов; доходов и расходов; поступлений и продаж. Эти три группы балансов позволят оценить результаты деятельности и финансовое состояние [4].

На первоначальном этапе разрабатывается баланс доходов и расходов. Основой для прогнозируемого баланса активов и пассивов являются планируемые результаты деятельности за период и реальное состояние активов и пассивов (по данным синтетических счетов). Процесс формирования (разработки) балансов можно компьютеризировать, что позволит снизить трудоемкость оценки принятия каких-либо решений. Результатом такого прогнозирования будет информация о реальном состоянии предприятия нефтедобычи и плановые (прогнозные) решения на основании полученных прогнозных показателей, которые поделены на 6 блоков: Блок первый — исходные данные о состоянии активов и пассивов. Блок второй — прогнозируемый объем продаж. Блок третий — планируемые инвестиции. Блок четвертый — планируемые запасы, дебиторская за-

долженность, и общая информация об оборотных активах. Блок пятый — изменение уставного капитала и планируемые выплаты дивидендов. Блок шестой — решения по финансированию деятельности на будущий период, решения о кредитах и кредиторской задолженности.

На базе полученных данных составляется финансовая модель предприятия нефтедобычи: прогнозные балансы доходов и расходов, активов и пассивов, поступлений и платежей. На основе этих балансов принимаются соответствующие решения.

Библиографический список

1. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Н. С. Нечухина, И. М. Перминова, Л. И. Маслова и др. Екатеринбург: Ажур, 2017.
2. *Бороненкова С. А., Мельник М. В.* Комплексный финансовый анализ в управлении организацией: учеб. пособие. М.: Форум; ИНФРА-М, 2016.
3. *Иванюк И. А.* Оценка влияния мирового кризиса на финансовую устойчивость компаний нефтегазового комплекса // Молодой ученый. 2016. № 6. С. 435–437.
4. *Кудинов А.* Прогнозирование финансового состояния предприятия и результатов деятельности промышленных и торговых предприятий // ITEAM. URL: <https://iteam.ru>.
5. *Румянцев Э. О.* Методы прогнозирования финансового состояния предприятий // Российское предпринимательство. 2008. Т. 9, № 5. С. 64–68.
6. *Хромцова Л. С.* Корреляционно-регрессионный анализ основных показателей нефтедобывающей промышленности // Экономический анализ: теория и практика. 2007. № 7 (88). С. 60–64.

Научный руководитель: *С. И. Крылов*

Е. А. Алешина

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Учет выручки организаций в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности

Аннотация. Рассмотрены особенности определения и признания выручки организаций в соответствии с новым стандартом МСФО 15 «Выручка по договорам с покупателями».

Ключевые слова: бухгалтерский учет; выручка; международные стандарты финансовой отчетности (МСФО).

В современных условиях развития рынка, усложнения межхозяйственных и межстрановых связей, широкое и очень быстрое внедрение

«цифры» во все сферы человеческой жизни привело мировое профессиональное сообщество к необходимости пересмотра подходов к идентификации и оценки выручки современных компаний.

Выручка представляет собой основной доход деятельности любой компании, являющийся источником операционной прибыли (убытка). Определение момента признания выручки, ее величины требует построения эффективной системы расчетов с покупателями и заказчиками, своевременного учета рисков неплатежей и создания резервов по сомнительным долгам.

Учет выручки организаций является областью, где действующие национальные стандарты бухгалтерского учета отличаются от требований, установленных МСФО [2]. В процессе реформирования российских стандартов бухгалтерского учета в соответствии с МСФО, особое внимание необходимо уделить отличиям в определении и признании выручки в российских и международных стандартах бухгалтерского учета и отчетности.

До 1 января 2018 г. определяющим стандартом по учету выручки являлся МСФО (IAS) 18 «Выручка». Помимо этого учет выручки в особых случаях определялся прочими стандартами. Еще в апреле 2016 г. Совет по стандартам финансового учета США и Совет по МСФО утвердили единый стандарт по учету выручки МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями». С 1 января 2018 г. требования данного стандарта распространяются для всех организаций, составляющих финансовую отчетность в соответствии с МСФО.

Стандарт МСФО (IFRS) 15 содержит требования, которые обеспечивают отражение информации, в соответствии с условиями договоров о поставке товаров и услуг покупателям и заказчиками, в отношении суммы и момента признания выручки, а также денежных потоков. Новый стандарт МСФО 15 может значительно изменить порядок признания выручки для некоторых организаций. В наибольшей степени изменения затронут компании, которые ранее применяли отраслевые руководства по признанию выручки¹.

Основным отличительным элементом единой модели формирования выручки в соответствии с МСФО 15 «Выручка по договорам с покупателями» является анализ условий договора для решения вопросов о признании выручки, который включает в себя:

Этап 1 — определение договора с покупателем или заказчиком.

Этап 2 — определение отдельных обязательств по исполнению договора.

¹ PricewaterhouseCoopers — аудиторская сеть. URL: <https://www.pwc.ru>

Этап 3 — определение цены операции.

Этап 4 — распределение цены операции на отдельные обязательства по исполнению договора.

Этап 5 — признание выручки в момент (или по мере) выполнения каждого обязательства по исполнению договора [1].

В соответствии с российскими стандартами бухгалтерского учета (РСБУ), выручка единовременно признается при выполнении 5 условий. В соответствии с положением по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99) для признания выручки основным требованием является переход права собственности на продукцию от поставщика к покупателю или принятие работы заказчиком¹.

В сравнении с РСБУ основополагающим условием для признания выручки организацией по МСФО 15 является момент передачи контроля над договорным активом и оценка способа его использования, в то время как право собственности на актив может не переходить. Кроме того, МСФО 15 допускает признание выручки одномоментно или в течение определенного периода времени².

Таким образом, в соответствии с МСФО 15 организации должны применять профессиональные суждения при анализе условий договоров и всех фактов и обстоятельств, включая подразумеваемые условия договоров. Кроме этого необходимо последовательно применять требования стандарта в отношении договоров с аналогичными характеристиками и в аналогичных обстоятельствах.

Библиографический список

1. *Попов А. Ю.* Бухгалтерский (финансовый) учет: учеб. пособие. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2016.

2. *Матвеева В. С.* Бухгалтерский (финансовый) учет: учеб. пособие. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2015.

Научный руководитель: *И. Е. Власова*

¹ Доходы организации: положение по бухгалтерскому учету ПБУ 9/99.

² Выручка по договорам с покупателями: международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 15.

Аудит резервов по сомнительным долгам в образовательном учреждении

Аннотация. Кратко обоснована необходимость применения аудита резервов по сомнительным долгам в образовательном учреждении, выделены соответствующие действия аудитора при проведении аудита резервов по сомнительным долгам. Рассмотрены преимущества и недостатки аудита резервов по сомнительным долгам.

Ключевые слова: аудит; резервы по сомнительным долгам; образовательное учреждение.

В настоящее время многие образовательные учреждения не в состоянии эффективно управлять дебиторской задолженностью, которая составляет значительную часть оборотных активов и становится одной из причин кризиса неплатежей. Поэтому исследования проблем аудита резервов по сомнительным долгам в образовательном учреждении, в частности определение необходимости начисления резерва сомнительных долгов, является не только актуальным, но и практически необходимым. Для выявления необходимости начисления резерва по сомнительным долгам используется рейтинговая оценка состояния дебиторской задолженности по трем критериям с использованием метода балльной оценки. Оценка данных критериев выполняется в следующей последовательности [1, с. 97]:

1-й критерий — просроченная дебиторская задолженность (1 балл), нет просроченной дебиторской задолженности (0 баллов);

2-й критерий — есть информация о неплатежеспособности данного дебитора (1 балл), нет информации (0 баллов);

3-й критерий — возможность получения средств через суд (0 баллов), нет такой возможности (1 балл). В таблице приведена схема выявления результата.

Предлагаемая методика является достаточно простой в использовании и дает относительно четкие и обоснованные ответы относительно дальнейших действий предприятия. На ее основе можно принять управленческие решения, направленные на повышение эффективности управления дебиторской задолженностью, что, в свою очередь, влияет на эффективность деятельности предприятия в целом. Данная методика дает точные и обоснованные предложения дальнейших действий руководства образовательного учреждения, ее использование будет способствовать повышению эффективности управления дебиторской задолженностью

Определение необходимости начисления резерва сомнительных долгов образовательного учреждения [2, с. 29]

Возможные варианты	Необходимость начисления резерва сомнительных долгов
{1; 1, 1}	Начислять резерв сомнительных долгов, потому что вероятность получения средств очень мала
{1; 1, 0}	Не надо, следует сначала подать претензию, а потом иск в суд, а уже потом в зависимости от решения суда принять соответствующее решение, потому что иначе это может быть рассмотрено как умышленное завышение расходов. Итак, когда иск в суд будет отклонен или уже пройдет срок исковой давности, тогда и следует начислять резерв сомнительных долгов образовательного учреждения
{0; 1, 1}	Необходимо выставить претензию, чтобы начался срок исковой давности, но с начислением подождать до 30 календарных дней просрочки, ведь возможные изменения в финансовом состоянии контрагента, если случай касается банкротства, тогда можно с уверенностью начислять резерв сомнительных долгов
{1; 0, 1}	Надо подать претензию и требовать оплату в течение срока исковой давности, как только появится возможность получения средств через суд, при отсутствии реакции дебитора, подавать иск в суд, но начислять резерв сомнительных долгов не надо, ведь это может быть рассмотрено как умышленное завышение расходов
{0; 1, 0}	Наблюдается отвлечение средств, что может стать причиной неплатежеспособности и неспособности рассчитаться за приобретенные товары, работы, услуги, повлияет на основную деятельность предприятия
{0; 0, 0}	Существенных проблем нет, для выявления конкретных неточностей необходимо проводить глубокий анализ дебиторской задолженности

в частности и эффективности аудита резервов по сомнительным долгам, образовательного учреждения в целом.

Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является совершенствование методики определения необходимости начисления резервов сомнительных долгов и разработка приоритетных методов аудита исследуемого аспекта образовательного учреждения при различных условиях хозяйствования.

Библиографический список

1. *Беляева Т. А., Рзун И. Г., Хлусова О. С.* Аудит и международные стандарты аудита: учеб. пособие. Новороссийск: Кубанский гос. ун-т, 2017.
2. Формирование учетно-контрольной информации для обеспечения экономической безопасности субъекта бизнеса / Т. М. Садыкова, Ю. В. Предеус, Д. П. Церпенто и др. Саратов: КУБиК, 2017.

Научный руководитель: *Л. С. Маслова*

Особенности учета аренды земельных участков

Аннотация. Описаны особенности бухгалтерского учета аренды земельных участков, а также рассмотрены условия взимания налога на добавленную стоимость с арендной платы.

Ключевые слова: земельный участок; арендная плата; затраты на арендную плату; НДС.

В соответствии со ст. 65 Земельного Кодекса РФ использование земли в Российской Федерации является платным. Арендная плата является одной из форм платы за пользование землей. На практике хозяйствующие субъекты не редко сталкиваются с вопросом ведения учета аренды земельных участков. В данной статье рассмотрим особенности ведения бухгалтерского и налогового учета аренды земельных участков.

В бухгалтерском учете приобретенный в аренду земельный участок отражается по дебету счета 001 «Арендованные основные средства» в той оценке, которая была указана в договоре. Бухгалтер должен отразить информацию о наличии и движении таких основных фондов. Аналитический учет по арендованным основным фондам ведется по каждому объекту по инвентарному номеру арендодателя [1]. Так же существует мнение о том, что расходы, на приобретение земельных участков в аренду необходимо учитывать в составе расходов будущих периодов следующим образом:

- 1) Дт 97 — Кт 60, 76, 71 и др. — отражение расходов, связанных с приобретением права аренды земельных участков;
- 2) Дт 25, 26, 44 и др. — Кт 97 — списание части признанных расходов, связанных с приобретением права на земельный участок в течение срока договора аренды [2].

Однако, данное мнение носит весьма противоречивый характер, так как согласно п. 18 ПБУ 10/99 «Расходы организации» расходы признаются в том отчетном периоде, в котором организация понесла эти затраты. Согласно п. 65 Положения по ведению бухгалтерского учета и отчетности в РФ затраты, понесенные организацией в отчетном периоде, но при этом относящиеся к следующим периодам, в бухгалтерском балансе должны отражаться согласно условиям признания активов. Эти условия установлены в нормативно-правовых актах по бухгалтерскому учету. Списание их происходит в порядке, установленном для списания стоимости активов такого вида [3].

Затраты на выплату арендной платы будут относиться к расходам по обычным видам деятельности в том случае, когда аренда земельного участка происходит в целях создания на нем производственного процесса, то есть изготовление, производство и продажа продукции, работ или услуг. Бухгалтерская запись, в данном случае:

дебет 25, 26, 44 и другие — кредит 60 (76).

Затраты на арендную плату будут относиться к прочим расходам организации, если земля была приобретена для непроизводственных нужд. В данном случае бухгалтерская запись имеет вид:

дебет 91.2 — кредит 60 (76).

В соответствии с ПБУ 6/01 если договор аренды земли был заключен для целей строительства какого-либо объекта недвижимости, то такие расходы будут формировать первоначальную стоимость строящегося актива, где применяется следующая корреспонденция:

дебет 08 — кредит 60 (76) [3].

На основании п. 1 статьи 146 НК РФ арендная плата облагается НДС, если физическое или юридическое лицо обладает правом собственности на земельный участок. Согласно статьям 155 и 154 НК РФ налоговая база при передаче арендных прав и прав на заключение договоров определяется исходя из цен на данные товары, работы или услуги, исключая из них сумму НДС. Если речь идет о подакцизных товарах, то в их стоимость включаются акцизы.

В случаях взимания органами государственной власти или местного самоуправления арендной платы за пользование землей, то согласно пп. 17 п. 2 статьи 149 НК такая арендная плата освобождается от налогообложения. Однако если находящаяся в государственной или муниципальной собственности земля передается в субаренду (временная переуступка прав арендатором на данный земельный участок), то в установленном порядке будет взиматься НДС с арендной платы [4].

Таким образом, принципы бухгалтерского и налогового учета аренды земельных участков, освещенные в данной статье, определили их особенности, а так же выявили некоторые разногласия в мнениях исследователей в подходах к учету арендованных земельных участков.

Библиографический список

1. *Ларцева Л.* Сдача в аренду земельных участков, находящихся в государственной (муниципальной) собственности. URL: <http://отрасли-права.рф/article/11906>.
2. *Скобелева С.* Правильное отражение в бухгалтерском и налоговом учете покупки прав на аренду земли. URL: <http://klerk.ru/cons/skobeleva/191239/>.

3. *Попов А. Ю.* Концепции бухгалтерского и налогового учета приобретения земельных участков и прав на них // Перспективы развития бухгалтерского учета, анализа, аудита и налогообложения в условиях интернационализации экономики: сб. ст. VI Междунар. науч.-практ. конф. / отв. за вып.: Н. С. Нечехина, Т. Ф. Шитова. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2015. С. 57–63.

4. *Еланина И.* Аренда земли: бухгалтерский и налоговый учет. URL: <http://subschet.ru/Subschet.nsf/docs/9C1D431E8932D714C32572EE001FB49D.html>.

Научный руководитель: *А. Ю. Попов*

И. С. Вавилина

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Учет затрат по местам возникновения и по центрам ответственности

Аннотация. Рассмотрены вопросы учета затрат по местам их возникновения и центрам ответственности, приведена характеристика мест возникновения затрат и центров ответственности, их классификация, порядок группировки и обобщения затрат, методика организации учета затрат для контроля и регулирования.

Ключевые слова: места возникновения затрат; центры ответственности; модель учета затрат; контроль за затратами.

В качестве одного из инструментов управленческого учета является модель учета затрат по местам их возникновения (МВЗ). Под местом возникновения затрат понимается структурное подразделение предприятия, по которому организуется учет, контроль и управление производственными ресурсами. Местами возникновения затрат могут быть рабочие места, участки, цеха и отделы предприятия (плановый, финансовый отделы и др.). Для систематизации учета каждому месту возникновения затрат присваивается свой идентификатор. Это позволит применить к ним типовые приемы учета, оценки и анализа затрат.

Расчет затрат по местам возникновения позволяет компаниям решить следующие задачи: собрать все затраты в местах возникновения; определить схему прямых и накладных затрат; получить детализированную структуру затрат; оценить необходимость тех или иных затрат, отнесенных на каждое звено производственного процесса; оценить вклад каждого МВЗ в полученные результаты работы всего производственного подразделения и предприятия в целом; повысить точность и оперативность получаемой информации для более достоверного формирования конечных результатов показателей деятельности предприятия; обеспечить контроль за работой предприятия в целом, и его структурных

подразделений в частности. В рамках группировки по местам возникновения затраты относят на те подразделения предприятия, в деятельности которых ресурсы были использованы [2, с. 946].

В модели учета затрат по МВЗ в разрезе элементов и статей затрат необходимо предусмотреть выполнение нескольких правил [1, с. 92]. На первом этапе учитывают собственные прямые затраты каждого МВЗ. К ним относят затраты, которые непосредственно возникают в соответствующем подразделении. Затем в состав затрат по МВЗ включают расходы, которые формируют по предприятию в целом, а на соответствующее МВЗ относят путем распределения пропорционально установленной базе согласно учетной политики (собственные косвенные затраты).

На заключительном этапе определяют совокупные затраты каждого МВЗ, которые включают: собственные затраты МВЗ (прямые и косвенные), а также стоимость потребленных внутренних ресурсов (затраты, полученные от других МВЗ); долю общепроизводственных расходов.

Совокупные затраты МВЗ — стоимостная оценка потребляемых ресурсов в ходе осуществления деятельности за отчетный период. Учет совокупных затрат МВЗ производится в разрезе элементов и статей затрат [5]. При этом, группировку по элементам затрат производят в соответствии с общепринятым перечнем, утвержденном в ПБУ 10/99, а выделение затрат по статьям калькуляции осуществляют с учетом особенностей каждого предприятия (отраслевой специфики, видов производимой продукции и др.).

Таким образом, можно сделать вывод, что модель управления затратами по местам их возникновения, включающая в себя определенные затраты в разрезе статей, выделенных по процессам и видам продукции позволит менеджерам и собственникам компаний провести анализ состава затрат на осуществление отдельных процессов, необходимых для производства продукции (работ, услуг); разработать мероприятия по повышению эффективности деятельности.

Данный подход обеспечивает прозрачность порядка формирования себестоимости производимой продукции.

Организация управленческого учета основана на выделении внутри предприятия центров ответственности. Центрами ответственности являются отдельные структурные подразделения организации, наделенные определенными полномочиями и за которым закреплена ответственность за соответствующими показателями. В разрезе центров ответственности организуют планирование показателей деятельности, их учет, контроль и регулирование с последующим обобщением по организации в целом.

В.Э. Керимов стоит на позиции, что «...центром ответственности является часть организации, по которой целесообразно аккумулировать учетную информацию о деятельности такого центра. Отчеты центров ответственности должны включать статьи доходов и расходов, на которые может повлиять менеджер центра» [4, с. 112].

Т.П. Карпова утверждает, что «...центр ответственности является структурным элементом организации, экономическим субъектом, в пределах которого менеджер отвечает за целесообразность произведенных расходов. По признаку объема полномочий и ответственности определены четыре основных типа центров ответственности: центр затрат; центр доходов (выручки); центр прибыли; центр инвестиций» [3, с. 29].

Методика организации управленческого учета по центрам ответственности включает ряд этапов:

1. Конкретизация целей деятельности организации;
2. Проектирование финансовой структуры организации;
3. Разработка системы показателей оценки деятельности центров ответственности;
4. Измерение результатов деятельности, планирование и составление отчетности центров ответственности.

Система учета по центрам ответственности требует очень продуманных и последовательных шагов как на этапе разработки и внедрения, так и на этапе реализации. Организация учета по центрам ответственности характеризует децентрализованный подход к управлению, создает предпосылки для повышения ответственности не только высшего руководства предприятия за результаты деятельности, но и активное участие подразделений предприятия в реализации управленческой политики, направленной на повышение эффективности.

Библиографический список

1. *Буянова Т.И.* Управленческий учет: учеб. пособие. Екатеринбург: Ажур, 2017.
2. *Бороненкова С.А., Матвеева В.С., Буянова Т.И.* Учетно-аналитическое обеспечение управления затратами на производство // Экономика и предпринимательство. 2017. №9–3(86–3). С. 945–950.
3. *Карпова Т.П.* Управленческий учет: учеб. для вузов. М.: ЮНИТИ, 2016.
4. *Керимов В.Э.* Проблемы организации системы учета по центрам ответственности в коммерческих организациях // Экономический анализ. 2014. № 5. С. 2–7.
5. *Мошкина Д.В.* Финансовая структура и центры финансовой ответственности. URL: <http://www.cfin.ru/ias/frc.shtml>.

Научный руководитель: *Т.И. Буянова*

Признание и оценка дебиторской и кредиторской задолженности в соответствии с РСБУ, МСФО и ФСБУ

Аннотация. Представлены результаты проведенного исследования российской и международной практики признания и оценки дебиторской и кредиторской задолженности в новом проекте ФСБУ «Долговые инструменты».

Ключевые слова: дебиторская задолженность; кредиторская задолженность; признание; оценка; РСБУ; МСФО; проект ФСБУ.

Понимание дебиторской и кредиторской задолженностей имеют свое различие в стандартах РСБУ, МСФО и ФСБУ. Это связано с нюансами в моменте признания задолженности и ее оценке. Российская практика признания дебиторской и кредиторской задолженности основывается на п. 6.1 ПБУ 9/99 и п. 6.1 ПБУ 10/99, согласно которым момент признания задолженности в учете соответствует моменту перехода права собственности на товар или моменту выполнения работ, оказания услуг.

В стандарте МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка»: признание дебиторской или кредиторской задолженности происходит, когда предприятие становится стороной договорных положений инструмента¹.

Согласно проекту ФСБУ «Дебиторская и кредиторская задолженность (долговые инструменты)»: «задолженность признается, когда у организации возникло право на получение или обязанность по уплате определенной денежной суммы в будущем, и при этом осуществлено (получено) встречное предоставление, если оно обуславливает такое право или обязанность»².

В РСБУ: «величина дебиторской³ или кредиторской⁴ задолженности отражается в бухгалтерском учете, исходя из цены, установленной договором между организацией и покупателем (заказчиком) или поставщиком (подрядчиком) или иным контрагентом».

¹ Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка»: приложение № 26 к Приказу Минфина РФ от 28 декабря 2015 г. № 217н.

² Проект федерального стандарта бухгалтерского учета «Дебиторская и кредиторская задолженность (долговые инструменты)»: приложение № 1 к протоколу № 3 заседания РГ по ФСБУ «ДКЗ» от 24 ноября 2017 г. URL: http://bmcenter.ru/Files/proekt_D_K_Z

³ Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99: Приказ Минфина России от 6 мая 1999 г. № 32н.

⁴ Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99: Приказ Минфина России от 6 мая 1999 г. № 32н.

Международная практика бухгалтерского учета, относящая дебиторскую и кредиторскую задолженности к финансовым активам и обязательствам соответственно, предполагает первоначальную и последующую оценки. Первоначальная оценка предполагает признание по справедливой стоимости или по сумме фактических затрат [3].

Далее каждый отчетный период проводится последующая оценка финансового актива и обязательства, основанная на амортизируемой стоимости с применением метода эффективной ставки процента [1].

Согласно проекту ФСБУ «Дебиторская и кредиторская задолженность (долговые инструменты)» задолженность признается по приведенной стоимости, что означает по стоимости, равной результату дисконтирования нарицательной стоимости долгового инструмента с применением эффективной процентной ставки.

В случаях, если приведенная стоимость превышает или равна нарицательной стоимости, с условием, что срок погашения менее одного года, задолженность может признаваться по нарицательной стоимости. Основой оценки дебиторской и кредиторской задолженности, согласно международной практике, является дисконтирование будущих денежных потоков [2].

Подводя итоги исследования, следует сделать выводы о том, что сегодня оценка дебиторской и кредиторской задолженности не установлена нормативно-правовыми актами по бухгалтерскому учету и нет четкого регламентирования. Проект ФСБУ направлен на сближение подходов двух практик учета: международной и российской. Его применение позволит российским компаниям применять более широкий подход к признанию и оценке финансовых активов и инструментов, что в свою очередь позволит получать пользователям бухгалтерской финансовой отчетности более реальную информацию.

Библиографический список

1. *Ерохина Л. И.* Особенности учета финансовых инструментов в соответствии с МФСО // Вестник СамГУПС. 2015. № 1. С. 66–67.
2. *Попов А. Ю., Власова И. Е., Надольская Н. А.* Понятие, признание и оценка контрактных активов в соответствии с РСБУ и МСФО // Экономика и предпринимательство. 2017. № 7 (84). С. 533–535.
3. *Шевчук О. В., Буянова Т. И.* Сравнение российской и международной практики учета финансовых инструментов и пути совершенствования учета в России // Труды Уральского государственного экономического университета: сб. науч. ст. / отв. за вып. Е. Б. Дворяджина. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2016. Т. 2. С. 114–119.

Научный руководитель: *И. Е. Власова*

Особенности бухгалтерского и налогового учета амортизации основных средств

Аннотация. Рассмотрена сущность и правила учета амортизации основных средств. Данная работа направлена на выявление различий в учете амортизации основных средств в бухгалтерском и налоговом учете.

Ключевые слова: амортизация основных средств; бухгалтерский учет; налоговый учет; Налоговый кодекс; ПБУ 6/01.

Основные средства являются одним из самых сложных объектов бухгалтерского и налогового учета, что в частности объясняется неотъемлемой частью учета основных средств — учетом амортизации. Амортизация является процессом переноса стоимости основного средства на себестоимость готовой продукции, работ, услуг [2]. Проблема различий учета амортизации основных средств в налоговом и бухгалтерском учете является актуальной для организаций, так как данные различия необходимо учитывать для правильного определения финансового результата, а также для правильного определения налоговой базы по различным налогам. В бухгалтерском и налоговом учете различаются критерии признания имущества основным средством, следовательно, различаются и критерии признания имущества амортизируемым. В бухгалтерском учете актив является основным средством, если его стоимость составляет больше 40 000 р., активы ниже этой границы отражаются в составе материально-производственных запасов. Согласно ст. 257 Налогового Кодекса РФ стоимостной критерий признания имущества амортизируемым составляет 100 000 р. В бухгалтерском учете начисление амортизации основных средств отражается: Дт 08, 23, 25, 26, 44, 91 Кт 02. Списывается сумма начисленной амортизации по выбывающим основным средствам: Дт 02 Кт 01.

ПБУ 6/01 предусмотрены четыре способа начисления амортизации: линейный способ; способ уменьшаемого остатка; способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования; способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ). Амортизация начисляется по группам однородных объектов в течение всего срока полезного использования. Бухгалтерское законодательство не содержит обязательных критериев включения объектов основных средств в ту или иную группу однородных объектов. Организация вправе разрабатывать собственные способы формирования данных групп (например

по основным средства одного вида, назначения, имеющие схожие технические характеристики и т. д.). Для каждой группы однородных основных средств может быть принят свой способ начисления амортизации, что должно быть указано в учетной политике организации [1].

Налоговый Кодекс, в свою очередь, предусматривает только два способа начисления амортизации: линейный и нелинейный [3]. Механизм начисления амортизации при линейном способе является одинаковым как для налогового, так и для бухгалтерского учета. Что касается нелинейного способа начисления амортизации, то в налоговом учете начисление происходит по амортизационным группам в обязательном порядке согласно Классификации основных средств, утвержденной Постановлением Правительства Российской Федерации от 1 января 2002 г. № 1.

Важным различием бухгалтерского и налогового учета является то, что сроки начала начисления амортизации основного средства между ними могут не совпадать. В бухгалтерском учете начисление амортизации начинается с первого числа месяца, следующего за месяцем их принятия к учету¹.

С другой стороны статья 259.2 НК РФ гласит, что в налоговом учете амортизация начинает начисляться с месяца, следующего за месяцем введения основного средства в эксплуатацию². То есть, если основное средство принято на учет, но в эксплуатацию еще не введено, то амортизация в налоговом учете по нему начисляться не будет. Вместе с тем, срок прекращения начисления амортизации в бухгалтерском и налоговом учете совпадает. Начисление амортизации прекращается с месяца, следующего за месяцем выбытия основного средства.

Сравнив учет амортизации основных средств в бухгалтерском и налоговом законодательствах, можно сделать вывод, что данный учет различается по многим параметрам, а именно: в стоимостном критерии признания имущества амортизируемым, в сроках начала начисления амортизации основных средств; в способах начисления амортизации. Для облегчения ведения учета организациям целесообразно выбирать одинаковые или максимально близкие друг к другу способы амортизации основных средств, чтобы снизить разногласия между бухгалтерским и налоговым учетом.

¹ Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01.

² Налоговый Кодекс Российской Федерации (часть вторая). Текст с последними изменениями и дополнениями на 21 января 2018 г. М.: Эскимо 2018.

Библиографический список

1. *Поведишников С. В.* Бухгалтерский учет (финансовый и управленческий). Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2015.
2. *Попов А. Ю.* Бухгалтерский (финансовый) учет. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2016.
3. *Попов А. Ю., Бороненкова С. А.* Налоговый учет по налогу на прибыль: учеб. пособие. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2016.

Научный руководитель: *А. Ю. Попов*

А. А. Костромина

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

НДС по авансовым платежам и освобождение от начисления

Аннотация. Данная работа направлена на изучение налогового учета. Рассмотрены понятия авансового платежа, налога на добавленную стоимость, товары длительного производственного цикла. Описаны принципы учета, сложности исчисления НДС.

Ключевые слова: НДС; авансовый платеж; товар; работы; услуги; налоговый период.

В настоящее время все больше становится различных предприятий, которые занимаются производством, продажей, поставкой товаров и услуг. Для того, чтобы снизить риск неоплаты поставок, организации осуществляют работу по авансовым платежам. Авансом является оплата, которую получает продавец в счет предстоящей поставки товаров, услуг, выполнения работ, передачи имущественных прав. Таким образом, данная оплата происходит до даты фактической отгрузки товаров, услуг, выполнения работ передачи имущественных прав [3].

Размер авансового платежа не фиксирован, так же как и форма платежа, которая может быть денежной и неденежной. В связи с этим возникают трудности по расчету налога на добавленную стоимость. Кроме того, существуют такие авансы, на которые не начисляется НДС [2].

Освобождение от исчисления налога имеют организации, применяющие особый порядок исчисления и уплаты налогов: ЕСХН, УСН, ЕНВД, патентную систему налогообложения. Организация может совмещать общий режим налогообложения и ЕНВД, это возможно при оптовой и розничной торговле товарами. В отношении полученной предоплаты в счет предстоящей реализации товаров, по которой применяется ЕНВД, НДС не исчисляется.

Налог не начисляется на авансы полученные в счет товаров, услуг, работ, имущественных прав, у которых место реализации не признается территория РФ, которые облагаются НДС по ставке 0%, у которых длительный производственный цикл. Счет-фактура при получении таких авансов не составляется. Также данные авансы не отражаются в декларации НДС.

Рассмотрим на примере, предприятия ООО «Север», которое осуществляет услуги по организации рекламной программы для иностранной организации. Так как местом реализации услуг не является территория РФ, то согласно пп. 4 п. 1, пп. 4 п. 1.1 ст. 148 НК РФ, предприятию не нужно начислять НДС при получении аванса от заказчика.

Необходимо отметить, что аванс нужно облагать НДС в полном размере, если нет конкретной информации о количестве реализованного товара за пределами РФ. Только после получения необходимой информации появляется возможность вернуть НДС, который был уплачен. Такие разъяснения дал Минфин России в Письме от 21 октября 2008 г. № 03-07-08/243.

Облагать налогом не нужно в случае получения предварительной оплата в счет предстоящей поставки товаров, работ или услуг, реализация которых облагается НДС по ставке 0%. К примеру, предприятие «Звезда» заключает контракт на поставку оборудования в Данию. Вывоз оборудования производится в таможенной процедуре экспорта. При получении аванса организации не нужно начислять НДС, потому как экспортные операции облагаются по ставке 0%.

Исключением является аванс, полученный в счет поставки товаров (работ, услуг) с длительным производственным циклом изготовления. Помимо декларации необходимо в налоговую инспекцию предоставить контракт с покупателем, либо возможно копию, которая заверена руководителем и главным бухгалтером; документ, который выдан Минпромторгом России, подтверждающий длительность производственного цикла товаров (работ, услуг), при том он должен иметь дату одного налогового периода с авансовым платежом [2]. Если подтверждающий документ и аванс имеют даты разных налоговых периодов, то на данный аванс начисляется налог. Согласно ст. 167 НК РФ п. 13 организации вправе признавать момент определения налоговой базы по НДС только на день отгрузки указанных товаров (работ, услуг). Свой выбор организация должна отразить в учетной политике, где будет указано применение либо неприменение данной статьи НК РФ [1].

Согласно изученным данным, можно сделать вывод о том, что возможно получить освобождение от НДС. Обязательным условием

является соблюдение всех действий, прописанных в НК РФ. Важно внимательно изучить все нюансы процесса признания платежей необлагаемыми, так как могут возникнуть сложности. Необходимо доказать, что деятельность предприятия относится к перечню авансовых платежей, необлагаемых НДС.

Библиографический список.

1. *Козыричкова Э. Ю.* Особенности проведения судебно-бухгалтерской экспертизы по вопросам, связанным с исчислением налога на добавленную стоимость // Конкурентоспособность территорий: материалы XVII Всерос. форума молодых ученых с междунар. участием (в рамках V Евразийского экономического форума молодежи). Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2014. Ч. 3.
2. *Попов А. Ю., Бороненкова С. А.* Налоговый учет по налогу на прибыль: учеб. пособие. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ 2016.
3. *Нечухина Н. С., Попов А. Ю., Кочар И.* Сравнительный анализ налогообложения субъектов малого предпринимательства в России и Польше // Управленец. 2015. № 2 (54). С. 11–17.

Научный руководитель: *А. Ю. Попов*

В. И. Кошелева

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Современные подходы к определению финансового результата деятельности предприятия

Аннотация. Рассмотрены подходы к определению финансового результата деятельности предприятия отечественных и иностранных авторов, а также влияние понятия финансового результата на последующую методику его анализа.

Ключевые слова: финансовые результаты; прибыль; анализ финансовых результатов; доходы; расходы.

В условиях современной рыночной экономики идентификация и оценка финансовых результатов деятельности предприятия является актуальной и необходимой информацией как для собственников бизнеса, так и для настоящих и потенциальных инвесторов, принимающих эффективное решение.

В современной теории и практике вопросы понимания финансового результата деятельности предприятия носит дискуссионный характер. Данный вопрос нашел свое отражение в трудах таких отечественных исследователей, как: С. А. Бороненкова, Г. В. Савицкая, М. В. Мельник, А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин и других. А также иностранных исследователей таких как Д. Хикс, Й. Шумпетер, И. Фишер, В. Ригер и др.

Однако разными исследователями категория финансовых результатов трактуется по-разному и заключается в различных подходах к его определению и оценке. Выражается это в основном в содержании понятия и методах оценки финансовых результатов деятельности предприятия.

Так, С. А. Бороненкова и М. В. Мельник предполагают, что финансовый результат деятельности предприятия показывает эффективность хозяйствования, в свою очередь конечный результат финансовой деятельности это балансовая бухгалтерская прибыль, выступающая главным источником пополнения собственных средств организации. Данные авторы предлагают для определения зоны прибыльности провести анализ производства и реализации продукции, анализ безубыточности продаж, и, в конечном счете определить точку критического объема производства, где и будет видно, прибыль или убыток имеет предприятие. Если результат будет находиться выше точки критического объема, то это зона прибыльности, если же ниже, — то убыточности [1].

В свою очередь, автор Г. В. Савицкая утверждает, в том, что финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются приростом суммы собственного капитала, у которого базовым источником служит прибыль от основной, инвестиционной, финансовой деятельности, равно как и в следствии чрезвычайных обстоятельств. Прибыль, в свою очередь, является частью чистого дохода, который непосредственно приобретают субъекты хозяйственной деятельности после реализации продукции или услуг [4].

Отечественные авторы отмечают, что финансовые результаты в первую очередь являются системным понятием, которое в свою очередь показывают совокупный результат от производственной и коммерческой деятельности предприятия, выраженный количественно с помощью выручки от реализации, а также конечный результат финансовой деятельности в виде прибыли и чистой прибыли. В итоге, конечный финансовый результат определяется как разность доходов и расходов с точки зрения различных видов и деятельности предприятия в целом [2; 3].

«Финансовый результат есть прирост в течение отчетного периода капитала. Соответственно убыток определяется как его уменьшение». Эта формулировка принадлежит английскому экономисту Д. Р. Хиксу, по мнению многих авторов, являющаяся одной из наиболее интересных и перспективных [6].

Германский экономист, В. Ригер, утверждает, что финансовый результат — это разность между средствами, полученными за все время его существования, и средствами, вложенными в него на момент открытия [5].

Все вышеизложенные подходы, так или иначе, характеризуют категорию финансовые результаты. Автор статьи придерживается мнения С. А. Боро-

ненковой и М. В. Мельник, считая, что данный подход более полон, и на наш взгляд, более верно раскрывает категорию финансовые результаты.

Финансовый результат завершает цикл производства и реализации продукции и выступает незаменимым фактором следующего цикла деятельности предприятия. Все стороны производственной, сбытовой, снабженческой и финансовой деятельности находят свою денежную оценку в системе показателей прибыли или убытка. В конечном итоге в современной теории и практики финансовый результат рассчитывается как разницу между доходами и расходами, предприятия за отчетный период, то время как методы их оценки отличаются у разных исследователей.

Библиографический список

1. *Бороненкова С. А., Мельник М. В.* Комплексный финансовый анализ в управлении предприятием: учеб. пособие. М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2016.
2. *Матвеева В. С.* Бухгалтерский (финансовый) учет: учеб. пособие. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2015.
3. *Нечеухина Н. С., Мустафина О. В.* Важные аспекты применения МСФО для учета доходов и расходов бизнес-структур розничной торговли (на примере Свердловской области // Цифровая экономика и «Индустрия 4.0»: проблемы и перспективы: тр. научно-практической конференции с международным участием. СПб., 2017. С. 540–565.
4. *Савицкая Г. В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. 5-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2012.
5. *Соколов Я. В.* История бухгалтерского учета. М.: Магистр, 2011.
6. *Хикс Д. Р.* Стоимость и капитал. М.: Прогресс, 1993.

Научный руководитель: *И. Е. Власова*

К. В. Куляшова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Особенности бухгалтерского и налогового учета материальных расходов

Аннотация. Рассмотрена сущность и правила бухгалтерского и налогового учета материальных расходов, сделан акцент на деление материальных расходов на прямые и косвенные, а также раскрыты принципы признания данных затрат в себестоимости и для целей налогообложения.

Ключевые слова: материально-производственные запасы; материальные расходы; бухгалтерский и налоговый учет; себестоимость; налоговая база.

Материальные расходы являются одной из основных статей затрат организации. Особую актуальность это имеет место среди предприятий,

занимающихся производством и выпуском продукции, а также выполнением работ заказчику. Для начала рассмотрим сущность материальных расходов в бухгалтерском и налоговом учете (см. таблицу).

Сущность материальных расходов

Материальные расходы (затраты)		
Ключевой признак	Бухгалтерский учет	Налоговый учет
Нормативный документ	Отдельного документа, регламентирующего учет материальных расходов нет	Налоговый кодекс Российской Федерации
Определение	Согласно ПБУ 10/99, материальные затраты — это один из основных видов расходов по обычным видам деятельности	Согласно ст. 254 НК РФ, материальные расходы — это расходы, которые связаны с производством и реализацией
Группировка (перечень)	На основании ПБУ 5/01, в основном к ним относятся затраты на покупку сырья и материалов, которые в дальнейшем используются в процессе производства продукции, а также стоимость товаров, приобретаемых для общехозяйственных и управленческих нужд	На основании ст. 254 НК РФ, в первую очередь это стоимость сырья, материалов и упаковки, затраты на предпродажную подготовку продукции и другие производственные нужды, а также плата за работы и услуги производственного характера, выполняемые сторонними организациями или ИП. Потери от порчи и недостачи при транспортировке и хранении МПЗ в пределах норм естественной убыли в целях исчисления налога на прибыль

Таким образом, мы видим, что в большей степени данные понятия имеют сходство, но в то же время существуют и отличительные особенности. В бухгалтерском учете материальные затраты отражаются: Дебет счетов 20, 23, 25, 26, 28, 29, 44 и др. и Кредит 10 [1].

При учете материалов по учетным ценам в состав материальных затрат включаются также отклонения в стоимости материалов (счет 16) и транспортно-заготовительные расходы. В части работ/услуг производственного характера материальные расходы отражаются: Дебет 20, 23, 25, 26, 28, 29 и др. Кредит 60 на стоимость работ/услуг без НДС.

Сумма материальных расходов уменьшается на стоимость возвратных отходов Д 10 К 20,23.

Также к материальным расходам в целях налогообложения относятся потери и недостачи в пределах естественной убыли: Д 20,23,25,26,28,29 К 94 [2].

Акцентируем внимание деления материальных расходов в налоговом учете на прямые и косвенные. К прямым материальным расходам относятся затраты на приобретение сырья и материалов, комплектующих изделий, полуфабрикатов используемых в производстве продукции. Все остальные материальные расходы относятся к косвенным расходам, которые в полном объеме относятся на расходы текущего отчетного (налогового) периода. Согласно ст. 319 НК РФ, прямые расходы относятся на расходы текущего отчетного (налогового) периода по мере реализации продукции, работ и услуг, в стоимости которых они учтены.

Сравнив и выявив особенности учета материальных расходов в бухгалтерском и налоговом учете, можно сделать вывод, что учет различается отнесением прямых и косвенных затрат. В бухгалтерском учете к расходам текущего (налогового) периода относится та часть косвенных затрат, которая включена в реализованную продукцию, как и прямые; в налоговом учете все косвенные затраты полностью относятся к расходам текущего отчетного (налогового) периода [4]. Таким образом, проанализировав все выше изложенное, можно сказать, что в определениях материальных расходов существенных различий нет, в большей степени они совпадают. Основное отличие состоит в списании косвенных расходов. Однако данное списание занижает налоговую базу, что не способствует собираемости налога на прибыль.

Библиографический список

1. *Матвеева В. С.* Бухгалтерский (финансовый) учет: учеб. пособие. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2015.
2. Теоретические основы бухгалтерского учета: учеб. пособие / Н. С. Нечехина, В. В. Калицкая, И. М. Перминова, О. С. Горбунова. Екатеринбург: Ажур, 2017.
3. *Попов А. Ю.* Бухгалтерский (финансовый) учет: учеб. пособие. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2016.
4. *Романов Б. А.* Понятия материальных расходов в бухгалтерском и налоговом учете // Пробелы в российском законодательстве. 2009. №3. С. 216–219.

Научный руководитель: *А. Ю. Попов*

Финансовая и экономическая устойчивость

Аннотация. Рассмотрена актуальная проблема обеспечения экономической безопасности на уровне предприятия, по критериям финансовой и экономической устойчивости. Практическая значимость оценивается возможностью использования рассматриваемых критериев в условиях современного хозяйствования и диагностирования кризисных явлений в экономике предприятия в целях обеспечения экономической безопасности.

Ключевые слова: финансовая устойчивость; экономическая устойчивость; система показателей; экономическая безопасность; предприятие.

Экономическая и финансовая устойчивость деятельности предприятия является важнейшим условием эффективного развития национального хозяйства России и общества в целом. Научно-практическая и теоретическая значимость проблематики экономической и финансовой устойчивости экономики определяется совокупностью причин объективного и субъективного. В современных условиях хозяйствования, финансовая и экономическая устойчивость актуализируется и является частью стратегической задачи диверсификации национального хозяйства и повышения конкурентоспособности предприятий.

Обеспечение экономической безопасности, представляет в современных условиях *минимизацию вероятности наступления неблагоприятных последствий* и размеров возможного причинения вреда в ходе осуществления производственно-хозяйственной деятельности предприятия. В современной практике финансового управления необходимо использовать систему определения и оценки уровня рисков и угроз [2]. Основными элементами данной системы, является показатели финансовой и экономической устойчивости.

Финансовая устойчивость, характеризует оптимальное соотношение структуры капитала и потенциальных возможностей маневрирования, что является основополагающим фактором обеспечения экономической безопасности. Финансовая устойчивость — возможность при имеющемся состоянии финансов эффективно функционировать в рамках поставленных целей [4]. Финансовая устойчивость во многом зависит от оптимальности структуры источников капитала. По мнению большинства ученых экономистов [1; 2; 5], для оценки финансовой устойчивости — используется система абсолютных и относительных показателей (см. рисунок).



Критерии финансовой устойчивости экономического субъекта

В общей системе представленных коэффициентов, обобщающим является — коэффициент финансового риска (финансового левериджа), все остальные в той или иной степени оказывают на него влияние.

В учетно-аналитической практике обеспечение экономической безопасности предприятия, возможно за счет reinvestирования собственных источников финансирования, это и определяет устойчивый экономический рост и исчисляется по формуле [3]:

$$K = (P_{\text{ч}} - P_{\text{д}}) : CK \times 100 = P_{\text{рп}} : CK \times 100,$$

где K — коэффициент устойчивости экономического роста; $P_{\text{ч}}$ — чистая нераспределенная прибыль; $P_{\text{д}}$ — прибыль направленная на выплату доходов акционерам (собственникам); CK — среднегодовая величина собственного капитала; $P_{\text{рп}}$ — прибыль направляемая на развитие производства (реинвестированная прибыль).

Резюмируя, все выше изложенное определяется значимость системного мониторинга финансовой и экономической устойчивости, что дает возможность определения факторов влияющих на состояние экономики предприятия; обеспечивает финансовую независимость в современных условиях рыночной конъюнктуры и минимизирует риски несостоятельности.

Библиографический список

1. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Н. С. Нечухина, И. М. Перминова, Л. И. Маслова и др. Екатеринбург: Ажур, 2017.
2. *Бороненкова С. А., Дербина К. М., Казмер Ю. И.* Анализ кредитоспособности заемщик: учеб. пособие. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2015.
3. *Бороненкова С. А., Мельник М. В., Чепулянис А. В.* Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности: учеб. пособие. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2017.
4. *Нечухина Н. С., Полозова Н. А., Буянова Т. И.* Контроллинг как механизм успешной трансформации промышленности в цифровую экономику // Цифровая трансформация экономики и промышленности: проблемы и перспективы. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2017. С. 256–277.
5. *Надольская Н. А.* Управленческий анализ: учеб. пособие. Краткий курс лекций в схемах и таблицах. Екатеринбург, 2014.

Научный руководитель: *О. В. Мустафина*

А. М. Логинова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Управленческий контроль и его роль в управлении организацией

Аннотация. В работе рассмотрены концепция управленческого контроля, направленная на обеспечение долгосрочного существования организации (непрерывности деятельности) и достижение поставленных целей путем объединения главных структурных элементов организации и управленческой деятельности.

Ключевые слова: управленческий контроль; концепция; цели организации; принятие управленческих решений.

Контроль — это управленческая концепция, которая объединяет внутри различные предприятия различные сферы деятельности, координируя работу разных служб для достижения общих целей стратегических и тактического характера.

Контроль, с одной стороны, выступает в качестве «интегрированной системы управления, которая, в свою очередь, включает планирование и контроль, менеджмент и руководство» [2].

С другой стороны, понимание управленческого контроля связывают с концепцией экономического управления предприятием, направленной на выявление всех рисков (угроз) и возможностей, возникающих с получением прибыли в условиях рыночной конкурентной среды.

Концепция управленческого контроля базируется на ряде основных положений. В первую очередь, данная концепция управления основывается на представлении организации как «сложной открытой социально-технической системы», обладающей некоторыми целями. Главная цель — обеспечить долгосрочное существование организации, а также рост благосостояния владельца компании. В процессе стратегического управления эта цель становится задачей максимизации показателя цены капитала [1].

Во-вторых, в пределах управленческого контроля управление рассматривается в качестве процесса волеобразования и реализации воли.

Данный процесс осуществляется за счет ряда фаз — постановка проблем; поиск оценок, альтернатив; принятие решений; реализация и исполнение решений; управленческий контроль. Таким образом, управленческий контроль обеспечивает взаимосвязь и координацию всех управленческих действий на каждой фазе.

Существует вполне обоснованное мнение о том, что ценность управленческого контроля повышается по мере роста и усложнения производственной системы, в силу того, что возникает проблема несбалансированности функционирования отдельных подразделений, отделов и служб [4]. В этой ситуации управленческий контроль может обеспечить согласованность работы каждого подразделения с целями и задачами компании в целом и выступить в роли «третьей стороны» в разрешении споров между службами компании в процессе их взаимодействия.

Главная цель управленческого контроля — ориентация управленческого процесса на достижение всех целей, которые стоят перед организацией [3].

Концепцию управленческого контроля можно представить графически в виде пирамиды [5], вершина которой, в свою очередь — система целей организации, а грани — различные факторы, которые определяют требования к организации системы управления фирмой.

Основание пирамиды — информационная база процессов принятия управленческих решений, включающая численные показатели управленческого и финансового учета, а также качественные составляющие внутренней и внешней среды организации. Высота пирамиды зависит от числа уровней иерархической структуры; системы отчетов и планов организации, формирующих объем информационного обеспечения процессов управления компанией, ориентированных на результат. Вся внутренняя область пирамиды, на наш взгляд, составляет одновременно и предмет и объект управленческого контроля.

Таким образом, концепция управленческого контроля является стержнем, вокруг которого, соединены в единое целое основные элементы

предприятия: все виды бизнес-процессов и их расходы; центры ответственности, лежащие в основе системы бюджетирования и планирования; информационный поток, обеспечивающий оперативность регистрации и обобщения текущего состояния выполнения управленческих решений; мониторинг и оценка показателей деятельности, выявление причин и факторов отклонений и определение управляющих воздействий корректирующего и превентивного характера в рамках центров ответственности.

Библиографический список

1. Буянова Т.И. Управленческий учет: учеб. пособие. Екатеринбург: Ажур, 2017.
2. Бороненкова С.А., Матвеева В.С., Буянова Т.И. Учетно-аналитическое обеспечение управление затратами на производство // Экономика и предпринимательство. 2017. №9–3 (86–3). С. 945–950.
3. Нечеухина Н.С., Полозова Н.А., Буянова Т.И. Контроллинг как механизм успешной трансформации промышленности в цифровую экономику // Цифровая трансформация экономики и промышленности: проблемы и перспективы. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2017. С. 256–277.
4. Хан Д. Планирование и контроль: концепция управленческого контроля / пер. с нем. под ред. и с предисл.: А.А. Турчака, Л.Г. Головача, М.Л. Лукашевича и др. М.: Финансы и статистика, 2016.
5. Шэффер У. Обязан ли контроль выполнять функцию управленческого контроля? // Проблемы практики и теории управления. 2014. №5. С. 62–67.

Научный руководитель: Т.И. Буянова

Т. П. Попова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Учет кредитов и займов в МСФО и РСБУ

Аннотация. Описаны основные отличия учета кредитов и займов по российским стандартам бухгалтерского учета и международным стандартам финансовой отчетности. Рассмотрена справедливая стоимость для учета кредитов и займов в МСФО.

Ключевые слова: учет кредитов и займов; РСБУ; МСФО; справедливая стоимость.

В современных экономических условиях роль кредитов и займов высока: от правильности и достоверности учетов кредитов и займов зависит знание руководства предприятия их объемов и их структуры, позволяет анализировать рентабельность полученных средств, предоставлять правильные данные бухгалтерской отчетности внешним наблюдателям и так далее.

На сегодняшний момент происходит процесс реформирования бухгалтерского учета в приближении к Международным стандартам финансовой отчетности. Необходимо четко понимать особенности отражения информации о кредитах и займах, чтобы в дальнейшем подготавливать достоверную отчетность, отвечающую всем требованиям выбранной концепции подготовки отчетности. Различия заключаются в следующем [3].

Во-первых, в МСФО к затратам по займам относят проценты, рассчитанные по методу эффективной ставки процента. В национальных стандартах процентная ставка определена условиями договора.

Во-вторых, в Международных стандартах финансовой отчетности полученные кредиты и займы признаются по справедливой стоимости. Далее их учет производят по амортизированной стоимости с использованием метода эффективной ставки процента.

Принципы МСФО основываются на концепции временной стоимости денег. Сумма, уплаченная в текущем периоде, будет стоить больше, чем та же сумма в будущем. На этом сказывается множество рисков: экономическая ситуация в микро и макроэкономике, инфляция [2]. Поэтому, при отражении стоимости обязательства необходимо учитывать, что выгода отсрочена во времени. В этих целях необходимо провести процедуру дисконтирования, что означает — привести стоимость будущих денежных потоков к их текущему эквиваленту. Дисконтирование не применяется в случае с краткосрочными финансовыми инструментами, поскольку эффект будет несущественным [1].

Практика показывает, что есть существенные расхождения в учете полученных кредитов и займов по МСФО и РСБУ [4, 5]. Поэтому целесообразно вести отдельные регистры учета кредитов и займов в соответствии с МСФО. Для этого вполне подойдут электронные таблицы Excel. Важным моментом является качественный сбор и внесение в регистры всей необходимой информации, позволяющей сформировать не только данные для расчета балансовых показателей и элементов расходов, но и всех необходимых раскрытий.

Таким образом, различия в формировании информации по правилам МСФО и РСБУ приводят к различиям в формировании величины как задолженности по полученным кредитам и займам, так и в величине признанных процентов.

Обязательное распределение имеющейся задолженности по кредитам, займам, начисленным процентам в зависимости от периода погашения на долгосрочную и краткосрочную часть, несомненно, является одним из основных критериев, представления финансовой отчетности, который поддерживается как МСФО, так и РСБУ.

Однако, кажущаяся тождественность отражения в бухгалтерском учете и отчетности полученных кредитов и займов нарушается в случае получения безвозмездного займа, так как принцип отражения по амортизированной стоимости в РСБУ не поддерживается.

Преодоление различий в российском учете и международном учете является приоритетным направлением развития теории бухгалтерского учета. Этому может способствовать: переобучение персонала, законодательная и финансовая поддержка, приведение ПБУ к стандартам МСФО.

Библиографический список

1. *Попов А. Ю.* Бухгалтерский (финансовый) учет: учеб. пособие. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2016.
2. *Бабаев Ю. А., Петров А. М.* Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО): учебник. М.: Вузовский учебник; ИНФРА-М, 2012.
3. *Попов А. Ю., Власова И. Е., Надольская Н. А.* Понятие, признание и оценка контрактных активов в соответствии с РСБУ и МСФО // Экономика и предпринимательство. 2017. № 7 (84). С. 533–535.
4. *Андреева Л.* Учет полученных кредитов и займов // GAAP.RU. Теория и практика управленческого учета. URL: http://gaap.ru/articles/Uchet_poluchennykh_kreditov_i_zaymov.
5. *Катаева Е. В., Попов А. Ю.* Сравнительная характеристика ПБУ 15/08 «Учет расходов по займам и кредитам» и МСФО 23 «Затраты по займам» // АРБИР.РУ. Арсенал бизнес решений. URL: http://arbir.ru/articles/a_3607.htm.

Научный руководитель: *А. Ф. Черненко*

Д. И. Русина

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Совершенствование отчета о финансовых результатах

Аннотация. Определена сущность отчета о финансовых результатах, направления его использования для характеристики деятельности организации, определены пути совершенствования отчета в условиях реформирования бухгалтерского учета и отчетности с целью повышения аналитичности и информативности.

Ключевые слова: отчет о финансовых результатах; доходы; расходы; рентабельность; эффективность.

Одной из двух важнейших составляющих бухгалтерской отчетности является отчет о финансовых результатах, который согласно основной задаче бухгалтерского учета, сформулированной в ст. 13 п. 1 Федераль-

ного закона¹, должен давать «достоверное представление о ... финансовом результате... деятельности» экономического субъекта. По мнению И. Т. Абдукаримова, отчет о финансовых результатах является важной формой финансовой отчетности, интерес к которой проявляют деловые партнеры по бизнесу (предприниматели, инвесторы, поставщики и покупатели) [1, с. 9]. Также, по мнению В. В. Башкатова и Е. Е. Малых, отчет о выступает в роли связующего звена между разными отчетными периодами и показывает, за счет чего произошли изменения в бухгалтерском балансе отчетного периода по сравнению с прошлым [3, с. 875].

Помимо информационной функции отчет о финансовых результатах также имеет большое аналитическое значение, поскольку позволяет оценивать изменения доходов и расходов организации в отчетном периоде в сравнении с предыдущим; анализировать состав, структуру и динамику всех видов прибыли; выявлять факторы, влияющие на конечный финансовый результат и отслеживать изменение показателей рентабельности [2, с. 2546]. Данные отчета о финансовых результатах используют для оценки эффективности управленческой деятельности; для определения прогнозных показателей при расчете бюджетов; распределения доходов (дивидендов) между учредителями (акционерами); обоснования управленческих решений [4].

Таким образом, отчет о финансовых результатах можно охарактеризовать как форму бухгалтерской отчетности, отражающую успешность деятельности организации за определенный период времени.

В России перманентно ведется работа по совершенствованию порядка ведения бухгалтерского учета, налогообложения или формирования бухгалтерской отчетности. В связи с этим дальнейшее совершенствование отчета о финансовых результатах можно рассматривать в двух направлениях: 1) дальнейшее приближение содержания отчета о финансовых результатах к форме, предусмотренной МСФО до полного сличения; 2) сохранение действующей формы с внедрением некоторых дополнительных элементов параллельно с отчетом, соответствующим требованиям МСФО. Первое направление, на наш взгляд, является достаточно бесперспективным, поскольку развитые национальные экономические системы предпочитают иное направление совершенствования собственного законодательства, принимая МСФО во внимание, но действуя в соответствии с национальными стандартами формирования отчетности, что позволяет учитывать специфику организации бизнеса в стране. Российская законотворческая мысль при приближении форм

¹ Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (ред. 23 мая 2016 г.).

отчетности к формам, предусмотренным МСФО направлена на донесение до мирового сообщества информации готовности страны к все-сторонней интеграции в мировое хозяйство даже в условиях политики экономических санкций. В связи с этим более целесообразным видится сохранение национальной формы отчетности наряду с формированием отчетности по требованиям МСФО при необходимости, т. е. сохранение уже сложившейся практики. Однако, на наш взгляд, существует еще один аспект, которым можно было бы дополнить форму отчета о финансовых результатах. Следуя логике учета финансовых результатов, можно выделить следующие этапы этого процесса: 1) Учет финансовых результатов от основной и прочей деятельности; 2) Учет налогообложения прибыли; 3) Учет конечного финансового результата и нераспределенной прибыли (непокрытого убытка); 4) Учет использования прибыли. По сути, действующая форма отчета о финансовых результатах по своей структуре повторяет эти этапы учетного процесса, кроме последнего, в результате чего выглядит логически незавершенной.

Таким образом, действующую форму отчета о финансовых результатах, следует дополнить такими строками, как: 2510 «Использованная прибыль»; 2600 «Прибыль, оставшаяся в распоряжении организации». Включение данного показателя завершило бы логику формирования и использования прибыли, а также усилило взаимосвязь отчета с бухгалтерским балансом, повысило аналитичность информации.

Библиографический список

1. *Абдукаримов И. Т.* Отчет о прибылях и убытках — основной источник информации для мониторинга и анализа финансовых результатов предприятия // Социально-экономические явления и процессы. 2013. № 1 (047). С. 9–19.
2. *Бабалыкова И. А., Науменко Т. С., Соляник С. В.* Современное назначение отчета о финансовых результатах и особенности его внешнего и внутреннего анализа // Научный журнал КубГАУ — Scientific Journal of KubSAU. 2014. № 101. С. 2546–2558.
3. *Башикатов В. В., Малых Е. Е.* Порядок расчета показателя совокупного финансового результата в бухгалтерской отчетности организации // Научный журнал КубГАУ — Scientific Journal of KubSAU. 2014. № 95. С. 875–885.
4. Теоретические основы бухгалтерского учета: учеб. пособие / Н. С. Нечехина, В. В. Калицкая, И. М. Перминова, О. С. Горбунова. Екатеринбург: Ажур, 2017.

Научный руководитель: *Т. И. Буянова*

Понятие бухгалтерского баланса и его роль для характеристики имущества организации

Аннотация. Рассмотрены бухгалтерский баланс организации как источник информации о состоянии имущества организации, раскрыта сущность баланса, установлены недостатки действующей формы и предложены рекомендации по повышению аналитических возможностей информации, отражаемой в бухгалтерском балансе.

Ключевые слова: отчетность; бухгалтерский баланс; имущество; обязательства; капитал.

Деятельность любой организации основана на непрерывном использовании того или иного имущества, возникновении и погашении обязательств, движении капитала. Информация о величине имеющегося имущества и источников его формирования имеет огромное значение для руководства организаций, оценки ее деятельности и информирования заинтересованных пользователей необходимыми данными. В обобщенном виде такая информация воплощается в одной из форм бухгалтерской отчетности — бухгалтерском балансе.

На законодательном уровне понятия бухгалтерского баланса не закреплено, однако специалисты формулируют его, раскрывая содержание метода бухгалтерского учета. В частности, Н. П. Кондраков определяет бухгалтерский баланс как способ группировки и обобщения в денежной оценке имущества организации и источников его формирования на определенный момент [3, с. 34].

В качестве метода бухгалтерского учета бухгалтерский баланс был впервые упомянут в 1496 г. Лукой Пачоли, а распространение в качестве формы бухгалтерской отчетности баланс получает только в конце XIX — начале XX веков в момент отделения собственников предприятий от управленческого состава, в связи с необходимостью информирования первых о результатах работы вторых.

Этимология термина «баланс» характеризует его латинское происхождение от двух слов *bis* — два, *lans* — чаша, т. е. фактически двухчашечные весы (равные актив и пассив баланса). А. Чичирелли считал 1427 г. годом первого применения термина «баланс» к формам бухгалтерской отчетности, но И. А. Кошкин относит его появление к V веку [4, с. 50].

В целом бухгалтерский баланс является важнейшим источником информации, позволяющим даже без привлечения дополнительных данных

получить информацию о: составе и структуре имущества и его источников; динамике имущества и его источников в течение двух отчетных периодов (три отчетные даты); финансовых показателях, характеризующих ликвидность баланса, платежеспособность и финансовую устойчивость организации; вероятности банкротства организации [1, с. 63–64].

В совокупности с данными остальных форм отчетности, аналитическое значение бухгалтерского баланса проявляется еще шире: он позволяет оценить показатели деловой активности, рентабельности и т. д. [2, с. 49].

Баланс является упрощенной моделью имущественного положения собственника. Отчетная форма баланса является практической реализацией модели, выведенной из множества хозяйственных операций, предварительно сгруппированных с помощью двойной записи на счетах бухгалтерского учета и утвержденной учетной политикой [5, с. 152].

Действующая форма бухгалтерского баланса имеет достаточно четкую структуру, выстроенную в соответствии с определенной логикой. Однако при его построении допущен ряд отклонений, которые, на наш взгляд, следовало бы устранить.

В частности, рационально было бы выделить показатели долгосрочной и краткосрочной задолженности и перенести первую в раздел 1 бухгалтерского баланса, так как она, по сути, является внеоборотным активом. Кроме того, следует исключить показатель «Прочие оборотные средства», а его данные включить в состав показателя «Запасы».

В отношении пассива баланса следует рекомендовать перемещение показателя «Доходы будущих периодов» в состав раздела 3 бухгалтерского баланса, а также закрепление в форме строки «Целевое финансирование» также в разделе 3 бухгалтерского баланса.

Указанные рекомендации будут способствовать более полному соблюдению принципа нарастания ликвидности при отражении имущества в активе баланса и позволят повысить аналитические свойства пассива баланса, а также обеспечить логичное раскрытие информации об источниках имущества.

Таким образом, совершенствование бухгалтерского баланса возможно как на законодательном уровне, так и на уровне отдельной организации.

Библиографический список

1. *Абдукаримов Ф. В.* Бухгалтерская отчетность как основной источник информации для мониторинга и анализа финансового состояния предприятия // Вестник ТГУ. 2015. № 4 (144). С. 62–68.

2. *Бороненкова С. А., Мельник М. В., Чепулянис А. В.* Анализ бухгалтерской финансовой отчетности. Екатеринбург, 2017.

3. *Кондраков Н. П.* Бухгалтерский учет (финансовый и управленческий): учебник. М.: ИНФРА-М, 2017.

4. *Лупкиова Е. В., Паишук Н. К.* Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учеб. пособие. М.: КноРус, 2014.

5. *Шевчук О. В., Буянова Т. И.* Влияние учетной политики на отдельные статьи бухгалтерского баланса. // Молодые ученые о современном состоянии контрольно-учетной и аналитической деятельности в рыночной экономике: сб. науч. ст. / под общ. ред. Т. Г. Шешуковой. Пермь: ПГНИУ, 2016. С. 152–159.

Научный руководитель: *Т. И. Буянова*

В. В. Спиридонова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Особенности формирования резерва расходов на НИОКР в налоговом учете

Аннотация. Представлены особенности по формированию резерва в налоговом и бухгалтерском учете, а также рекомендации по созданию резерва под научные исследования и (или) опытно-конструкторские разработки.

Ключевые слова: НИОКР; создание резерва; налоговый учет.

Важной формой обеспечения экономической стабильности предприятия является формирование резервов. Такая необходимость существует и для инновационной деятельности. В связи с этим в настоящей работе поставлена цель — рассмотреть варианты оптимизации налогообложения за счет равномерного списания затрат на НИОКР. Для обеспечения предстоящих расходов на научные исследования и (или) опытно-конструкторские разработки (НИОКР) организация вправе создать специальный резерв (п. 1 ст. 267.2 НК РФ).

Создание резерва на НИОКР в соответствии с ПБУ 17/02 в бухгалтерском учете законодательством не предусмотрено, однако в налоговом учете этот резерв можно создать при условии, что при подсчете налога на прибыль используется метод начисления, а не кассовый метод. Так как при кассовом методе любые расходы, которые уменьшают налогооблагаемую прибыль, они могут учитывать только после их оплаты (п. 3 ст. 273 НК РФ) [2].

Резерв создается на основании разработанных и утвержденных программ по каждому виду НИОКР. Порядок формирования резерва расходов на НИОКР и сроки, на которые он создается, должны быть от-

ражены в учетной политике для целей налогообложения. Такие правила предусмотрены п. 2 ст. 267.2 Налогового кодекса РФ.

Утвержденные руководителем организации программы НИОКР и сметы расходов на эти цели прикладываются к учетной политике для целей налогообложения. Тем самым организация документально обосновывает целесообразность и величину отчислений в резерв расходов на НИОКР. Типовых программ НИОКР и смет расходов на эти цели нет. Поэтому организация вправе разработать их самостоятельно. Поскольку эти документы являются основанием для списания расходов, оформление их производится в соответствии со статьей 9 Закона от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ.

Величина и периодичность отчислений в резерв на НИОКР регламентируется ст. 267.2 Налогового кодекса РФ, организация может закрепить в учетной политике для целей налогообложения наиболее удобный порядок формирования резерва: равномерно, единовременно либо в пределах максимального размера, ограниченного выручкой.

Размер создаваемого резерва не может быть больше запланированных в смете расходов на проведение НИОКР в рамках утвержденной программы (п. 3 ст. 267.2 НК РФ).

При этом в смету затрат могут включаться только те затраты, которые непосредственно связаны с проведением НИОКР:

- амортизация основных средств (кроме зданий и сооружений) и нематериальных активов (подп.1 п. 2 ст. 262 НК РФ);

- расходы на оплату труда работников (подп.2 п. 2 ст. 262 НК РФ); материальные расходы (подп.3 п. 2 ст. 262 НК РФ);

- другие расходы в пределах 75 % от расходов на оплату труда (подп.4 п. 2 ст. 262 НК РФ);

- стоимость работ, выполненных сторонними подрядчиками (подп.5 п. 2 ст. 262 НК РФ.)

- Организация обязана вести отдельный налоговый регистр для отражения в налоговом учете данных по формированию и использованию резервов на НИОКР [1]. Форму регистра разрабатывают самостоятельно. В регистре указываются: название регистра, учетный период, срок, на который создается резерв, максимальный размер отчислений в резерв, сведения о фактических отчислениях в резерв, сведения о фактическом расходовании резерва за отчетный (налоговый) период. Регистр должен иметь подпись бухгалтера, ответственного за его ведение. Данный порядок предусмотрен статьей 313 Налогового кодекса Российской Федерации.

Результат использования резерва определяют по окончании периода, на который он создавался. При этом возможны три варианта: 1) сумма всех фактических затрат на НИОКР будет равной сумме созданного резерва (резерв полностью использован); 2) сумма всех фактических затрат на НИОКР превышает сумму созданного резерва (перерасход резерва); 3) сумма всех фактических затрат на НИОКР будет меньше суммы созданного резерва (резерв использован частично).

Исходя из этого, можно сделать вывод, что создание резерва под НИОКР — важный для организации процесс, благодаря которому, налогоплательщики могут уменьшить на сумму затрат налоговое бремя в том периоде, в котором они реально произведены.

Библиографический список

1. *Попов А. Ю., Бороненкова С. А.* Налоговый учет по налогу на прибыль: учеб. пособие. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2016.

2. *Попов А. Ю.* Концепции учета расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические разработки // Вестник Воронежского государственного университета. Сер.: Экономика и управление. 2015. № 1. С. 65–73.

Научный руководитель: *А. Ю. Попов*

А. В. Хрулева

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Особенности бухгалтерского и налогового учета представительских расходов

Аннотация. Рассмотрены особенности бухгалтерского и налогового учета представительских расходов, отражены условия отнесения их на себестоимость, описана методика формирования отложенных налоговых активов.

Ключевые слова: представительские расходы; затраты предприятия; расходы на продажу; общехозяйственные расходы.

Для формирования партнерских отношений компании часто устраивают деловые приемы. При соблюдении определенных условий представительские расходы могут быть учтены в составе затрат на производство и реализацию продукции. Неоднозначность состава представительских расходов и законодательные ограничения списания их на затраты актуализирует тему исследования. Цель исследования — рассмотреть особенности бухгалтерского и налогового учета представительских расходов.

Определение представительских расходов дано в п. 2 ст. 264 НК РФ. Согласно НК РФ к представительским расходам относятся: расходы налогоплательщика на официальный прием и обслуживание представителей других организаций, участвующих в переговорах для поддержания взаимного сотрудничества; расходы прибывших участников на заседание совета директоров (правления).

К указанным расходам относят проведение официального приема (завтрака, обеда), транспортное обеспечение, оплата услуг переводчиков. В НК РФ отмечено, что к представительским расходам не относятся расходы на организацию развлечений, отдыха, профилактики или лечения заболеваний.

В нормативных документах не определено, какой прием можно считать официальным [3]. Поэтому для включения расходов в представительские рекомендуется их оформлять приказом на проведение подобных мероприятий. В целях бухгалтерского учета расходы на представительские расходы не нормируются и относятся на счет 44 для торговых организаций и на счет 26 для прочих организаций.

При отнесении представительских расходов на расходы на продажу составляют проводки:

Дт 44 — Кт 60,71 — учтены представительские расходы. Дт 90.2 — Кт 44 — представительские расходы в составе коммерческих отнесены на себестоимость.

При учете представительских расходов в составе общехозяйственных расходов составляются проводки:

Дт 26 — Кт 60,71 — учтены представительские расходы. Дт 20 — Кт 26 — представительские расходы в составе общехозяйственных расходов отнесены на затраты по основному производству.

В целях налогового учета представительские расходы нормируются в размере 4,0% от начисленной (при использовании метода начисления) и выплаченной (при кассовом методе учета затрат) заработной платы [1]. Если представительские расходы не вписываются в нормативы в первом квартале, то их можно будет отнести на себестоимость во втором квартале. Поэтому по представительским расходам стоит вести специальный налоговый регистр, в котором будет определена максимальная сумма представительских расходов, относимых на себестоимость [2].

В бухгалтерском учете перенос представительских расходов на будущие периоды связан с формированием отложенных налоговых активов. Иными словами, предприятие уменьшает налог на прибыль в последую-

щих периодах за счет переноса представительских расходов. Рассмотрим конкретную ситуацию по учету представительских расходов.

Пусть в январе была принята делегация потенциальных покупателей. Расходы по организации обеда составили 19 000 р.; при этом фонд оплаты труда составил 350 000 р. Согласно нормативу на затраты может быть отнесено не более 4,0% от затрат на оплату труда, или 14 000 р. На сумму разницы с учетом ставки налога на прибыль 20,0% в размере 1 000 р. $(0,2 \times (19\,000 - 14\,000))$ будет создан отложенный налоговый актив.

В феврале, если общая сумма представительских расходов не превысит норматив, на сумму 1000 р. будет уменьшен налог на прибыль (Дт 09 Кт 68).

Согласно НК РФ все затраты, относимые на себестоимость, должны быть подтверждены документально. Подтверждением таких расходов является специальный отчет, который утверждается руководителем предприятия.

Итак, представительские расходы в бухгалтерском учете учитываются без ограничений в коммерческих или общехозяйственных расходах в зависимости от вида основной деятельности. В налоговом учете на затраты относится объем представительских расходов не выше 4,0% от начисленной заработной платы в течение года.

Библиографический список

1. *Гуккаев В. Б.* Бухгалтерский учет и налогообложение представительских расходов. URL: <http://www.klerk.ru/buh/articles/57549/>
2. *Минаев А. П.* Налоговый учет представительских расходов. URL: <http://www.klerk.ru/buh/articles/57549/>
3. *Попов А. Ю., Бороненкова С. А.* Налоговый учет по налогу на прибыль: учеб. пособие. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2016.

Научный руководитель: *А. Ю. Попов*

Особенности бухгалтерского и налогового учета расходов на оплату труда

Аннотация. Рассмотрена система учета расходов на оплату труда в коммерческой организации. Определены особенности учета расходов на оплату труда в бухгалтерском и налоговом учете.

Ключевые слова: бухгалтерский учет; расходы на оплату труда; налоговый учет; заработная плата; учет.

Актуальность темы заключается в том, что учет заработной платы на предприятии является одним из более ответственных и трудоемких участков. Заработная плата, различные пособия для персонала являются основным источником дохода, а для работодателя — большая статья расходов. Учет расходов на оплату труда имеет место в бухгалтерском и налоговом учете, отсюда следует, что существуют расхождения в признании их в том или ином учете, а также возникает сложность документального оформления расходов на оплату труда.

Целью статьи является выявление особенностей бухгалтерского и налогового учета расходов на оплату труда.

В бухгалтерском учете расходы на оплату труда являются обязательством предприятия и отражаются в учете по мере начисления зарплаты [3]. Отчисления страховых взносов во внебюджетные фонды являются обязательной частью расходов на оплату труда и осуществляются в ПФР, ФСС РФ, ФФОМС РФ согласно нормативным актам.

В бухгалтерском учете для начисления заработной платы используется пассивный счет 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда». На данном счете формируются обязательства предприятия перед работниками. Также используется счет 20 «Основное производство», оплата труда производственных рабочих, счет 23 «Вспомогательное производство», оплата труда рабочим вспомогательных производств; счет 25 «Общепроизводственные расходы», оплата труда цехового персонала; счет 26 «Общехозяйственные расходы», оплата труда администрации; счет 29 «Обслуживающие производства и хозяйства», оплата труда работников обслуживающих производств и хозяйств [1; 2].

По кредиту счета 70 отражаются начисления по заработной плате, различные пособия, а по дебету — удержания от начисленной суммы, выплата причитающейся заработной плате работника. Кредитовое сальдо показывает обязательства организации перед работниками.

Расходы возникают и учитываются не только в бухгалтерском учете, но и в налоговом. Важным налогом в РФ является налог на прибыль. Прибыль представляет собой разницу между доходами и расходами.

При формировании налоговой базы по налогу на прибыль следует четко придерживаться НК РФ, а именно ст. 252, 255, 270, в которых указаны те расходы, которые относятся к расходам на оплату труда, а также расходы, не уменьшающие налогооблагаемую базу. Также в налоговом учете расходы на оплату труда уже подразумевают наличие расходов на социальное страхование, что противоположно бухгалтерскому учету.

Учет расходов в бухгалтерском и налоговом учете имеет некоторые особенности. Во-первых, в налоговом учете есть нормируемые расходы, которые имеют законодательное ограничение в виде определенной суммы. Например, при расчете налога на прибыль суточные признаются в сумме, которая не превышает 700 р. (командировка по территории РФ) и 2 500 р. (за пределами РФ). В бухгалтерском учете расходы признаются в полном размере. Во-вторых, в налоговом учете существует два метода признания доходов — это кассовый и метод начисления. В бухгалтерском учете расходы признаются в том периоде, в котором были признаны соответствующие им доходы, независимо от проведения расчетов. Если какие-либо расходы являются условием для получения доходов в течение нескольких отчетных периодов, то расходы признаются равными частями между данными отчетными периодами [4].

Таким образом, рассмотрев учет расходов на оплату труда можно сделать вывод о том, что существует особенности учета расходов на оплату труда как в бухгалтерском, так и налоговом учете, в результате которых бухгалтер может допустить ошибку. Поэтому при учете расходов на оплату труда бухгалтеру необходимо следить за изменениями в законодательстве: МРОТ, предельными величинами при начислении страховых взносов и пособий, изменении расчетных периодов.

Библиографический список

1. *Попов А. Ю.* Бухгалтерский (финансовый) учет: учеб. пособие. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2016.
2. *Матвеева В. С.* Бухгалтерский (финансовый) учет: учеб. пособие. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2015.
3. *Нечеухина Н. С., Калицкая В. В., Перминова И. М., Горбунова О. С.* Теоретические основы бухгалтерского учета: учеб. пособие. Екатеринбург: Ажур, 2017.
4. *Яковлева А. В.* Особенности учета расходов на оплату труда // Уральский государственный аграрный университет. URL: <http://min.usaca.ru/uploads/article/attachment/988/Яковлева.pdf>.

Научный руководитель: *А. Ю. Попов*

Специфика ломбардной деятельности в России

Аннотация. Доступность финансовых услуг — одна из важнейших составляющих в решении многих социально-значимых задач России. Так, одной из задач «Основных направлений развития и обеспечения стабильности функционирования финансового рынка России на период 2016–2018 годов» является повышение доступности финансовых услуг для населения и субъектов малого и среднего предпринимательства.

Ключевые слова: бухгалтерский учет; некредитные финансовые организации; ломбарды; залог имущества; невыкуп; уровень существенности.

Согласно данным НАФИ, на начало 2018 г. количество финансовых организаций в России превышало 17 тыс. (при этом самый широкий охват населения традиционно осуществляется кредитными организациями) [3]. Одновременно с этим, 20 % взрослого населения России не пользуются услугами банков, т. е. они не включены в потребление финансовых продуктов. Данное обстоятельство связано, в первую очередь, с отсутствием доступа к финансовым услугам у значительной части населения, в том числе по причине неравномерного распределения кредитных организаций по территории России.

Согласно данным исследования, почти десятая часть пользователей кредитных продуктов являются владельцами «проблемных» кредитов (выплаты по займам составляют более 30 % дохода, были просрочки платежей)¹.

Таким образом, увеличивая территориальное присутствие финансовых организаций, одновременно увеличивается закредитованность потребителей финансовых услуг, что в свою очередь, является причиной роста социальной напряженности в обществе.

Приемлемой альтернативой в данной ситуации, по мнению автора, является распространение ломбардной деятельности. Рынок ломбардов широко представлен на территории России (по состоянию на 1 апреля 2018 г. более 6 тыс. организаций). Данное обстоятельство обусловлено следующими факторами:

— минимизация риска — если клиент не имеет возможности вернуть займ, то ломбард реализует заложенное имущество и погашает задолженность заемщика².

¹ Официальный сайт Национального агентства финансовых исследований. URL: <https://www.nafi.ru>

² Федеральный закон от 19 июля 2007 г. № 196-ФЗ «О ломбардах».

Использование агентств по взысканию задолженности для ломбарда не рационально.

— доступность — займ под залог ценного имущества может получить любой гражданин от 18 лет при предъявлении паспорта.

— быстрота — оценка имущества и выдача займа производится непосредственно при заключении договора займа.

— гибкость — ломбарды принимают в залог практически любую вещь (от драгоценных металлов, до спортивного инвентаря).

Если рассмотреть специфику деятельности ломбардов с позиции бухгалтерского учета, то основной вопрос, по нашему мнению, заключается в отражении доходов от реализации невыкупленного имущества. В научной литературе существует два подхода к данной особенности.

Первый подход — доходы отражаются в составе доходов от основных видов деятельности на отдельном субсчете счета 90 «Продажи». В качестве обоснования приводится п. 4 ПБУ 9/99 «для целей бухгалтерского учета организация самостоятельно признает поступления доходами от обычных видов деятельности или прочими поступлениями исходя из требований ПБУ 9/99, характера своей деятельности, вида доходов и условий их получения». Согласно п. 5 ПБУ 9/99 «доходами от обычных видов деятельности является выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг».

На основании указанных выше норм ПБУ 9/99 делается вывод: так как продажа предметов залога является для ломбарда обычным видом деятельности (всегда существует определенный процент не возврата займов), а поступления от продажи невостребованной вещи часто превышают сумму задолженности по займу, то такой вид дохода является обычным (постоянным) для ломбарда.

Второй подход — положительная разница между суммой займа и поступлением от реализованного предмета залога, не востребованная заемщиком, является прочим доходом организации. При реализации предмета залога ломбард выступает как агент, т. е. не признает ни доходы, ни расходы от этой сделки. Только после истечения срока исковой давности ломбард признает доход как «суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности» (п. 7 ПБУ 9/99). Такие доходы всегда признаются прочими, независимо от их регулярности и сумм.

Основываясь на проведенном анализе отчетности ломбардов, автор придерживается первого подхода, поскольку: во-первых, что именно является основными доходами, а что прочими поступлениями решается в учетной политике организации; во-вторых, в деятельности некоторых

исследованных ломбардов, доход от реализации невостребованных вещей превышает 5 %, что соответствует общепринятому уровню существенности. При этом уровень существенности также подлежит закреплению в учетной политике.

Корректное отражение доходов от реализации невостребованного имущества важно для корректного формирования отчетности и влияет на правильное понимание бизнес-модели ломбарда. Так, основной доход, полученный от процентов по предоставленным займам, характерен для классического ломбарда. А получение основной прибыли от реализации невостребованных вещей больше свойственно ломбарду, который состоит в группе компаний (т. е. имеются постоянные каналы реализации невыекупов).

Научный руководитель: *Е. В. Третьякова*

Направление 24. Внешнеэкономическая деятельность: вызовы, проблемы, возможности

Г.А. Альперович

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Влияние таможенного тарифного регулирования на эффективность ВЭД предприятия

Аннотация. Рассмотрена специфика таможенно-тарифного регулирования, определены его цели и задачи, на основе чего были представлены методы функционирования таможенного регулирования. В статье представлено экономическое обоснование и расчет эффективности внешнеэкономической сделки, по средствам исследования рынка товаров, структуры импорта, и определения целесообразности импортной сделки на примере персональных компьютеров.

Ключевые слова: таможенно-тарифное регулирование; контроль; эффективность; экспорт; импорт; интеграция; ставка; пошлина.

На сегодняшний день таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности является приоритетным направлением в торговой политике страны. Эффективно действующая система таможенно-тарифного регулирования является необходимым условием для создания результативной таможенной политики и обеспечения стабильной внешнеэкономической деятельности предприятий.

Таможенно-тарифное регулирование должно содействовать целям и задачам внешнеэкономической деятельности предприятия, помимо этого гарантировать защиту национальных интересов и безопасность страны.

Основными задачами ТТР внешнеэкономической деятельности в России в настоящее время являются:

- охрана экономических интересов российских компаний-производителей на внутреннем и внешних рынках;
- стимулирование процессов диверсификации, модернизации и внедрения инноваций в производственный комплекс Российской Федерации;
- сохранение, поддержание и стимулирование необходимого уровня инвестиционной привлекательности производства в России;
- включение страны в единую, унифицированную систему таможенно-тарифного регулирования ЕАЭС;
- дальнейшее совершенствование механизма таможенно-тарифного регулирования [1, с. 28].

Таможенный тариф представляет собой свод ставок таможенных пошлин, которые применяются к различным товарам, пересекающим таможенную границу страны [2, с. 57].

В настоящее время в мире каждое государство осуществляет регулирование, стимулирование или ограничение различных областей международных экономических отношений, в том числе внешнеторговой деятельности, с помощью таможенно-тарифных инструментов регулирования.

Рассмотрим влияние таможенно-тарифного регулирования на примере поставки персональных компьютеров в Российскую Федерацию. Россия является импортером персональных компьютеров. Согласно данным ФТС, в 2017 г. импорт компьютеров составил 15,1 млн штук на сумму 3,46 млрд дол., ключевыми странами-поставщиками стали Китай, Вьетнам, Тайвань (см. таблицу).

Показатель	Китай	Вьетнам	Тайвань
Эффект импортной операции, RUB	$397.500.000 - 380.391.994 = 17.108.006 \text{ RUB}$	$397.500.000 - 374.309.550 = 23.190.450 \text{ RUB}$	$397.500.000 - 389.278.968 = 8.221.032 \text{ RUB}$
Эффективность импортной операции, RUB	$17.108.006 / 380.391.994 = 4,49 \text{ RUB}$	$23.190.450 / 370.309.550 = 6,26 \text{ RUB}$	$8.221.032 / 389.278.968 = 2,11 \text{ RUB}$

Исходя из вышеизложенного анализ и приведенных расчетов, наглядно видно, что самым эффективным и разумным решением будет заключить контракт импортной сделки с Вьетнамом. Так как эффект от импортной сделки будет равен 23 190 450 RUB, этот показатель показывает, какую валовую прибыль будет иметь компания-импортер от закупки и реализации на внутреннем рынке ввезенных компьютеров. Эффективность импортной сделки равна 6,26 RUB, показывает, сколько рублей выручки получает импортер на каждый рубль затрат, связанных с импортом.

Экспортный таможенный тариф направлен на регулирование экспорта товаров. Экспортный тариф применяют отдельные страны, обладающие особыми природно-климатическими особенностями, природными ресурсами и достаточно устойчивыми позициями на мировых рынках. Экспортные пошлины применяются государством в целях получения дополнительных доходов в инвалюте, а также как средство ограничения вывоза определенных групп товаров.

Таможенный тариф предполагает использование ставок таможенных пошлин, способствующих повышению цены товара. Таможенные пошли-

ны применяются в целях защиты национальных производителей от более дешевых и качественных иностранных поставщиков товара.

Таможенный тариф, применяемый Россией во внешней торговле, демонстрирует более высокий уровень протекционизма по сравнению с таможенными тарифами развитых стран и более высокую степень либерализации по сравнению с развивающимися странами, входящими в первую десятку стран — торговых партнеров России. Для сравнения, средний уровень ставок таможенных пошлин по РНБ, применяемый Россией, по данным ВТО, составил в 2015 г. 7,8 % против 3,5 % у США, 5,1 % в среднем по ЕС, 4,2 % в Канаде [3].

Таможенный тариф используется для развития национального экспорта путем одностороннего установления низких, а в некоторых случаях и нулевых ставок в отношении отдельных товаров, необходимых для изготовления экспортной продукции [4, с. 159].

Подводя итог, можно охарактеризовать таможенно-тарифное регулирование как важный составной элемент процесса государственного регулирования внешнеторговой деятельности, результаты которого, влияют на различные аспекты работы предприятий участников ВЭД.

Библиографический список

1. *Джабиев А. П.* Основы таможенного дела: учеб. для вузов. М.: Юрайт, 2018.
2. *Новикова С. А.* Таможенное дело: учебник для бакалавриата и магистратуры. М.: Юрайт, 2018.
3. WTO World Tariff Profiles 2016. URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wto2016_en.pdf.
4. *Прокушев Е. Ф., Костин А. А.* Внешнеэкономическая деятельность: учебник и практикум для прикладного бакалавриата / под ред. Е. Ф. Прокушева. 10-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2018.

Научный руководитель: *О.Д. Фальченко*

Особенности организации цветочного бизнеса в Нидерландах

Аннотация. Проведен анализ целесообразности открытия цветочного магазина в Нидерландах иностранным инвестором с учетом политико-правовых особенностей, налогового и трудового законодательства, конъюнктуры рынка цветов.

Ключевые слова: цветочный бизнес; Нидерланды; магазин; прибыль.

Перспектива создания компании не только в пределах своей страны все чаще привлекает предпринимателей открывать бизнес за границей. Одной из наиболее благоприятных стран для ведения бизнеса являются Нидерланды. Так как в экономике Нидерландов цветоводство занимает важное место, услуги цветочных салонов всегда пользуются спросом. Именно поэтому мною была рассмотрена идея создания конкурентоспособного цветочного магазина на территории этой страны.

В Нидерландах практически нет ограничений на участие иностранных инвесторов в бизнесе, или в управлении им. Большинство малых предприятий создаются в форме общества с ограниченной ответственностью или B.V. К преимуществам создания бизнеса с иностранным участием в форме B.V. в Нидерландах можно отнести недискриминационность, надежность правовой системы, наличие минимального уставного капитала, легкость вхождения на рынок, защищенность личных активов от банкротства и отсутствие обязательной отчетности.

Законодательство Нидерландов предлагает иностранному инвестору благоприятный налоговый режим и разнообразие корпоративных решений, обширную договорную сеть об исключении двойного налогообложения, возможность льгот и преференций. Заключение трудовых отношений не составляет трудностей. Заработная плата работников розничной и оптовой торговли ниже средней, что для предпринимателя означает меньше издержек на оплату труда работников.

Ситуацию на мировом рынке цветов можно назвать устойчивой. Нидерланды занимают первое место в мире в области производства и торговли срезами цветов. В 2016 г. мировая индустрия цветоводства оценивалась в сумму более 17 млрд дол. США, при этом на долю Нидерландов приходилось 43 % мировой торговли продукцией цветоводства. Природные условия, близость логистических портов, передовые

технологии и разработки позволяют Нидерландам добиваться лучших урожаев и делают Нидерланды мировым лидером в цветочной отрасли.

Сегодня на рынке цветочных магазинов достаточно высокая конкуренция. Для того чтобы занять свое место в данной нише, нужно по максимуму использовать свои возможности и находить новые и оригинальные пути развития. Одним из таких уникальных преимуществ магазина будет создание цветочных скульптур и предоставление дополнительных услуг.

Чтобы магазин по продаже цветов начал приносить стабильный доход, нужно составить грамотный бизнес-план. Обязательный элемент бизнес-плана — это расчет затрат. Общие расходы на проект составляют около 214 тыс. евро. Главной статьей расходов является содержание рабочей силы, однако, от нее зависит качество обслуживания покупателей, а, следовательно, прибыль магазина, при грамотном подборе персонала, эти затраты окупаются. При минимальной цене букета в 35 евро, рекомендуется реализовывать как минимум 716 букетов (цветочных скульптур) в месяц, 8 594 букета в год. Плановая выручка, таким образом, составит около 300,8 тыс. евро в год.

Рентабельность продаж цветочного салона в Нидерландах составляет 30%. Исходя из расчета рентабельности, видно, что данный бизнес не является убыточным. При этом данные расчеты являются минимальными, при цене букета в 35 евро и без учета продаж в праздничные дни, которые обеспечивают значительный рост прибыли компании.

Уже через 8 месяцев после открытия цветочный магазин начнет приносить существенную прибыль владельцу. При самых благоприятных условиях (удачное месторасположение магазина, ежедневные продажи, сезон) вложенные в бизнес средства начинают окупаться уже через месяц после открытия. Исходя из расчета планового потока денежных средств за пять лет, видно, что в течение всего периода поступления стабильно превышают выплаты.

Понеся первоначальные затраты в размере 20 415 евро, владелец цветочного магазина при правильной организации бизнеса может получать чистую прибыль в размере 55 532 евро ежегодно. При ведении цветочного бизнеса особенно важно следить за состоянием цветочного рынка и быть готовым к изменениям. Для того чтобы преуспеть в этом бизнесе, также важно сводить все риски к минимуму, сотрудничать с проверенными поставщиками и формировать ассортимент магазина в зависимости от потребностей рынка.

Таким образом, преимуществами создания цветочного салона в Нидерландах являются макроэкономическая стабильность страны, благоприятный налоговый климат, развитая инфраструктура, наличие

квалифицированных кадров, сравнительно быстрая организация, минимальные первоначальные затраты и высокие объемы прибыли в долгосрочной перспективе. Так, при правильном подходе к продвижению своего товара можно достичь отличных результатов в своем деле и организовать бизнес, который из маленького цветочного магазина может превратиться в центр флористики.

Научный руководитель: *О.Д. Фальченко*

У. В. Банных

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Инфляция? Давай. Рабочие могли бы принести пользу

Аннотация. Раскрывается содержание понятия инфляции, выделяются ее характерные особенности. Представлены методы борьбы с инфляцией, выводы и пути решения данной экономической проблемы. Выявлено влияние инфляции на безработицу.

Ключевые слова: инфляция; экономика; рынок труда; безработица.

После многих лет медленного роста, сейчас экономика растет быстрыми темпами. Уровень безработицы составляет 4,1 % — это самый низкий уровень с 2000 г., а заработная плата растет.

Но, как это слишком часто бывает, когда рабочие, наконец, начинают видеть некоторые преимущества роста и более высокой заработной платы, как утверждают экономисты, это приведет к инфляции. Они призывают Совет Федеральной резервной системы затормозить этот процесс, повысив процентные ставки.

Но что, если попробовать провести эксперимент и подождать, пока инфляция действительно начнет существенно расти и пока не поднимать процентные ставки? Даже если будет происходить повышение цен, выгода все равно превысит издержки. Единственный способ узнать это наверняка — позволить рынку труда сосредоточиться.

Конечно, существуют некоторые риски. Учебники по экономике говорят нам — когда уровень безработицы падает ниже стандартных показателей полной занятости (4,7 %, по данным бюджетного Бюро Конгресса), начинает действовать «спираль зарплат-цен»: компании начинают платить больше, чтобы найти дефицитных работников, эти более высокие зарплаты требуют более высоких цен, и инфляция вскоре станет большой проблемой.

Но недавний опыт показал, что экономика может работать при низком уровне безработицы — даже ниже, чем «полная занятость» — без серьезной проблемы инфляции. Инфляция, в соответствии с предпочти-

тельной мерой ФРС, в основном оставалась значительно ниже целевого показателя в 2 % с 2008 г.

Даже если инфляция подскочит выше 2 %, сильно волноваться не стоит. Целевой показатель инфляции ФРС не является «потолком» — это лишь желательное среднее значение. Учитывая многолетний опыт, экономика не пострадает, если некоторое время будет работать выше этого целевого показателя.

На самом деле, экономика, работающая на пределе с заработной платой и ценами, которые находятся на более высоком уровне, чем мы привыкли, может стать полезной для людей, которые нуждаются в этом больше всего. Работающие семьи нуждаются в сильном рынке труда и более высокой заработной плате. Повышать ставки слишком высоко или слишком рано стало бы дорогостоящей ошибкой.

Мир находится в разгаре большого финансового и денежно-кредитного эксперимента. И, как и в любом эксперименте, последствия неизвестны. Наибольшие потери понесут те, кто в промежуточных частях распределения доходов потерял работу и большую часть собственного капитала.

Именно они получают наибольший выигрыш, если безработица будет продолжать падать, а заработная плата — расти. Предприятия, отчаянно нуждающиеся в работниках, все сильнее проникают в ряды тех, кто все еще не имеет работы, больше обучают, чтобы ускорить работу этих работников и платить более высокую заработную плату, поскольку они конкурируют, чтобы нанять или сохранить свою рабочую силу. Обескураженные рабочие — это миллионы людей, оставивших свою работу — они фактически могут вернуться и снова обнаружить, что их сокращающаяся доля в национальном доходе снова растет.

Кроме того, экономисты не уверены, приведет ли сверхнизкая безработица к инфляции. Текущая оценка бюджетного управления Конгресса по полной занятости равна 4,7 %, что показывает снижение с процента 5,7 в 2012 г.

Возможно, что «потенциал» экономики Соединенных Штатов — это оценка того, каким мог бы быть ВВП, если бы были использованы все ресурсы страны, включая безработную рабочую силу.

Библиографический список

1. Инфляция. URL: <https://studfiles.net/preview/6197234/>.
2. Особенности инфляции. URL: <http://bookre.org/reader?file=1304640&pg=2>.
3. Проблемы инфляции. URL: <http://padaread.com/?book=76541>.

Научный руководитель: *О. Б. Долганова*

Особенности организации и ведения бизнеса в Новой Зеландии (на примере открытия туристической фирмы)

Аннотация. Актуальность организации бизнеса с иностранным участием обусловлена высоким интересом бизнесменов к ведению предпринимательской деятельности за рубежом. В статье рассмотрены тенденции, факторы и перспективы организации и ведения туристического бизнеса в Новой Зеландии. Описаны политико-правовые особенности ведения бизнеса, особенности налогообложения компаний с иностранным участием в Новой Зеландии. Исследован рынок туристических услуг Новой Зеландии и предложен инвестиционный проект по организации туристической фирмы на территории Новой Зеландии с привлечением российского капитала.

Ключевые слова: международный бизнес; инвестиционный климат; экономика Новой Зеландии; иностранные инвестиции.

В современном мире глобальная конкуренция становится важнейшим фактором развития, как мировой, так и национальных экономик, так как она решающим образом влияет на стратегическое планирование и управление не только в крупнейших транснациональных корпорациях (ТНК), но и в компаниях, которые традиционно ориентировались на национальный рынок. Сегодня большинство предприятий прямо или косвенно включаются в процессы, протекающие в международном бизнесе.

Не секрет, что бизнес-мигрантов и инвесторов привлекают страны со стабильной экономикой, лояльными законами и комфортными условиями ведения дел. Согласно ежегодному рейтингу журнала «Ведение бизнеса» («Doing Business») в 2017 г., первое место по суммарной степени благоприятности условий для предпринимательской деятельности заняла Новая Зеландия, которая сместила на второе место Сингапур, бывший лидером рейтинга в течение девяти лет подряд [1]. Этим обусловлен интерес для исследования данной страны и создания бизнеса на ее территории.

Предмет исследования — возможность организации бизнеса в сфере туризма на территории Новой Зеландии, с участием иностранного капитала. Объект исследования — туристический бизнес. Цель статьи — изучить теоретические аспекты и особенности регулирования предпринимательской деятельности в Новой Зеландии, рассмотреть практическую возможность создания туристического бизнеса в стране и произвести расчет эффективности будущего предприятия. Задачи исследования заключались в следующем: изучить политико-правовые

условия для создания бизнеса в Новой Зеландии; рассмотреть налоговое законодательство в стране; исследовать рынок туристических услуг, с помощью оценки спроса, предложения и ценообразования в стране; произвести расчет эффективности и конкурентоспособности предприятия; рассчитать издержки создания и ведения туристического бизнеса на территории Новой Зеландии.

В ходе наших исследований было установлено, что деловой климат Новой Зеландии является достаточно благоприятным и привлекательным для иностранных инвесторов. Об этом свидетельствуют лидирующие позиции страны в мировых рейтингах по простоте ведения бизнеса на ее территории.

Сфера туризма занимает одно из ведущих мест в экономике страны. Новая Зеландия — быстрорастущий туристический рынок В 2016 г. приток туристов превысил 2 млн чел. В настоящее время туризм составляет 12,9 млрд дол. (5,9%) в общем объеме ВВП Новой Зеландии, кроме того в сфере туристического бизнеса занято 9,5% общей численности рабочей силы страны [2].

Кроме этого, было выявлено, что Новая Зеландия имеет открытую, прозрачную экономику, где предприятия и инвесторы могут легко совершать коммерческие операции. Основные политические партии привержены открытому торговому режиму и правильной практике правопорядка, и страна пользуется минимальной коррупцией. Особых ограничений для иностранных предприятий для открытия и ведения бизнеса не имеется. Ведется одинаковая система налогообложения как для местных предпринимателей, так и для зарубежных на территории страны (см. таблицу).

Формы предпринимательской деятельности на территории Новой Зеландии [2]

Sole Trader	Частный предприниматель, наиболее простая структура	Налог — 39%
Partnership	Партнерство (объединение частных предпринимателей)	Налог — 33%
Limited Liability Company	Наиболее распространенная форма	Налог — 33%
Public Company	Открытое акционерное общество	Налог — 33%
Branch Office	Иностранный филиал	Налог — 38%
Subsidiary	Дочерняя компания	Налог — 15%
Trust	Доверительное управление	Налог — 0% (при деятельности за границей)

Автором было предложено создание туристической фирмы «NewTrip» на территории Новой Зеландии, в качестве инвестиционного проекта. Целью данного проекта является ведение прибыльного и продолжительного бизнеса, в результате предоставления туристических услуг клиентам, как на территории страны, так и за ее пределами. Для этого в работе был произведен анализ туристического рынка, сущность предполагаемого проекта, программа производства и реализации продукции, план маркетинга, финансовый и производственный план. А также произведены расчеты издержек необходимые для открытия и ведения бизнеса на территории Новой Зеландии.

В результате расчетов были получены следующие результаты: чистая прибыль предприятия составит 2511150,69 NZD в год; чистый доход (NV) составит 1255749,8 NZD; полный срок окупаемости проекта займет 3,5 года. Срок окупаемости с учетом ставки дисконтирования равен 7 лет. Данный показатель отражает продолжительность наименьшего периода, по истечении которого текущий чистый дисконтированный доход становится и в дальнейшем остается неотрицательным.

Проведенное исследование показало, что не смотря на географическую отдаленность Новой Зеландии от большинства государств мира, она является достаточно привлекательной для международных туристов. Сфера туризма занимает одно из ведущих мест в экономике страны с точки зрения производства товаров и услуг и создания возможностей для трудоустройства. Предложенный автором инвестиционный проект по созданию туристического бизнеса на территории Новой Зеландии целесообразно принять, поскольку он будет востребованным и окупится в короткие сроки.

Библиографический список

1. Doing Business – 2017 // The World Bank Group. URL: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2017>.
2. Statistics NZ. Tourism Satellite Account, for the years 2005–2017. URL: www.stats.govt.nz.

Научный руководитель: *О.Д. Фальченко*

Развитие международного туризма как ведущий показатель экономического роста

Аннотация. Рассматриваются проблемы, перспективы и особенности развития международного туризма как перспективной отрасли в экономике стран и регионов.

Ключевые слова: туризм; международный туризм.

Предприятия и общественные организации с каждым годом все активнее интересуются экономическими последствиями международного туризма на национальном, государственном и местном уровнях.

Экономические выгоды международного туризма рекламируются сектором экономики по целому ряду причин. Заявления об экономической значимости международного туризма придают отрасли большее уважение среди деловых кругов, государственных должностных лиц и общественности в целом. Это часто приводит к принятию решений или проведению государственной политики, благоприятной для международного туризма. Экономические выгоды и издержки международного туризма так или иначе достигают практически всех жителей региона. Анализ экономического воздействия дает осязаемые оценки этих экономических взаимозависимостей и лучшее понимание роли и значения международного туризма в экономике региона [1].

Деятельность в области международного туризма также сопряжена с экономическими издержками, включая прямые расходы, понесенные туристическими предприятиями, государственные расходы на инфраструктуру для более эффективного обслуживания туристов, а также перегруженность и связанные с этим расходы, покрываемые отдельными лицами в общине. Решения сообщества по туризму часто включают в себя дебаты между сторонниками индустрии рекламирования экономического воздействия международного туризма (выгоды) и недоброжелателей, подчеркивая затраты международного туризма. Разумные решения основываются на сбалансированной и объективной оценке как выгод, так и издержек, а также на понимании того, кто выигрывает от международного туризма и кто платит за него [2].

Таким образом, экономические последствия международного туризма являются важным аспектом государственного, регионального и общинного планирования и экономического развития. Экономические последствия также являются важными факторами при принятии

маркетинговых и управленческих решений. Поэтому общины должны понимать относительную важность международного туризма для своего региона, включая вклад международного туризма в экономическую деятельность в этом районе [3].

Для оценки экономического воздействия международного туризма используются различные методы — от простых догадок до сложных математических расчетов.

Туризм имеет различные экономические последствия. Туристы вносят вклад в продажи, прибыль, рабочие места, налоговые поступления и доходы в области. Наиболее прямые последствия возникают в основных секторах международного туризма — жилье, ресторанах, транспорте, развлечениях и розничной торговле. Благодаря вторичным последствиям туризм затрагивает большинство секторов экономики. Анализ экономического воздействия туристической деятельности обычно фокусируется на изменениях в продажах, доходах и занятости в регионе в результате туристической деятельности [4].

Библиографический список

1. *Daniel J. Stynes*. Economic Impacts of Tourism. URL: <https://msu.edu>.
2. Positive vs negative economic impacts of tourism development: A review of economic impact studies. URL: <https://www.researchgate.net>.
3. Economic Impacts of Tourism Industry. URL: <http://www.ccsenet.org>.
4. The Economic Impact of Tourism Development. URL: <http://www.solimarinternational.com>.

Научный руководитель: *Д. М. Простова*

В. В. Галкина

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Роль базисных условий поставок в определении таможенной стоимости товаров

Аннотация. Статья посвящена значению базисных условий поставки в определении таможенной стоимости товара. Автором рассматриваются факторы, влияющие на величину таможенной стоимости товара и налогооблагаемой базы. Показано, как существенно влияют правила Инкотермс на величину таможенной стоимости товара.

Ключевые слова: базисные условия поставки; термины Инкотермс; таможенная стоимость.

Для целей исчисления всех таможенных платежей, сборов и налогов, таможенная стоимость товаров определяется в соответствии с тамо-

женным кодексом ЕАЭС. Таможенная стоимость в качестве базы для определения таможенных пошлин будет иметь значение только в случае адвалорных и комбинированных пошлин (т. е. тех пошлин, исчисление которых происходит в процентах от таможенной стоимости). Это касается как ввозных, так и вывозных пошлин. Кроме таможенных пошлин при декларировании товара уплате подлежат также таможенные сборы за таможенные операции, величина которых также исчисляется, исходя из величины таможенной стоимости.

Помимо всех таможенных платежей таможенная стоимость играет главную роль при исчислении суммы налогов, т. е. является частью налогооблагаемой базой: процент НДС исчисляется из суммы таможенной стоимости товара, таможенных платежей и суммы акциза, в случае, если товар является подакцизным [1].

В таблице представлены факторы, влияющие на ставки таможенных пошлин и факторы, влияющие на налогооблагаемую базу.

Факторы, влияющие на ставки таможенных пошлин и факторы, влияющие на налогооблагаемую базу

Ставки таможенных пошлин	Налогооблагаемая база
Код ТН ВЭД. Каждый товар классифицируется в соответствии с товарной номенклатурой ВЭД	Цена внешнеторговой сделки
Страна происхождения товара. При уплате таможенных пошлин в отношении определенных товаров, произведенных в определенных странах, действует единая система тарифных преференций Евразийского экономического союза	Величина таможенных пошлин
Базисные условия поставки. В соответствии со ст. 40 ТК ЕАЭС к таможенной стоимости могут быть добавлены или вычтены расходы на перевозку, погрузку, разгрузку и страхование ввозимых товаров до места прибытия таких товаров на таможенную территорию Союза [2]	Сумма акциза (при расчете НДС). Применяется в случае, если товар является подакцизным.
Курс валюты. Таможенная стоимость определяется в валюте того государства-члена Союза, где подлежат уплате таможенные платежи и налоги [2].	

Составлено с использованием: [1; 2; 4].

Выбор условий поставки Инкотермс несет в себе не только эффективность логистической составляющей, но и существенно влияет на величину таможенной стоимости. Отталкиваясь от значений терминов Инкотермс, стоит обратиться к рисунку, где термины разделены на группы, позволяющие сделать доначисления или вычеты к таможенной стоимости товара. Следует пояснить, что термины букв Е и F, которые

не подразумевают оплату основной перевозки, безусловно, требуют доначислений транспортных расходов к таможенной стоимости товара. Термины группы С, в которых оплачена основная перевозка, будут зависеть от того, до какого именно места оплачена перевозка: если до границы ТС, необходимо произвести доначисления; в случае, если на территории ТС, то возможны вычеты. Группа D, подразумевающая собой доставку (т. е. уже на территории ТС), требует произвести вычеты при расчете таможенной стоимости.

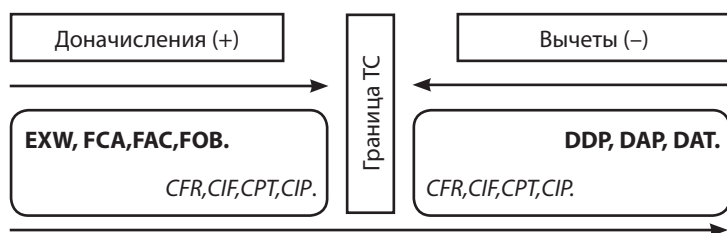


Схема доначислений и вычетов к таможенной стоимости товара по терминам Инкотермс

Отдельно стоит обговорить случаи перевозки товаров до аэропорта и морского порта. При таком виде перевозки с использованием любого термина Инкотермс возможность доначислений и вычетов утрачивается в связи с невозможностью разделить перевозку (до территории ТС и по территории ТС).

Таким образом, базисные условия поставки являются весомой составляющей в структуре таможенной стоимости товара, что значительно оказывает влияние на ее величину (которая собственно и является базой для начисления таможенных платежей и налогов). Условия поставки влияют на таможенную стоимость путем обязанности и возможностей доначисления и вычетов суммы перевозки к таможенной стоимости. Свободное функционирование в терминах Инкотермс позволяет добиться эффективности при осуществлении ВЭД.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая).
2. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза» (приложение № 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза).
3. Ковалев В. Е. Практикум по внешнеэкономической деятельности и таможенному регулированию. Екатеринбург, 2017. С. 76.

4. *Сухарева И. И.* Практические аспекты использования инкотермс в сфере таможенного дела // Российская таможенная академия. С. 24. URL: <http://www.iccwbo.ru/meropriyatiya/konferentsii/konferentsiya-inkoterm-80-let-vo-vneshney-torgovle/prezentatsii/%D0%A1%D1%83%D1%85%D0%B0%D1%80%D0%B5%D0%B2%D0%B0.pdf>.

Научный руководитель: *В. Е. Ковалева*

Е. М. Гутин

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Особенности организации бизнеса в сфере производства горюче-смазочных материалов в Королевстве Саудовская Аравия

Аннотация. Представлено исследование особенностей организации и ведения бизнеса в сфере производства моторного масла и горюче-смазочных материалов в Королевстве Саудовская Аравия. Изучены нормативно-правовые акты, определяющие условия ведения бизнеса, статистические материалы, труды ведущих отечественных и зарубежных авторов, посвященные проблемам организации и ведения бизнеса в Саудовской Аравии.

Ключевые слова: международный бизнес; Саудовская Аравия; средний бизнес; добыча и переработка нефти; завод по переработки нефти.

Ни одна машина, ни одно транспортное средство, оборудованное двигателем внутреннего сгорания, не может обойтись без смазочных материалов, снижающих износ и порчу деталей. Наименее затратное производство горюче-смазочных материалов целесообразно размещать в странах ОПЕК, где сосредоточено $\frac{2}{3}$ мировых запасов нефти, и прежде всего, в крупнейшем государстве на Аравийском полуострове — Королевстве Саудовская Аравия.

Саудовская Аравия занимает около 80 % территории Аравийского полуострова и является 13-м по площади государством в мире. Экономика Саудовской Аравии базируется на нефтяной промышленности, который составляет 45 % валового внутреннего продукта страны; 75 % доходов бюджета и 90 % экспорта составляет экспорт нефтепродуктов. Разведанные запасы нефти составляют 260 млрд баррелей (24 % разведанных запасов нефти на Земле). Причем, в отличие от других нефтедобывающих стран, в Саудовской Аравии эта цифра постоянно возрастает благодаря открытию новых месторождений. Саудовская Аравия играет ключевую роль в Организации стран-экспортеров нефти, с помощью которой регулирует мировые цены на нефть.

Изучив условия и особенности ведения в Саудовской Аравии, был сделан вывод о целесообразности открытия завода по переработке нефтепродуктов.

Однако, идея данного проекта заключается не только в создании нефтеперерабатывающего производства, но и в организации последующей продажи в России и за границей горюче-смазочных материалов, таких как: моторные масла для легковых и грузовых автомобилей, смазочные материалы, судовые масла, тормозная жидкость, смазочные материалы для сельскохозяйственной техники.

Целью работы стало исследование особенностей организации и ведения бизнеса в сфере производства моторного масла и других смазочных материалов в Королевстве Саудовская Аравия.

Для реализации цели были решены следующие задачи:

- раскрыты политико-правовые особенности организации и ведения бизнеса с иностранным участием в Саудовской Аравии;
- рассмотрены особенности налогообложения и трудового законодательства Саудовской Аравии;
- проанализированы действующие льготы и ограничения, связанные с ведением бизнеса в Саудовской Аравии;
- проведена оценка развития внешнеторговых операций Саудовской Аравии на современном этапе развития;
- проанализированы спрос и предложение на рынке производителей моторного масла в Саудовской Аравии;
- оценена экономическая эффективность создания завода по производству моторного масла.

Объектом исследования явилась сфера бизнеса по производству ГСМ в Саудовской Аравии.

Предметом работы — тенденции, факторы и перспективы организации и ведения бизнеса в сфере ГСМ в Саудовской Аравии.

Практическая значимость исследования заключается в возможности использования его результатов, в том числе экономических расчетов, для организации и ведения бизнеса в Саудовской Аравии.

Сделан вывод, что данный вид бизнеса будет выгодным при любых условиях. Моторное масло будет необходимо всегда и везде, его использует практически каждый человек на планете. Тем более, что с каждым годом количество транспорта увеличивается, а это означает, что спрос на моторное масло будет постоянно расти.

В целом, моторные масла арабского производства хорошо продаются в низшей и средней ценовой группе, что важно учитывать при организации собственного производства. Попытка войти в премиум класс за-

ставит столкнуться с очень сильной конкуренцией, поэтому не нужно делать изначально ставку на этот сегмент.

При правильно налаженном производстве дорогостоящее оборудование окупится за 3–4 месяца при работе в одну смену, с учетом того, что завод будет нормально функционировать и покрывать все регулярные расходы. В связи с падением цен на нефть производство будет дешевле, а, соответственно, и себестоимость продукции будет меньше. Таким образом, мы сможем инвестировать в организацию транспортно-логистических схем по доставке данной продукции в Россию, где цены на аналогичную продукцию завышены, что дает возможность составить конкуренцию старым игрокам данного сегмента рынка. Поскольку качество производимого масла будет соответствовать международным стандартам международной организации по стандартизации (ISO), мы сможем завоевать рынок путем комбинации низкой цены и высокого качества продукции.

Научный руководитель: *И. Н. Савельева*

Е. В. Дымова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Место России в международном движении капитала

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению роли России в международном движении капитала.

Ключевые слова: международное движение капитала; валютные операции.

Международное движение капитала является важнейшим элементом финансовой системы мира, что позволяет расценивать данный процесс как фактор, влияющий на каждую страну в условиях глобализации, в том числе и на Россию. Исследование механизма трансграничного движения капитала является актуальным из-за положения страны в данном контексте. Во-первых, существует проблема оттока капитала из страны ввиду ряда причин, во-вторых, отток капитала зачастую происходит незаконно, и борьба с данной проблемой не всегда неэффективна. В-третьих, в рамках вступления России в ТС произошел ряд значительных законодательных изменений, которым, в частности, подверглось трансграничное движение капитала.

Таким образом, целью данной работы является проведение анализа механизма государственного регулирования вывоза иностранной валюты за пределы РФ. Объект исследования: международное движение капитала. Предметом исследования является механизм регулирования вывоза иностранной валюты из России.

Развития международного движения капитала можно разделить на три основных этапа, непрерывно связанные с экономической теорией, которая рассматривала принципы процесса и закономерности его развития. Стоит так же отметить, что развитие началось с классического понимания вывоза капитала, осуществляемый в одностороннем порядке в конце XVII века, и привело к либерализации миграции капитала между экономикой стран разного этапа развития. В настоящее время сформировался ряд тенденций, характерные для третьего этапа развития международной миграции капитала, которые имеют ряд положительных и отрицательных последствий.

Наблюдаются таких характерные особенности, как увеличение числа ТНК, которые стали основным участником миграции капитала в мире, а так же появилась характерная неравномерность притоков и оттоков капитала в разных группах стран. Развивающиеся страны стали как лидерами в экспорте капитала за границу, так и главными импортерами капитала в мире, что объясняется рядом причин. В данном контексте стоит так же отметить, что одной из тенденций современного трансграничного капитала стало его государственное регулирование странами мира, которые применяют как стимулирующие, так и оградительные меры в зависимости от желаемого результата. Данный тренд будет рассмотрен более подробно на примере Российской Федерации, которая применяет данный механизм, используя различные инструменты воздействия.

В ходе исследования, было выявлено, что в Российской Федерации имеется ряд особенностей при рассмотрении проблемы трансграничного движения капитала. Инвестиции в России носят специфический характер, который определяется сложными взаимоотношениями российской экономики с международным движением капиталов — взаимоотношениями, сложившимися более двадцати лет тому назад в начале переходного периода.

Государство также демонстрирует специфическое отношение к притоку иностранных капиталов. Так в некоторых стратегических отраслях законодательство ужесточили вплоть до того, что поставили под угрозу некоторые масштабные проекты западных многонациональных компаний в нефтегазовой отрасли, в то время как в других отраслях промышленности, не имеющих такого важного политического значения, благоприятные условия, предложенные иностранным инвесторам, не вызвали возражений со стороны властей.

Страна имеет развитую нормативно-правовую систему в сфере регулирования вывоза капитала из страны, которая подкреплена законо-

дательными актами на разных уровнях: государственном, региональном и межгосударственном. Однако, даже благодаря устойчивой системе, механизм оттока капитала остается одним из тех, на которые трудно воздействовать на законодательном уровне в нашей стране. По мнению автора, необходимо синхронизация тенденций, которые, к сожалению, способствуют незаконным движениям капитала, и законодательной базы, пресекающей данные тенденции. Для того, чтобы разобраться с механизмом государственного регулирования движения капитала более подробно автором была выбрана проблема вывоза иностранной валюты за пределы РФ.

Началом регулирования и контроля за валютными операциями в России является 1992 г., с которого и началось становление законодательной системы. Стоит отметить, что с момента принятия первого законодательного акта до сегодняшнего дня наблюдается либерализация вывоза иностранной наличной валюты за пределы РФ, но в тоже время и усиливается контроль над вывезенными денежными средствами, с помощью таким инструментов. Однако, данная структура потерпела изменения после подписания ряда документов о вступлении РФ в ТС ЕАЭС.

Теперь осуществление валютного контроля за операциями юридических лиц происходит на основании такого инструмента, как паспорт сделки. При этом, законодательная база по валютному контролю над физическими лицами с вступлением России в Таможенный Союз полностью перешла на уровень данного объединения. За совершение незаконного провоза наличных средств законодательство ввело ответственность. Государство так же принимает ужесточенные меры по борьбе с правонарушителями, закрепляя их на законодательном уровне, что способствует гармонизации структуры механизма регулирования трансграничного движения капитала.

Научный руководитель: *И. Н. Попова*

Развитие российско-французских внешнеэкономических связей в санкционный период

Аннотация. Анализируются торгово-экономические отношения России и Франции в период 2006–2017 гг. на основе данных объема внешней торговли между указанными странами. Рассматривается влияние взаимных санкций, введенных в 2014 г. в связи с разным взглядом политиков на события на Украине.

Ключевые слова: международные отношения; российско-французские отношения; санкции; экспорт; импорт; торгово-экономические отношения; экономические отношения.

Исторически начало партнерских отношений между Россией и Францией датируется концом 80-х годов XIX века. Французский капитал всегда был одним из важнейших иностранных вложений в российское хозяйство.

Современные российско-французские внешнеэкономические связи стали налаживаться после официального визита в Париж президента В. В. Путина осенью 2000 г. [1, 2]. До 2007 г. французское правительство поддерживало достаточно прочные связи с Россией. За период 1995–2008 гг. объем французских инвестиций увеличился в 62 раза, а в 2007 г. достиг рекордной величины: 6 696,4 млн дол. США, что составило 5,5% от всех иностранных инвестиций, поступивших в Россию [8].

Приход к власти Н. Саркози переориентировал вектор международного сотрудничества Франции на США. Однако ухудшения экономических отношений между Россией и Францией не произошло. Скорее, на уровень внешней торговли повлиял мировой кризис 2008–2009 гг.: в 2009 г. экспорт снизился практически до уровня 2007 г. — 8 789 764 тыс. дол. США, импорт — 8 822 424 тыс. дол. США [6]. Уровень французских инвестиций резко упал с 6156,5 млн дол. США в 2008 г. до 2490,6 млн дол. США в 2009 г. [8].

В посткризисный период государства начинают выстраивать новую систему экономических связей, выгодных для обеих сторон. Самое широкое развитие получил энергетический сектор экономики. Кроме того, в России активно работают предприятия в сфере автомобилестроения, фармацевтики и пищевой промышленности. Так, с 1997 г. компания «Total» является партнером по разработке Харьгинского нефтяного месторождения в Ненецком автономном округе; энергоконцерн GDF Suez S. A. имеет 9% акций от газопровода «Северный поток», а «Électricité de France S. A.» (EDF) владеет 15% акций проекта «Южный поток» [3; 9].

Российские инвесторы также вкладывают деньги во французские проекты. Основными направлениями являются атомная энергетика, транспорт, виноделие и авиакосмическая промышленность (см. таблицу) [9].

Совместные российско-французские проекты

№ п/п	Название	Содержание проекта
1	Программа «Союз»	21 октября 2011 г. с космодрома Куру (Гвианский космический центр) запущен РН «Союз», на борту которого находились два первых европейских навигационных спутника «Галилео»
2	Совместное производство ОАО «Информационные спутниковые системы» (ОАО «ИСС») и «Талес Аления Спейс» (ТАС). элементов полезной нагрузки для космических аппаратов	ОАО «ИСС» создало полную нагрузку из компонентов и их технологий производства ТАС, которые были использованы в производстве российского космического аппарата ретрансляции данных «Луч-5А» и израильского телекоммуникационного КА «Амос-5». 28 февраля 2013 г. ОАО «ИСС» и ТАС подписали соглашение о создании совместного предприятия. Первым проектом стало создание спутника для швейцарской компании «ЭВанСат»
3	«Сухой Суперджет-100»	13 французских компаний («Сафран» — производство двигателя с НПО «Сатурн», «Талес» — авионика, «Либхерр» — системы кондиционирования и противообледенения, группа предприятий «Зодиак» — топливная система и освещение, «Сен-Гобен» — остекление, «Мишлен» — шины, «Сафт» — аккумуляторные батареи и т. д.). Более 30 % комплектующих производят французские компании. Главным российским партнером является ЗАО «Гражданские самолеты Сухого»
4	«Рено» — «АвтоВАЗ»	В 2008 г. компания «Рено» продала ОАО «АвтоВАЗ» лицензии на производство и продажу ряда запчастей для автомобилей «Лада». Сделка стимулировала приток французских инвестиций в размере 240 млн евро в форме имущественного взноса (технологии, оборудование и ноу-хау). В 2012 г. «Рено-Ниссан», «Тройка Диалог» и «Ростехнологии» подписали соглашение о создании совместного предприятия, которое владеет 74,5 % ОАО «АвтоВАЗ»
5	Строительство участка скоростной автодороги Москва—Санкт-Петербург	Компания «Винси» является акционером «Северо-Западной концессионной компании» и играет важную роль в финансировании строительства и эксплуатации на платной основе участка 15–58 км дороги Москва—Санкт-Петербург

Стабильные торгово-экономические отношения были подорваны в 2014 г., в связи с событиями на Украине. Вследствие этого страны-члены Евросоюза ввели санкции, а затем получили на них ответ со стороны России.

В 2014 г. экспорт снизился на 1 417 516 тыс. дол. США, а в 2015 г. уже на 1 865 543 тыс. дол. США. Что касается импорта, то в 2014 г. он снизился на 2 382 514 тыс. дол. США, а в 2015 г. упал на 4 710 718 тыс. дол. США [6].

К 2016 г. торгово-экономические отношения стабилизировались. Товарооборот вырос на 13,8%: доля экспорта составила 4 778 233 тыс. дол. США, сократившись на 16,35%; а импорта — 8 489 233 тыс. дол. США, увеличившись на 42,75%. В товарообмене акцент был перенесен с легкой и пищевой промышленности в область ядерной энергетики, авиа- и машиностроения разных уровней, а также обмен инновационными технологиями [4; 7]. В отношении инвестиций многие французские компании продолжали проявлять интерес к российскому рынку. За этот период ни одна из компаний не сворачивала полностью совместные проекты [10].

На данный момент экономические отношения Франции и России уже преодолели самые сложные эпизоды. Во втором квартале 2017 г. товарооборот стран увеличился на 46,63% по сравнению с тем же периодом 2016 г. Экспорт за это же время вырос на 24,89%, а импорт, в свою очередь, повысился на 61,97% [5; 6; 7]. Наблюдался резкий скачок прямых инвестиций из Франции в Россию до 12 791 млн дол. США.

Анализ статистических данных за период 2006–2017 гг. показывает, что экономические отношения России и Франции переживали разные периоды, однако стороны остаются важными партнерами. Введение взаимных санкций в 2014 г. затронуло обе страны, но в то же время стало толчком к поиску новых способов сотрудничества.

Библиографический список

1. Россия—Франция: 10 веков вместе // Российская газета. Спецвыпуск 2010. № 5121(42).
2. Комиссарова Ж. Н. Экономические отношения Франции и России. Издание МГИМО МИД России. № 2(17). 2011. URL: <http://www.mirec.ru/2011-02/ekonomicheskie-otnosheniya-francii-i-rossii>.
3. Лукашенко Е. А. Торгово-экономические связи России и Франции: современное состояние и перспективы развития // Проблемы национальной стратегии. № 4(19). 2013. С. 115–136.

4. *Столников В.* Россия и Франция укрепляют сотрудничество // Промышленный еженедельник. 2016. № 33(621). 26 сентября — 2 октября. URL: <http://www.promweekly.ru/2016-33-2.php>.

5. *Обзоры внешней торговли России, «Торговля между Россией и Францией», Отчет о внешней торговле между Россией и Францией во II квартале 2017 г.: товарооборот, экспорт, импорт, структура, товары, динамика, 15.08.2017.* URL: <http://russian-trade.com/reports-and-reviews/2017-08/vneshnyaya-torgovlya-rossii-s-frantsiei-vo-2-kv-2017-g/>

6. *Федеральная Таможенная Служба России. Статистические данные.* URL: <http://www.customs.ru/>

7. *La douane française. Федеральная Таможенная Служба Французской Республики. Статистические данные.* URL: <http://www.douane.gouv.fr>.

8. *Павлова В. С.* Инвестиционные отношения Франции и России: эволюция, проблемы и перспективы развития. 2011. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/investitsionnye-otnosheniya-frantsii-i-rossii-evolyutsiya-problemy-i-perspektivy-razvitiya>.

9. *Кархова И. Ю., Разлетаев А. В.* Современное состояние и перспективы развития торгово-экономических отношений России и Франции // Российский внешнеэкономический вестник. 2015. № 11. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/sovremennoe-sostoyanie-i-perspektivy-razvitiya-torgovo-ekonomicheskikh-otnosheniy-rossii-i-frantsii>.

10. *Четверикова А. С.* Инвестиционное сотрудничество России и Франции: влияние санкций. 01.04.2017. URL: <https://ecfor.ru/publication/12-investitsionnoe-sotrudnichestvo-rossiya-frantsiya/>

Научный руководитель: *В. В. Вязовская*

Р. З. Ильясова

Астраханский государственный технический университет, г. Астрахань

Выявление угроз внешнеторговой безопасности таможенными органами

Аннотация. На основе выявления и идентификации угроз внешнеторговой безопасности, анализа индикаторов внешнеэкономической безопасности, определены основные направления повышения уровня внешнеторговой безопасности России таможенными органами.

Ключевые слова: внешнеторговый оборот; экспорт; угроза внешнеторговой безопасности; таможенные органы.

Актуальность исследования внешнеторговой безопасности определяется тем, что внешняя торговля, будучи одним из важнейших звеньев рыночной экономики, оказывает большое влияние на жизнедеятельность общества в целом. «Возникает повышенный интерес к функционированию организаций, занимающихся внешнеторговой деятельностью

и осуществляющих экспортно-импортные операции, товарообменные и компенсационные сделки» [2].

Анализ внешнеторгового оборота России с основными странами-партнерами на современном этапе развития общества представлен в таблице.

По данным Астраханской таможни, представленных в таблице, можно сделать следующий вывод: за период 2014–2017 гг. внешнеторговый оборот, объемы экспорта и импорта сокращаются, возникают новые внутренние и внешние угрозы, снижающие уровень внешнеторговой безопасности России. Снижение мировых цен на нефть приводит к уменьшению реального ВВП и объема инвестиций, что отрицательно влияет на социально-экономическую ситуацию в стране, экономический рост и развитие, а также снижает уровень экономической безопасности нашей страны.

Для детального анализа внешнеторгового оборота рассмотрим объем экспорта и импорта в 2017 г. в страны дальнего зарубежья и СНГ в соответствии с рисунком.



Товарная структура экспорта России
в страны дальнего зарубежья и СНГ в 2017 г.

Согласно данным, представленным на рисунке, в 2017 г. наибольшие доли экспорта составляют минеральные продукты и топливно-энергетические товары, что свидетельствует о сырьевой направленности экспорта России и представляет собой угрозу внешнеторговой безопасности.

Это ухудшает протекание значимых социально-экономических процессов, их взаимодействие, а также увеличивает спектр внутренних и внешних угроз, способных ослабить национальную экономическую безопасность России. Снижение инвестиционной привлекательности, внешнеэкономические санкции, снижение мировых цен на нефть, девальвация рубля привели к снижению экономического роста и развития России, сокращению внешнеторгового оборота и сальдо торгового баланса.

Динамика внешней торговли России в 2014–2017 гг., млн дол. [1]

Страны	2014			2015			2016			2017		
	Оборот	Экспорт	Импорт	Оборот	Экспорт	Импорт	Оборот	Экспорт	Импорт	Оборот	Экспорт	Импорт
Весь Мир	784502,8	497833,7	286669,1	526261,4	343542,8	182718,7	467752,8	285491,1	182261,7	584049,5	357083,1	226966,4
ЕС	377538,6	259051,7	118486,9	235827,5	165635,8	70191,7	200391,6	130491,0	69900,6	246491,5	159596,8	86894,7
Италия	48468,4	35743,6	12724,7	30613,6	22293,6	8320,0	19770,4	11931,3	7839,1	23940,1	13838,8	10101,4
Германия	70087,1	37123,6	32963,5	45791,9	25351,4	20440,5	40709,4	21258,5	19451,0	49975,4	25747,4	24228,0
Австрия	4206,8	768,6	3438,3	3175,2	1162,6	2012,5	2886,7	1051,9	1834,7	4060,1	1882,6	2177,4
АТЭС	211028,5	107120,5	103908,1	147787,3	78446,2	69341,1	140482,3	67402,9	73079,4	178168,2	86541,9	91626,2
Китай	88350,3	37494,3	50856,0	63553,1	28602,3	34950,8	66108,2	28021,3	38087,0	86964,3	38922,0	48042,3
США	29131,7	10635,7	18496,0	20909,9	9456,4	11453,5	20276,8	9353,6	10923,2	23198,5	10700,0	12498,5
СНГ	96789,5	63984,0	32805,5	66055,6	45018,3	21037,3	56689,7	37358,0	19331,7	72272,1	47773,3	24498,9
ЕАЭС	55955,3	35894,9	20060,4	42384,7	28474,8	13909,9	39028,0	25460,6	13567,4	50775,1	33369,3	17405,8
Беларусь	32267,1	19950,9	12316,2	24218,9	15350,0	8868,9	23457,0	14050,7	9406,3	30192,9	18424,6	11768,3
Казахстан	21509,2	14112,8	7396,4	15569,5	10786,0	4783,4	13039,1	9426,9	3612,2	17240,6	12323,9	4916,7
Азербайджан	4009,0	3373,1	635,9	2804,8	2287,1	517,8	1954,3	1508,1	446,3	2627,2	1935,1	692,1

Автором предлагаются следующие приоритетные направления деятельности таможенных органов РФ по стабилизации внешней торговли, необходимые для эффективной нейтрализации выявленных угроз и минимизации их негативного влияния на экономику:

1) внедрение новейших информационных технологий развития операций в сфере таможенного дела и таможенного контроля;

2) усовершенствование результативности таможенного регулирования, необходимого для повышения инвестиционной привлекательности России, доходов в государственный бюджет, защиты отечественного производителя;

3) повышение качества предоставляемых услуг таможенной службы, упрощение таможенных процедур и ускорение различных таможенных операций, обеспечение прозрачной деятельности работников таможенной службы; обеспечение своевременной уплаты основных таможенных платежей.

Реализация данных предложений позволит повысить уровень внешнеторговой безопасности Российской Федерации.

Библиографический список

1. Внешняя торговля Российской Федерации по основным странам и группам стран // Официальный сайт Федеральной таможенной службы России. URL: http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=13858&Itemid=2095

2. *Тараскина А.В., Кудряшов И.В.* Особенности применения аналитических процедур внутреннего аудита хозяйствующих субъектов, занимающихся внешне-торговой деятельностью // *Налоговая политика и практика*. 2007. № 5/1. С. 41–44.

Научный руководитель: *Д.В. Брянцев*

Особенности организации бизнеса в Великобритании

Аннотация. Статья посвящена условиям экономической среды, с которыми так или иначе сталкиваются компании, осуществляющие свою деятельность на территории Великобритании. Рассмотрена экономическая политика страны, ее налоговая система, трудовое законодательство, а также роль одного из самых главных процессов современной экономики — выход Великобритании из Евросоюза. Проводится анализ финансового рынка страны, составляется план по созданию банка на данном рынке и проводятся расчеты эффективности проекта.

Ключевые слова: Великобритания; международный бизнес; Brexit; финансовый рынок; банк; инвестиционный проект.

На сегодняшний день можно с уверенностью сказать, что экономика Соединенного Королевства является одной из ведущих в мире. Касаемо бизнеса, страна располагает весьма благоприятной системой и условиями для размещения своего дела. Главный лозунг правительства — «Великобритания открыта для бизнеса». Кроме того, главные задачи, которые ставит перед собой правительство Великобритании — это как раз устранение различных барьеров и ограничений, стимулирование инвестиций и многосторонняя поддержка начинающим предпринимателям.

В качестве бизнеса было решено взять финансовые услуги британских банков. Безусловно, главным сектором экономики является сфера услуг ($\frac{3}{4}$ ВВП 2015 г.) — этот сектор дает около 80 % ВВП. В данном секторе самой важной отраслью являются финансовые услуги (27,7 % ВВП), поэтому выбор такой деятельности, как банк далеко не случайный. Рассматривая тенденции всего мирового финансового сектора, нельзя не учесть некоторые исторические явления и факторы. Современный финансовый рынок находится под влиянием многих факторов, из которых можно выделить следующие: финансово-экономический кризис (2008–2012 гг.), затронувший всю мировую кредитную сферу и причины которого выясняются и по сей день; макроэкономическая неопределенность, обусловленная постоянно меняющимися тенденциями; институциональные изменения, влияющие на долгосрочные и среднесрочные перспективы сектора. Конечно кризис повлиял на ликвидность банковского сектора и отразил негативное воздействие по причине ухудшения качества активов и возрастающего недоверия клиентов. Сегодня ликвидность мирового банковского сектора стабилизируется, понижаются ставки рефинансирования для обеспечения доступности денежных средств,

власти оказывают содействие в предоставлении специальных кредитов. Вместе с тем, пока весь финансовый сектор все еще находится на этапе восстановления в посткризисное время. Рынок не идеален и нуждается в интеграции новейших технологических решений.

Углубляясь в финансовый рынок Великобритании, трудно не признать тот факт, что данный сектор экономики — один из важнейших для Великобритании. Большинство ведущих экономик мира входят в число главных партнеров внешней торговли Великобритании в сфере финансовых услуг — Китай, Канада, США, страны Евросоюза, Швейцария, Австралия, Япония. Данный сектор является опорой для всей экономики страны.

Главным финансовым центром Великобритании является Лондон. Кроме столицы крупными точками рынка являются такие города как Глазго, Бирмингем, Манчестер, Ливерпуль и многие другие. Финансовый сектор со стороны прямых иностранных инвестиций также набирает силу — Великобритания остается верна своим убеждениям, согласно которым единственный путь успешного процветания государства — это развитие международных отношений и создание благоприятной бизнес-среды для иностранных инвесторов.

Банковский сектор также привлекателен для инвесторов, прежде всего, своей благоприятной бизнес-сферой, создаваемой правительством государства путем создания новых удобных механизмов, стимулирующие поток инвестиций в страну. В связи со всем этим, в Соединенном Королевстве преобладает огромное количество зарубежных банков, а британские банки в свою очередь активно осуществляют финансовую деятельность за рубежом и весьма успешно создают конкуренцию. Масштабы банковского сектора Соединенного Королевства очевидно внушительные — 95 % британцев имеют хотя бы 1 счет в банке, общество страны весьма активное и полностью соответствует высокому уровню данной финансовой системы.

Итак, для осуществления бизнеса в Великобритании был рассмотрен финансовый сектор и взята банковская деятельность. Организационно-правовая форма банка — публичная компания с ограниченной ответственностью (Public limited company, Plc.). В Великобритании сперва нужно внести регистрационный взнос (20 фунтов стерлингов) и подать соответствующие документы в реестр компаний (Companies House). Что касается налогообложения банков, то все финансовые услуги в Великобритании освобождаются от НДС (0 %), обязательным является корпоративный налог — 19 % на прибыль меньше 300 000 ф. ст., 20 % на прибыль выше 300 000 ф. ст.

Ресурсы создаваемого коммерческого банка будут на 30 % состоять из собственных и на 70 % из привлеченных средств. Размер уставного капитала составит 14 285 715 ф.ст. Банк планирует предоставить 600 потребительских кредитов, под 17,6 % годовых, сроком на два года, сумма кредита — 1000 ф.ст. Плановая калькуляция произведена в расчете на то, что будет выпускаться 25 потребб. кредитов в месяц. Таким образом, инвестиционный проект рассчитан на четыре года (по окончании операций с потребб. кредитами).

Кроме того, чтобы проект был окупаемым, помимо потребительских кредитов стоит предоставить возможность вкладов (депозитов) для клиентов. Таким образом, банком планируется выпустить 200 депозитов с фиксированной ставкой (под 0,70 % годовых) сроком на три года, сумма одного депозита — 50 000 ф.ст. Расходы по депозитам на конец периода (три года) составят 70 000 ф.ст (0,7 % от 10 000 000 ф.ст.).

Банк определяет нормы амортизации в соответствии с линейным способом — равномерное (по годам) начисление организацией амортизации в течение всего срока полезного использования объекта основных средств. Норма амортизации составляет 20 %.

Полная себестоимость месячного выпуска 2 кредитных продуктов составляет 356 084,05 ф.ст. (сумма постоянных и переменных затрат), а в год 4 273 008,6 ф.ст. Чистая прибыль банка от годового выпуска 2 кредитных продуктов составит 394 588,32 ф.ст., чистая рентабельность составит 8,28 %, показывающая сколько рублей чистой прибыли приходится на рубль выручки.

После того, как мы рассчитали денежный поток и оценили все риски данного проекта, можно перейти к расчету эффективности вложенных в проект инвестиций. Проведя расчет таких показателей, как чистый дисконтированный доход (ЧДД), период окупаемости (РР) и дисконтированный период окупаемости (DPP), подводится итог о том, что проект является довольно эффективным (ЧДД положителен). Можно сказать, что данный бизнес весьма целесообразен, хоть и требует улучшения в структуре ресурсной базы (предоставление других кредитов). Но за счет весомых собственных вложений учредителей проект не является убыточным, срок окупаемости — 3 месяца (с учетом дисконтирования — 4 месяца).

Финансовый рынок и весь банковский сектор Великобритании бесспорно являются одними из самых приоритетных направлений развития национальной экономики, так как значимость данной сферы касается благополучия не только Британии, но и стран всего остального мира.

Научный руководитель: *О.Д. Фальченко*

Особенности организации и ведения бизнеса в сфере машиностроения в Республике Казахстан

Аннотация. Рассмотрены особенности выходы предприятий в сфере машиностроения на рынок Республики Казахстан, изучены политико-правовые условия ведения бизнеса, налоговое и трудовое законодательство, произведен анализ рынка обрабатывающей промышленности Казахстана, а также рассчитано, будет ли эффективен проект по созданию компании по производству и обслуживанию горнодобывающего оборудования на территории Республики Казахстан.

Ключевые слова: международный бизнес; инвестиционный климат; экономика Республики Казахстан; малый и средний бизнес.

Экономика Республики Казахстан является одной из самых крупных в Центральной Азии. Связано это с тем, что данная страна имеет обширную территорию с богатыми залежами различных полезных ископаемых: нефть, природный газ, цветные металлы и т. д.

В данной работе были рассмотрены особенности организации и ведения бизнеса в сфере машиностроения в Республике Казахстан.

Республика Казахстан — это государство, которое в большей степени ориентировано на экспорт товаров и услуг. Основным товаром экспорта являются минеральные ископаемые. Очевидно, что для их добычи компаниям необходимо владеть специализированным оборудованием. Поэтому будет целесообразным создание компании обрабатывающей промышленности в сфере машиностроения, а именно, производство и обслуживание горнодобывающего оборудования.

Общий объем промышленного производства Республики Казахстан в 2016 г. составил 19,03 трлн тенге, или 3,4 трлн р., что превышает показатель предыдущего года на 28%. Наиболее производительными оказались горнодобывающая промышленность с долей 49%, а также обрабатывающая промышленность — 42%. Машиностроение входит в обрабатывающую промышленность и занимает 10% от общего объема производства обрабатывающей промышленности.

В Казахстане возможны три способа ведения бизнеса для иностранных инвесторов: 1) создание иностранного предприятия; 2) создание совместного предприятия; 3) открытие филиала. Проектом подразумевается открытие Товарищества с ограниченной ответственностью.

Основными налогами, которые будут взиматься с компании, являются налог на прибыль, НДС, социальный налог, налог на имущество и земельный налог.

В качестве территории, которая была выбрана для размещения предприятия, мы взяли Карагандинскую область, так как в ней сконцентрировано большое количество компаний, занимающихся горнодобывающей деятельностью. Но это не единственное преимущество данного региона.

На реализацию проекта по открытию предприятия потребуется: 34,45 % собственного капитала и 65,55 % заемного капитала.

Предприятие планирует заключить в 2018 г. контракты на поставку 15 единиц оборудования, а также на комплект запчастей к оборудованию (около 800 запчастей). Стоимость бурового станка нашей компании — около 6 млн р, а ЭКГ — 3 млн р. Прогнозируемый доход за год — 65 млн р. Организация предприятия будет поделена на две группы. Первая планирует заниматься производством буровых станков, вторая — ЭКГ. Вся финансовая отчетность групп ведется раздельно. В данной работе будет рассмотрен пятилетний план проекта только по производству буровых станков.

Маркетинговые исследования показали, что компания сможет реализовать буровой станок по цене 33 172 580 тенге за единицу продукции (цена без добавленной стоимости). Цена за станок рассчитывается, учитывая себестоимость производства и норму прибыли.

Основной капитал, т. е. затраты на покупку необходимого для производства буровых станков оборудования, составит 3 960 000 р.

Амортизация начисляется равными долями в течение всего срока службы (5 лет). Норма амортизации составляет 20%. В итоге получаем, что амортизация каждый год будет составлять 792 000 р.

Полная себестоимость нового бурового станка составляет 4 740 050 р. (постоянные + переменные затраты), а в год — 23 700 250 р.

Чистая прибыль компании составит 5 030 406 р.. чистая рентабельность составит почти 17%. Она показывает, сколько рублей чистой прибыли приходится на рубль выручки.

Из полученных результатов можно сделать вывод о том, что чистый доход предприятия за весь период реализации проекта составит 25 150 000 р., планируемый срок окупаемости составит 9 месяцев, а дисконтированный срок окупаемости — 10 месяцев, который показывает период, по истечении которого текущий чистый дисконтированный доход (ЧДД) становится и в дальнейшем остается неотрицательным. В наших расчетах ЧДД положителен, следовательно, проект является эффективным.

Машиностроение — это отрасль промышленности, которая дает мультипликативный, многократный эффект для развития смежных с ней отраслей, повышает занятость населения и тем самым обеспечивает

конкурентоспособность и эффективность функционирования экономики страны в целом, поэтому развитие этой отрасли является целесообразным для любого государства.

Научный руководитель: *И. Н. Савельева*

Ю. Р. Карпова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Основы международного франчайзинга

Аннотация. На сегодняшний день международный франчайзинг является одним из наиболее распространенных методов организации бизнеса за рубежом. Целью международного франчайзинга является осуществление экспансии компаниями для освоения новых рынков с минимальными рисками.

Ключевые слова: международный франчайзинг; франчайзер; франчайзи; международный бизнес; проникновение на зарубежные рынки.

Международный франчайзинг подразумевает взаимодействие франчайзера и франчайзи на территории разных стран. Франчайзер — это сторона, которая передает право практиковать определенный бизнес за установленную плату. Сторона, которая получает данное право в другой стране, называется франчайзи.

Существуют разные подходы к данному явлению: традиционный, институциональный, маркетинговый, мирохозяйственный и глобалистский [2].

Классификация международного франчайзинга осуществляется по различным признакам. В зависимости от вида деятельности франчайзи, выделяют международный товарный франчайзинг, международный производственный франчайзинг, международный сервисный франчайзинг. Следующим признаком классификации является количество выдаваемых лицензий. Выделяют международный франчайзинг одного предприятия и международный корпоративный франчайзинг [4]. Международный франчайзинг также классифицируется по стратегии расширения бизнеса. В данной классификации выделяют три вида международного франчайзинга: классический международный франчайзинг на условиях опциона, международный конверсионный франчайзинг, международный дочерний франчайзинг. Рассмотрим классификацию международного франчайзинга по функциональной структуре. По данному признаку международный франчайзинг подразделяется на международный индивидуальный франчайзинг, международный районный франчайзинг, субфранчайзинг и освоение региона [4]. Международный

франчайзинг классифицируется и в зависимости от роли и функций франчайзера. В данном случае рассматривают четыре вида франшизных систем: систему «производитель — розничный продавец в другой стране»; «производитель — оптовый продавец в другой стране»; «оптовый продавец — розничный продавец в другой стране», а также «поставщик услуги — розничный продавец в другой стране» [3].

Франчайзинг предоставляет как взаимные преимущества двум партнерам, так и несет в себе негативные черты для каждой стороны. Рассмотрим выгоды франчайзера. Наиболее весомыми преимуществами являются расширение бизнеса с минимальными инвестициями, возможность проникновения на зарубежные рынки, получения дополнительного дохода за счет первоначальных взносов, роялти, рекламной платы [5]. Что касается франчайзи, его преимущества связаны с присоединением к успешному бизнесу.

Помимо преимуществ существуют и недостатки для каждой из сторон. Рассмотрим отрицательное влияние франчайзинга на франчайзера. Наиболее очевидным является нарушение условий договора со стороны франчайзи, что приводит к ухудшению репутации компании франчайзера [1]. Со стороны франчайзи недостатками можно назвать довольно обременительные платежи, связанные с первоначальным взносом, роялти и рекламными платежами. Довольно сложным аспектом является строгое соблюдение условий договора франшизы.

Технология бизнеса в формате франчайзинга показала себя как оптимальная во многих отраслях международной деятельности. Отрицательные стороны значительно компенсируются положительными сторонами данного процесса.

Библиографический список

1. *Королев В. И., Зайцев Л. Г., Заикин А. Д.* Современные проблемы менеджмента в международном бизнесе / под ред. проф. В. И. Королева. М.: Магистр; ИНФРА-М, 2013.
2. *Матусевич А. П.* Международный офшорный бизнес: учеб. пособие. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016.
3. *Международный маркетинг: учеб. пособие / Н. А. Нагапетьянц, О. Н. Романенкова, Н. Г. Каменева, С. В. Земляк; под ред. Н. А. Нагапетьянца.* М.: ИНФРА-М, 2012.
4. *Филина Ф. Н.* Франчайзинг: учеб. пособие. М.: ГроссМедиа, 2008.
5. *Цыпин И. С., Веснин В. Р.* Мировая экономика: учебник. 2-е изд., доп. и перераб. М.: ИНФРА-М, 2016.

Научный руководитель: *Г. С. Тимохина*

Brexit может сорвать сотрудничество в области безопасности в Европе

Аннотация. Бывший министр внутренних дел представила новые условия для выхода Британии из Европейского союза. Однако многие признают важность сотрудничества Британии и ЕС в области безопасности. По мнению Британии, после выхода из ЕС все органы ЕС, которые регулируются законодательством ЕС и в конечном итоге поддаются под юрисдикцию Европейского суда исчезнет после «Brexit». Прогноз составленный экономистами на 2021 г.: Британия пробует альтернативную экономическую модель.

Ключевые слова: Британия; Европейский союз; Brexit; сотрудничество; экономический прогноз.

Brexit — это английский неологизм, образованный из первых двух букв слова «Britain» и слова «exit» — выход. Имеется в виду выход Великобритании из Евросоюза.

Великобритания предлагает сохранить сегодняшние договоренности о безопасности. Это будет не так легко.

Множество кабинетных скандалов из-за жесткого или мягкого Brexit и того, сколько денег придется отправить в Брюссель. Тереза Мэй (бывший министр внутренних дел) представила новые условия для выхода Великобритании из Европейского Союза во время выступления во Флоренции 22 сентября. В то же время все стороны признают важность сотрудничества Великобритании и ЕС, в области безопасности и борьбы с терроризмом: необходимость, подкрепленная последним, неудачным террористическим взрывом лондонского состава метро 15 сентября.

Правительство опубликовало свой собственный план, поскольку новый договор с ЕС главным образом сохраняет существующую систему сотрудничества. Это закрепит дальнейшее участие Великобритании в различных мерах безопасности: Европол для работы полиции, Европейский ордер на арест для экстрадиции, систему судебного сотрудничества «Евроуст» и постоянный доступ к информации о тех, кто предоставил визы для Шенгенской зоны без границ, а также другие базы данных безопасности.

Это не является проблемой для остальной Европы. Все эти органы являются агентствами ЕС, которые регулируются законодательством ЕС и в конечном итоге подпадают под юрисдикцию Европейского суда (ЕСJ), который, по мнению Британии, исчезнет после Brexit. Правда, третьи страны, такие как Америка и Австралия, имеют статус наблюда-

теля в Европоле. Норвегия и Исландия являются частью Европейского ордера на арест. И Дания, которая, как и Британия, отказалась от политики правосудия ЕС и внутренних дел, обеспечила доступ к Европолу и Шенгенским и другим базам данных безопасности. Но Дания является членом ЕС и, как Норвегия и Исландия, находится в Шенгенской зоне. Все трое также вкладывают деньги в ЕС.

Более того, правительство Британии хочет более тесных отношений. И требует заключения более масштабного, индивидуального договора. Но это осложняется изменением роли Британии для Европейского Суда и не выплаты больших сумм ЕС. Суд продолжит рассмотрение законов ЕС, в том числе тех, которые затрагивают службы безопасности. Он также регулирует конфиденциальность данных.

В Лондоне подчеркивают преимущества для всех сторон этого сотрудничества. Британия интенсивно использует европейский ордер на арест и является важным поставщиком данных разведки и других данных в ЕС, так же, как она тратит больше всего на оборону. Действительно, в переговорах в Brexit министры иногда разыгрывали этот «излишек безопасности», как если бы это была торговая карта, которая использовалась для получения торговых концессий. В марте прошлого года госпожа Мэй предупредила ЕС о том, что неспособность согласовать сделку Brexit может ослабить сотрудничество в области безопасности. Последний документ правительства избегает грубых угроз, но он изобилует примерами получения выгоды ЕС, от Британских экспертиз и знаний.

Министерство внутренних дел стремится избегать создания условий при которых преступники или террористы могли бы уклониться от ареста или экстрадиции. Однако это может быть не просто. Стив Пирс, профессор права в Университете Эссекса, указывает, что в некоторых странах существуют статьи конституции, запрещающие выдачу своих граждан, кроме других членов ЕС. Они не изменяют свои законы, чтобы удовлетворить пост-Брекситской Британии.

Библиографический список

1. *Бабынина Л.* «Brexit means Brexit». Что означает выход Соединенного Королевства из Европейского союза? // Современная Европа. 2016, №4. С. 21–33.
2. *Большова Н. Н.* «Пегида» как пример массовых протестных движений, возникших в Европе под влиянием миграционного кризиса // Полис. 2016, №3. С. 123–137.
3. *Wahl P.* Between Eurotopia and Nationalism: A Third Way for the Future of the EU // Globalizations. 2017. Vol. 14, № 1. P. 157–163.

4. «Brexite» opens doors for stronger Russia-UK trade ties. URL: <https://www.rt.com/business/349140-russia-uk-Brexit-prospects>.

Научный руководитель: *О. Б. Долганова*

Н. Г. Кочеткова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Особенности экспорта лесоматериалов

Аннотация. Статья посвящена инструментам регулирующим экспорт лесоматериалов, его лицензирование, а также проблемным вопросам с которыми сталкиваются таможенные органы при проведении таможенного контроля.

Ключевые слова: экспорт лесоматериалов; таможенный контроль; лицензирование лесоматериалов.

Древесина и лесоматериалы из России уверенно занимают лидирующие позиции среди экспортируемых товаров. На протяжении многих столетий российские лесоматериалы являются визитной карточкой товаров из России.

При декларировании и таможенном оформлении лесоматериалов необходимо учитывать существующие особенности и специфику вывозимого товара.

Лесоматериалы, указанные в таблице входят в единый перечень товаров, к которым применяются запреты и ограничения [4].

Лесоматериалы, в отношении которых применяются ограничения

Наименование товара	Код ТН ВЭД ЕАЭС
Ель обыкновенная вида « <i>Picea abies</i> Karst.» и пихта белая европейская вида « <i>Abies alba</i> Mill.»	4403 23 1100; 4403 23 1900 4403 24 1000
Сосна обыкновенная вида « <i>Pinus sylvestris</i> L.»	4403 21 1100; 4403 21 1900 4403 22 1000

Составлено на основе Решением Коллегии Евразийской экономической комиссии от 16 августа 2012 г. № 134.

Также, в отношении товаров указанных в таблице вывозимых за пределы территории Российской Федерации установлены тарифные квоты [2].

Тарифная квота — мера предусматривающая применение в течение определенного периода более низкой ставки вывозной таможенной пошлины при вывозе определенного количества товара (в натуральном или стоимостном выражении) по сравнению со ставкой вывозной таможенной пошлины, установленной Правительством Российской Федерации [1].

При этом Постановлением Правительства РФ от 30 августа 2013 г. № 754 установлена ставка вывозной таможенной пошлины 80 %, но не менее 55,2 евро.

При наличии лицензии, выданной Министерством промышленности и торговли Российской Федерации (далее — Минпромторг России), ставка вывозной таможенной пошлины составляет — 15 %.

Лицензии на вывоз данных товаров выдаются участникам внешнеэкономической деятельности, которые являются арендаторами лесных участков, обладающими правом на заготовку ели и сосны обыкновенной, и не имеют задолженности по арендным платежам либо которые заключили договор купли-продажи (поставки) ели и сосны обыкновенной [3].

Таким образом, для оформления лицензии в Минпромторге России необходимо предоставить следующие документы (см. рисунок):



Документы, необходимые для оформления лицензии¹

Лицензирование — сложный процесс, требующий серьезного подхода, и знания норм и требований законодательства.

В настоящее время, согласно судебной практике [5] выявляются нарушения права ЕАЭС и законодательства РФ в области таможенного дела, в части нарушении запретов и ограничений, выраженные в том, что недоброкачественные участники ВЭД получив лицензию в Минпромторге России, покупают круглые лесоматериалы не у арендатора лесного участка, а у иных лесозаготовителей, а графе 44 декларации на товары указывают сведения о документах, предоставляющих право на тарифную квоту при экспорте лесоматериалов, на основании которых к указанным товарам неправомерно применяется ставка вывозной таможенной пошлины в размере 15 % таможенной стоимости, и тем самым не соблюдая запреты и ограничения, установленные Решением Коллегии Евразийской экономической комиссии от 25 сентября 2012 ш № 134 «О нормативных правовых актах в области нетарифного регулирования».

¹ Составлено на основе Приказа Министерства промышленности и торговли Российской Федерации от 17 февраля 2012 г. № 1351.

Для повышения результативности таможенного контроля при обороте товаров и уменьшения риска неуплаты таможенных платежей при не соблюдении запретов и ограничений, таможенным органам необходимо запрашивать при экспорте лесоматериалов следующие документы:

- сопроводительный документ на транспортировку древесины (форма утверждена постановлением Правительства РФ от 21 июня 2014 г. № 571);
- сведения о лесозаготовителе сырья;
- лесную декларацию и отчет об использовании лесов;
- договор купли-продажи лесоматериалов;
- заявки на выдачу фитосанитарных сертификатов;
- счет-фактуру, подтверждающую приобретение лесоматериалов.

Библиографический список

1. Закон Российской Федерации № 5003-1 от 21 мая 1993 г. «О таможенном тарифе».
2. Постановление Правительства РФ от 30 июля 2012 г. № 779 «О тарифных квотах на отдельные виды лесоматериалов хвойных пород, вывозимых за пределы территории Российской Федерации и территории государств — участников соглашений о Таможенном союзе».
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 29 апреля 2014 г. № 391 «О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 30 июля 2012 г. № 779».
4. Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 16 августа 2012 г. № 134 г. «О нормативных правовых актах в области нетарифного регулирования».
5. Решение арбитражного суда от 21 марта 2016 г. по делу № А19–16901/2015. URL: <http://sudact.ru/arbitral/doc/9SfbQ8G2a9dV/>

Научный руководитель: *В. Е. Ковалев*

Таможенные аспекты охраны интеллектуальной собственности

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению нормативно-правового регулирования интеллектуальной собственности, исследованию таможенного законодательства в ЕАЭС в сфере защиты интеллектуальной собственности. На основании проведенного исследования выявляются проблемы системы охраны объектов интеллектуальной собственности, созданной в ЕАЭС, а также возможности их решения на уровне ЕАЭС.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность; право на интеллектуальную собственность; охрана объектов интеллектуальной собственности; патент; промышленный образец; товарный знак; единый таможенный реестр; контрафактная продукция.

Сущность интеллектуальной собственности состоит в том, что она представляет собой экономическую категорию, отражающую отношения по поводу присвоения творений человеческого разума и его интеллекта, основанного на собственном творческом труде и совокупности способностей по упорядочению знаний и информации, выраженных в форме произведений науки, литературы, искусства, результатов технического творчества. В мире создана целая система охраны прав на интеллектуальную собственность, включающая такие инструменты как: патенты, промышленные образцы и торговые марки, а также другие инструменты. Одним из действенных механизмов правовой защиты является право требования выплаты компенсации за нарушение интеллектуальных прав, а одним из наиболее авторитетных правовых источников — Соглашение ТРИПС.

Несмотря на то, что правоохранительная деятельность в области охраны объектов интеллектуальной собственности в РФ динамично развивается, на сегодняшний день она ограничена отсутствием единого нормативно-правового регулирования ЕАЭС в сфере противодействия контрафакту и другим видам нарушений интеллектуальных прав.

Мерами по защите прав на объекты интеллектуальной собственности, применяемыми таможенными органами в ЕАЭС, являются: включение объектов интеллектуальной собственности в Единый таможенный реестр ЕАЭС и Таможенные реестры стран ЕАЭС; предоставление информации, взятие проб и образцов; приостановление выпуска товаров; установление конкретного срока приостановления и возможность его отмены.

В ходе исследования были выявлены основные проблемы таможенного контроля объектов интеллектуальной собственности в ЕАЭС, которые состоят в:

- наличия неполного перечня видов объектов интеллектуальной собственности, подлежащих таможенному контролю;
- длительности процедуры внесения данных об объекте интеллектуальной собственности при осуществлении в отношении него приостановления выпуска товаров на основании принципа «ex-officio»;
- наличия ответственности должностных лиц за неправомерные действия по приостановлению выпуска товаров, даже если эти действия привели к пресечению готовящегося правонарушения;
- невозможности применения таможенными органами Белоруссии принципа «ex-officio» вследствие отсутствия соответствующей нормы в национальном законодательстве этой страны;
- легальности выпуска контрафактного товара на внутренний рынок ЕАЭС по решению правообладателя.

Для устранения выявленных проблем были предложены следующие рекомендации:

- расширение видов объектов интеллектуальной собственности, подлежащих таможенному контролю;
- проведение ускоренного ввода данных об объектах интеллектуальной собственности, выпуск которых приостановлен на основании принципа «ex-officio»;
- введение таможенного сбора с правообладателей объектов интеллектуальной собственности, которые не позаботились о своевременном включении в Единый таможенный реестр перемещаемого ими через таможенную границу ЕАЭС объекта интеллектуальной собственности;
- дополнение таможенного законодательства ЕАЭС нормой, содержащей возможность избегания должностными лицами таможенных органов ответственности за неправомерные действия по приостановлению выпуска товаров, при условии, что эти действия:

- 1) привели к пресечению правонарушения;
- 2) были обусловлены единственным желанием пресечь потенциальное правонарушение;
- 3) не содержали коррупционной составляющей и иных криминальных мотивов;

- включение возможности применения принципа «ex-officio» в национальное таможенное законодательство Белоруссии;

Перечисленные меры помогут в значительной степени повысить уровень охраны объектов интеллектуальной собственности граждан РФ и других правообладателей.

Научный руководитель: *О.Д. Фальченко*

Организация бизнеса в Финляндии (на примере открытия автозаправочной станции)

Аннотация. Статья посвящена особенностям организации бизнеса в Финляндии на примере открытия автозаправочной станции. Автором раскрываются вопросы ведения предпринимательской деятельности на территории Финляндии, а также перспективы ее развития. Особое внимание обращается на политико-правовые условия деятельности иностранной организации в стране, на особенности местного налогового и трудового законодательства. На основе маркетингового, производственного и финансового планов проекта, а также, опираясь на результаты расчетов показателей эффективности инвестиционного проекта, дано экономическое обоснование его прибыльности.

Ключевые слова: международный бизнес; малый бизнес в Финляндии; налогообложение Финляндии; топливный рынок Финляндии; автозаправочная станция; инвестиционный проект; маркетинговый план; финансовый план; расчет показателей эффективности; экономическое обоснование.

В условиях активной глобализации мировой экономики широко развивается международный бизнес. Благодаря этому происходит обмен информацией, капиталом, инновациями и технологиями, появляется доступность товаров и услуг. Актуальность настоящего исследования заключается в том, что в условиях увеличения числа коммерческих организаций, которые выходят на мировой рынок и усиления их роли во внешнеэкономической деятельности, предприятию, для поддержания своей конкурентоспособности, недостаточно деятельности на внутреннем рынке. Возникает необходимость поиска новых перспективных рынков за рубежом и проникновения в международный бизнес.

Для проведения расчетов и обоснования перспективы ведения бизнеса, выбрана Финляндия, как страна, максимально близко расположенная к России географически, а также имеющая ряд значительных преимуществ для развития международного бизнеса: низкий уровень бюрократии, отсутствие коррупции, эффективная система поддержки предпринимательства и экспортной деятельности. Расчеты и выводы проведены на примере проекта по открытию автозаправочного комплекса на территории страны.

В Финляндии создана благоприятная среда для развития бизнеса иностранных компаний. Открытие бизнеса в стране не вызывает затруднений. Большинство предприятий в Финляндии — «микропредприятия» (93,4%), с численностью персонала до 9 человек и оборотом до 2 млн евро в год. Основные организационно-правовые формы предприятий

в стране — акционерное общество и частный предприниматель. Налоговая система Финляндии отличается достаточно высокими ставками и отсутствием налоговых льгот. Налоговая нагрузка на бизнес достаточно велика. Однако, ставка по налогу на прибыль составляет 20 % и является одной из самых низких в Европе. Средняя заработная плата в Финляндии в 2016 г. составляла 3200 евро в месяц.

Значительный спрос на энергоресурсы в стране подтверждает тот факт, что по уровню энергопотребления Финляндия занимает 12 место в мире, что более чем в два раза превышает средний показатель по миру. На сегодняшний день сложившиеся в Финляндии цены на топливо являются одними из самых высоких в мире. Однако, благодаря участию государства, цены на бензин в стране практически не изменяются в течение последних нескольких лет. При этом спрос на топливо неуклонно растет.

Экономическое обоснование инвестиционного проекта по открытию автозаправочной станции на территории Финляндии проведено поэтапно по следующей схеме:

1. Составлен маркетинговый план инвестиционного проекта, определены продукт и цена его продажи.

2. Рассчитан производственный план проекта, определены объемы реализации и объемы выручки от реализации. Проведены расчеты потребностей в основном и оборотном капитале предприятия, а также в рабочей силе. С целью расчета критического объема и рентабельности продаж, проведен полный расчет себестоимости инвестиционного проекта.

3. Разработан план финансирования и инвестиций по проекту, составлен план по прибыли, рассчитана чистая рентабельность проекта. Проведен расчет чистой прибыли. Составлен отчет о движении денежных средств по инвестиционному проекту.

4. Рассчитаны основные показатели эффективности рассматриваемого инвестиционного проекта: чистый доход (NV), период окупаемости проекта (PP), чистый дисконтированный доход (NPV), дисконтированный срок окупаемости (DPP), индекс рентабельности инвестиционного проекта (PI).

Полученные расчеты показали, что три из рассчитанных показателей эффективности инвестиционного проекта превышают нормативные значения:

$NPV=679\,400$ евро, что > 0 ;

$PI=1,15$, что > 1 ;

$DPP=4$ года 3 месяца, что < 5 .

В заключении сделан вывод о том, что предложенный инвестиционный проект может быть признан эффективным. В качестве рекомендаций,

способствующих увеличению прибыльности проекта, предложено заключить договоры на поставку топлива с юридическими лицами, установить автоматические заправочные комплексы и проработать вопросы по расширению сопутствующего бизнеса.

Научный руководитель: *И. Н. Савельева*

А. Е. Кудасов

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Исследование принципа многоступенчатого применения маркетинговых инструментов для выхода компаний на внешний рынок

Аннотация. Данная работа посвящена вопросу методологии оценки целесообразности выхода коммерческих организаций на новые рынки. Исследуется принцип последовательного использования маркетинговых инструментов SWOT-анализа, индекса BERI и STEEP-анализа для повышения объективности обоснования развития внешнеэкономической деятельности компаний.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность; маркетинговые инструменты; SWOT-анализ; индекс BERI; STEEP-анализ.

На сегодняшний день интернационализация международного бизнеса достигла того уровня, когда многие фирмы осознают перспективы выгод от выхода на внешние рынки. Такое положение дел обусловлено планомерным усилением конкуренции, что вынуждает руководство компаний задумываться о поиске новых рынков сбыта.

В таком случае встает вопрос о принципиальной целесообразности для выхода организации на новый рынок, а именно, не только формирования стратегии проникновения на него, но и в целом обоснования готовности компании к таковой деятельности. Ни один из известных маркетинговых инструментов не рассчитан на столь широкий многоступенчатый анализ, сопровождаемый последовательными выводами. С другой стороны, применение отдельных узконаправленных маркетинговых инструментов может дать соответствующий результат. Исходя из этого, дать оценку принципиальной целесообразности развития внешнеэкономической деятельности предприятия можно на основе последовательного применения ряда маркетинговых инструментов. Один из таких многоступенчатых принципов сочетает использование 3 маркетинговых инструментов: SWOT-анализа, индекса BERI и STEEP-анализа.

SWOT-анализ (от англ. *Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) — это методика оценки внутренней среды фирмы на основе ана-

лиза ее сильных и слабых сторон, а также внешней среды фирмы в виде возможностей и угроз рынка, на котором она функционирует. SWOT-анализ позволяет не только комплексно описать положение компании на внутреннем рынке, но и дать оценку ее внешнеэкономическому потенциалу, засчет исследования ее финансово-экономического положения и конкурентных преимуществ продукции. Так, именно на основе данных SWOT-анализа становится возможным обосновать готовность компании к успешному развитию своей внешнеэкономической деятельности [2].

Если результаты SWOT-анализа сводятся к тому, что компании было бы выгодно выйти на новый рынок, то следующим этапом становится выбор такового рынка на основе расчета индекса BERI. Индекс BERI (от англ. *Business Environment Risk Intelligence*) — это методика оценки степени рискованности деловой среды конкретной страны, которая позволяет определить наиболее благоприятный на данный момент рынок для внешнеэкономической деятельности предприятия. Оценивая 15 базовых показателей деловой среды нескольких потенциальных рынков, появляется возможность их сравнения. Благодаря этому можно методологически выявить тот рынок, на котором компания, при прочих равных факторах, сравнительно меньше рискует потерпеть неудачу [3].

После определения потенциального внешнего рынка безусловной необходимостью становится тщательное исследование его на предмет влияния тех или иных факторов макросреды. Для анализа таковых факторов и предназначен маркетинговый инструмент STEEP-анализа. STEEP-анализ (от англ. *Socio-cultural, Technological, Economic, Environmental, Political*) — это методика оценки макросреды потенциального рынка, которая позволяет выявить его ключевые социокультурные, технологические, экономические, экологические и политические особенности, способные в той или иной степени повлиять на деятельность компании в условиях данной страны. Более того, методика STEEP-анализа предполагает не только определение отдельных факторов макросреды, но и их ранжирование, в зависимости от степени влияния на конкретный рынок. Исходя из этого, по результатам STEEP-анализа, компания получает объективную картину макросреды рынка и, как следствие, может учитывать полученную информацию при формировании стратегии проникновения на новый рынок [1].

В конечном итоге, принцип многоступенчатого использования таких маркетинговых инструментов, как SWOT-анализ, индекс BERI и STEEP-анализ, дает возможность комплексно оценить целесообразность выхода компании на новый рынок. Следовательно, применение такого принципа в практике коммерческих организаций обосновано, с точки зрения методологии внешнеэкономической деятельности коммерческих организаций.

Библиографический список

1. *Егоришин А. П., Гуськова И. В.* Международный менеджмент: учебник. 2-е изд., перераб. и доп М.: ИНФРА-М, 2017.
2. *Зайцев Л. Г., Соколова М. И.* Стратегический менеджмент: учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Магистр, 2015.
3. *Кузнецова Н. В.* Управление рисками: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2015.

Научный руководитель: *Г. С. Тимохина*

Т. С. Кунгурова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Влияние таможенного регулирования и контроля на развитие туризма в Российской Федерации

Аннотация. Рассмотрены особенности таможенного регулирования туристической отрасли в России.

Ключевые слова: туризм; таможенное регулирование; таможенный контроль.

В настоящее время развитие въездного туризма в РФ в значительной степени тормозится внешнеполитическими, внешнеэкономическими факторами, а также другими факторами, оказывающими прямое воздействие на желание туристов приезжать в РФ. Одним из таких факторов является таможенное регулирование и контроль физических лиц и их багажа. В зависимости от поставленных целей законодательно могут устанавливаться те или иные виды запретов и ограничений в отношении перемещаемых юридическими и физическими лицами товаров и вещей. Соответственно, чем больше ограничений, тем меньший интерес вызывает посещение страны у иностранных граждан.

Формирование туристического имиджа страны происходит под влиянием следующих факторов: наличие благоприятных для развития туризма природных ресурсов; нахождение страны в зоне благоприятного для развития туризма климата; существование в стране исторических (культурных) центров и достопримечательностей, включая нематериальные объекты культуры; наличие транспортной и гостиничной инфраструктуры, доступные цены на транспортные услуги и размещение; действующий в стране визовый режим; свободные коммуникации на родном (привычном) для туриста языке; выгодное географическое положение; политическая стабильность как гарантия безопасности; экономическая стабильность как гарантия высокого качества обслуживания в туристическом и сопутствующих видах бизнеса; количество крупных спортивных

сооружений; количество международных бизнес-встреч; количество интернет-запросов в сфере культурного и развлекательного туризма.

Исследование данных факторов в отношении туристического имиджа РФ позволило выяснить, что страна имеет большое количество сильных сторон, которые в значительной степени могли бы стимулировать развитие всех видов туризма в РФ. Однако их действие нейтрализуется действием еще большего количества слабых сторон, также имеющих значительное влияние на развитие туризма в стране.

Так, оценка проведения контроля физических лиц производилась на примере пассажирского таможенного поста Кольцовской таможни им. В. А. Сорокина. По результатам оценки было выявлено, что все применяемые на пассажирском таможенном посту виды и методы контроля физических лиц и перевозимых ими грузов в целом соответствуют действующему законодательству. Кроме того, методы работы, применяемые на таможенном посту, были признаны эффективными. Однако также была выявлена существующая потребность таможенного поста в минимизации временных затрат на проведение таможенного контроля при условии сохранения его существующей эффективности.

В целях более полного раскрытия темы данной работы была построена регрессионная модель числа прибытий в страну с деловым визитом. Высокий уровень подбора данных модели позволяет утверждать, что основными влияющими на нее факторами являются: квалификация рабочей силы, уровень бремени таможенных процедур, количество крупных стадионов, устное и нематериальное культурное наследие, охрана и безопасность. С точки зрения темы и направленности данного исследования среди всех представленных в модели показателей больше всего интересен уровень бремени таможенных процедур, который имеет высокое отрицательное влияние на число прибытий с деловой целью. Опираясь на полученные факты, с учетом данных, полученных в результате исследования деятельности Кольцовской таможни им. В. А. Сорокина, был сделан вывод о том, что таможенное регулирование и контроль нуждаются в дальнейшем совершенствовании.

В качестве основных направлений совершенствования таможенного контроля пассажиров аэропортов были предложены следующие мероприятия:

- анкетирование пассажиров по вопросам перевозки тех или иных предметов их багажа и выдача им рекомендаций по дальнейшим действиям (на сайтах Госуслуг и ФТС);
- электронное декларирование (физическими лицами);

— сбор информации на основе анкетирования и электронного декларирования перемещаемых физическими лицами некоммерческих грузов и определение на их основе профилей риска и методов реагирования на него;

— применение инновационных технологий таможенного контроля в оперативной работе в зависимости от потребностей профилей основных рисков (например, применение магнитометра Sentinel для бесконтактного определения наличия наркотических, взрывчатых и других химических веществ, оружия и боеприпасов в багаже пассажиров).

Значение делового туризма для экономики России еще недостаточно велико. Так, его доля в общем числе туристических прибытий составляет около 22 %, а его вклад в ВВП РФ составляет около 3 % вместо 10 %, регистрирующихся в среднем в развитых странах мира. Однако его вклад в экономику страны является значимым вследствие того, что рост количества деловых контактов между российским и зарубежным деловыми сообществами приводит к росту взаимного товарооборота. Осознавая необходимость стимулирования международного делового туризма как одного из ведущих факторов развития внешнеэкономических связей в условиях сложной внешнеэкономической и внешнеполитической обстановки, органы таможенного регулирования и контроля России нацелены на смягчение таможенного режима и контроля, применяемого к физическим лицам при пересечении ими таможенной границы.

Научный руководитель: *В. В. Вязовская*

М. А. Липневич

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Совершенствование организации таможенного контроля в российской внешнеторговой практике

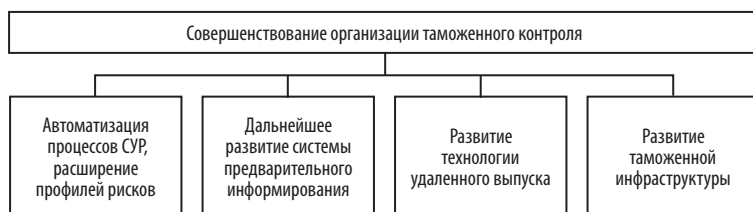
Аннотация. Актуальность исследования организации таможенного контроля в России обуславливается появлением новых субъектов ВЭД, ростом информационной нагрузки на таможенных инспекторов, необходимостью информационного обеспечения и интеграции в международную таможенную инфраструктуру.

Ключевые слова: таможенная политика; таможенный контроль; контроль таможенной стоимости; система управления рисками.

Для регулирования таможенных отношений необходима постоянная деятельность государства, которая выражается в таможенном регулировании [1]. Таможенный контроль — это механизм обеспечения

экономической безопасности для страны. ТК ТС определяет таможенный контроль «как совокупность мер, осуществляемых таможенными органами в целях соблюдения таможенного законодательства...» [2]. ФТС России — один из главных администраторов доходов бюджета. Только за счет таможенных платежей в период 2010–2014 гг. формировалось порядка 50 % от всех доходов федерального бюджета [3].

В современных условиях результативность управления внешней торговлей будет зависеть в значимой мере от уровня информатизации сферы ВЭД. На рисунке представлены направления совершенствования организации таможенного контроля в РФ. Первое направление касается системы управления рисками (СУР). Таможенный контроль осуществляется на основе системы анализа и управления рисками, т. е. выборочно по тем товарам и грузам, которые сопряжены с рисками в экономике, безопасности государства и т. д. [6]. Однако СУР на сегодняшний день не реализована полностью в автоматическом режиме, также необходимо расширять количество профилей риска для эффективной работы.



Совершенствование организации таможенного контроля в РФ

Следующим направлением совершенствования таможенного контроля является дальнейшее развитие системы предварительного информирования, которая позволяет таможенному инспектору еще до прибытия груза понять, какие необходимо предпринять меры минимизации рисков [6]. В настоящее время предварительное информирование в РФ обязательно. Однако анализ информации до прибытия грузов на таможенную территорию применяется редко, она становится значимой для таможенного контроля после прибытия товара в пункт пропуска. Необходимо организовать автоматическую работу СУР для эффективного определения уровня достоверности информации и производить фактические меры контроля до ввоза.

Технология удаленного выпуска также нуждается в усовершенствовании. С помощью удаленного выпуска участники ВЭД могут подавать декларацию в любой таможенный орган на территории страны, но при этом выпускать груз в свободное обращение уже на границе. Это позво-

ляет участникам ВЭД оптимизировать логистику поставок и сократить время [5]. Дальнейшее развитие данной технологии заключается в росте устойчивости работы программного обеспечения и каналов связи, совершенствование электронного документооборота, организация единой электронной базы документов.

Следующее направление совершенствования — развитие таможенной инфраструктуры РФ, которая не соответствует реальным грузопотокам. При въезде грузовиков в РФ на международных погранпереходах выстраиваются многокилометровые очереди, и чтобы начать таможенное оформление (ТО), надо ожидать несколько суток. Низкая пропускная способность погранпереходов обусловлена не только несовершенством транспортной инфраструктуры, но и низкой организацией процедур таможенного контроля. Таможенные терминалы должны быть расположены так, чтобы были упрощены и сведены к минимуму все операции, необходимые для проведения ТО и таможенного контроля [5].

Таким образом, в обстоятельствах, когда работа таможенных органов становится все сложнее и многограннее, особую актуальность приобретает задача увеличения результативности работы таможенных органов, модернизации таможенной службы.

Библиографический список

1. Коваленок Д. В. Общее и особенное в понятиях «таможенное регулирование», «таможенное дело» и «таможенная политика» // Современное социально-гуманитарное знание в России и за рубежом. 2013. № 1. С. 90–97.
2. Таможенный кодекс Таможенного союза: Решение Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27 ноября 2009 г. № 17.
3. Трунина Е. В. Система таможенных органов Российской Федерации — требует стабильности или изменений? // *Ars Administrandi*. 2016. № 1. С. 45–59.
4. Шишкина, О. В. Роль таможенных органов в обеспечении экономической безопасности России // *Транспортное дело России*. 2009. № 9. С. 118–122.
5. Эволюция таможенного дела в России: от таможенного администрирования к таможенной логистике: учебник / под ред. А. В. Парфенова, И. М. Шаповаловой. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2016.
6. Федеральная таможенная служба. Ежегодный сборник «Таможенная служба Российской Федерации». URL: <http://www.customs.ru>.

Научный руководитель: А. А. Мальцев

Влияние отключения электричества на международный бизнес

Аннотация. Рассматриваются вопросы, связанные с опасностью отключения электроэнергии и веерных отключений в странах мирового хозяйства. Сделан вывод, что из-за этого предприятия различного уровня несут большие экономические потери. Изучен зарубежный опыт и предложены пути решения данной проблемы на уровне предприятий и правительств.

Ключевые слова: отключение электричества; риски; экономические потери; изменения источников топлива; предприятия; международный бизнес; зарубежный опыт; США.

Отключения электричества становятся все более частыми. Даже небольшие сбои могут иметь катастрофические последствия для неподготовленных предприятий.

Энергетические риски — опасность отключения электроэнергии и веерные отключения.

Многие компании не готовы к проблемам в бизнесе, вызванным отключением электроэнергии, а зачастую не знают истинных издержек и не до конца понимают, какое влияние они могут оказать на их деятельность.

В то время как большинство сбоев питания в национальных сетях длятся всего несколько часов, некоторые веерные отключения могут длиться несколько дней или даже недель, полностью прекращая деятельность производства на предприятиях и критически важных объектах инфраструктуры.

Кроме того, вполне вероятно, что веерные отключения станут более частыми из-за отсутствия стимулов к инвестированию устаревших национальных сетевых инфраструктур в Европе и США, а также по причине того, что энергия от децентрализованных, «летучих» возобновляемых источников не соответствует работе электросетей, которые были разработаны 50 или 60 лет назад. Поскольку большинство сетей взаимосвязаны, затемнение в одном регионе может вызвать эффект домино, который может привести к межрегиональному отключению. Исследования показывают, что финансовые последствия, даже небольшого прекращения подачи энергии могут быть катастрофическими. Анализ событий аварии в США показывает, что 30-минутное отключение электроэнергии в среднем составило 15 709 дол. потеря для средних и крупных промышленных клиентов и почти 94 000 дол. за восьмичасовой перерыв. Даже короткие

отключения — которые происходят несколько раз в год в США — добавляют к ежегодным потерям, экономические потери от 104 и 164 млрд дол.

Наиболее частые понижения напряжения и отключения электроэнергии происходят в странах с развивающейся экономикой, которые обычно недостаточно инвестируют в свою энергетическую инфраструктуру, а также подвержены к серьезным погодным и стихийным бедствиям. Например, Латинская Америка имеет одно из самых наименьших количеств отключений, но длятся они дольше всех. Южная Азия, напротив, имеет наибольшее количество отключений электричества в год, хотя они обычно длятся всего несколько часов. Например, 12-часовые отключения электроэнергии в Индии в 2001 г. оставили без электричества около 226 млн людей, что привело к хаосу на железной дороге и парализовало основные коммунальные предприятия и больницы.

Некоторые страны пытаются решить проблему недостатка энергии в своих национальных сетях, попросив потребителей использовать меньше электроэнергии. После серии отключений электроэнергии в сентябре 2011 г. из-за аномальной жары, в Южной Корее правительство обнародовало комплекс мер, направленных на облегчение нагрузки на национальные сети.

Другие страны сталкиваются с проблемой удовлетворения энергетических потребностей при изменении источника топлива. В США, например, предложили использовать две Калифорнийские атомные электростанции — которые вырабатывают 16 % электроэнергии — которые немедленно были закрыты, когда акт о ядерных отходах 2012 г. стал законом, это стало причиной всеерных отключений электроэнергии, произошли скачки тарифов на электроэнергию и привело к миллиардным экономическим ежегодным потерям.

В то время как возобновляемые источники энергии находятся на подъеме во многих странах, главный их недостаток — это «летучесть» поставок. Это приводит к ряду проблем. Во-первых, нестабильное производство энергии, особенно энергии ветра или солнечной энергии, напрягает стабильность сети. Во-вторых, если ветровые турбины должны быть остановлены по соображениям безопасности в экстремальных погодных условиях, это может вызвать разрывы мощности, равные потере двух атомных электростанций в течение одного часа. В таких случаях, немедленно необходимо будет вмешаться обычным резервным электростанциям. В-третьих, возобновляемая энергия должна передаваться из малонаселенных районов в столичные центры.

«Правительствам следует разработать новые сети с учетом контроля и коммуникационных функций, чтобы справиться с будущим ростом

возобновляемой энергии», — говорит Larry Hunter, риск-инженер компании Allianz Global Corporate & Specialty (AGCS). Они также должны способствовать развитию складских помещений для избыточной энергии, таких как гидроаккумулирующие станции и подземные хранилища сжатого воздуха.

Капитальный ремонт национальных сетей сопряжен со значительными затратами. Расчеты показывают, что членам-государствам Европейского Союза (ЕС) необходимо инвестировать от 23 и 28 млрд евро в течение следующих пяти лет в своих национальные сети.

Международное энергетическое агентство (МЭА) говорит, что миру необходимо вложить 13,6 трлн дол. до 2030 г., чтобы повысить электроснабжение, для удовлетворения растущего спроса.

В то время как энергетические компании и правительства пытаются решать проблемы, связанные с устареванием инфраструктуры, промышленные предприятия также должны принимать меры по минимизации их воздействия на перебои в подаче электроэнергии. Michael Bruch, консультант по управлению рисками в страховой компании Allianz Global Corporate & Specialty (AGCS), говорит, что организации должны проверять свою уязвимость к отключению питания и о том, какие обязательства они несут. Он также считает, что компаниям нужно убедиться в том, что различные сценарии риска сбоев электропитания, четко включены в управление непрерывностью бизнесом и что сценарии по смягчению последствий решения регулярно тестируются.

Библиографический список

1. Power outage risks and impact on business. URL: <http://www.agcs.allianz.com/insights/expert-risk-articles/energy-risks/>
2. Wee R. Y. Countries Most Prone To Power Outage Financial Losses. URL: <https://www.worldatlas.com/articles/countries-most-prone-to-power-outage-financial-losses.html>
3. The Importance of Backup Power for Commercial Facilities. URL: http://www.dieselserviceandsupply.com/backup_power_for_commercial_facilities.aspx

Научный руководитель: *О. Б. Долганова*

Российские транснациональные корпорации: развитие и роль в экономике страны

Аннотация. Дается понятие транснациональной корпорации, прослеживается появление и развитие российских транснациональных корпораций, описываются проблемы в развитии российских транснациональных корпораций.

Ключевые слова: транснациональные корпорации; экономика России; российские ТНК.

Термин «транснациональная корпорация» появился в результате переговоров о деятельности ООН в вопросе ограничения действий международных монополий в странах Третьего мира [1].

Определение ООН для ТНК — это международно-оперирующие фирмы не менее чем в двух странах и управляющие этими подразделениями из одного центра.

В наше время все большее количество российских компаний проявляют признаки международных корпораций. Несмотря на то, что они не так глобализованы как ведущие мировые ТНК, российские корпорации имеют конкурентные преимущества в секторах экономики, в которых они представлены. Речь идет о компаниях, в основном принадлежащих к сырьевым отраслям с инвестициями от 30–50 до 300–500 млн дол. США.

Первые российские транснациональные корпорации появились еще в период Советского Союза. Примером таких ТНК служат «Зарубежнефть», «Внешторгбанк», «Ингосстрах». Последняя на сегодняшний день имеет филиалы в США, Франции, Германии, Турции, Болгарии, Австрии, Нидерландах, Великобритании и странах СНГ.

Наиболее мощные российские Транснациональные компании функционируют в топливно-энергетической промышленности. Примером является РАО «Газпром» — 100%-ный монополист в добыче и экспорте газа, обеспечивающий около 20% потребностей стран Западной Европы и контролирующий 34% мировых разведанных запасов природного газа. «Газпром» имеет фирмы со своим участием в двенадцати странах, закупаящих газ в России.

Российские транснациональные компании в списке 2000 крупнейших мировых компаний «Forbes 2017» [2] представлены в таблице.

Российские транснациональные компании

Место	Компания	Продажи, млрд дол. США	Прибыль, млрд дол. США
40	Газпром	91,4	12,1
56	Сбербанк	43,0	8,1
82	Роснефть	74,9	2,7
129	Лукойл	74,6	3,1
305	Сургутнефтегаз	13,9	7,8
397	ВТБ банк	19,5	0,699

Нельзя не отметить то, несомненно, положительное влияние, какое ТНК оказывают на развитие национальных производительных сил, на общую социально-экономическую ситуацию в стране. Главными являются три аспекта:

1. Транснациональные корпорации вынуждены обеспечивать самые высокие стандарты для своих работников, в силах имидживых соображений стремясь приблизить условия труда и оплаты к мировому уровню.

2. ТНК — это каналы, по которым на внутренний российский рынок проникают современные методы ведения бизнеса. Через них повышается качество корпоративного управления и бизнес-среды в целом, идет приобщение к культуре бизнеса.

3. В самой России ТНК создаются по лучшим мировым образцам с использованием передовых технологий и формируют в РФ современную производственную инфраструктуру.

Не смотря на быструю транснационализацию российских предприятий, отечественные транснациональные компании все же отстают от ТНК стран Западной Европы и США по некоторым показателям. В частности, в производственном и технологическом отношении, так как практически всегда недоинвестированы, а процесс модернизации многих мощностей запаздывает.

Таким образом, транснационализация компаний Российской Федерации происходит такими быстрыми темпами, что юридическое, политическое, экономическое, фискальное понимание этого процесса намного отстает от практических проблем, выдвигаемых выходом отечественных ТНК на зарубежные рынки [3]. Еще несколько лет назад в России поддержка ТНК была явно недостаточной. Их проникновение на внешние рынки замедлялось плохо развитым внутренним законодательством, особенно валютным. Часть этих проблем существует и в наши дни, хотя усовершенствование валютного законодательства существенно облегчило зарубежную экспансию российских ТНК.

Библиографический список

1. Аджимет Г. Х., Ахметова В. А. Транснациональные корпорации в международном бизнесе // Ученые записки Крымского инженерно-педагогического университета. 2014. Вып. 44. С. 65–70.
2. Forbes 2017 Global 2000. URL: <https://www.forbes.com/global2000>.
3. Курбатова Е. В. Российские транснациональные корпорации в условиях мирового экономического кризиса // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2011. №2. URL: <http://eizvestia.isea.ru>.

Научный руководитель: В. В. Вязовская

М. А. Мельников

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Особенности организации бизнеса в сфере фармацевтического производства в Республике Беларусь

Аннотация. Рассмотрены особенности организации предпринимательской деятельности в фармацевтической сфере иностранными гражданами в Республике Беларусь. Также представлены исследования мирового и национального фармацевтических рынков, выявлены законодательные аспекты ведения бизнеса на территории иностранного государства и произведены расчеты эффективности представленного проекта.

Ключевые слова: проект; международный бизнес; мировой рынок; законодательство Республики Беларусь; бизнес-план; фармацевтическая отрасль; инвестиции.

Современный этап развития человечества трудно представить без таких процессов, как глобализация, интеграция, международное разделение труда. В связи с чем компании, обладающие преимуществами в сфере производства каких-либо товаров и услуг, стремятся насытить мировой рынок своей продукцией.

В работе выявлены аспекты ведения бизнеса фармацевтической отрасли в Республике Беларусь, которые основаны на ее конкурентоспособности. Республика Беларусь — государство в восточной Европе с привлекательными перспективами для иностранных инвесторов. Экономика Беларуси формировалась в тяжелых условиях и под действием постоянного падения национальной валюты.

Актуальность теме исследования придает тот факт, что развитие фармацевтической отрасли в Республике Беларусь является стратегической задачей ее Правительства на сегодняшний день.

Страна, после распада Советского Союза и разрыва экономических связей, с остальными странами бывшего СССР, пострадала в наибольшей степени. Огромная инфляция, доходившая до 1 700 % и постоянно падающий курс валют, давали очень слабую надежду на выход из этой ситуации. Страна лишилась всего: сырья, финансирования, финансовых отношений. Производство остановилось, и страна погрузилась в хаос. Дальнейшая политика государства привела к тому, что в XXI веке в Беларуси остановилась гиперинфляция, наладилось производство, вырос уровень инвестирования зарубежными инвесторами.

Эти факторы способствовали тому, что белорусская экономика занимала в разное время 57–62-е место среди всех государств по легкости ведения бизнеса.

В 1996 г. государство стало внедрять свою политику для помощи предпринимательству и в середине года был принят указ Президента РБ «О государственной поддержке малого предпринимательства». На основе этого было создано министерство развития бизнеса, призванное помогать последнему в стране. В этот период предпринимались слабые шаги по улучшению климата для ведения предпринимательства. Тогда же, бизнес малой и средней считался чуть ли не дурным тоном.

Страна живет с существующим гражданским и налоговым законодательством, которое ежегодно изменяется. Каждый год в Беларуси меняются законы, вносятся правки и создаются новые правовые документы. Это отрицательно сказывается на ведении бизнеса, так каждая правка или новый закон, прямо или косвенно противоречит уже существующему закону, что не отражает законодательство страны как стабильную базу.

Во всемирном рейтинге «Doing Business 2017» страна занимает 37-е место, опережая своих соседей по ЕАЭС (Армению (38-е место), Россию (40-е место)), но уступая Казахстану (35-е место). Этот показатель является лучшим за всю историю Республики, так в 2014 г. она занимала лишь 63-е место, и за три года стране удалось совершить большой рывок, изменив привлекательность своей экономики для международных инвесторов в лучшую сторону.

В отличие от России, Украины и Латвии, в которых в советские времена были размещены крупные фармацевтические производства, Беларуси в наследство от СССР достался относительно небольшие заводы в Минске и Борисове. Собственная фармацевтическая отрасль создавалась уже в рамках независимой страны. Фармацевтическое направление, призванное обеспечить население страны своевременной и высококачественной медицинской помощью, является ответственным и важным разделом здравоохранения. В целом ежегодно осваивается

более 100 наименований новых лекарственных средств на всех предприятиях промышленности. Государство стремится к импортозамещению иностранных препаратов на отечественные для обеспечения всего населения качественными и недорогими лекарственными средствами.

Фармацевтическое направление, призванное обеспечить население страны своевременной и высококачественной медицинской помощью, является ответственным и важным разделом здравоохранения. В течение последних лет данная отрасль динамично развивается. Так, в 2014 г. в республике произведено фармацевтической продукции на сумму 4 508,3 млрд р., что в фактических ценах в 6,6 раза больше, чем в 2010 г., или в 1,9 раза в долларовом эквиваленте (с 227,4 млн дол. США в 2010 г. до 439,4 млн дол. США в 2014 г.). В целом ежегодно осваивается более 100 наименований новых лекарственных средств на всех предприятиях промышленности.

В 2012–2014 гг. в Республике Беларусь реализовано 12 инвестиционных проектов в фармацевтической промышленности. В отрасль привлечено более 56 млн дол. США прямых иностранных инвестиций на чистой основе, в том числе в 2014 г. — 18,0 млн дол. США. На сегодняшний день совместными проектами в фармацевтической отрасли Беларуси заинтересовались компании из Чехии и Швейцарии, которые готовы выступить инвесторами в создании новых производств по выпуску новых инновационных лекарственных средств и субстанций для белорусской медицины, а также принять активное участие в открытии нового экспериментального центра или лаборатории по клеточной инженерии.

Одним из преимуществ работы в белорусской фармацевтической отрасли является доступ на рынок продукции стран Единого экономического пространства, а также на рынок стран СНГ и возможность поставок на рынки Восточной Европы. Кроме того, благоприятными факторами для развития сотрудничества в фармацевтической отрасли в Республике Беларусь является:

- взаимное признание регистрационных удостоверений на лекарственные средства производителей государств — членов таможенного союза, произведенных в условиях надлежащей производственной практики (GMP) с 2013 г.;

- постепенная гармонизация требований законодательства в сфере обращения лекарственных средств с требованиями ЕС;

- научный потенциал биотехнологической отрасли: разработки институтов Академии наук и высших учебных заведений в области геномных биотехнологий, ветеринарии, аграрных биотехнологий.

Итогом работы стало создание бизнес-плана по открытию новой линии производства лекарственных средств. А также был сделан вывод о том, что фармацевтическая промышленность Республики Беларусь готова к реализации с зарубежными партнерами совместных проектов по производству и реализации лекарственных средств на территории сторон, для удовлетворения потребности населения наших государств в качественных, эффективных и доступных для всех слоев населения лекарственных средств.

Научный руководитель: *О.Д. Фальченко*

Д. О. Окунев

Омский государственный университет имени Ф. М. Достоевского, г. Омск

Влияние мирового рынка нефти на процесс нефтяного ценообразования в ОПЕК, США и России

Аннотация. Автором анализируются особенности влияния мирового рынка нефти на национальное ценообразование нефти основных экспортеров — ОПЕК, США и России. Отражены основные инструменты, выработанные экспортерами для воздействия на национальные рынки нефти и нефтепродуктов.

Ключевые слова: мировой рынок нефти; Организация стран — экспортеров нефти; бензин марки АИ-92.

ОПЕК. На сегодняшний день Организация стран-экспортеров нефти является ключевым игроком на мировом рынке углеводородов. Основная задача Организации заключается в установлении нефтяных квот на специальных конференциях ОПЕК. Цена на нефть диктуется спросом и предложением — и предложение в значительной степени определяется ОПЕК. Стоимость нефтяной корзины ОПЕК — средневзвешенная величина. Квоты ОПЕК исчисляются в тысячах баррелей в сутки и зависят от страны, ее площади, плотности населения, уровня ВВП, нефтяных месторождений, производственных мощностей [1].

Для определения стоимости корзины используются данные о ценах на различные марки в странах-участницах. Способ формирования цены нефтяной корзины ОПЕК приводится в таблице.

США. Нефтяная политика США отличается от политики стран ОПЕК. Американское правительство при регулировании нефтяного рынка опирается не на экономические регуляторы, а на политические методы.

Расчет стоимости нефтяной корзины ОПЕК в ноябре 2017 г. [3]

Сорта	Стоимость, дол.	Стоимость корзины, дол.
Arab Light	55,73	55,8
Basra Light	55,02	
Bonny Light	57,97	
Es Sider	56,48	
Iran Heavy	57,88	
Kuwait Export	54,50	
Merey	50,70	
Murban	57,39	
Oriente	53,77	
Qatar Marine	55,14	
Rabi Light	56,31	
Saharan Blend	57,88	
Zafiro	57,73	

США контролируют свыше 98 % «бумажной» нефти (напрямую или через своих посредников), т. е. финансовые контракты на нефть. Этого более, чем достаточно, чтобы манипулировать ценами на нефть в краткосрочной перспективе (от месяца до года) практически в любых пределах. Но чтобы влиять на цены по энергоресурсам в долгосрочной перспективе, необходимо держать в своих руках физическую нефть [2].

Сегодня импорт для США уже не является проблемой. В 2013 г. Штаты начали производить больше нефти, чем импортировать, благодаря горизонтальному бурению и использованию сланцевых технологий. Добыча сырой нефти в США почти удвоилась с 2010 г. и уже превзошла прогнозы на 2017 г. Вдобавок, в 2015 г. был отменен запрет на экспорт нефти из США, что привело к всплеску экспорта сырой нефти в США. В феврале 2017 г. Штаты экспортировали 1,1 млн б/с, что почти на 200 % больше, чем годом ранее. Поэтому первым подходом можно обозначить издание необходимых протекционистских нормативных актов правительством США с целью уберечь национальный рынок от иностранной конкуренции.

США заинтересованы в низких мировых ценах на нефть. В этой цели президент Дональд Трамп пересматривает внешнеполитические планы. Так, любое сворачивание ядерной сделки с Ираном, которое

было обещано, повлечет за собой рост цен на нефть. А ведение военных действий на Ближнем Востоке, напротив, будет способствовать снижению цен. В связи с этим второй подход США может быть обозначен как использование внешнеполитических регуляторов с целью поддержания нефтяных цен на низком уровне.

Россия. Россия обладает одним из самых больших в мире потенциалов топливно-энергетических ресурсов. В РФ сосредоточено около 13 % всех мировых разведанных запасов нефти. Россия не только экспортирует углеводородное сырье в разные страны мира, но и использует сырую нефть для производства нефтепродуктов, которые потребляются внутри страны. К таким нефтепродуктам относятся бензины различных марок. Наибольшей популярностью в стране пользуется марка АИ-92 из-за полезных свойств данного вида бензина и приемлемой цены.

Таким образом, мировой рынок нефти оказывает влияние на ценообразование стран ОПЕК, США и России, так как они являются крупнейшими экспортерами нефти.

Научный руководитель: *Ю. П. Дусь*

Библиографический список

1. Как ОПЕК влияет на стоимость нефти / Insider Pro. URL: <https://ru.insider.pro>.
2. Почему теперь США регулируют цены на нефть, а не ОПЕК? / Invetsfuture. URL: <http://invetsfuture.ru>.
3. ОПЕК Monthly Oil Market Repor. 2017. № 12. P. 2.

Сущность, характеристика и современные тенденции развития транспортно-логистических систем

Аннотация. В современном мире производство товаров занимает лишь небольшую часть общего коммерческого цикла. Большой объем времени теперь приходится на различные виды перемещений сырья, материалов, готовой продукции, финансов, информации. Именно поэтому на современном этапе развития рыночной экономики необходимость разработки процессов логистики в управлении материальными потоками, грузоперевозками и развитие инструментов транспортно-логистической системы приобретают все большую актуальность.

Ключевые слова: логистические системы; транспортно-логистические системы; тенденции развития международных логистических систем.

Сегодня любое успешно функционирующее предприятие стремится обеспечить себе выход на внешние рынки и стать полноправным участником единого общемирового экономического пространства, который эффективно осуществляет свою внешнеэкономическую деятельность. Но в условиях постоянного роста конкуренции у предприятий возникает необходимость к оптимизации своей деятельности. В результате, все большую актуальность приобретают системы, которые бы могли повысить эффективность управления материальными потоками предприятия. Одним из способов повышения конкурентоспособности является сокращение логистических издержек, а также улучшение качества обслуживания на основе создания эффективно функционирующих логистических систем.

В связи с этим создание систем, основанных на логистической концепции, в ряде регионов мира становится важной составляющей инновационного развития экономики этих стран. На сегодняшний день современный российский рынок транспортных услуг находится в активной стадии развития. Формируются возможности для оптимизации интеграционных отношений транспортно-экспедиторских компаний с заказчиками, инвесторами и другими бизнес-партнерами. Транспортный комплекс является одним из ключевых секторов национального хозяйства, определяющий во многих аспектах перспективы развития отечественной экономики.

В современных условиях использование логистических систем является не только элементом ключевой компетенции компании, но и значи-

тельным фактором, влияющим на конкурентные преимущества предприятия на национальном и международном уровнях. Процессы постоянной глобализации и интеграции в мировой экономике привели к появлению глобальных международных логистических систем. Основной функцией международных логистических систем является установление базовых стандартов логистического обслуживания в рамках функциональности, надежности и доступности логистики во всем мире. При этом логистика должна быть операционной, интегрированной и гибкой для того, чтобы гарантировать качество логистического обслуживания для потребителей и обеспечить четкое и эффективное функционирование логистических систем.

Динамичное развитие транспортной системы и, как результат, развитие сферы экспедиторских услуг — необходимое условие решения важнейших экономических и социальных задач современности. Оно требует разработки транспортно-логистической инфраструктуры, построения терминально-логистических комплексов и мультимодальных транспортно-логистических центров, которые образуют единую систему логистического взаимодействия.

На современном этапе рынок логистических услуг находится в стадии серьезных изменений, однако существуют некоторые международные тенденции, характерные для международной логистики. Так, в результате различных трансформаций, происходящих в логистике, появились крупные экспедиторские и транспортные компании, предоставляющие своим клиентам полный спектр разнообразных услуг и лидирующие на многих сегментах данного рынка. Увеличение числа крупных логистических компаний происходит посредством сделок по слиянию и поглощению, за счет чего происходит концентрация собственности. Кроме этого, в дополнение к этой тенденции, также наблюдается объединение транспортных компаний в альянсы.

Среди основных тенденций международной логистики можно также отметить тенденцию к повышению требований качественного характера международной логистики. Это означает, что клиенты логистических компаний смотрят не только на стоимость оказываемых услуг, но и на сроки доставки (скорость, своевременность), надежность перевозчиков, гибкость, комплексность и индивидуальный подход.

Развитие логистических систем тесно связано с использованием и внедрением информационных технологий, которые на сегодняшний день находятся в активной стадии развития. На современном этапе информационные системы активно используются в логистической инфраструктуре уже не только в рамках национальных экономик, но и в глобаль-

ных масштабах, что приводит к формированию мировой логистической инфраструктуры.

Таким образом, транспортно-логистические системы обладают потенциалом и таким спектром возможностей, которые способны увеличить эффективность потоковых процессов (материальных, финансовых и информационных), а также оказать значительный экономический эффект. Кроме того, развитые транспортные логистические системы способствуют укреплению хозяйственных связей интегрированных транспортно-экспедиторских структур, что, в свою очередь, повышает их конкурентоспособность.

Библиографический список

1. *Азимов П. Х.* Классификация предпосылок трансформации транспортно-логистических систем // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. 2017. № 2–1. С. 249–256.
2. *Дмитриев А. В.* Логистические основы функционирования транспортно-экспедиторских систем // Известия СПбГЭУ. 2015. № 1 (91). С. 79–85.
3. *Кардашова М. А., Далгатова И. Д.* Перспективы развития транспортной логистики // РППЭ. 2016. № 9 (71). С. 69–75.
4. *Ashutosh, Shankar R., Banwet D. K.* An Optimal Dynamic Approach to Reconfigurable Logistic System // Procedia — Social and Behavioral Sciences. 2015. No. 189. P. 103–109.
5. *Madleňák R., Madleňáková L., Kolarovská Z.* System of management and traceability of logistic items through new technologies // Procedia — Social and Behavioral Sciences 2016. No. 230. P. 128–135.

Научный руководитель: *И. Н. Савельева*

К. Э. Останина

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Импортозамещение мяса свинины на российском рынке

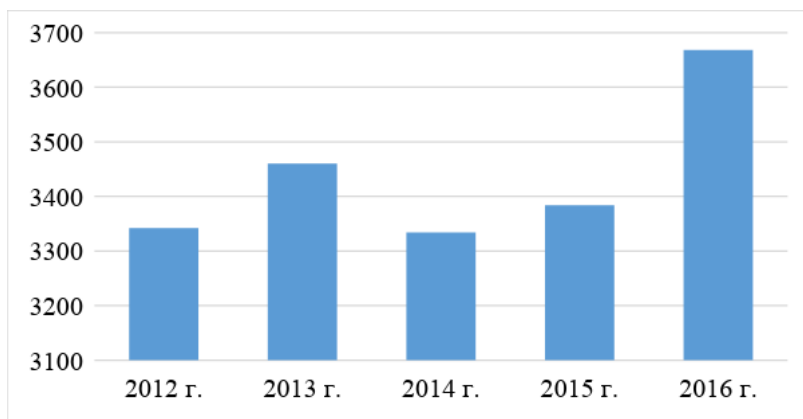
Аннотация. Представлен анализ процессов импортозамещения на российском рынке мяса свинины, дана текущая характеристика рынка в России, обозначены ключевые тенденции производства и потребления мяса.

Ключевые слова: рынок мяса; свинина; емкость рынка; импортозамещение; насыщенность рынка.

Рынок мяса в России является крупнейшим из продовольственных рынков. Объем потребления мяса превышает по стоимости емкость зернового и молочного рынков. В первое десятилетие 21 века доля про-

довольствия в российском импорте увеличивалась высокими темпами. В 2000 г. ввезено из-за рубежа 517 тыс. т свежего и мороженого мяса, а в 2013 г. — в два раза больше, 1285 тыс. т [1]. Процесс импортозамещения начался после введения правительством тарифных квот на ввоз мяса в РФ, ускорился после введения экономических санкций и падения платежеспособного спроса населения в 2012, 2013 и 2015 гг. Одновременно уменьшалась зависимость России от импорта продовольственных товаров. Так, импорт мяса сократился с 1,8 млн т в 2014 г. до 1,2–1,3 млн т в 2015 г., или на 33 %. Одновременно с падением платежеспособного спроса населения произошла переориентация потребления с мяса говядины на свинину.

Динамика емкости рынка свинины в России в 2012–2016 гг. представлена на рисунке. Среднедушевое годовое потребление мяса составило на конец 2015 г. 72,6 кг/чел. [3]. В то же время, растет число отечественных производителей, по данным Института Конъюнктуры Аграрного Рынка (ИКАР) и Росстата. В основном импортировались «свинина мороженная» (87 %), «свиные окорока, лопатки и отруба из них» (5 %). В структуре импорта по странам на первом месте Бразилия (55 %), на втором месте Канада (9 %), далее Дания, Германия и Чили.



Динамика емкости рынка мяса свинины в России за период 2012–2016 гг., млн т¹

Постепенно Российская Федерация уменьшает зависимость от импорта мяса, национальные производители в состоянии обеспечить население данным видом продовольствия. Объемы отечественного

¹ Составлено по: [3].

производства мяса свинины имеют тенденцию к росту, каждый год в период за 2012–2017 гг. данный показатель увеличивался. Ёмкость рынка за исследуемый период сохраняется примерно на одном уровне, за исключением 2016 г., когда наблюдается рост данного показателя.

В таблице представлен рейтинг крупнейших производителей мяса свинины в РФ по итогам 2017 г.

Крупнейшие производители свинины в РФ в 2017 г.

Организация	Производство свинины в живом весе, тыс. т	Доля в объеме производства, %
АПХ «Мираторг»	415,16	10,9
ГК «Черкизово»	211,75	5,5
ГК «РусАгро»	207,42	5,4
ООО «ГК Агро-Белогорье»	178,90	4,7
ООО «Великолукский свиноводческий комплекс»	175,01	4,6

Составлено по: [4].

Рынок мяса свинины в России является относительно концентрированным: на 5 крупнейших агропромышленных фирм приходится свыше 30 % всего производства свинины в России, а на 10 крупнейших фирм — 50 %.

Можно заключить, что процесс импортозамещения на рынке мяса свинины в РФ проходит успешно. Производители мяса свинины продолжают наращивать объемы выпуска продукции. Однако рынки насыщены, и потребности страны в мясе свинины удовлетворены.

Библиографический список

1. Капустина Л. М., Бабенков А. В. Проблемы импортозамещения на продовольственном рынке России // Инновационные технологии в сфере питания, сервиса и торговли: сб. ст. III Междунар. науч.-практ. конф. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2015. С. 61–64.
2. Кулистикова Т. Лидеры мясной индустрии. Топ-25 крупнейших производителей мяса // Журнал «Агроинвестор». URL: <http://www.agroinvestor.ru/rating/article/28459/>.
3. Информационный портал промышленного свиноводства URL: http://piginfo.ru/news/?SECTION_ID=621&ELEMENT_ID=62807.
4. Информационно-аналитическое агентство «Имит». URL: www.emeat.ru.

Научный руководитель: Л. М. Капустина

Особенности организации гостиничного бизнеса в Грузии

Аннотация. Работа направлена на изучение особенностей организации гостиничного бизнеса в Грузии на примере открытия гостиничного дома. В статье освещены политические, экономические, правовые и социальные аспекты предпринимательской деятельности на территории Грузии, а также перспективы развития гостиничного бизнеса и туристической отрасли. Были рассмотрены налоговое и трудовое законодательство, проанализированы статистические данные, сделаны выводы о прогнозе развития туристической отрасли. Составлен бизнес-план проекта создания гостиничного дома на территории Грузии. На основании расчетов прибыльности, рентабельности и основных затрат проекта, составлено экономическое обоснование его прибыльности.

Ключевые слова: международный бизнес; налогообложение Грузии; инвестиционный проект; расчет показателей эффективности; гостиничный бизнес.

Перспектива развивать компанию не только в пределах своей страны все чаще привлекает предпринимателей открывать бизнес за границей. К тому же, условия развития бизнеса в России нельзя назвать идеальными, иногда открытие бизнеса в своей стране ввиду определенных обстоятельств может быть более затрудненным, чем открытие бизнеса за ее пределами. Этому способствуют многие факторы: налогообложение, законодательная база, политическая и экономическая ситуация в стране, льготы для предпринимателей и удобство ведения бизнеса в стране.

Темой работы выбрана организация гостиничного бизнеса в Грузии. Актуальность данной темы состоит в том, что туризм в Грузии развит недостаточно хорошо, однако страна является перспективной для развития туристической отрасли. Для грамотного развития и существования туристического бизнеса необходимо параллельно развивать гостиничный бизнес. Это позволит добиться стабильного и более объемного притока туристов различных возрастов в рассматриваемую страну.

Страна является благоприятной для открытия и ведения бизнеса. Быстрый процесс регистрации предприятия и невысокая стоимость являются большими плюсами при создании предприятия. Это позволяет снизить издержки на оформление и потерю времени при регистрации. Налоговое законодательство устанавливает относительно высокие проценты налогов для предпринимателей, однако существуют льготы, которые способны сократить большие суммы налогообложения, особенно на ранних этапах деятельности бизнесмена. Трудовое законодательство

стандартно, что позволит иностранному предпринимателю избежать конфликтных ситуаций при трудовых отношениях с сотрудниками.

Анализ рынка туристического и гостиничного бизнеса Грузии показал, что по основным показателям притока иностранных туристов страна делает большие успехи, однако признать ее ориентированной на туризм нельзя, так как в стране наблюдается нехватка гостиниц, отелей и гостиничных домов, особенно это проявляется с жильем временного пребывания среднего класса.

Правительство Грузии при поддержке группы Всемирного банка совместно разрабатывают план по развитию туристической сферы в стране на ближайшие 10 лет. В рамках плана рассматривается развитие туристической отрасли, повышение ценности и значимости туризма в рамках экономики страны, максимизации степени удовлетворенности туристов, диверсификации рынка и продуктов, устойчивого увеличения размеров и рентабельности туристической индустрии, а также максимизации возможностей для создания новых рабочих мест. Прогнозы развития туристической отрасли в Грузии положительны. Предполагается, что к 2025 г. страна станет широко известной как одна из ведущих по направлению качественного круглогодичного туризма, которое будет развиваться на основе уникального культурного и природного наследия страны, предоставления клиентам услуг мирового уровня, а также вековых традиций грузинского гостеприимства.

Грузия рассматривается ведущими странами мира как конкурентоспособная как в сфере туризма, так и в сфере бизнеса в целом. Об этом говорит рейтинг *Doing Business* и нахождение страны на верхних строках рейтинга по ряду показателей. Однако дальнейшему развитию страны мешают несколько экономических и политических проблем, которые отражены в ежегодном рейтинге *Global Competitiveness Index*.

Оценив рынок туристических и гостиничных услуг, рынок недвижимости, условия ведения бизнеса, спрос и предложение, можно сказать, что открытие гостиничного дома в Грузии — перспективно и прибыльно. Главными плюсами проекта являются низкие постоянные и переменные затраты, стабильность рынка и минимальные риски. Главными минусами выступают финансирование в форме кредита, высокие капитальные затраты и сезонность ведения бизнеса.

Научный руководитель: *И. Н. Савельева*

Технопарки и технополисы как важный фактор повышения конкурентоспособности

Аннотация. Рассматриваются особенности инновационной деятельности в России на примере организации технопарков и технополисов. Автором проанализированы проблемы развития и применения научного потенциала.

Ключевые слова: инновационная деятельность; технопарки; технополисы.

За последние десятки лет развитые страны скопили значительные навыки в организации инновационной деятельности. Появились разнообразные формы внедрения научных идей и открытий в промышленное производство. Развитие наукоемких сфер происходит в особой конкурентной борьбе на мировой арене, так как крупные масштабы производства и сбыта являются обязательным критерием накопления средств для будущего развития идей. Победителями становятся те государства и корпорации, которые владеют научным потенциалом и умением его использовать, то есть использовать его в коммерческих целях, при этом опережая соперников. В таких условиях проблема приобретения, развития и применения научного потенциала обретает не только государственное, но и международное значение. В наиболее развитых странах возникают государственные органы обеспечения развития науки, а государственная научная политика становится одной из ведущих экономической политики. Благодаря этому возникает тенденция слияния сил, знаний для развития науки на национальном, региональном и мировом уровнях. Результативность инновационной инфраструктуры зависит от сплоченности ее элементов, важнейшими из которых являются технополисы и технопарки. Мировой опыт показывает, что технопарки и технополисы являются важнейшими инструментами осуществления государственной, региональной, федеральной инновационной политики.

Итак, технополис — научно-промышленный комплекс с хорошо развитой инфраструктурой, предоставляющий нужные условия для существования, успешного функционирования научно-исследовательской деятельности и изготовления инновационной продукции и наукоемких изобретений на основе взаимовыгодных отношений и взаимодействий с институтами и научными центрами. Иными словами, технополис — это интеграция науки, образования и производства. Технопарк — это площадки внедрения инновационных изобретений

и наукоемких разработок в промышленность и другие виды экономической деятельности. Технопарки — это форма интеграции науки с промышленностью. На данный момент в России существует два типа технопарков: технопарки в сфере высоких технологий, промышленные технопарки.

Технопарки в сфере высоких технологий предназначены для обеспечения запуска и вывода на рынок высокотехнологичной и наукоемкой продукции и технологий, за счет интеграции с научными и образовательными центрами и организациями. Технопарки в сфере промышленных технологий предназначены для успешного обеспечения запуска и вывода на рынок наукоемкой промышленной продукции и технологий. Все технопарки осуществляют свои функции посредством данных услуг: производственно-технологические услуги, информационные услуги, организационные услуги, инвестиционные услуги, экспертиза, консалтинговые услуги, юридические услуги, обучение, осуществление трансфера технологий.

Для эффективного развития конкурентоспособности экономики страны недостаточно лишь наличие технопарков и технополисов. Необходимо также производить оценку эффективности деятельности технопарков. Разработка методического инструментария для комплексной проверки эффективности деятельности технопарков необходима для дальнейшей успешной реализации основных направлений в научно-технической и инновационной сфере.

Именно поэтому, начиная с 2015 г., Ассоциация кластеров и технопарков производит оценку эффективности и результативности технопарков России. Проведения такого рейтинга помогает быстрее найти наиболее эффективные управляющие технопарками компании, инфраструктурно — обустроенные площадки для дальнейшего размещения и развития на них высокотехнологичных компаний, а также рейтинг выявляет и тиражирование лучших практик управления технопарками. Проведение данного рейтинга необходимо для государства, так как благодаря нему государство ищет пути улучшения экономической и социальной ситуации в стране.

Программа по созданию технопарков в сфере высоких технологий и промышленности в Российской Федерации обеспечивает стране территориальную концентрацию финансовых и интеллектуальных ресурсов для более успешного и результативного развития высокотехнологичных отраслей экономики всей страны. Технопарки объединяют предприятия высокотехнологичных и наукоемких отраслей экономики, научные организации, учебные заведения, которые обеспечивают научный и кадровый потенциал предприятиям, а также иные

предприятия, которые связаны с научными отраслями или направлены на их обслуживание. Отличительным качеством технопарков является то, что объекты инфраструктуры технопарка создаются за счет средств из бюджета страны.

На территории технопарков могут располагаться юридические, финансовые, информационно-технологические, маркетинговые и другие организации, которые предоставляют самые различные услуги, а также и бизнес-инкубаторы, чья деятельность направлена на реализацию венчурных проектов в сфере высоких технологий. Развитие инновационной деятельности является важным фактором экономического роста нашей страны. На сегодняшний день в стране реализуется масса программ по постройке как технопарков, так и технополисов. органы местного самоуправления регионом с особой внимательностью подходят к обустройству технопарка или технополиса их региона. Государство нашей страны нацелено развивать инновационную деятельность в стране.

Доказательством того, что Россия активно развивает инновационную деятельность, служит то, что зарубежные компании всерьез заинтересованы в сотрудничестве с Российскими технопарками, что и говорит о качестве работы российских технопарков и технополисов. Например, правительство РФ потратило около 121 млн дол. на постройку в Китае технопарка, в котором уже активно внедряются в производство российские высокие технологии. Данный русско-китайский технопарк по изучению науки и техники располагается в Шэньяне. В нем активно проводятся исследования в сферах космических и авиационных технологий, биоинженерии, энергетики, а также ведутся разработки новых материалов, лазерных технологий, охраны окружающей среды.

Таким образом, технопарки и технополисы, помогая в развитии компаниям и организациям, развивают и экономику страны, тем самым повышая ее авторитет на международной арене. Разработки в сфере инноваций необходимы как развитой стране, так и развивающейся. Именно такие площадки, как технопарки и технополисы способствуют успешному развитию науки и экономики в стране.

Научный руководитель: *А. А. Кушнер*

Таможенное регулирование и проблемы защиты объектов интеллектуальной собственности в ЕАЭС

Аннотация. Работа посвящена рассмотрению и анализу понятий «объекты интеллектуальной собственности» и «товарный знак», изучению принципов исчерпания исключительного права на товарный знак. На основании проведенного исследования в работе выявляются проблемы определения правообладателя, проблемы борьбы с контрафактной продукцией в рамках ЕАЭС, а также возможности их решения на уровне ЕАЭС.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность; параллельный импорт; национальный принцип исчерпания; региональный принцип исчерпания; международный принцип исчерпания; право на интеллектуальную собственность; охрана объектов интеллектуальной собственности; единый таможенный реестр; контрафактная продукция.

Под объектом интеллектуальной собственности следует понимать нематериальный объект, созданный интеллектуальным трудом человека и имеющий меновую и потребительскую стоимость, представленную в виде стоимости прав на его использование и распоряжение.

Товарный знак представляет собой официально зарегистрированное обозначение, служащее для индивидуализации товаров юридических лиц или индивидуальных предпринимателей, на которое признается исключительное право правообладателя, заключающееся в возможности распоряжаться и использовать товарный знак, а также запрещать использование этого товарного знака иным лицам.

Под принципом исчерпания исключительного права на товарный знак понимают место ввода в гражданский оборот правообладателем или другим лицом с его согласия брендированного товара, которое будет означать прекращение исключительного права правообладателя на товарный знак. На сегодняшний день в мире используется 3 варианта (принципа) исчерпания прав на товарный знак: национальный, региональный и международный.

Основными проблемами определения правообладателя в рамках ЕАЭС являются:

- наличие тождественных товарных знаков, которые имеют различных правообладателей в разных государствах;
- охрана конкретного товарного знака подлежит охране не во всех государствах;

- Основными проблемами борьбы с контрафактной продукцией являются:
- отсутствие признанной на уровне ЕАЭС дефиниции «контрафактная продукция» и признаков неправомерного применения товарного знака;
 - слабо развитая законодательная база, защищающая права производителей и потребителей по вопросам легального применения товарных знаков;
 - сложно выполнимые условия, необходимые для начала расследования с целью привлечения к ответственности производителей контрафактной продукции;
 - низкое качество жизни российских граждан, провоцирующее позитивное отношение граждан к продаже контрафактной продукции.
- Основными мероприятиями, рекомендуемыми в целях повышения эффективности борьбы с контрафактной продукцией, являются:
- установление в законодательстве ЕАЭС следующего определения контрафактной продукции: контрафактная продукция — изделие, выпущенное или находящееся в обращении с нарушением требований законодательства государства — члена Евразийского экономического союза в области интеллектуальной собственности;
 - выявление и законодательное закрепление признаков нелегального использования товарного знака;
 - увеличение срока давности привлечения к административной ответственности по преступлениям, связанным с нарушением исключительного права на товарный знак;
 - инициализация расследования по факту обнаружения контрафактной продукции на основании заявления правообладателя;
 - законодательное закрепление полного возмещения правонарушителем доказанного вреда, если имеется возможность точно определить экономические убытки правообладателя, с применением по требованию правообладателя повышающего коэффициента к расчетной сумме (в пределах 1,25–3,00 в зависимости от наличия и тяжести сопутствующих проблем, обусловленных появлением контрафакта);
 - создание единых автоматизированных информационных систем в сфере незаконного оборота промышленной продукции;
 - внедрение механизмов отслеживания продукции на территории единого рынка;
 - увеличение уровня ответственности импортера за ввоз товара на таможенную территорию ЕАЭС за счет применения формулы расчета упущенной выгоды даже в тех случаях, когда контрафактный товар не был введен в гражданский оборот на территории ЕАЭС.

Научный руководитель: *В. Е. Ковалев*

Понятие криптовалюты и перспективы ее использования в условиях современного рынка

Аннотация. В современном мире практически не осталось сфер жизни, не связанных с информационными технологиями. В этой статье рассматривается возможное будущее электронных денег и их использование во всех экономических системах.

Ключевые слова: криптовалюта; активы; транзакции; бухгалтерские книги; майнинг; майнер; блокчейн.

Криптовалюта (от англ. *Cryptocurrency*) — это цифровой актив, предназначенный для работы в качестве средства обмена, который использует криптографию для обеспечения своих транзакций, контроля за созданием дополнительных единиц и проверки передачи активов. Криптовалюты — это тип цифровых валют, альтернативных валют и виртуальных валют. Они используют децентрализованный контроль, в отличие от централизованных электронных денег и центральных банковских систем. Децентрализованный контроль каждой криптовалюты работает через блок-цепочку, которая является открытой базой транзакций, функционирующей как бухгалтерская книга.

Биткойн, созданный в 2009 г., стал первой децентрализованной криптовалютой. С тех пор было создано множество других альтернативных цифровых валют. Ян Лански определяет криптовалюту как систему, которая отвечает следующим шести условиям:

- система не нуждается в центральном органе, чтобы достичь консенсуса относительно его состояния;

- система хранит описание блоков криптовалюты и их право собственности;

- система определяет, могут ли быть созданы новые блоки криптовалюты. Если новые блоки криптовалюты могут быть созданы, система определяет обстоятельства их происхождения и как определить право собственности на эти новые единицы;

- собственность на блоки криптовалюты может быть доказана исключительно криптографическим способом;

- система позволяет выполнять транзакции, в которых изменяется право собственности на криптографические единицы. Вывод транзакции может быть выдан только субъекту, подтверждающему текущую собственность этих единиц.

— Если одновременно вводятся две разные инструкции для изменения права собственности на одни и те же криптографические единицы, система выполняет не более одного из них.

С марта 2018 г. слово «криптовалюта» было добавлено в словарь Мерриам-Вебстера [1].

Чтобы понять, как работает криптовалюта, нужно изучить несколько базовых понятий. В частности:

— Все подтвержденные транзакции с начала создания криптовалюты хранятся в бухгалтерской книге. Идентичность владельцев монет зашифровывается, и система использует другие криптографические методы для обеспечения законности ведения записей. Эти книги гарантируют, что соответствующие «цифровые кошельки» могут рассчитывать точный расходный баланс. Кроме того, можно проверить новые транзакции, чтобы гарантировать, что каждая транзакция использует только монеты, которыми в настоящее время владеет сберегатель. Биткойн называет эту бухгалтерскую книгу «цепочкой транзакций».

— Передача средств между двумя цифровыми кошельками называется транзакцией. Эта транзакция поступает в бухгалтерскую книгу и ожидает подтверждения. Когда транзакция совершается, кошельки используют зашифрованную электронную подпись, чтобы предоставить математическое доказательство того, что сделка исходит от владельца кошелька. Процесс подтверждения занимает немного времени. Майнинг (mining) подтверждает транзакции и добавляет их в публичную книгу.

— Майнинг — это процесс подтверждения транзакций и добавления их в бухгалтерскую книгу. Чтобы добавить транзакцию в книгу, майнер должен решить все более сложную вычислительную проблему. Майнинг — это открытый источник, так что любой может подтвердить транзакцию. Процесс майнинга — это то, что дает ценность монетам и известно, как система доказательств работоспособности [2].

Изучая механизмы работы криптовалют можно сделать вывод, что они не просто работают с информационными технологиями, а по сути, сами являются этими технологиями. Можно также предположить, что они будущее всего экономического пространства. Наш мир активно развивает информационные технологии, внедряет их во все сферы жизни, это дает повод для поиска новых возможностей. Криптовалюты уже сейчас являются самыми безопасными средствами обмена. Можно предположить, что за ними будущее и возможно в скором времени они заменят денежные средства.

Научный руководитель: *Н.Л. Бороненкова*

Библиографический список

1. Cryptocurrency. URL: <https://en.m.wikipedia.org/wiki/Cryptocurrency>.
2. What is cryptocurrency. URL: <https://blockgeeks.com/guides/what-is-cryptocurrency/>

Д. А. Чащина

Уральский государственный экономический университет, г. г. Екатеринбург

Юридические мысли о том, как объединить торговлю, упрощение и безопасность

Аннотация. Рассмотрены пути объединения торговли, ее упрощения и безопасности, соглашения, охватывающие институциональные механизмы, учреждающиеся Комитетом по торговле. Приведены соглашения по упрощению процедур торговли в различных странах.

Ключевые слова: таможня; торговля, ВТО; упрощение; безопасность.

Упрощение процедур торговли, понимаемое как упрощение, стандартизация и согласование процедур, а так же связанные с ними информационные потоки, необходимые для перемещения товаров от продавца к покупателю и для оплаты, имеют много общего с безопасностью мирового торгового предложения. Различные международные органы, заинтересованные в вопросах торговли, придумали различные правила, положения, руководящие принципы и другие инструменты, предназначенные для расширения торговли, упрощению процедур и безопасности передачи. В качестве решения в этой статье рассматриваются возможность объединения упрощения процедур торговли и безопасность, а так же безопасность посредством обязательного соглашения под Всемирной торговой организацией (ВТО) или Всемирной таможенной организацией (ВТО).

Сравнивая различные инструменты упрощения процедур торговли, безопасности и ВТО, в частности пересмотренная Киотская конвенция и Рамочная программа SAFE, свидетельствует о том, что упрощение процедур торговли и обеспечение цепочки поставок являются лишь разными сторонами. Иными словами, принципы и стандарты упрощения процедур торговли, содержащиеся в пересмотренной Киотской конвенции являются основой положений безопасности и охраны. Также обсуждается Соглашение ВТО по упрощению процедур торговли, и отмечается, что он не хватает адекватного решения вопросов безопасности и охраны, сильное влияние на упрощение процедур торговли. Используя свой опыт и различные инструменты для торговли, упрощения процедур, ВТО, без-

условно, может влиять на внедрение и администрирование Соглашения об упрощении процедур торговли. Периодические обзоры Соглашения в соответствии с статьей 13, пункт 1.6, может быть хорошим средством, посредством которого идея может быть введена существенным слиянием упрощения процедур торговли, безопасности и охраны.

Таможенные органы Южной Африки уже создали прочную базу для осуществления и внедрения Соглашения ВТО по упрощению процедур торговли. Хотя упрощение процедур торговли является ключом к экономическому развитию и росту, неоспоримым фактом является то, что таможня остается основным направлением в этой деятельности. Несмотря на последствия и проблемы, южноафриканская таможня уже преуспевает.

Цель может быть амбициозной и путь к полному осуществлению соглашения могут показаться длинными. Однако можно сделать вывод о том, что южноафриканская таможня уже начала работу.

В целях содействия торговле камбоджийское правительство имеет возможность интегрироваться в мировую экономику. Несколько мер по упрощению процедур торговли были предприняты, в соответствии с положениями пересмотренной Киотской конвенции. Однако, некоторые области не были эффективно достигнуты из-за сложности торговых процедур которые позволяют независимым контрольным агентствам действовать совместно на границе. В этой связи применение принципов упрощения процедур торговли сталкивается с проблемами. Эти проблемы включают роль таможенных, импортных и экспортных процедур, юридические проблемы и ограничения институциональной координации. Предлагается более подходящий подход, который обеспечивал бы контроль и подкреплял успех упрощения процедур торговли.

Определяется важность эффективного сотрудничества и регулярных, систематических консультаций между таможенными органами и частным сектором, для обеспечения доверия построены и поддерживаются в этих отношениях.

Недавняя Всемирная торговая организация (ВТО) на о. Бали подписала соглашение о ряде вопросов, направленных на оптимизацию торговли, позволяющую развивающимся странам больше вариантов обеспечения продовольственной безопасности, стимулировать наименее развитые страны. Это соглашение объявляет новый импульс в арене упрощения процедур торговли и повышает осведомленность общественности о важном вкладе, который улучшился. Безопасное отслеживание и трассировка, с другой стороны, охватывают аутентификацию и прослеживают товары через безопасную цепочку поставок, чтобы правительства, производители и население в целом могло быть уверенными,

что товары, которые они используют, являются подлинными и имеют правильный сбор налогов и законную промышленность¹.

Научный руководитель: *Н. Ю. Терехова*

Е. М. Швоева

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Роль региональных торговых соглашений в мировой экономике (на примере ЕАЭС)

Аннотация. Региональная интеграция играет значительную роль в ведении торговой политики государства. Основные экономические выгоды от развития интеграции заключаются в снятии экономических барьеров внутри объединения, снижении издержек, повышении эффективности торговли и возможности коллективного решения общих проблем.

Ключевые слова: Евразийский экономический союз; Всемирная торговая организация; региональная интеграция; преференциальные торговые соглашения.

На современном этапе прослеживаются две противоположные по своей сути тенденции в международной торговле — глобализация и регионализация. И то и другое представляет собой дальнейшую либерализацию мировой торговли и облегчение взаимного доступа на рынки, однако регионализация, соблюдая правила глобального интеграционного объединения ВТО, фактически выстраивает двусторонние преференциальные торговые отношения (ПТС).

Все больше стран становятся участницами интеграционных процессов, как на глобальном, так и на региональном уровне, фактически и юридически иллюстрируя оба тренда. Ярким примером выступают страны-участницы ЕАЭС и ВТО: Россия, Казахстан, Киргизия и Армения (Белоруссия на является членом ВТО). С одной стороны, страны вовлечены в процесс глобализации, а с другой стороны, участвуют в региональном интеграционном процессе на евразийском пространстве.

Среди основных причин для развития интеграции внутри ВТО можно выделить: углубление международного разделения труда (цепочки добавленной стоимости), нацеленность на получение больших преференций во взаимной торговле, обеспечение доступа национальных товаров и услуг на рынки конкретных партнеров. Также немаловажную роль в этом процессе играют расширение и углубление сфер договоренностей между участниками преференциальных соглашений по актуальным для них повесткам — таким, например, как миграция и движение капитала.

¹ World Customs Journal. URL: <http://worldcustomsjournal.org/>

Кроме того, очевидно, что уход от многосторонних переговоров к двустороннему формату упрощает процедуру и сокращает сроки в достижении взаимовыгодного результата.

Несмотря на тот факт, что основным принципом ВТО является недискриминация, XXIV статья ВТО разрешает заключение ПТС или региональных торговых соглашений с соблюдением определенных условий [1, с. 75]. В настоящее время насчитывается около 300 преференциальных торговых соглашений в мире, при этом каждый член ВТО является участником в среднем 13 ПТС [4, с. 6, 47]. По данным 2014 г. существует около 170 действующих ПТС, направивших уведомление (нотификацию) в Комитет ВТО и вступивших силу. Резкий скачок в развитии регионализма наблюдается в 1990-е годы. Пик активности в подписании ПТС приходится на 2000-е. Одна из причин роста ПТС заключается в том, что страны стремятся снизить издержки рыночной трансформации [2].

Создание ПТС по всему миру привело к распространению так называемого эффекта «спагетти интеграции» или «миски спагетти» («Spaghetti Bowl Effect»). Суть эффекта состоит в том, что при росте числа ПТС возникают издержки перекрытия соглашений во внешнеторговой системе. В этой связи торговля усложняется, когда страна состоит в нескольких ПТС, не гармонизированных между собой. Россия имеет лишь несколько соглашений, которые в действительности нацелены на снижение торговых барьеров между участниками: Зона свободной торговли (ЗСТ) СНГ, ЕАЭС, ЗСТ с Вьетнамом и, в меньшей степени, ПТС с Сербией. По сравнению с другими странами отсутствие большого числа ПТС предстает определенным преимуществом для России, поскольку упрощает интеграцию страны в системе международной торговли.

Согласно классической схеме Б. Балашши, региональная интеграция имеет несколько этапов развития: преференциальные торговые соглашения, зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический и валютный союз, политический союз [3, с. 134]. Однако в современных условиях многие интеграционные группировки сложно отнести к одному из этапов интеграции. Появление региональных интеграционных объединений в форме «ЗСТ плюс» говорит о развитии нового регионализма. Новый регионализм — это своеобразный формат, в наибольшей степени приспособленный к условиям глобализации и учитывающий разнообразные интересы стран-участниц объединений.

Библиографический список

1. Идрисов Г.И., Таганов Б.В. Региональная торговая интеграция на постсоветском пространстве // Российский внешнеэкономический вестник. 2013. №8. URL: [http://www.rfej.ru/rvv/id/9002A1589/\\$file/73-95.pdf](http://www.rfej.ru/rvv/id/9002A1589/$file/73-95.pdf).
2. Исаченко Т.М. Региональные торговые соглашения и их роль в мировой торговле // Пространство и время в мировой политике и международных отношениях. URL: <https://oko-planet.su/spravka/spravkafinances/90728-t-m-isachenko-regionalnye-torgovyie-soglasheniya-i-ih-rol-v-mirovoy-torgovle.html>.
3. Hosny A. Theories of Economic Integration: A Survey of the Economic and Political Literature // International Journal of Economy, Management and Social Sciences. 2013. Vol. 2, no. 5. P. 133–155.
4. The WTO and Preferential Trade Agreements: From Co-existence to Coherence // World Trade Report, World Trade Organization, Geneva. URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report11_e.pdf.

Научный руководитель: В.Е. Ковалев

О.О. Энгельгардт

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Особенности организации бизнеса общественного питания в Германии

Аннотация. Автором рассматриваются преимущества реализации бизнес-проекта по открытию предприятия общественного питания в Германии. Приводится краткий обзор и тенденции в современной немецкой индустрии общественного питания.

Ключевые слова: бизнес-проект; индустрия общественного питания; инвестиционный климат.

В сложном мире стремительных нововведений и неустанного развития науки и техники жить земному существу по имени «Человек» приходится все интереснее. Особенно когда речь о том, чтобы заработать деньги на свое безбедное существование.

Современный рынок предложений уже настолько переполнен всевозможными товарами, что даже такое понятие как «Качество» больше не считается решающим фактором для постоянного привлечения потребителя. Все возможные товары и услуги уже изобретены и «новое» является скорее обычной интерпретацией старого, хотя на самом деле весь этот информационный шторм и есть одна единственная, по сути, возможность просто дальше продвигать дело.

Германия привлекает бизнесменов со всего мира по нескольким причинам. В этой стране нет существенных ограничений в отношении

иностранного капитала как по финансам, так и по валюте, в которой совершаются операции, кроме обязанности компании регистрировать в местных банках все операции по переводу средств в другие страны и из других стран.

Открыть собственную компанию в этой стране может любой желающий, обладающий достаточным капиталом и/или навыками, вне зависимости от места своего проживания.

Актуальность темы определена сотрудничеством России и Германии в сфере экономики. Потенциал развития германо-российской торговли до сих пор используется не в полном объеме. Возможность открыть собственную фирму в Германии традиционно привлекает успешных участников российского бизнеса по многим причинам. В первую очередь, собственное предприятие в Германии вызывает максимум доверия у партнеров и клиентов из всех без исключения стран мира. Помимо этого, бизнес будет под защитой продуманного немецкого законодательства, а также возможность с легкостью открывать филиалы во всех странах Евросоюза.

Также наличие фирмы в Германии позволит учредителям оформить вид на жительство в Германии, что впоследствии даст право на получение немецкого гражданства, также гарантия на получение деловых виз, а немецкие банки и страховые компании — выгодные условия кредитования и страхования, как для бизнеса, так и для физических лиц.

В зависимости от рода деятельности бизнес можно разделить на несколько категорий: добыча, торговля, производство, услуги, питание, недвижимость, инвестирование, финансы, интернет.

Новые виды бизнеса с каждым днем стремительно движутся вверх и затрагивают самые серьезные проблемы человечества. На удивление, доставка здорового питания является простым, но в то же время выгодным способом организовать свой бизнес с минимальными инвестициями.

Потребительское поведение в отношении продуктов питания подвергается сильному изменению, но в целом для рынка общественного питания Германии характерны потребители, которые особенно чувствительны к цене и в то же время обращают большое внимание на качество. Для компаний это несет в себе особую задачу — предлагать высокое качество по максимально выгодным ценам.

Среди самых актуальных современных тенденций отмечено повышенное внимание к здоровому питанию и формированию рациона с учетом состояния здоровья. Индустрия общественного питания в Германии развивается внушительными темпами, также в Германии становится все более популярным здоровое питание.

На данный момент сегмент сетевых фаст-фудов американского образца сложился, а колоссальный потенциал спроса на здоровое питание не реализован.

Для реализации проекта был выбран город Берлин, так как город является не только столицей Германии, но и ее туристическим центром.

В соответствии с проведенными финансовыми расчетами, бизнес-проект считается прибыльным и рентабельным, кафе здорового питания будет приносить прибыль владельцу.

Научный руководитель: *И. Н. Савельева*

А. В. Ягуткин

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Потенциальные возможности внешнеэкономической деятельности Уральского федерального округа в условиях экономических санкций

Аннотация. Рассматриваются вопросы внешнеэкономической деятельности Российской Федерации в условиях экономических санкций, проведен анализ внешнеэкономической деятельности УрФО и определены основные направления его внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность; антироссийские санкции; конъюнктура рынка; приоритеты развития внешнеэкономической деятельности.

Влияние основных мировых экономических факторов обуславливают возможность ухудшения внутренней и внешней конъюнктуры рынка, снижения объемов внешнеторгового оборота, замедления темпов роста экономики и уровня инвестиционной активности, спада промышленного производства.

Важнейшей особенностью современного этапа развития мировой экономики является ее политизация. Внешняя торговля все больше подчиняется политическим законам в ущерб законам экономики. Введение в 2014 г. санкций со стороны США и стран Европейского Союза антироссийских санкций и их продление в феврале этого года со стороны 28 стран Европейского Союза является наглядным проявлением этого явления.

Россия соответственно вынуждена принимать ответные меры по защите отечественного рынка ограничительного характера и таможенно-тарифного регулирования, что отражается на изменении объемов внешней торговли [1].

В 2015 г. внешнеторговый оборот Российской Федерации по сравнению с 2014 г. сократился на 33 %. В 2016 г. темп снижения внешнеторгового оборота (по сравнению с 2015 г.) замедлился и составил 11 %. Основной причиной этого сокращения явилось значительное снижение цен на нефть и прочие сырьевые товары, а также на металлы, которые являются основными статьями экспорта Российской Федерации [2].

Внешнеторговый оборот Уральского федерального округа как одного из наиболее экспортно-ориентированных регионов страны в 2015 г. по сравнению с 2014 г. сократился на 26 %, в 2018 г. снижение внешнеторгового оборота к 2014 г. составляет 4,7 % [3].

Несмотря на взаимные ограничения в торговле между Евросоюзом и США, с одной стороны, и Россией — с другой, страны Евросоюза остаются основными экономическими партнерами Российской Федерации. На долю Европейского Союза в 2017 г. приходилось 42,2 % внешнеторгового оборота России. В целом в 2017 г. внешнеторговый оборот России составил 578,1 млрд дол. США и по сравнению с 2016 г. увеличился на 20,7 % [2].

В настоящее время на Уральский Федеральный округ приходится 7,6 % внешнеторгового оборота страны, 8,9 % экспорта и 5,6 % импорта. Основу экспорта составляют продукция минерально-сырьевого и нефтегазового комплексов (минеральные продукты) — 60 % и металлургического комплекса (металлы и изделия из них) — 25 %. Основу импорта составляет продукция машиностроительного комплекса (машины, оборудование и аппаратура) — 57 % и металлургического комплекса (металлы и изделия из них) — 12 %.

В географическом направлении внешнеэкономические связи УрФО традиционно ориентированы на Нидерланды, Китай, Германию и Казахстан.

Как следует из данных федеральной таможенной службы, внешнеторговый оборот Уральского федерального округа по итогам 2017 г. увеличился на 18,5 % по отношению к 2016 г. и на 28,5 % по отношению к 2015 г. Отмечается увеличение экспорта на 19,5 % к 2016 г. и 16,5 % к 2015 г., по импорту соответственно на 15,9 и 74,9 % [3].

В 2017 г. таможенными органами Уральского таможенного управления были выпущены товары по 201 000 деклараций, из которых более 89 000 — на ввозимые товары. По сравнению с 2016 г. общее количество деклараций на товары увеличилось на 16 % (на 27 700 деклараций) [4]. Данные внешней торговли свидетельствуют о достаточной устойчивости внешнеэкономического комплекса округа к негативным факторам и как наиболее динамично развивающимся федеральном округе России.

Применяемые различными странами к России санкции привели, с одной стороны, к ограничениям деятельности на многих рынках, а, с другой стороны, открыли новые возможности и направления внешнеэкономической деятельности.

Отечественный бизнес активно осваивает новые международные рынки. Среди приоритетов дальнейшего развития международных связей региона — это укрепление сотрудничества со странами Азиатско-Тихоокеанского региона, Содружества Независимых Государств, Шанхайской Организации Сотрудничества и стран БРИКС. Перспективным направлением также остается межрегиональная кооперация со странами Ближнего Востока, в первую очередь с Исламской Республикой Иран, а также государствами Южной и Восточной Азии, такими как Вьетнам, Индия, Китай, Япония.

В последние годы проводится значительная работа по созданию благоприятных условий для осуществления внешнеэкономической деятельности, связанная в первую очередь с совершенствованием механизмов в сфере государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, снижению административных барьеров, упрощению таможенных процедур и сокращению времени совершения таможенных операций, формированию инфраструктуры поддержки и развития российских экспортных компаний на федеральном и региональном уровнях.

Библиографический список

1. Приказ ФТС России № 1065 от 27 июня 2017 г. О решении коллегии ФТС России от 25 мая 2017 г. «О Комплексной программе развития ФТС России на период до 2020 года».
2. Таможенная статистика внешней торговли // Сайт Федеральной таможенной службы. URL: http://www.customs.ru/index2.php?option=com_content&view=article&id=22570
3. Внешняя торговля УрФО // Сайт Уральского таможенного управления ФТС России. URL: http://utu.customs.ru/index.php?option=com_content&view=category&id=376&Itemid=268.
4. Итоги работы УТУ за 2017 г. // Сайт Уральского таможенного управления ФТС России. URL: http://utu.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=16826:-2016-&catid=115:2011-12-13-10-33-32&Itemid=130.

Научный руководитель: *Р. Т. Латыпов*

Преимущества и возможности открытия и ведения бизнеса в США

Аннотация. Актуальность организации бизнеса с иностранным участием обусловлена высоким интересом бизнесменов к ведению предпринимательской деятельности за рубежом. В статье рассмотрены тенденции, факторы и перспективы организации и ведения бизнеса в США. Описаны политико-правовые особенности ведения бизнеса, особенности налогообложения.

Ключевые слова: международный бизнес; инвестиционный климат; экономика США; малый и средний бизнес.

Сегодня в мире постоянно растут и развиваются экономические отношения между странами. Предпринимательство является ключевым сектором экономики США. Благодаря своей способности мобилизовать трудовые ресурсы, оно обеспечивает создание новых рабочих мест во всех сферах деятельности. Для успешного ведения бизнеса необходимо проанализировать текущую ситуацию на рынке США. Валовой внутренний продукт (ВВП) по паритету покупательской способности (ППС) на душу населения в США составляет 54,6 тыс. дол. (10-е место в мире) [3]. С 2012 г. по 2017 г. наблюдается постоянный рост ВВП. Сегодня США входят в топ-3 стран занимает по экспорту товаров и услуг (2-е место в мире) и по импорту (1-е место в мире) [2].

В США существует несколько способов начала бизнес-деятельности: покупка существующей фирмы, покупка франшизы (более 2000 франчайзеров и около 600 тыс. получателей франшизы взаимодействуют в США [6]), партнерство и открытие новой фирмы.

При открытии компании в США необходимо рассмотреть особенности открытия бизнеса в США, так как профессиональный подход и знание правовых аспектов является гарантией успеха и получения стабильного среднего дохода. Федеральными законами предусмотрены 4 вида форм собственности: частное предпринимательство, корпорации, партнерства и компании с ограниченной ответственностью. Самой популярной формой является корпорация, которая удачно сочетает в себе преимущества налогообложения на одном уровне и ограниченную ответственность участников.

Легче вести бизнес, являясь гражданином США или резидентом. Открыв бизнес с нуля в США (новое предприятие), иностранное предприятие или индивидуальный предприниматель может получить ста-

тус L-1. Отметим, что владелец данного предприятия будет являться первоначально единственным сотрудником нового американского офиса. При этом в обязанности иммиграционной службы вменяется проверка кредитоспособности иностранной компании для успешного вложения денег в экономику США, поэтому в течение первого года существования, фирма должна обеспечить достаточную экономическую эффективность (рентабельность).

Выбор штата для регистрации иностранного бизнеса будет зависеть, в первую очередь, от уровня налогообложения. Отметим тот факт, что иностранная компания будет платить налоги в тех штатах, где она осуществляет свою основную деятельность, независимо от штата регистрации бизнеса.

Иностранная фирма должна зарегистрироваться в налоговой службе США, используя специальный сервис Internal Revenue Service, и получить идентификационный номер нанимателя, или, более известный, как федеральный налоговый идентификационный номер. Например, в штатах Делавэр, Невада и Мичиган налог на прибыль с холдингов и инвестиционных компаний, расположенных за пределами штата, не взимается, чем пользуется масса американских компаний и предпринимателей.

К менее сложным организационным процессам следует отнести: прохождение процедуры регистрации, выбор и проверка наименования, поиск юридического адреса, прохождение регистрации у Секретаря штата, открытие банковского счета. Обязательным этапом создания организации является страхование бизнеса и оплата государственной пошлины.

Главным органом государственной поддержки малого бизнеса США является Small Business Administration (ежегодно создается около 1 млн новых фирм, 60 % их них заняты на дому при поддержке Министерства труда) [7].

В США существует трехуровневая система налогообложения, которая обусловлена тем, что Соединенные Штаты Америки являются федеративным государством, где Конституция Штатов делит функции государственной власти между федеральным правительством и правительствами штатов, которые, в свою очередь, используют конституционное право принятия налогов. При этом доля федерального правительств в налоговых поступлениях составляет около 70 %, государства — около 20 %, а местные власти получают лишь 10 % [4]. Главенствующими нормативно-правовыми актами США, регламентирующие ведение бизнеса, как резидентами, так и нерезидентами, являются следующие: Налого-

вый кодекс 1986 г., Закон о государственном бюджете на будущий год, Закон стимулирования развития экономики и установление налоговых льгот [1, с. 197].

Ставки налогов в США прогрессивные, что является главным отличием в налоговых системах РФ и США. К основным налогам относится налог на доходы физических лиц и налог на прибыль корпораций. В США отсутствуют валютный контроль и НДС, а также пошлины на большинство видов товаров.

Законодательная база, нацеленная на расширение доступа к кредитам в США очень развита. Индекс легкости ведения бизнеса (1 — лучший результат, 190 — практически невозможное ведение бизнеса) в США равен 8 [5].

Несмотря на сложившийся в последнее время негативный политический фон между странами, бизнес в США по-прежнему стоит на первой строке в списке наиболее выгодных направлений развития и денежных вложений для российских и других предпринимателей.

Библиографический список

1. Алиев Б. Х. Возможности совершенствования налоговой системы РФ с использованием практики налогообложения США // Актуальные вопросы современной экономики в глобальном мире. 2016. № 5. С. 197–203.
2. Ларионова Е. А. Перспективы сотрудничества с Соединенными Штатами Америки // Научный альманах. 2017. № 3-1 (29). С. 142–148.
3. Международный валютный фонд. URL: <http://www.imf.org/external/russian/>
4. Сугаров А. А. Особенности налогообложения США // Финансовая политика России: тенденции и вопросы развития: сб. науч. ст. Владикавказ: ИПЦ ИП Цопанова А. Ю., 2017. С. 218–223.
5. Doing Business. URL: <http://russian.doingbusiness.org/rankings>.
6. International Franchise Association. URL: <https://www.franchise.org/>
7. U.S. Small Business Administration. URL: <https://www.sba.gov/funding-programs/investment-capital>.

Научный руководитель: О. Д. Фальченко

Опыт внедрения инноваций в нефтегазовую отрасль

Аннотация. Рассматривается внедрение инноваций в нефтегазовую отрасль. Определено текущее состояние данной отрасли в России. Выявлены проблемные ситуации развития и даны рекомендации по их решению.

Ключевые слова: инновация; предприятие; нефтегазовая отрасль; эффективность; рентабельность.

В настоящее время для России избран инновационный путь развития. Крупнейшие мировые и отечественные нефтегазовые компании активно разрабатывают пути повышения эффективности производства, особенно результативно это происходит за счет применения инноваций. Несмотря на то, что инновационный бизнес в России, по сравнению с другими странами, развит довольно слабо, предприятия РФ регулярно финансируются, что способствует повышению прибыли.

Повышение инновационного потенциала экономики России является первоочередной задачей в Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 г. [1]. Реализовать этот потенциал возможно с помощью развития инновационного предпринимательства, так как именно оно стимулирует создание новейших технологий, видов продукции и услуг, новых форм организации, которые основательно повышают эффективность работающей системы.

Для большинства нефтегазовых компаний России и стран Центральной и Восточной Европы развитие инновационной культуры связано с разными проблемами. Международный опыт доказывает, что компании с инновационными приоритетами развития, имеют все шансы приобрести в результате большие выгоды и преимущества.

Наличие связи между инновационной деятельностью компаний нефтегазового сектора и их успехами в повышении прибыли, очевидно. В комплексном отчете фирмы PwC «Рост через инновации» приведены сведения о том, что за минувшие три года темпы роста 20% представленных в нем компаний, лидирующих в области инновационных разработок, стали на 16% выше темпов роста наименее направленных на инновации компаний. Более того, в ближайшие 5 лет, согласно мониторингам ведущих компаний в области инновационного развития, их темпы роста еще увеличатся почти в 2 раза, превысив средний общемировой показатель более чем в 3 раза [2].

В наши дни всевозможные решения относительно инновационного развития имеют все шансы проявить значительное воздействие на результаты деятельности в долгосрочной перспективе. Инновации в нефтегазовом секторе дадут шанс повысить конкурентоспособность России на мировом рынке. Нефтегазовый сектор является в наше время и в обозримом будущем будет одним из главных секторов российской экономики. В этом секторе, с одной стороны, есть огромный инновационный потенциал и финансовые ресурсы для его реализации, а, с другой стороны, результативное функционирование и развитие нефтяной промышленности невозможно без широкого использования инновационных технологий. В нефтегазовой отрасли России заметно чувствуется недостаток отечественных нововведений. На импорт наукоемких технологий, а также на западный инжиниринг и спецоборудование уходят миллиарды долларов, что приводит к трате ресурсов и еще большему разрыву с Западом.

По данным Министерства промышленности и торговли РФ, зависимость отечественных нефтяных компаний от западных инноваций в целом по отрасли достигает 80 %, что является критической отметкой [3]. Для снижения этой зависимости необходимы разработка инновационной стратегии и создание общих предприятий с зарубежными партнерами с целью воплощения в жизнь нефтегазовых проектов, допускающих формирование и реализацию новейших технологий. Такой подход является значимым и продуктивным с точки зрения перехода на инновационный путь развития.

Инновационная стратегия важна для успешного развития компании, так как в ней систематизированы основные тенденции и задачи в области инноваций, а так же приводится комплекс мероприятий нацеленных на увеличение эффективности производства. Программа инновационного развития ПАО «Газпром» включает газовый, нефтяной и электро-энергетический бизнес компании [4]. Данная Программа разработана с учетом ориентированности инновационной деятельности компании на технологические и процессные новшества. ПАО «Газпром» видит свою цель в безопасном, результативном и сбалансированном обеспечении потребителей природным газом, другими видами энергоресурсов и продуктов их переработки. Ключевыми целевыми ориентирами Программы инновационного развития являются: снижение себестоимости продукции, экономия энергоресурсов, повышение потребительского качества продукции, улучшение производительности труда, безопасность производства. Для успешной деятельности требуется достижение устойчивой рентабельности, дифференцированные возможности, а также

введение инновационных подходов к удержанию и найму талантливых сотрудников, которые станут основным фактором долгосрочного успеха. Таким образом, процесс оперативного управления нововведениями в нефтегазовой отрасли станет более результативным, что будет способствовать более эффективному внедрению инноваций.

Библиографический список

1. Стратегия инновационного развития Российской Федерации до 2020 года. URL: <http://ac.gov.ru/projects/public-projects/04840.html>.
2. Отчет об инновациях / Фирма PWC. URL: <http://www.pwc.com>.
3. Приказ Министерства промышленности и торговли РФ и Министерства энергетики РФ от 14 января 2016 г. № 33/11 «О внесении изменений в Стратегию развития химического и нефтехимического комплекса на период до 2030 года, утвержденную приказом Минпромторга России и Минэнерго России от 8 апреля 2014 г. № 651/172» // Информационно-правовой портал «Гарант.ру». URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71224670/>
4. Программа инновационного развития ПАО «Газпром» до 2020 года. URL: <http://www.gazprom.ru/about/strategy/innovation/>

Научный руководитель: *Л. Ф. Шайбакова*

Направление 25. Международный опыт в организации экономической деятельности

И. А. Аблямова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Либералы выступали за налоговые стимулы, и консерваторы предоставили их

Аннотация. Рассматривается проблема дефицита бюджета в США. Анализируется проводимая фискальная политика. Описываются причины финансовых пузырей.

Ключевые слова: фискальная политика; дефицит бюджета; инвестиции; секулярная стагнация.

В течение многих лет многие либеральные экономисты утверждают, что немного больше федеральных расходов и более высокий бюджетный дефицит создадут более сильную экономику [1].

Теперь они получают желаемое, по крайней мере, зеркальную версию этого. Все, что требовалось — это полный республиканский контроль над правительством.

Финансовая жесткость, которая привела к дефициту бюджета примерно с 9 % ВВП в 2010 г. до 3 % в 2016 г., была отменена. Во-первых, республиканцы приняли декабрьский налоговый законопроект в размере 1,5 трлн дол., что резко сократило ставки налогообложения предприятий. Затем на неделе с 29 января по 2 февраля 2018 г. они заключили соглашение об отмене бюджетных ограничений, требуемых Республиканской партией в 2011 г. Президент Трамп подписал этот законопроект 2 февраля 2018 г. [2]. Этот внезапный поворот поставил экономистов в затруднительное положение, которые долго спорили о том, что следует управлять экономикой жестко, т. е. использовать власть правительства в отношении налогов и расходов.

«Это очень странное и противоречивое чувство», — заявил Джаред Бернштейн из Центра по бюджетным и политическим приоритетам, который работал в администрации Обамы. «В какой-то мере я должен быть счастлив, и сейчас я рад, но у меня возникают определенные сомнения».

Ему и другим в этой команде совсем не нравятся меры по упрощению фискальной политики. Она ориентирована на снижение налогов для предприятий, а не на инвестиции в дороги и мосты или обучение персонала. По их мнению, вероятно, что последняя мера будет своего

рода шагом к долгосрочным выплатам и выгодам американского рабочего класса. (Большая часть дополнительных расходов будет направлена на военных).

Либеральные скептики этой новой эпохи борьбы с аскетизмом также не являются сторонниками этого [3]. Господин Бернштейн отмечает, что никогда в своей современной истории дефицит Соединенных Штатов не был таким большим как сейчас, в то время как уровень безработицы не был таким низким.

Ларри Саммерс, экономист из Гарварда и бывший советник президентов Обамы и Клинтона, был главным защитником идеи о том, что «секулярная стагнация» приобрела большое значение. Идея заключается в том, что экономика находится в саморегулирующемся состоянии низкого роста, низкой инфляции и низких процентных ставок, и что чрезмерная зависимость от политики процентных ставок Федеральной резервной системы, которая попытается стимулировать рост, вызвала финансовые пузыри [4].

Чтобы избежать этой ловушки, Саммерс призвал правительство сделать крупномасштабные инвестиции в инфраструктуру. Эти инвестиции, по его словам, создадут рабочие места для людей, которые демографически непропорционально выпали из рабочей силы. И это улучшит долгосрочный экономический потенциал Соединенных Штатов, оказывая давление на политику процентных ставок ФРС для достижения роста.

В основных моделях работы экономики идея заключается в том, что если правительство управляет бюджетным дефицитом, когда экономика находится в состоянии полной занятости, то кредитование не будет стимулировать новую экономическую деятельность настолько, насколько оно этого хочет [5]. Вместо этого кредитование просто поднимет процентные ставки и вытеснит инвестиции частного сектора, в результате чего не будет чистого улучшения в экономике.

Падение на фондовых рынках с 26 января и рост доходности казначейских облигаций свидетельствуют о том, что инвесторы опасаются, что подобное произойдет в ближайшие годы.

Библиографический список

1. Liberals Wanted Fiscal Stimulus. Conservatives Delivered It. URL: <https://www.nytimes.com/2018/02/11/upshot/liberals-wanted-fiscal-stimulus-conservatives-delivered-it.html>.
2. The Federal Reserve System. URL: <https://www.federalreserve.gov/aboutthefed.htm>.

3. Тукмачева Д. И., Гончарова Н. А. Центральный банк Великобритании // Концепт. 2017. Т. 39. С. 1996–2000.

4. Губайдуллина Л. Р., Гончарова Н. А. Структура Банка Англии // Концепт. 2017. Т. 39. С. 2001–2005.

5. Преснова А. М., Гончарова Н. А. Банковская система Англии // Концепт. 2017. Т. 39. С. 2266–2270.

Научный руководитель: *Е. А. Шемякина*

Г. В. Аратсков

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Рипл как новый виток в развитии технологии блокчейна

Аннотация. Рассмотрена криптовалюта Рипл, сравнение ее с Биткоином, возможности развития этой криптовалюты и ее программного обеспечения.

Ключевые слова: Рипл; Биткоин; криптовалюта; банки; блокчейн; транзакции.

Первой криптовалютой стал Биткоин, созданный в 2008 г. Сатоши Накомото. Такие привлекательные нововведения Биткоина как: децентрализованное взаимодействие, при котором отсутствует комиссия или она минимальна; исключение политических манипуляций или злоупотребления, связанные с эмиссией денег и многие другие, обеспечила технология Блокчейн [1]. Блокчейн — это распределенная база данных, у которой устройства хранения данных не подключены к общему серверу, то есть такая база данных является децентрализованной.

Рипл был изобретен в 2012 г. Джейдом Маккалебом. Он разработал Рипл как более быструю и эффективную версию Биткоина.

Но чем отличается Рипл от Биткоина?

Во-первых, токены Рипл не нужно добывать. Согласно уравнению Биткоина, каждый день появляется n -ое количество Биткоинов, а количество токенов Рипл, которое составляет 100 млрд, уже не изменится. Это значит, что цена за один токен Рипл будет более устойчива и предсказуема.

Процесс транзакций, осуществляемых с помощью Биткоина, занимает большое количество времени, но с помощью технологий, разработанных компанией Рипл, этот процесс занимает в разы меньше времени [2].

Существует такое ошибочное мнение, что компания Рипл и его токены это одно и то же. По этой причине токены Рипл вызывают опасение у пользователей криптовалюты тем, что в отличие от Биткоина,

существует официальная компания, которая занимается созданием программного обеспечения для Рипла, в то время как Биткоин не имеет официального владельца, тем самым являясь более самостоятельной и независимой от каких-либо компаний и правительств криптовалютой.

Компания Рипл завоевала интерес к себе в правительстве и финансовом секторе, где есть заинтересованность в том, чтобы внедрить идеи, заложенные в Биткоин, в традиционную финансовую систему.

Политика компании Рипл направлена на то, чтобы банки начали использовать ее программное обеспечение для перевода денег. Несколько инвесторов из хедж-фондов виртуальной валюты заявили, что они разговаривали с банками и слышали о интересе к программному обеспечению Рипл, но не к его токенам. Но они также подчеркнули, что если банки захотят использовать токены Рипл сначала им нужно будет решить проблемы, связанные с тем, что при совершении перевода долларов, евро и йены с помощью криптовалюты, может измениться сумма перевода, так как многие маленькие инвесторы производят операции с его токенами постоянно и из-за этого изменяется их цена.

Аналитики в области криптовалюты, считают, что программное обеспечение Рипл можно использовать в банковской системе, но о использовании его токенов для совершения переводов пока рано задумываться. Ари Пол, соучредитель хедж-фонда BlockTower Capital также сказал, что он не понимает как банки хотят использовать токены Рипл при переводах в несколько миллиардов долларов [3].

Райан Селкис, аналитик по криптовалютам, пишет, что должен быть решен невероятно длинный список проблем, прежде чем Токены Рипл станут резервной валютой банков наравне с долларом или евро. Но, также Селкис добавил, что это не означает, что цена Рипл не будет возрастать, потому что сейчас в мире наблюдается «криптомания».

На данный момент нельзя сказать, что Рипл хуже или лучше Биткоин, это две криптовалюты, созданные в разное время, для разных целей. С уверенностью можно сказать лишь то, что Рипл это не очередная криптовалюта, созданная для спекуляции, а новый виток в развитии технологии Блокчейна.

Библиографический список

1. Поппер Н. Превосходство Биткоин над Рипл обогащает противника Цукерберга // The New York Times. URL: <https://www.nytimes.com/2018/01/04/technology/bitcoin-ripple.html>.

2. Тукмачева Д. И., Гончарова Н. А. Центральный банк Великобритании // Концепт. 2017. Т. 39. С. 1996–2000.

3. Технология Blockchain. Принципы работы и перспективы применения / Ю. Шольц, Т. Шеллер, Ю. И. Соколов и др. // Этап: экономическая теория, анализ, практика. 2017. № 6. С. 67–76.

Научный руководитель: *М. В. Зонова*

Д. Б. Бокижонов

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Работа за 450 евро — источник минимального дохода в Германии

Аннотация. Рассматривается один из возможных в Германии видов заработка — официальная работа на неполный рабочий день, ее положительные и отрицательные стороны для граждан Германии.

Ключевые слова: служба по трудоустройству; неполный рабочий день; низкооплачиваемая работа; социальные гарантии; нелегальная работа.

На германском телевидении очень популярен рекламный ролик, который представлен Центральной службой по «ограниченному» трудоустройству. Служба является Федеральным органом Германии. Он служит основным местом подачи и регистрации заявлений граждан на работу с неполным рабочим днем. С 30 октября 2014 г. был открыт официальный портал Биржи, предоставляющей работу по дому — www.haushaltsjob-boerse.de, на котором размещают объявления, как работодатели, так и люди, желающие получить работу по уходу за детьми, пожилыми людьми, домашними животными, а также по дому и саду.

Итак, рекламный ролик приглашает граждан устроиться на низкооплачиваемую работу и на неполный рабочий день. Герои ролика хорошо известные персонажи из сказки и диснеевского мультфильма «Белоснежка и семь гномов», но сюжет сильно отличается от оригинала сказки. Действие происходит в домике гномов, в котором царит беспорядок. Появляется Белоснежка и говорит о том, что ничего в доме не наладится, если гномы не зарегистрируют ее в службе по трудоустройству. Она рассказывает, как изменится после этого их жизнь, что гномы смогут сэкономить на налогах, что надо обезопасить себя в случае несчастного случая. И когда появляется в доме пожилая женщина, предлагая Белоснежке съесть яблоко, зрители понимают, что с девушкой действительно случится беда.

Рекламный ролик забавен, но становится понятным, что помощь может быть оказана каждому официально зарегистрированному в Центральной службе по трудоустройству. Тем не менее, чаще все происходит

иначе: из 3,6 млн домработниц в Германии 80 % работает незаконно. Таким образом, они не зарегистрированы в службе. Хотя это для частных лиц сделать не сложно, они могут легализовать свою работу, получив, так называемую мини-работу. Это работа официальная, но самая низкооплачиваемая в Германии, под названием «Работа за 450 евро», потому что больше этой суммы в месяц зарабатывать нельзя. В год можно получить 5400 евро. Если кто-то зарабатывает больше, то он не относится к этой категории граждан.

Происходит это следующим образом: работодатель должен платить, по крайней мере, 8,84 евро в час. Кроме того, работнику предоставляются многие социальные гарантии, как и работнику на полный рабочий день: он имеет оплачиваемый больничный, может уйти в отпуск и уволиться. Однако, есть много отличий. Важный фактор: налоги. Работники «за 450 евро» обычно платят только взносы в пенсионное страхование. Так что большая часть суммы остается на их счете. Также работодатели платят мало за известные дополнительные услуги, как, например, взнос в больничную кассу. Особенно, если работники являются частными лицами. В случае с Белоснежкой: если она будет работать за 450 евро, гномы должны будут платить ей в месяц 66,60 евро. Но они могут вернуть себе 42,50 евро, если подадут налоговую декларацию. Таким образом, у них останется еще 24,10 евро на дополнительные расходы. А если Белоснежка не будет делать уборку и готовить, а только смотреть за детьми, гномы смогут вернуть больше. Только в том случае, если семь гномов вдруг создадут фирму, это обойдется им несколько дороже. Тогда правила изменятся.

Белоснежка, получив минимальную работу, становится счастливее, она официально работает и имеет привилегии, как, например, страхование от несчастных случаев. Она обязана платить только пенсионный взнос в размере 61,65 евро в месяц. Отчисления можно делать не каждый месяц, а позже. Также следует знать: если она захочет работать не только у семи гномов, она может выполнять параллельно еще и другую минимальную работу. Но если она хочет сохранить за собой статус работника «за 450 евро», то ей разрешается заработать в месяц только эту сумму. Возможно Белоснежка, как эмансипированная женщина, перейдет вскоре на полный рабочий день. Тогда она может выполнять и другую небольшую работу. В этом случае ее налоги тоже будут минимальными.

Низкооплачиваемая работа в Германии имеет не только положительные стороны, так как: если кто-то много лет выполняет такую работу, он получит потом маленькую пенсию. Таким образом, такой работник финансово зависим от партнера или от государства. Особенно многие

женщины сталкиваются с такой проблемой: из 6,6 миллионов низкооплачиваемых работников в Германии примерно четыре миллиона женщины. Многие из них имеют только такой вид заработка.

Некоторые политики и экономисты полагают, что работа с неполной занятостью является не лучшим способом заработка. Особенно трудно противостоять нелегальной работе в частном секторе. Они особенно критикуют довольно сложную бюрократическую систему и ограничения при выплате зарплаты, а также нарушения при регистрации на работу.

Библиографический список

1. Minijob-Zentrale // Wikipedia. URL: de.wikipedia.org/wiki/Minijob-Zentrale.
2. May C. Der kleinste job // Deutsch prefekt. 2017. No. 03.

Научный руководитель: *Е. П. Зуева*

Е. В. Воронина

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Почему иностранные инвесторы больше не боятся?

Аннотация. Статья посвящена анализу движения курса валюты. Рассматриваются различные способы поведения инвесторов при колебаниях курса. Также затрагиваются вопросы о доходности облигаций и о рисках потери валюты.

Ключевые слова: курс валют; инвестиции; валютный риск; облигации; инфляция; инвесторы.

Движения валюты могут уничтожить доход от рынков облигаций. Но инвесторам, похоже, все равно. Еще во времена золотого стандарта, центральные банки были очень обеспокоены мнением международных инвесторов. Они считали, что поддержание стоимости их валют успокоит кредиторов. Вот почему они были настолько устойчивы к идее плавающего курса валют. Министр финансов Франции, лучше всего воплотил это [1].

Кто готов одалживать опасаясь, что ему выплатят в обесценившихся валютах? Этот страх все же появляется время от времени. В рамках старого механизма обменного курса такие страны, как Италия, будут подвергаться периодической девальвации для восстановления своей конкурентоспособности. Потеря конкурентоспособности обычно сводилась к более высокой инфляции, поэтому ожидается, что страны с высокой инфляцией уменьшаться. Это также привело к тому, что они имели более высокие краткосрочные процентные ставки. Старый закон в области финансов был «покрыт процентным паритетом» [2]. Если страна А имеет

12-месячные ставки 10%, а страна Б — ставки 5%, то валюта прежнего будет торговаться со скидкой 5% на форвардном рынке. В противном случае будут доступны свободные деньги для тех, кто инвестирует в страну А и ограничивает их валютные риски. В результате инвесторы потребовали бы более высокую доходность облигаций для компенсации этого риска. Когда была запланирована единая валюта, доходность облигаций медленно сходилась на немецком уровне, поскольку риск девальвации исчез.

Однако в целом на развитых рынках иностранные инвесторы, по-видимому, принимают чрезвычайно низкую доходность, несмотря на риск потери валюты. В преддверии референдума Brexit золотые инвесторы получали доход чуть более 1%. Когда оставшаяся сторона выиграла, фунт сразу упал примерно на 10% по отношению к доллару, уничтожив многолетний доход по облигациям. В настоящий момент не совсем ясно, хочет ли администрация президента Дональд Трампа слабый доллар, но если его приоритетом является устранение дефицита торгового баланса, снижение курса доллара является очень важным. Но за 10 лет Казначейство предлагает очень небольшую компенсацию за валютный риск в размере 2,7%.

«Умный» ответ на эту загадку заключается в том, что современные инвесторы более изощрены и отделяют инвестиционные и валютные решения; они просто страхуются против падения доллара. Но это не очень удовлетворительный ответ. Кто-то должен занять другую точку зрения. В краткосрочной перспективе это может быть инвестиционный банк. Но банки не захотят пострадать до падения доллара. Они будут стремиться разгрузить риск [3]. В совокупности рынок не может застраховать себя; кто-то другой должен взять сделку на себя и что они от нее получают?

Лучшим аргументом может быть то, что инвесторы просто не могут знать, в какую сторону движется курс валюты. Часто внутренним инвесторам приходилось тревожиться, вытесняя свои деньги из страны, чтобы избежать девальвации; доходность облигаций должна была расти, чтобы заполнить дыру, которую они оставили. В настоящее время очень сложно прогнозировать движение валюты на фоне фундаментальных показателей [4]. Многие думали, что доллар упадет после того, как ФРС начнет использовать количественное смягчение (QE), но другие крупные центральные банки также прибегают к количественному смягчению. Доллар, возможно, снизился в прошлом году, но, возможно, рыночная тенденция снова изменится. В результате этой неопределенности международные инвесторы предпочтут портфель государственных облигаций

из разных стран, ожидая того, что они потеряют при колебаниях валюты, которые они получают в результате кругового оборота.

Наиболее убедительным аргументом, на мой взгляд, является то, что многие инвесторы облигаций не являются максимизаторами прибыли; они владеют своими облигациями по разным причинам. Например, центральные банки могут владеть казначейскими облигациями для управления своими валютными резервами; пенсионные фонды и страховые компании могут владеть ими, чтобы соответствовать обязательствам или для регулирования. Таким образом, они очень безразличны к валюте или даже рискуют. Взгляды инвесторов, которые пугали центральные банки и правительства в прошлом — бдительность рынка облигаций 1980-х и 1990-х годов — всего лишь небольшая часть.

Библиографический список

1. *Бланиар О.* Макроэкономика. М.: Высшая школа экономики (Государственный университет), 2010.
2. *Клишин А. И., Косарева А. Н.* Валютный курс: конъюнктурные и структурные факторы // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 9. Ч. 1. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2015/09/57692>.
3. *Тукмачева Д. И., Гончарова Н. А.* Центральный банк Великобритании // Концепт. 2017. Т. 39. С. 1996–2000.
4. *Губайдуллина Л. Р., Гончарова Н. А.* Структура Банка Англии // Концепт. 2017. Т. 39. С. 2001–2005.

Научный руководитель: *Е. А. Шемякина*

Т. Р. Габдрафиков

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Apple, воспользовавшись новым налоговым законом, планирует выплатить миллиарды США

Аннотация. Говорится о том, как мировая компания и транснациональный гигант Apple реагирует на поправки в законодательстве США, введенные президентом Д. Трампом, которые существенно понижают ставку налогов на репатриацию средств для таких корпораций.

Ключевые слова: налоги; налоговый кодекс; налогообложение; финансы; деньги; капитал; репатриация.

Сан-Франциско — компания Apple, которая долгое время откладывала уплату налогов на свои зарубежные доходы и стала синонимом накопления денег за рубежом, в среду рассказала о своих планах, в ходе которых, будет возвращена большая часть из 252 млрд дол., которые

она держала за границей, и заявила, что это принесет значительные инвестиции в США [1].

В связи с текущими изменениями, Apple воспользовалась преимуществом нового налогового кодекса, который президент Трамп подписал в прошлом месяце. Данное положение предусматривает единовременную репатриацию корпоративных наличных денег за рубежом по более низкой ставке налога, чем то, что было бы выплачено в соответствии с предыдущим налоговым планом [2]. Компания Apple, которая имеет 94 % своих денежных средств в размере 269 млрд дол. за пределами Соединенных Штатов, заявила, что будет выплачивать единовременный налог в размере 38 млрд дол. на репатрированные денежные средства.

В течение многих лет Apple заявляла, что не вернет свои зарубежные доходы в Соединенные Штаты до тех пор, пока корпоративный налоговый кодекс не изменится, поскольку такой шаг будет слишком дорогостоящим. Apple делает ставку на выплату таких налогов, чтобы пожинать плоды обещаний в администрации Трампа.

В свою очередь, г-н Трамп и другие Республиканцы могут отметить Apple, как компанию, которая изменила свои действия из-за новых законодательных актов. Налоговая выплата в размере 38 млрд дол. от такого гиганта, как Силиконовая долина, входит в число крупнейших выплат по налоговым счетам, и в Apple заявили, что они направят часть возвращенных денег на создание 20 000 новых рабочих мест, новую штаб-квартиру и другие расходы.

По оценке Apple, ее непосредственное влияние на американскую экономику в течение следующих пяти лет составит более 350 млрд дол., но на сколько это больше того, сколько компания потратит, в любом случае, непонятно [3]. Текущие показатели расходов Apple в Соединенных Штатах составляют 55 млрд дол. в 2018 г., так что, по плану, компания и так должна была потратить 275 млрд дол. в течение следующих пяти лет. После того, как налог в размере 38 млрд дол. будет выплачен, в ближайшие пять лет это приведет к новым инвестициям в размере примерно 37 млрд дол. США

Компания Apple является одним из нескольких транснациональных гигантов, которая скрывала в общей сложности около 3 трлн дол. мировой прибыли от местных налоговых служб, чтобы обойти предыдущие 35%-ные ставки федерального корпоративного налога. Согласно новому налоговому законодательству, компании, осуществляющие единовременную репатриацию средств, будут облагаться налогом по ставке 15,5 % на денежные средства и 8 % на неликвидные активы. Это ниже, чем новый 21%-ный корпоративный тариф. И в со-

ответствии с новым налоговым законодательством, Apple также будет облагаться налогом, вернула она деньги или нет.

В настоящее время у Apple около 84 000 сотрудников в Соединенных Штатах, поэтому 20 000 новых рабочих мест будут означать их увеличение на 24 %. Компания добавила, что в течение следующих пяти лет в Соединенных Штатах она инвестирует более 30 млрд дол. в капитальные расходы или на затраты на комплектующие и оборудование, необходимые для их производства.

Для сравнения, Apple потратила 14,9 млрд дол. США на капитальные расходы в последнем финансовом году, но при этом не уточняется, сколько она тратит только в Соединенных Штатах.

Сотрудникам Apple это также будет на руку. Г-н Кук в среду передал по электронной почте сотрудникам, что Apple увеличивает вложения в своих сотрудников, вознаграждая их премиями в размере 2 500 дол. США в виде акций, по словам людей, знакомых с этим вопросом, которые попросили остаться неизвестными, поскольку данные планы не были публичными. Apple присоединяется к другим компаниям, таким как AT&T, которые выдали премии сотрудникам с момента подписания налогового законодательства.

Библиографический список

1. Официальный сайт американского журнала The New York Times. URL: <https://www.nytimes.com>
2. Губайдуллина Л. Р., Гончарова Н. А. Структура Банка Англии // Концепт. 2017. Т. 39. С. 2001–2005.
3. Преснова А. М., Гончарова Н. А. Банковская система Англии // Концепт. 2017. Т. 39. С. 2266–2270.

Научный руководитель: *Е. А. Шемякина*

Инфляция и ее факторы

Аннотация. Статья посвящена анализу инфляции и ее факторов. Рассматриваются инфляция спроса, инфляция издержек, производственные затраты, а также факторы, стимулирующие рост цен.

Ключевые слова: инфляция; инфляционный фактор; инфляция спроса; инфляция издержек; производственные затраты; факторы роста цен.

Инфляционный фактор

Инфляция определяется как процент, на который выросла Общая цена товаров и услуг, что привело к снижению покупательной способности. Это отличается от роста и падения цены отдельного продукта или услуги. Индивидуальные цены постоянно растут и падают в рыночной экономике, отражая потребительский выбор или предпочтения, а также изменяющиеся издержки. Поэтому, если цена одного пункта, скажем, отдельной модели автомобиля, увеличивается из-за высокого спроса на него, то это не считается инфляцией. Инфляция присутствует тогда, когда большинство цен растут в той или иной степени по всей экономике. Это обусловлено четырьмя возможными факторами, каждый из которых связан с основными экономическими принципами изменения спроса и предложения [1]:

1. Увеличение денежной массы.
2. Снижение спроса на наличные.
3. Снижение общего предложения товаров и услуг.
4. Увеличение совокупного спроса на товары и услуги.

Инфляция издержек

Общий объем предложения — общий объем товаров и услуг, производимых экономикой на данном ценовом уровне. Когда общее предложение товаров и услуг снижается в результате увеличения производственных затрат, мы имеем инфляцию затрат. Инфляция затрат по существу означает, что цены были подтолкнуты ростом затрат из-за любого из четырех факторов производства (труда, капитала, земли и предпринимательства), когда компании уже работали на полную мощность [2]. При более высоких производственных затратах и работе на максимальной мощности компании не могут поддерживать рентабельность (рентабельность продаж), производя одинаковое количество товаров и услуг. В результате повышенные издержки переходят на потребителей, что приводит к повышению общего уровня цен (инфляции).

Инфляция спроса

Инфляция спроса происходит, когда совокупный спрос увеличивается из четырех макроэкономических секторов: домашних хозяйств, предприятий, правительств и иностранных покупателей. Когда эти четыре сектора одновременно хотят купить больше продукции, чем может произвести экономика, они конкурируют за покупку ограниченного числа товаров и услуг [3]. Покупатели по существу «предлагают цену, предложенную Покупателем на аукционе», вызывая, опять же, инфляцию.

Факторы, стимулирующие рост цен

Увеличение совокупного спроса, которое вызывает инфляцию спроса, может быть результатом различных экономических факторов [4]. Например, увеличение государственных закупок может увеличить совокупный спрос, тем самым подтягивая цены вверх. Другим фактором может быть обесценивание местной валюты, что увеличивает цену импорта и, для иностранных покупателей, снижает цену экспорта. В результате импортные закупки сокращаются, в то время как иностранные закупки экспортных товаров и услуг увеличиваются, тем самым повышая общий уровень совокупного спроса. Быстрый рост экспортных продаж может также спровоцировать рост спроса, поскольку все больше экспортных товаров и услуг потребляется иностранными потребителями [5]. Наконец, если государство снижает налоги, то домашние хозяйства имеют в своем распоряжении больший доход. Это, в свою очередь, приводит к росту потребительских расходов, что увеличивает совокупный спрос и, в конечном счете, вызывает инфляцию спроса. Снижение налогов может также повысить доверие потребителей к местной экономике, еще больше увеличив совокупный спрос.

Библиографический список

1. Гамза В. А. Инфляция в России: аналитические материалы // Деньги и кредит. 2006. №9. С. 58–70.
2. Тукмачева Д. И., Гончарова Н. А. Центральный банк Великобритании // Концепт. 2017. Т. 39. С. 1996–2000.
3. Губайдуллина Л. Р., Гончарова Н. А. Структура Банка Англии // Концепт. 2017. Т. 39. С. 2001–2005.
4. Преснова А. М., Гончарова Н. А. Банковская система Англии // Концепт. 2017. Т. 39. С. 2266–2270.
5. Крашенинников М. В., Гончарова Н. А. Важность кредитного портфеля и управления кредитным риском в банковской системе // Концепт. 2017. Т. 39. С. 1371–1375.

Научный руководитель: *Е. А. Шемякина*

Анализ динамики показателей экспорта Канады и США

Аннотация. Экспорт — неотъемлемая и важная составляющая часть современной экономики. В связи с этим целью данной работы является проведение анализа динамики экспортных показателей Канады и США, который будет полезен для специалистов в сфере экономики.

Ключевые слова: экспорт; торговый баланс; экономика.

Экспорт — это товары и услуги, которые производятся на территории страны и продаются за ее пределами другим странам. Он имеет значительное влияние на национальную экономику и необходимо, чтобы страна имела свое производство, которое пользовалось спросом вне ее пределов, а именно за границей. Поэтому представляется целесообразным рассмотреть данную проблему на примере англо-говорящих стран-лидеров в сфере экспорта (см. таблицу).

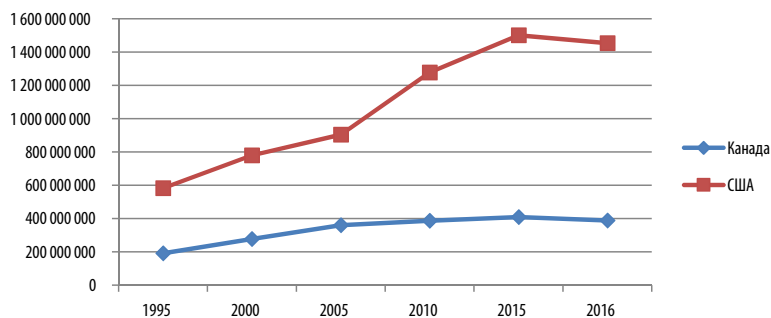
Экспорт двух англо-говорящих стран, млн дол. [1]

	1995	2000	2005	2010	2015	2016
Канада	191 117	277 419	360 552	386 579	408 804	389 071
США	582 964	780 331	904 339	1 278 099	1 501 845	1 453 167

Канада является 12-й по величине экспортной экономикой в мире. В течение пяти лет экспорт Канады сократился с 450 млрд дол. в 2011 г. до 389 млрд дол. в 2016 г. В этом же году Канада импортировала на сумму 402 млрд дол., что привело к отрицательному сальдо торгового баланса в размере 13 млрд дол. Главными экспортными товарами Канады являются: автомобили (13%), сырая нефть (10%), золото (3,2%) и запчасти для автомобилей (2,7%). Главными экспортными направлениями Канады являются: США, Китай, Соединенное Королевство, Япония и Мексика.

В 2016 г. Соединенные Штаты экспортировали на сумму 1453 млрд дол., что сделало его вторым по величине экспортером в мире. В течение пяти лет экспорт Соединенных Штатов снизился с 1481 млрд дол. в 2011 г. до 1453 млрд дол. в 2016 г. В 2016 г. Соединенные Штаты импортировали на сумму 2249 млрд дол., что привело к отрицательному торговому балансу в размере 796 млрд дол. Главные экспортные товары: техника (11%), нефтеперерабатывающая промышленность (4,3%), автомобили (3,8%), запчасти для автомобилей (3%) и интегральные схемы

(2,2 %). Главными экспортными направлениями в США являются Канада, Мексика, Китай, Япония и Соединенное Королевство [2].



Динамика экспортных показателей двух англо-говорящих стран, млн дол.

Первоначальный рост экспорта Канады был обусловлен главным направлением экспорта — США. Этому способствовали неустойчивые экономические условия в США и ряд изменений в экономике развивающихся стран, а также, вхождение в состав ВТО Китая и глобальный экономический бум на рынке сырьевых товаров, что в конечном итоге сопровождалось увеличением экспорта Канады. С 2014 г. началось снижение цен на нефть, которое заметно сократило экспортные поступления от энергоносителей [3].

За последнее десятилетие более высокие цены на сыпучие товары привели к резкому скачку общей стоимости экспорта сельскохозяйственной продукции в США. В 2017 году США стали крупнейшим чистым экспортером топлива в мире, так как в 2010 году началась революция сланцевого масла. Теперь правительство президента США, Дональд Трамп пытается дерегулировать добычу нефти и газа, чтобы еще больше увеличить экспорт США для международной политической выгоды. Экономика Китая переживает важные изменения и, поэтому, американский экспорт товаров и услуг в Китай за 2006–2016 гг. вырос быстрее, чем экспорт в любую другую страну торговый партнер США [4].

За период времени с 1995 по 2016 г. экспорт Канады и США заметно увеличился. Прежде всего, это связано с повышением производительности труда, экономическим прогрессом, ростом цен и повышением спроса на определенные товары и услуги. Такой рост экспорта позволил Канаде и США чувствовать себя более уверенно и стабильно на мировом рынке.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что экспорт является важной составляющей мировой экономики и важно его контролировать, имея

положительный торговый баланс. Также необходимо понимать, что экспорт может зависеть не только от ситуации на мировом рынке, но и от политической конъюнктуры, особенно это заметно за последние годы.

Научный руководитель: *М. В. Зонова*

Библиографический список

1. *Сулян В. Б.* Экономика США. Ресурсы, структура и динамика: учебник. М.: Изд. Центр Магистр, 2016.
2. Конференция ООН по торговле и развитию. URL: <http://unctadstat.unctad.org>
3. Обсерватория экономической сложности. URL: <https://atlas.media.mit.edu>
4. *Крашенинников М. В., Гончарова Н. А.* Важность кредитного портфеля и управления кредитным риском в банковской системе // Концепт. 2017. Т. 39. С. 1371–1375.

К. А. Койнова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Как работает инфляция, или Почему ваш цыпленок дорожает

Аннотация. Представлено мнение двух журналистов американской деловой газеты The New York Times — Мэтта Филлипса и Натали Китроев, которые рассматривают инфляцию, возникшую в здоровой рыночной экономике. В статье описана цепочка реакций рынка на инфляцию, в том числе перераспределение затрат.

Ключевые слова: заработная плата; инфляция; расходы; рост экономики; спрос.

Инфляция — это побочный результат здоровой экономики, вызывающий беспокойство.

Страх в том, что инфляция начнет расти быстрее, потенциально увеличивая глобальный рост или увеличивая затраты на займы. Такая перспектива напугала рынки в начале этого месяца, за короткий срок, снизив дивиденды от акций на 11 % [1].

Из-за роста цен, может произойти сдвиг, если они удержатся. Более высокие цены на аренду, бензин, медицинское обслуживание и питание повысили цены на 2,1 % за 12 месяцев, рост которых завершился в январе [2].

После мирового финансового кризиса мир погрузился в глубокий спад со времен Великой депрессии. И в течение последнего десятилетия он в экономическом страхе, характеризующийся низким уровнем экономического роста и ростом цен.

Чтобы вывести экономику из этого привычного состояния, центральные банки резко повысили процентные ставки. Цель заключалась в укреплении инвестиций и роста. Мировая экономика наращивает темп.

Соединенные Штаты опередили направление, начав медленное восстановление во втором квартале 2009 г.

В прошлом году американская экономика выросла с 2,3%-ной ставкой, которая набирает силу. По оценкам Федерального резервного банка Атланты, в этом квартале экономика вырастет на 3,2 %.

Чтобы получить сырье и поставки, компаниям нужны грузовики

Грузовики доставляют сырые ингредиенты, и грузовики доставляют конечные товары. Но поставка грузовиками ограничена.

Затем начинается базовая экономическая теория. Когда спрос растет, а предложение держится устойчиво, цены растут. Компании, которые нуждаются в товарах, готовы заплатить больше, чтобы их доставили.

Разовые ставки за фрахт — это цена на поставки, не покрываемая долгосрочными контрактами, которые в прошлом году выросли на 20 % [3].

Эти ставки вряд ли упадут в ближайшее время. Грузовые компании заказывают больше транспортных средств для своих флотов, но острая нехватка водителей ограничит количество перевозимых транспортных средств.

Когда транспортным компаниям требуется увеличить штат сотрудников, они готовы повышать зарплату. В последние месяцы почасовая заработная плата для дальнбойщиков неуклонно повышалась. Осенью ежегодные темпы роста превысили 4 %, т. е. самые высокие темпы с конца 2013 г.

Такая заработная плата выплачивается за счет клиентов, которые проводят итоговую оплату по счету [4]. Например, в третьем квартале пищевые компании, занимающиеся производством упаковки, которым нужно много грузовиков для доставки своей продукции, снизили прибыль на 0,8 процентных пункта. Они отчасти объяснили эту тенденцию ростом расходов на фрахт.

Компании передают эти расходы потребителям

Корпорации зарабатывают много денег, и они не склонны принимать более точные нормы прибыли. У них несколько вариантов: сократить расходы в других частях бизнеса или повысить цену за продукцию.

Тайсон Фуд — гигантская компания по производству мяса и куриных изделий, недавно сообщила аналитикам, что планирует увеличить цены, чтобы компенсировать рост стоимости фрахта.

По словам аналитика Credit Suisse, Тайсон компенсирует расходы на фрахт в размере 200 млн дол., взимая на 1 % больше за продукцию, т. е. больше на 3 цента.

Само по себе увеличение цен на 3 цента за фунт курицы незначительно. Но последние признаки свидетельствуют о том, что цены растут выше для ряда продуктов, таких как нефть и бензин, одежда, страхование автомобилей и медицинская помощь.

И если другие отрасли последуют примеру, то Соединенные Штаты и весь мир перейдут на более высокий экономичный механизм после десятилетия пустословия.

Библиографический список

1. Официальный сайт американского журнала The New York Times. URL: <https://mobile.nytimes.com>.
2. Официальный сайт Федерального Резервного банка США. URL: <https://www.federalreserve.gov>.
3. Губайдуллина Л. Р., Гончарова Н. А. Структура Банка Англии // Концепт. 2017. Т. 39. С. 2001–2005.
4. Преснова А. М., Гончарова Н. А. Банковская система Англии // Концепт. 2017. Т. 39. С. 2266–2270.

Научный руководитель: *Е. А. Шемякина*

И. И. Мелешкина, А. Д. Назаров

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Кибербуллинг как современный способ киберагрессии

Аннотация. Рассмотрено явление кибербуллинга как способа виртуальной агрессии. Описаны виды данной кибер-агрессии и приведены рекомендации по борьбе с подобным явлением.

Ключевые слова: кибербуллинг; флейминг; кибер-агрессия; социальные сети; виртуальная агрессия.

В период перехода к цифровой экономике, интернет-пространство является основным способом взаимодействия между людьми, и, одновременно мощным регулятором поведения современного человека. Общение в виртуальной среде осуществляется с помощью интернет-форумов, чатов, социальных сетей, пользователями которых являются, в основном, подростки.

Психическое состояние молодого поколения является неустойчивым, в связи с чем, их поведение плохо поддается влиянию и все негативные эмоции превращаются в агрессию. Кибер-агрессия является широко-

распространенным явлением на просторах Интернет-сетей. Анонимность и безнаказанность в Интернете приводят к тому, что большинство пользователей-подростков оскорбляют всевозможными методами других пользователей сети. Такое явление получило название кибербуллинг, т. е. подростковый виртуальный террор, который сопровождается угрозами, видами психологического насилия, шантажа, оскорблениями и т. д. В действительности, агрессивное поведение в Интернете сопровождается различными социально-психологическими механизмами.

Особенностями явления кибербуллинг являются: неограниченное воздействие во временном пространстве на «жертву», внезапная «атака», анонимность, но, все атаки кибербуллинга оставляют следы в сети, которые могут быть задокументированы и использованы как доказательства психологического насилия.

Кибербуллеры используют множество технологий и сервисов для влияния на «жертву», среди которых: мобильная связь, различные чаты и форумы, веб-камеры и совмещенные с ними видеохостинги, социальные сети, а также, игровые миры.

Кибербуллинг является распространенным явлением в интернет-пространстве, и включает в себя различные направления:

- флейминг — обмен короткими эмоциональными сообщениями между подростками в публичных группах и чатах социальных сетей;
- этнотроллинг — оскорбление пользователя в интернет-пространстве по его принадлежности к определенной расовой группе;
- киберпреследование — скрытое отслеживание жертвы с целью организации нападения, причинения вреда здоровью личности и т. д.
- хеппислеппинг (HappySlapping — счастливое хлопанье, радостное избивание) — публичное оскорбление и издевательство над личностью, снятое на видео-носитель.

— самозванство, перевоплощение в определенное лицо — преследователь позиционирует себя как жертву, используя ее пароль доступа к аккаунту в социальных сетях, и осуществляет от имени жертвы негативную коммуникацию.

На сегодняшний день, согласно статистике линии помощи «Дети России Онлайн», 90 % подростков являются ежедневными пользователями социальных сетей, но при столкновениях с кибер-атаки, только 58 % родителей готовы помочь ребенку при решении данной проблемы, а 13 % виртуальных конфликтов трансформировались в реальные и 7 % подростков получили психологические травмы, и число таковых с каждым днем растет.

Виртуальная агрессия становится проблемой, угрожающей психическому, физическому и эмоциональному здоровью пользователей сети Интернет, с широким спектром последствий от избегания реального общения до возникновения депрессивных состояний и суицидальных наклонностей.

В настоящее время данная проблема рассматривается на правовом уровне во многих странах мира, в том числе, и в России. Существуют линии помощи психологической поддержки, проекты безопасного Интернета, администраторы социальных сетей проводят мониторинги с целью вычисления кибербуллеров и дальнейшей блокировки их аккаунтов, но данных методов недостаточно.

Для решения данной проблемы, с целью уменьшения количества агрессии в Интернет-сетях необходимо ввести Единый виртуальный паспорт (ЕВП). В данном документе, помимо анкетных данных, пользователь указывает свой IP-адрес компьютера и профили социальных сетей. Таким образом, при поступлении определенных жалоб на аккаунт пользователя, легко можно вычислить агрессора и принять соответствующие меры администраторам социальных сетей и органам правопорядка.

Необходимо продолжать борьбу с данной проблемой на правовом уровне, создавать проекты и линии психологической поддержки людям, попавшим под влияние кибер-агрессии, а также, вводить регистрацию в Интернет-пространстве по Единому виртуальному паспорту, который решит многие проблем, касающиеся виртуальной агрессии.

Научный руководитель: *Д. М. Назаров*

Н. Е. Пиратинская

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Путешествия — ваш способ достичь душевной гармонии

Аннотация. Рассматривается ряд проблем и вопросов, которые могут возникнуть у людей во время путешествия, а также предлагается несколько путей решения данных проблем.

Ключевые слова: путешествие; совет; поездка; опыт; планирование; отдых.

Для большинства людей путешествия являются захватывающим жизненным опытом. Это дает людям заряд адреналина, который они ищут, и опьяняет от всего, что связано с путешествиями. Страсти путешествовать довольно трудно противостоять, и есть люди, которые

преодолевают любые преграды для воплощения желания отправиться в поездку, о которых они давно мечтали.

Ваше путешествие будет незабываемым только в том случае, если вы спланируете все идеально и позаботитесь обо всем, на что стоит обратить внимание во время поездки. Особенно для неопытных путешественников важно продумывать отдых до мелочей, ведь не обратив внимание, к примеру, на пункт 3 этой статьи, вы рискуете остаться без красивых фотографий с отпуска.

Позвольте дать Вам несколько полезных советов и подсказок, которые будут полезны во время путешествия.

1. Составьте точный список вещей

Всегда составляйте подробные списки того, что вам может понадобиться и упаковывайте вещи в соответствии с этим списком. Также неплохо подумать о том, что может понадобиться Вам в дороге. Список поможет запомнить все, что нужно сложить, и вы не забудете ничего в последний момент. Согласитесь, неприятно по дороге в аэропорт вспомнить о том, что Вы забыли паспорт или что-то не менее важное [1].

2. Выучите несколько полезных фраз

Этот пункт работает всегда, независимо от того, куда вы собираетесь ехать. Если вы знаете несколько общих фраз на языке местных жителей того места, где вы будете отдыхать, то это значительно упростит ваше пребывание там. Как правило, местные очень радушно принимают тех туристов, кто проявляет интерес к истории и обычаям их родины, а также знают главные базовые фразы и слова на их языке [2]. Возможно, Вам доводилось однажды помогать найти дорогу или просто что-то подсказать иностранному туристу, и в конце услышать «спасибо» на их ломаном русском — это необычайно приятно.

3. Не забудьте запасную батарею для фотоаппарата

Камера — одна из самых важных вещей, которую вы берете с собой во время путешествий. Вы в любом случае захотите сделать большое количество снимков тех мест, которые вы посетили и запечатлеть все воспоминания на фотографиях, поэтому не забудьте захватить запасную батарейку для фотоаппарата на всякий случай. Будет обидно, когда вы увидите какое-нибудь прелестное местечко и не сможете сфотографироваться там, потому что батарея в Вашем фотоаппарате разрядилась. Поэтому в поездке Вам могут пригодиться аккумуляторные перезаряжаемые батарейки для фотоаппарата либо портативное зарядное устройство для Вашего смартфона [3].

4. Путешествуйте не спеша

Конечно, это очень соблазнительно — попытаться увидеть все. Мы всегда пытаемся втиснуть как можно больше в ограниченное время нашего путешествия: пронестись по 20 городам за 20 дней или по сотне стран во время кругосветного тура. И что имеем в результате — огромное количество фотографий, нервное напряжение и вихрь полученного опыта, но по факту не имеем реального представления о местах, в которых побывали [4]. После попытки посмотреть всю Австралию за раз вы будете абсолютно истощены и поймете, что видели все, но на самом деле не видели ничего, и пожалеете, что не провели отпуск более размеренно. Не торопитесь во время путешествия. Оставьте немного времени на то, чтобы спокойно прогуляться в парке или просто посидеть в кафе, наблюдая за людьми. Сбавьте обороты. Это даст вам возможность глубоко вдохнуть культуру страны и стать ее частью.

5. Всегда имейте под рукой адрес вашего отеля и номера

Это нужно на всякий случай, если вы потеряетесь или Вам нужно будет спросить дорогу. Несомненно, истории о том, как кто-то теряется в незнакомой стране и это превращается в незабываемое приключение, очень увлекательны, но на деле все обстоит не так уж и радужно. Поэтому всегда держите листочек с адресом под рукой, чтобы при необходимости воспользоваться.

Все это нужно для Вашего блага и безопасности, поэтому, путешествуя, будьте начеку и держите в голове эти советы. В этих небольших подсказках залог успешного путешествия.

Библиографический список

1. 10 Tips For The Beginner Traveler. URL: <https://www.forbes.com/sites/geoffreymorrison/2016/04/09/10-tips-for-the-beginner-traveler/#6ec7d9094662>.
2. Преснова А. М., Гончарова Н. А. Банковская система Англии // Научно-методический электронный журнал Концепт. 2017. Т. 39. С. 2266–2270.
3. Travel Guide EU. URL: <http://www.m-guide.eu/>
4. Губайдуллина Л. Р., Гончарова Н. А. Структура Банка Англии // Научно-методический электронный журнал Концепт. 2017. Т. 39. С. 2001–2005.

Научный руководитель: *Е. А. Шемякина*

Три значимых направления: Instagram меняет рестораны

Аннотация. В статье говорится о том, что социальная сеть Instagram оказывает сильное влияние на развитие ресторанной деятельности. Рост и популярность Instagram привела к тому, что рестораторы полностью пересмотрели свои взгляды на привычное устройство ресторана и стали внедрять совершенно новые и оригинальные идеи в свою деятельность, чтобы выделяться на фоне других и быть на шаг впереди в ресторанной индустрии.

Ключевые слова: Instagram; ресторан; фотография; еда; дизайн.

Когда вы идете в ресторан, все еще вполне вероятно, что кто-то может принять ваш заказ при помощи ручки и бумаги. В течение многих столетий рестораны развивались без многих технологических достижений. Но в последнее время индустрия гостеприимства в целом начала применять технологии во многих отношениях. Среди всех технических достижений, влияющих на ресторанную деятельность, социальные сети оказывают ощутимое влияние на работу ресторана, особенно Instagram.

Выдающиеся рестораны, такие как Per Se в Нью-Йорке и Fat Duck в Великобритании, не поощряют съемку со вспышкой. Вместо этого большинство ресторанов, в конечном итоге, охватили быстро растущий Instagram как новый маркетинговый инструмент и способ связаться со своими посетителями.

1. Декор и дизайн стали более важными.

Декор и дизайн стали неотъемлемой частью ресторанной индустрии, так как теперь люди все больше обращают внимание на каждый элемент в ресторане. Все растущее внимание на дизайн — это не просто совпадение. Известный нью-йоркский ресторатор Майкл Чернов отметил важность дизайна при проектировании своего ресторана морской кухни Seamore's.

«При это Instagram учитывался на все 100%», — сказал он.

Кен Флук, дизайнер интерьера ресторанов, который работал над Садель, новым популярным заведением от Major Food Group, выразил те же чувства.

«Ты вдохновляешься [Instagram], потому что люди стали выкладывать прекрасные фотографии мест и вещей... Теперь миллионы людей размещают эти красивые образы, и как вы не можете не вдохновляться этим?»

2. Представление еды стало более важным.

Тенденция использования Instagram привела к более творческим представлениям о еде. Одно из самых популярных блюд, которое по-

явилось на гастрономической сцене в 2016 г. — благодаря подвижности социальных сетей — это молочный коктейль от Black Tap Craft Burgers and Beer в Нью-Йорке. Эти молочные коктейли кричаще украшены и являются шедеврами, которые быстро завоевали социальные сети.

Повседневная сеть ресторанов Chili's решила использовать эту маркетинговую золотую жилу, подав картофель фри в чашках из нержавеющей стали и сменив булочки в своих гамбургерах, чтобы быть более эстетически приятными, как и советовал Wyman Roberts, генеральный директор материнской компании Chili Brinker International Inc.

3. Важные моменты, созданные для социального обмена, стали еще более важными.

Мы также видим сдвиг в том, что рестораны создают целенаправленные Instagrammable моменты с особенными зонами взаимодействия, созданными для социального обмена.

В Dante, популярном итальянском ресторане в Нью-Йорке, делаются коктейли со специальным льдом, на котором отпечатано название ресторана. Эта вещь является фирменной, запоминающейся, чрезвычайно доступной и эффективной, и многие посетители публикуют фотографии своих напитков и этих кубиков льда своим последователям.

Аналогичным образом, миссия китайской кухни, Lucky Bee и Zam's Clam Bar также целенаправленно представляют свои напитки потрясающим и уникальным способом. Когда посетители употребляют эти напитки, то часто фотографии данных напитков могут выкладываться в Instagram без объяснения, откуда они, потому что они являются такими запоминающимися, что последователи сразу узнают их.

Благодаря клиентам, которые сегодня фотографируют свою еду и выкладывают фото в Instagram, рестораны стали думать о чем-то большем, чем просто о своем меню.

Библиографический список

1. *Hong G.* 3 Big Ways Instagram is Changing Restaurants. URL: <https://www.entrepreneur.com/article/278676>.
2. *Mueller T.* How Instagram is changing the way restaurants dish out your food. URL: <https://www.diyphotography.net/how-instagram-is-changing-the-way-restaurants-dish-out-your-food>.
3. *Derlyn E.* How to use Instagram to promote your business. URL: <https://www.izettle.com/gb/blogs/food-and-drink/how-to-use-instagram-to-promote-your-business-343>.

Научный руководитель: *Е. А. Шемякина*

Капитал находится на пути в Америку, но по плохим причинам

Аннотация. Описываются последствия или возможные неприятности, с которыми может столкнуться американская экономика после подписания президентом Д. Трампом налоговой реформы в декабре 2017 г.

Ключевые слова: репатриация; капитал; ВВП; доллар; государственные займы; ценные бумаги.

Почему государственные займы, а не корпоративные репатриации, «загонят» доллар в 2018 г.

По словам президента Дональда Трампа, деньги поступают в Америку из-за рубежа. Налоговая реформа, которую он подписал в декабре, означает, что американские фирмы больше не могут откладывать уплату налогов на прибыль, оставшуюся в иностранных дочерних компаниях. Это изменение привело к появлению громких заголовков. «Apple» заявила, что она произведет одноразовый налоговый платеж в размере 38 млрд дол. связанный с ее прошлым накоплением 252 млрд дол. в иностранной прибыли. Ожидается, что эта реформа начнет приносить больше денежных поступлений в государственную казну. «Огромная победа для американских рабочих и США!» написал в «Twitter» г-н Трамп. Тем не менее, несмотря на перспективу крупномасштабной репатриации прибыли, доллар в последнее время был странно слабым. С начала ноября, когда налоговая реформа стала казаться оправданной, доллар упал примерно на 3 %. Что пошло не так?

Начнем с того, что репатриация в основном не является подлинным притоком капитала. Анализ «Zoltan Pozsar of Credit Suisse», считает, что по состоянию на март 2017 г., американские корпорации накопили около 2,2 трлн дол. заработка в зарубежных филиалах [1]. Около половины составляли неликвидные инвестиции, от местных фирм и фабрик. Большая часть остальных — денег, которые могли бы «вернуться домой» — уже в долларовых активах.

Однако даже если репатриация будет «жидкой», Америка может ожидать приток капитала в 2018 г. Он поможет заткнуть дыру, которую урезали налоги в федеральном бюджете. Согласно официальным прогнозам, реформа увеличит объем заимствований на 1,1 трлн дол. за десятилетие. В 2019 г. дефицит бюджета Америки может превысить 1 трлн дол., или 5 % ВВП. Кто-то должен одолжить правительству эти деньги. Аме-

риканские домохозяйства вряд ли сделают это. В декабре ставка личных сбережений составляла всего 2,4% [2]. Таким образом, правительство, вероятно, будет заимствовать больше из-за рубежа. Другими словами, дефицит текущего счета, а также бюджетный дефицит будут расти.

Последствия для доллара этих «двойных дефицитов» неоднозначны, говорит г-н Зак Пандл из «Goldman Sachs». Если Федеральная резервная система повысит процентные ставки, чтобы остановить снижение налогов от «перегрева экономики», американские облигации автоматически станут более привлекательными для иностранцев. Доллар должен расти по мере увеличения доходности инвесторов, как в случае, когда Рональд Рейган сократил налоги в 1980-х годах. Кроме того, у иностранцев появится соблазн покупки американских облигаций по дешевой валюте в перспективе дальнейшего возможного роста.

Поэтому, если ФРС (Федеральная резервная система) воздержится от ужесточения в ответ на фискальные стимулы, потребность в большем внешнем финансировании может объяснить более дешевый доллар сегодня [3].

Текущая стоимость доллара, отражает сочетание обоих эффектов, говорит г-н Брэд Сетсер из Совета по международным отношениям. Хорошие экономические новости в других местах, особенно в Европе, заставили инвесторов дважды подумать о том, где оставлять свои средства. Но пока еще доллар остается относительно сильным по меркам последнего десятилетия, отражая более высокие процентные ставки. 27 февраля г-н Джером Пауэлл, новый председатель ФРС, сказал Конгрессу, что перспективы для экономики укрепились с декабря, отчасти из-за финансовых стимулов. Рынки восприняли это как признак того, что ФРС может поднять процентные ставки в четыре раза в 2018 г., а не в три, как ожидалось ранее, и доллар вырос.

Приток капитала неудобен для г-на Трампа. Он обещал сократить торговый дефицит Америки, который, как вопрос национального учета, идет рука об руку с заимствованиями из-за рубежа. Его лучшая надежда заключается в том, что рост доллара и внутренние сбережения сдерживают двойной дефицит, по крайней мере, в качестве доли ВВП. Если нет, то наводнение капитала в Америку может не быть чем-то, чему он хотел бы способствовать.

Библиографический список

1. Крашенинников М. В., Гончарова Н. А. Важность кредитного портфеля и управления кредитным риском в банковской системе // Концепт. 2017. Т. 39. С. 1371–1375.

2. The Economist — Англоязычный еженедельный журнал новостной направленности. URL: <https://www.economist.com/>

3. Тукмачева Д. И., Гончарова Н. А. Центральный банк Великобритании // Концепт. 2017. Т. 39. С. 1996–2000.

Научный руководитель: С. А. Дьяконова

А. Е. Пушкарёв

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Немецкое рабочее «чудо»

Аннотация. Статья посвящена экономическому «чуду», произошедшему в Германии после европейского кризиса.

Ключевые слова: немецкое чудо; последствия кризиса.

Почитаемая многими и осуждаемая некоторыми, Германия вновь, как и 100 лет назад, стала экономическим центром Европы. В то же время, это образец для многих макроэкономических моделей. На самом деле немецкие показатели впечатляют. Это касается и уровня, и динамики макроэкономических показателей.

Германия производит около $\frac{1}{5}$ внутреннего валового продукта Европейского союза. За последние два года объем производства Германии вырос на 6,8%, что в два раза больше, чем в остальной еврозоне. В прошлом году Германия уменьшила государственный долг. Во всех других странах еврозоны он вырос [1].

Еще сильнее впечатляет сравнение ситуации с занятостью. В Германии уровень безработицы снизился с 7,1% в 2010 г. до 5,8% в 2011 г. Во Франции он оставался на более высоком уровне в 9,8%. В Италии снизился только с 8,4 до 8,1%. В Великобритании остался неизменным на уровне 7,8%. Развитие занятости в Германии не сравнится с предыдущими спадами или с гораздо менее благоприятными событиями в большинстве других промышленно развитых стран. Хотя совокупное производство только постепенно достигло докризисного уровня начала 2008 г., рынок труда улучшился. Несмотря на кризис в Европе и опасения по поводу мировой рецессии, в 2011 г. в качестве безработных было зарегистрировано только 2 976 000 чел., что на 263 000 меньше, чем в предыдущем году. За такое короткое время никто не мог мечтать о таких успехах [2].

«Немецкое рабочее чудо», получившее такое большое внимание в мировой прессе, имеет много причин. На микроуровне немецкие компании высоко конкурентоспособны на международной арене и это также отличается от остальной Европы. На макроуровне европейский единый рынок

предоставил немецким компаниям возможность воспользоваться своим микроэкономическим превосходством по всей Европе. Впервые в 2011 г. Германией было продано товаров на сумму более триллиона евро.

В отличие от Великобритании и Ирландии, которые опирались на сферу услуг и финансовые рынки [3], Германия оставалась промышленной страной. Но в основе капитала все еще стоит промышленная прибыль. Она дополняется отраслевыми услугами и программным обеспечением.

В целом, за последние 12 лет Германия сильно изменилась, больше, чем, вероятно, остальная Европа. Она уже совершает реформы, которые еще только ждут другие страны Европы в будущем.

Библиографический список

1. Wirtschaftswunder // Wikipedia. URL: <https://de.wikipedia.org/wiki/Wirtschaftswunder>.
2. Soziale Marktwirtschaft, Ludwig Erhard und Wirtschaftswunder. URL: <http://de.academic.ru/dic.nsf/dewiki/1520143>.
3. *Тукмачева Д. И., Гончарова Н. А.* Центральный банк Великобритании // Концепт. 2017. Т. 39. С. 1996–2000.

Научный руководитель: *Г. Н. Монахова*

К. М. Романова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Доллар продолжает ослабевать. Хорошая ли эта новость для всего мира?

Аннотация. Данная работа является анализом такой проблемы, как падение доллара в цене. Изложены взгляды на проведение экономической политики в зависимости от доллара. На основании этих данных приведены плюсы и минусы для США и других стран при падении и росте валюты.

Ключевые слова: экономическая политика; доллар; падение; рост; валюта, рынок; кризис; облигации.

Незадолго до инаугурации Дональда Трампа как президента, опрос управляющих фондами Банка Америки Меррилла Линча (БАМЛ) обнаружил, что позитивное отношение к доллару является «насыщенная торговля». На бирже в прошлом году валюта упала на 9% по сравнению с другими основными валютами.

Господин Трамп сделал заявление в поддержку сильного доллара в долгосрочной перспективе, что вызвало обратную реакцию. Поскольку только в апреле прошлого года президент говорил о том, что дол-



лар «слишком силен», рынки можно простить за путаницу. Не говоря уже о пении одного гимна, американские власти используют различные системы.

Добавление к головоломке является внимание администрации по сокращению торгового дефицита. Пакет налоговых сокращений, путем увеличения спроса, скорее всего, будет уничтожать импорт, и расширять дефицит. Торговый дефицит имеет тенденцию снижаться во время рецессии, но это не является желатель-

ным результатом. Таким образом, может потребоваться значительное снижение стоимости доллара, чтобы сократить дефицит, сохранив плаучесть экономики [1].

Если доллар готов испытать один из своих длительных периодов слабости, как в конце 1980-х или начале 2000-х годов (см. диаграмму), что это будет значить для финансовых рынков? Многое может зависеть от причины слабости доллара. Если слабость связана с плохими новостями об американской экономике, то это обычно плохо для акций и выгодно для государственных облигаций. И наоборот, если слабость отражает бум на развивающихся рынках; это будет признаком того, что инвесторы будут использовать преимущества в более выгодных возможностях и в других местах.

Похоже, что текущая слабость доллара связана с падением в мировой экономике. Это также помогает объяснить, почему фондовые рынки с начала 2018 г. в плавающем настроении. Как предположил господин Мнучин (Mr. Mnuchin), слабый доллар помогает американским ТНК. Это не только делает их экспорт более конкурентоспособным, но и их зарубежные доходы в большей степени находятся в долларовом выражении. БАМЛ утверждает, что в четвертом квартале 68 % компаний с высокими зарубежными продажами превзошли прогнозы аналитиков относительно прибыли и продаж. Это удалось сделать только 39 % компаний, не имеющих внешнего воздействия [2].

Хотя акции сильно растут в цене, цены на казначейские облигации падают (другими словами, доходность растет). Это может свидетель-

ствовать о том, что иностранным инвесторам требуется более высокая доходность, чтобы убедить их вкладывать свои деньги в обесцениваемую валюту. Другое объяснение заключается в том, что инвесторы в американские облигации считают, что более сильный экономический рост в конечном итоге приведет к росту инфляции и потребует более высокой доходности для компенсации.

Как насчет остального мира? Слабый доллар означает сильное евро и, таким образом, при прочих равных условиях, более жесткие финансовые условия в Европе. Как правило, когда в развивающихся странах, доллар падает, экономическая политика становится проще для экономистов, чем когда он растет. Например, азиатский финансовый кризис произошел во время долларовой подъема конца 1990-х годов. Многие страны привязывают свои валюты, официально или неофициально, к доллару США; если доллар растет, они могут быть вынуждены ужесточить денежно-кредитную политику, для поддержания связи. А более слабый доллар дает странам возможность снизить процентные ставки, способствуя росту.

Конечно, все эти тенденции могут измениться. Если в развивающихся рынках будет много денег, экономика может перегреться, а завышенная валюта может сделать экспортеров неконкурентоспособными, что приведет к возможному кризису. Если доходность казначейских облигаций будет расти достаточно сильно, это заставит капитал вернуться в доллар. Более того, резкое повышение доходности облигаций приведет к сокращению экономического роста. Инвесторы не возражают против слабости доллара; они просто не хотят, чтобы он был слишком слабый.

Библиографический список:

1. Крашенинников М. В., Гончарова Н. А. Важность кредитного портфеля и управления кредитным риском в банковской системе // Концепт. 2017. Т. 39. С. 1371–1375.

2. The dollar keeps weakening. Is that good news for the world? // The Economist. URL: <https://www.economist.com/news/finance-and-economics/21736110-it-all-depends-reasons-greenbacks-lack-fizz-dollar-keeps>.

Научный руководитель: *Е. А. Шемякина*

«Фабрика будущего» как перспектива развития современного производства

Аннотация. Новые технологии меняют промышленное производство, порождая «Фабрику будущего». Какой будет будущая фабрика в отношении ее структуры, технологий и процессов? Какими факторами необходимо обладать производителю, с точки зрения стратегии и лидерства, навыков сотрудников и ИТ-инфраструктуры, чтобы сделать ее реальностью?

Ключевые слова: «Фабрика будущего»; интегрированная цена; факторы; ИТ-инфраструктура; информационно-технологическая инфраструктура.

Проект «Фабрика будущего» (от итал. *Fabbrica del Futuro* или англ. *The Factory of the Future*) известен так же, как *Smart Manufacturing*, *Industry 4.0* или *Digital Enterprise* [1].

Фабрика будущего — это видение того, как производители должны усилить производство, сделав улучшения в трех измерениях: в структуре завода, в оцифровке оборудования и в процессах установок.

Эта инициатива может стать началом настоящей революции в экономике. Фактически это отражается во многих отношениях, например:

- более гибкое производство, которое позволяет адаптироваться в режиме реального времени к требованиям;
- расширенное отслеживание, чтобы сообщать нам не только о том, где и когда производился продукт, но и каким способом;
- машины, способные связаться с специалистом для устранения неполадок на расстоянии, и которые могут обновлять себя и улучшать свою работу через Интернет;
- сценарий производственного цикла, в котором производство направлено в соответствии с требованиями заказчика и которое способно персонализировать продукт (размер, цвет, упаковка...);
- оптимизация потребления на основе энергоэффективности: производство оптимизируется в зависимости от стоимости энергии и ее доступности в течение дня, в то время как она менее дорога или может использоваться альтернативная энергия. Машины также отключены, если их не нужно запускать. Информационная обратная связь также может помочь оптимизировать потребление и тем самым участвовать в энергоэффективности завода [2].

Факторы. Чтобы понять видение Фабрики будущего, производитель должен решить вопросы, связанные с тремя факторами: стратегия и лидерство, навыки сотрудников и ИТ-инфраструктура. Компании должны

сделать стратегию «на будущее» неотъемлемой частью своей корпоративной стратегии и адаптировать стили лидерства к новым способам работы. Производители также должны сосредоточиться на создании рабочей силы с новым набором навыков, необходимых для выполнения технологических задач, ориентированных на технологии. Наконец, компании должны установить ИТ-инфраструктуру, поддерживающую связь во всей цепочке создания стоимости, обеспечивая при этом безопасность данных [3].

Было проанализировано, как затраты на конверсию и производственные затраты будут затронуты через десять лет после начала реализации. Было обнаружено, что общая стоимость конверсии будет снижена на 40 %. Общие затраты на производство будут сокращены на 20 % в зависимости от материальных затрат. Производители также будут использовать преимущества повышенной гибкости, качества, скорости и безопасности.

Библиографический список

1. Industry 4.0: The factory of tomorrow will be autonomous. URL: <http://www.vinci-energies.com/en/its-already-tomorrow/towards-smart-industry/industry-4-0-the-factory-of-tomorrow-will-be-autonomous/>
2. The Factory of the Future / D. Küpper, K. Kuhlmann, S. Kocher and others. URL: <https://www.bcg.com/publications/2016/leaning-manufacturing-operations-factory-of-future.aspx>.
3. Factory of the future. URL: <http://www.iec.ch/whitepaper/pdf/iecWP-futurefactory-LR-en.pdf>.

Научный руководитель: *Н.Л. Бороненкова*

Всемирный банк готов переделать себя как структуру Уолл-стрит

Аннотация. Подробно описан взгляд одного из журналистов The New York Times — Лэндона Томаса, на нынешнее положение Всемирного Банка и предстоящие мероприятия по улучшению его дальнейшей экономической деятельности. Статья посвящена вопросам будущих перспектив и взаимовыгодных сделок Всемирного Банка и других экономических организаций.

Ключевые слова: банковская система; частный сектор экономики; инвестиции; кредиты; развивающиеся страны; мировые сделки; финансовая система; экономическое сотрудничество.

Джим Ён Ким, президент Всемирного банка, пытается оживить скрытое учреждение. Но его намерения подстроиться под Уолл-стрит противоречивы.

Осенью 2016 г. президент Всемирного банка, Джим Ён Ким встретился с одной из влиятельных фигур в мировой экономике. В беседе с Кристин Лагард, главой международного валютного фонда, обсуждались финансовые проблемы во всем мире. Были небольшие разговоры о бедности, которую Всемирный банк обязался искоренить. Всемирный банк, когда-то став источником глобальных финансов, ищет актуальность.

Одним из необычных решений господина Кима стало желание изменить структуру Всемирного банка под структуру Уолл-Стрит.

Правительства развитых стран, являющиеся членами банка, обеспечивали основную часть денег, которые использовались для предоставления займов развивающимся странам для их проектов в области инфраструктуры и тому подобное [1]. Но это модель сейчас находится под неким давлением. Около 1,3 млрд чел. живут в условиях крайней нищеты, а развитие военного резерва банка замедляется из-за средств, поступающих в развивающиеся страны через финансовые рынки.

Миссия Кима — оживить Всемирный банк, увеличив свою огневую мощь и завоевав доверие США. Чтобы сделать это, он принципиально и спорно меняет работу банка. Вместо того чтобы полагаться на донорские правительства, которые неохотно платят взносы, он подталкивает частных инвесторов к суверенным фондам, частным инвестиционным и страховым компаниям, чтобы поднять триллионы долларов на проекты в Индонезии, Замбии, Индии и других странах. Его ход заключается в том, что они могут получить большие доходы, поставив свои деньги на сотрудничество с Всемирным банком.

Всемирный Банк был основан в конце Второй Мировой Войны, как часть усилий по мировой перedelке международной финансовой системы в форме свободного рынка [2]. Благодаря субсидированным кредитам цель заключалась в стимулировании восстановления разоренной Европы, а затем экономического развития в беднейших районах мира. Плотины, трубопроводы и дороги, созданные этими кредитами, способствовали экономическому прогрессу. Устойчивые к изменениям они поддерживают и защищают первоначальную миссию банка: направляют кредиты в развивающиеся экономики [3].

В отличие от прошлых президентов банка, которые были сторонниками политики и финансов, опыт господина Кима в качестве реформатора общественного здравоохранения и открытого критика банка за навязывание жестких решений по бедным странам заставил его остро осознать слабость учреждения. После вступления в должность он немедленно приступил к осуществлению плана реформ. В основе этого усилия лежит его мечта убедить частный сектор помочь банку достичь своей цели — покончить с крайней нищетой к 2030 г. [4].

Через Международную финансовую корпорацию, которая является организацией кредитования частного сектора и предоставляет денежные средства компаниям в обмен на долевые ставки, Всемирный банк выделяет более 7 млрд дол. США в год из частного сектора для инвестирования в предприятия в развивающихся странах. Господин Ким хочет, чтобы эта цифра, в конечном счете, достигла 30 млрд дол.

Фактически, господин Ким подавал услуги банка в качестве посредника, готового поддержать проекты с гарантиями и другими стимулами. Всемирный банк больше не может быть единственным поставщиком кредитов, который, по его словам, «вытесняет» частный сектор. По мнению господина Кима, банку необходимо вознаградить персонал, опираясь на стиль Уолл-стрит, за разработку инновационных финансовых решений.

Советники Кима говорят, что моральный дух в банке улучшается и что персонал понимает важность большего привлечения средств частного сектора, но мотивы господина Кима намного сложнее и заключаются не в том, чтобы сохранять позитивную атмосферу в банке или даже находить лучшие финансовые решения для бедных стран. Ему нужно расположить к себе администрацию Трампа, что является его главной целью.

Библиографический список

1. *Тукмачева Д. И., Гончарова Н. А.* Центральный банк Великобритании // Концепт. 2017. Т. 39. С. 1996–2000.

2. Губайдуллина Л. Р., Гончарова Н. А. Структура Банка Англии // Концепт. 2017. Т. 39. С. 2001–2005.

3. Преснова А. М., Гончарова Н. А. Банковская система Англии // Концепт. 2017. Т. 39. С. 2266–2270.

4. Официальный сайт американского журнала The New York Times. URL: <https://mobile.nytimes.com>

Научный руководитель: *Е. А. Шемякина*

В. В. Сулопарова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Что нужно знать перед открытием ресторанного бизнеса

Аннотация. Эта статья посвящена сфере ресторанного бизнеса, которая является тяжелым испытанием для новичков. Также в ней рассматривается такое явление как конкуренция в ресторанном бизнесе и отмечается, что даже у начинающих предпринимателей есть шансы добиться успеха.

Ключевые слова: кейтеринг; ресторатор; общественное питание; кухня.

Любовь американцев к еде и развлечениям создала огромный рынок для доставки ресторанной еды по всей стране. Широкий спектр социальных и деловых мероприятий предоставляет возможность для поставщиков готовить вкусные блюда и получать хорошую прибыль. На самом деле, сфера общественного питания в последние годы продемонстрировала наиболее сильный рост среди всех отраслей пищевой промышленности, и ожидается продолжение развития этой тенденции.

Успешные предприятия общественного питания организованы, последовательны и креативны. «Большинство рестораторов ненавидят кейтеринг по той же причине, по которой я люблю это: каждый день все по-разному», — говорит Энн Крейн, владелица кухни и организации общественного питания Мейергофа в Ирвине, штат Калифорния. Еще одна привлекательная черта общественного питания, по ее словам, — это имеющая тенденцию к развитию тесная связь с клиентами. «Это действительно что-то личное. Еда — это личное отражение хозяина, будь то в корпоративной среде или в чьем-нибудь доме» [1].

С точки зрения затрат на открытие бизнеса, кейтеринг, вероятно, является самым гибким из всего бизнеса общественного питания. Вы можете найти существующую коммерческую кухню, которую вы можете арендовать, как это сделала Максин Тернер, когда запустила Cuisine Unlimited, свою службу общественного питания в Солт-Лейк-Сити. Она работала в школьной столовой в течение десяти лет, прежде чем создать свой собственный коммерческий объект.

Рестораны доставки, поставляющие еду клиентам, могут предложить все, от завтрака для гурманов в постель на двоих, изысканных ужинов на 20 человек — до благотворительных вечеров для более чем 1000 гостей [2]. Некоторые поставщики специализируются на одном виде продуктов, таких как торты и выпечка, а другие предлагают широкий спектр услуг, в том числе цветочные композиции, специальные реквизиты и костюмы для тематических вечеринок, а также проведение свадеб.

Три основных рынка для ресторанов доставки:

1. Корпоративные клиенты. Основной потребностью этого рынка является еда для встреч во время завтраков и ланчей, хотя также будет некоторый спрос на коктейльные вечеринки и ужины.

2. Общественные мероприятия. Миллионы долларов ежегодно тратятся на свадебные приемы — не малая часть из них тратится на еду. Другие специальные мероприятия, которые обычно обслуживаются, включают— юбилейные ужины, дни рождения и выпускные вечера.

3. Культурные организации. Оперы, музеи, филармонии и другие культурные и общественные организации часто обслуживают мероприятия.

Тернер начинала с преимущественно корпоративных клиентов, предоставляя континентальные завтраки и ланч-боксы. По мере роста ее бизнеса корпоративные клиенты начали нанимать ее для своих личных общественных мероприятий, такими как свадьбы и вечеринки.

Конечно, существует широкий спектр дополнительных рынков и специализаций. Вы можете готовить для людей с определенными диетическими ограничениями, такими как кошерные, вегетарианские, безглютеновые, или другими особыми требованиями к приготовлению пищи. Вы можете специализироваться на послеобеденных чаях, праздничных завтраках или даже корзинах для пикника. Другая популярная рыночная ниша — приготовление блюд для пар, в которых оба супруга работают и у которых нет времени готовить для себя. Позвольте своему воображению бурно развиваться, производя возможные идеи для рынка, затем проведите базовые исследования, чтобы увидеть, что будет работать на вашей территории. Также посмотрите, какие службы общественного питания уже существуют в вашем регионе [3].

Первоклассные предприятия общественного питания могут требовать и получать немалые деньги за свои услуги, но вы и ваши блюда также должны быть на высшем уровне. Более того, вы должны иметь в виду некоторые общие тенденции рынка. По большей части экстравагантные блюда и жирная пища ушли в прошлое. В наши дни люди едят меньше говядины, больше птицы и рыбы, меньше пьют крепкий алко-

голь, а больше пиво и вино. Они также больше беспокоятся о результате, чем раньше. Многие поставщики говорят, что эти тенденции заставили их стать более креативными шеф-поварами, работающими над специями и этническими блюдами вместо богатых соусов.

Библиографический список:

1. Сайт «www.entrepreneur.com». URL: <https://www.google.ru/amp/s/www.entrepreneur.com/amph>.
2. Start Your Own Restaurant and More / The Staff of Entrepreneur Media, Inc & Rich Mintzer. Entrepreneur Press, 2016.
3. Haber J. The Business of Good: Social Entrepreneurship and the New Bottom Line. Entrepreneur Press, 2016.

Научный руководитель: *Е. А. Шемякина*

М. А. Ткаченко

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Готовы ли ВВП и производственные меры принять вызов цифровой экономики?

Аннотация. Эта статья рассматривает обсуждение под эгидой цифровой экономики, охватывая также статистические проблемы, когда цифровизация являлась сложной функцией, такой как измерение международных транзакций и активов, основанных на знаниях. Она определяется между концептуальными и компиляционными вопросами и выделяет области, которые заслуживают дальнейшего расследования. Общий вывод состоит в том, что в балансе структура бухгалтерского учета для ВВП, по-видимому, зависит от проблем, связанных с оцифровкой. Тем не менее, многие практические вопросы измерения остаются касающимися изменения цен, где цифровизация соответствует интернационализации.

Ключевые слова: цифровизация; одноранговые услуги; ВВП; статистика; инновация; экономика; посредники; транзакция.

1. Введение. Цифровая экономика.

Цифровая экономика повсюду и постоянно переопределяет и трансформирует то, как мы работаем и действительно живем. Но возникает все больше опасений, что, сама по себе она в значительной степени отсутствует в нашей статистике. Ожидалось, что появление новых цифровых инноваций спровоцирует новую волну роста производительности, аналогичную той, что наблюдалась в прошлом, например, в результате электрификации и волны ИКТ в 1990-х годах, но еще не материализовавшись, это уже вызвало много вопросов [1]. Некоторые из них связаны

с тем, чтобы лучше понять роль, которую эти новые технологии играют в повышении производительности и экономическом росте, таких как отстаивание потенциальной выгоды, а также таких механизмов и рычагов политики, которые можно использовать, чтобы обеспечить эту максимальную выгоду. Но все большее их количество относится к измерениям.

2. Новые формы посредничества одноранговых услуг.

Хотя пока еще нет единого определения оцифрованной экономики, существует, по крайней мере, широкий консенсус в отношении того, что одним из его проявлений является одноранговая транзакция (от потребителя к потребителю) с помощью Интернет-посредников в корпоративном секторе [2]. Возможно, наиболее известными примерами являются Uber и AirBnB, но другие, такие как eBaу, предоставляют подобные посреднические услуги значительно дольше.

2.1. Жилищные услуги

Трудно сказать, в какой степени статистические информационные системы способны точно измерить масштаб рыночных сделок в жилищных услугах между домашними хозяйствами. Конечно, в большинстве стран предоставление таких услуг часто сопровождается требованием зарегистрировать соответствующий доход для целей налогообложения [3]. Для долгосрочной аренды, особенно такой, которая осуществляется с помощью агентств, вряд ли скажется на значительном занижении степени регистрации, однако это не подойдет для краткосрочной периодической аренды.

2.2. Бизнес и транспортные услуги.

Важной особенностью экономики совместного пользования является роль посредников в объединении некорпорированных поставщиков услуг (как правило, самозанятых) и домашних хозяйств (потребителей). Самый известный пример — Uberpop, но на этом рынке есть много игроков, таких как TaskRabbit, которые помогают обеспечить масштабность и доступ к рынкам для самозанятых в рамках целого ряда видов деятельности.

3. Заключение

В целом структура бухгалтерского учета, используемая для ВВП зависит от проблем, связанных с оцифровкой. Несмотря на концептуальные проблемы, возникающие, например, при участии, цифровизации и ее возможностей для обеспечения более частых сборов данных, они сами могут обеспечить часть решения [4]. В то же время ясно (в частности, из дискуссий о бесплатных услугах, возрастающем участии домашних хозяйств в производственном процессе и ценах), что цифровизация еще больше фокусирует внимание на том факте, что ВВП является мерой производства, а не мерой благосостояния или потребительских излишков.

Возможно, наиболее подходящий вывод, который можно сделать, — это необходимость получения большего количества данных о нынешней практике стран в решении вышеизложенных вопросов, а также эмпирических оценок некоторых из имеющихся явлений. В соответствии с этой статьей ОЭСР распространит специальный вопросник, сформированный в соответствии с вышеизложенными вопросами в качестве первого шага в общей стратегии, которая могла бы привести к более конкретным практическим рекомендациям.

Библиографический список

1. Материал о цифровой экономике из Википедии. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Цифровая_экономика.
2. Крашенинников М. В., Гончарова Н. А. Важность кредитного портфеля и управления кредитным риском в банковской системе // Концепт. 2017. Т. 39. С. 1371–1375.
3. Губайдуллина Л. Р., Гончарова Н. А. Структура Банка Англии // Концепт. 2017. Т. 39. С. 2001–2005.
4. Преснова А. М., Гончарова Н. А. Банковская система Англии // Концепт. 2017. Т. 39. С. 2266–2270.

Научный руководитель: *Е. А. Шемякина*

Содержание

Направление 23. Актуальные проблемы бухгалтерского учета, анализа и аудита

Абеди А. А. Основные подходы к прогнозированию финансового состояния предприятий нефтедобычи	3
Алешина Е. А. Учет выручки организаций в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности	5
Бирюкова И. В., Маслова Л. И., Сергиенко А. Н. Аудит резервов по сомнительным долгам в образовательном учреждении	8
Блохина К. А. Особенности учета аренды земельных участков	10
Вавилина И. С. Учет затрат по местам возникновения и по центрам ответственности	12
Каунова Т. А., Власова И. Е. Признание и оценка дебиторской и кредиторской задолженности в соответствии с РСБУ, МСФО и ФСБУ	15
Королева Е. Ю. Особенности бухгалтерского и налогового учета амортизации основных средств	17
Костромина А. А. НДС по авансовым платежам и освобождение от начисления	19
Кошелева В. И. Современные подходы к определению финансового результата деятельности предприятия	21
Куляшова К. В. Особенности бухгалтерского и налогового учета материальных расходов	23
Лебедев Д. Г. Финансовая и экономическая устойчивость	26
Логинова А. М. Управленческий контроль и его роль в управлении организацией	28
Попова Т. П. Учет кредитов и займов в МСФО и РСБУ	30
Русина Д. И. Совершенствование отчета о финансовых результатах	32
Сандакова О. С. Понятие бухгалтерского баланса и его роль для характеристики имущества организации	35
Спиридонова В. В. Особенности формирования резерва расходов на НИОКР в налоговом учете	37
Хрулева А. В. Особенности бухгалтерского и налогового учета представительских расходов	39
Щукина А. М. Особенности бухгалтерского и налогового учета расходов на оплату труда	42
Ямова М. П. Специфика ломбардной деятельности в России	44

Направление 24. Внешнеэкономическая деятельность: вызовы проблемы возможности

Альперович Г. А. Влияние таможенного тарифного регулирования на эффективность ВЭД предприятия	47
Архипова А. В. Особенности организации цветочного бизнеса в Нидерландах	50
Баннх У. В. Инфляция? Давай. Рабочие могли бы принести пользу	52

Берг П. С. Особенности организации и ведения бизнеса в Новой Зеландии (на примере открытия туристической фирмы).....	54
Биктимирова А. Р. Развитие международного туризма как ведущий показатель экономического роста.....	57
Галкина В. В. Роль базисных условий поставок в определении таможенной стоимости товаров.....	58
Гутин Е. М. Особенности организации бизнеса в сфере производства горюче-смазочных материалов в Королевстве Саудовская Аравия.....	61
Дымова Е. В. Место России в международном движении капитала.....	63
Ермолина И. В. Развитие российско-французских внешнеэкономических связей в санкционный период.....	66
Ильясова Р. З. Выявление угроз внешнеторговой безопасности таможенными органами.....	69
Исаков В. М. Особенности организации бизнеса в Великобритании.....	73
Исаков П. М. Особенности организации и ведения бизнеса в сфере машиностроения в Республике Казахстан.....	76
Карпова Ю. Р. Основы международного франчайзинга.....	78
Козлова А. В. Brexit может сорвать сотрудничество в области безопасности в Европе.....	80
Кочеткова Н. Г. Особенности экспорта лесоматериалов.....	82
Красикова Д. С. Таможенные аспекты охраны интеллектуальной собственности.....	85
Крылатков Д. А. Организация бизнеса в Финляндии (на примере открытия автозаправочной станции).....	87
Кудасов А. Е. Исследование принципа многоступенчатого применения маркетинговых инструментов для выхода компаний на внешний рынок...	89
Кунгурова Т. С. Влияние таможенного регулирования и контроля на развитие туризма в Российской Федерации.....	91
Липневич М. А. Совершенствование организации таможенного контроля в российской внешнеторговой практике.....	93
Магеррамова А. В. Влияние отключения электричества на международный бизнес.....	96
Маданьева Н. В. Российские транснациональные корпорации: развитие и роль в экономике страны.....	99
Мельников М. А. Особенности организации бизнеса в сфере фармацевтического производства в Республике Беларусь.....	101
Окунев Д. О. Влияние мирового рынка нефти на процесс нефтяного ценообразования в ОПЕК, США и России.....	104
Осипова Д. С. Сущность, характеристика и современные тенденции развития транспортно-логистических систем.....	107
Останина К. Э. Импортзамещение мяса свинины на российском рынке.....	109
Румак А. Г. Особенности организации гостиничного бизнеса в Грузии.....	112
Саимова А. Р. Технопарки и технополисы как важный фактор повышения конкурентоспособности.....	114
Смашной Д. А. Таможенное регулирование и проблемы защиты объектов интеллектуальной собственности в ЕАЭС.....	117
Тютюнник А. И. Понятие криптовалюты и перспективы ее использования в условиях современного рынка.....	119

Чащина Д. А. Юридические мысли о том, как объединить торговлю, упрощение и безопасность	121
Швцова Е. М. Роль региональных торговых соглашений в мировой экономике (на примере ЕАЭС).....	123
Энгельгардт О. О. Особенности организации бизнеса общественного питания в Германии.....	125
Ягуткин А. В. Потенциальные возможности внешнеэкономической деятельности Уральского федерального округа в условиях экономических санкций	127
Яковенко Д. А. Преимущества и возможности открытия и ведения бизнеса в США	130
Якушина А. С. Опыт внедрения инноваций в нефтегазовую отрасль.....	133

Направление 25. Международный опыт в организации экономической деятельности

Аблямова И. А. Либералы выступали за налоговые стимулы, и консерваторы предоставили их.....	136
Аратсков Г. В. Рипл как новый виток в развитии технологии блокчейна	138
Бокижонов Д. Б. Работа за 450 евро — источник минимального дохода в Германии.....	140
Воронина Е. В. Почему иностранные инвесторы больше не боятся?	142
Габдрафиков Т. Р. Apple, воспользовавшись новым налоговым законом, планирует выплатить миллиарды США.....	144
Каркин Н. Д. Инфляция и ее факторы	147
Карпенко А. К. Анализ динамики показателей экспорта Канады и США	149
Койнова К. А. Как работает инфляция, или Почему ваш цыпленок дорожает	151
Мелешкина И. И., Назаров А. Д. Кибербуллинг как современный способ киберагрессии.....	153
Пиратинская Н. Е. Путешествия — ваш способ достичь душевной гармонии.....	155
Попов М. А. Три значимых направления: Instagram меняет рестораны	158
Премыслов И. Д. Капитал находится на пути в Америку, но по плохим причинам	160
Пушкарев А. Е. Немецкое рабочее «чудо».....	162
Романова К. М. Доллар продолжает ослабевать. Хорошая ли эта новость для всего мира?.....	163
Рубежанская В. С. «Фабрика будущего» как перспектива развития современного производства.....	166
Салимжанова Р. Т. Всемирный банк готов переделать себя как структуру Уолл-стрит.....	168
Суслопарова В. В. Что нужно знать перед открытием ресторанного бизнеса.....	170
Ткаченко М. А. Готовы ли ВВП и производственные меры принять вызов цифровой экономики?	172

Научное издание

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ТЕРРИТОРИЙ

**М а т е р и а л ы
XXI Всероссийского экономического форума
молодых ученых и студентов**

(Екатеринбург, 23–27 апреля 2018 г.)

Часть 8

*Направления: 23. Актуальные проблемы
бухгалтерского учета, анализа и аудита;*

24. Внешнеэкономическая деятельность: вызовы, проблемы, возможности;

25. Международный опыт в организации экономической деятельности

Печатается в авторской редакции и без издательской корректуры

Компьютерная верстка: А. А. Матвеев

Поз. 85. Подписано в печать 13.11.2018.

Формат 60 × 84 ¹/₁₆. Гарнитура Таймс. Бумага офсетная. Печать плоская.

Уч.-изд. л. 9,7. Усл. печ. л. 10,5. Печ. л. 11,25. Тираж 10 экз. Заказ 673.

Издательство Уральского государственного экономического университета
620144, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45

Отпечатано с готового оригинал-макета в подразделении оперативной полиграфии
Уральского государственного экономического университета