

Журнал «Казанский экономический вестник» входит в перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук, утвержденных ВАК РФ.

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Научный консультант

И.Р. Гафуров, доктор экономических наук, профессор

Научный редактор

Н.Г. Багаутдинова, доктор экономических наук, профессор

Главный редактор

А.Р. Сафиуллин, доктор экономических наук, доцент

Члены редколлегии:

Ж.М. Аяпова, кандидат экономических наук, доцент, директор Бизнес-школы АО «Казахский гуманитарно-юридический университет» (г. Астана, Республика Казахстан);

В.И. Вагизова, доктор экономических наук, профессор, Институт управления, экономики и финансов, ФГБОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»;

Х.Н. Кафтанджиев, доктор философских наук, профессор, Софийский университет «Св. Климент Охридски»;

Н.В. Киносьян, PhD, Университет Кардиффа (г. Кардифф, Уэльс, Великобритания), ФГБОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»;

И.А. Киришин, доктор экономических наук, профессор, Институт управления, экономики и финансов,

ФГБОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»;

И.К. Кочар, PhD, Экономический университет во Вроцлаве (г. Вроцлав, Польша);

Л.И. Куликова, доктор экономических наук, профессор, Институт управления, экономики и финансов,

ФГБОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»;

Р.М. Марданшина, кандидат педагогических наук, доцент, Институт управления, экономики и финансов,

ФГБОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»;

А.Р. Масалимова, доктор педагогических наук, доцент, Институт психологии и образования, ФГБОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»;

А.Н. Мельник, доктор экономических наук, профессор, Институт управления, экономики и финансов,

ФГБОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»;

В.И. Питербарг, доктор физико-математических наук, профессор, ФГБОУ ВО «Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова»;

Е.Г. Попкова, доктор экономических наук, профессор, ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный технический университет»;

Л.Н. Сафиуллин, доктор экономических наук, профессор,

Институт управления, экономики и финансов, ФГБОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»;

М.Р. Сафиуллин, доктор экономических наук, профессор,

Институт управления, экономики и финансов, ФГБОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»;

Н.З. Сафиуллин, доктор экономических наук, профессор,

Институт управления, экономики и финансов, ФГБОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»;

А.Ю. Соколов, доктор экономических наук, доцент,

Институт управления, экономики и финансов, ФГБОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»;

Б.В. Соколов, доктор технических наук, профессор, ФГБУН «Санкт-Петербургский институт информатики и автоматизации Российской академии наук»;

Е.В. Фахрутдинова, доктор экономических наук, профессор, Институт управления, экономики и финансов,

ФГБОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»;

А.И. Шигаев, доктор экономических наук, доцент,

Институт управления, экономики и финансов, ФГБОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет».

Учредитель издания

ФГАОУ ВО

«Казанский (Приволжский) федеральный университет»

Адрес редакции:

420012,

Республика Татарстан,

г. Казань,

ул. Бутлерова, д. 4.

Тел. 2-91-13-26

Электронная версия журнала

«Казанский экономический вестник»

<http://www.ej.kpfu.ru>

Журнал включен

в Реферативный журнал

и Базы данных ВИНТИ.

Сведения о журнале

ежегодно публикуются

в международной справочной

системе по периодическим

и продолжающимся изданиям

“Ulrich’s Periodicals Directory”

Договор с ВИНТИ

R0181/034-06

Редакторы:

Е.А. Волошина

Р.Р. Аубакиров

Компьютерная верстка:

А.И. Галиуллина

Основан в 2005 году

Зарегистрировано в федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-48457 от 31 января 2012 г.

Формат 60x84/8. Усл. печ. л. 12,1. Тираж 500 экз. Дата выхода в свет: 25.02.2021. Заказ № 219/3. © Институт управления, экономики и финансов КФУ, 2021

Отпечатано в типографии Издательства Казанского университета Адрес издателя: 420008, г. Казань, ул. Профессора Нужина, 1/37 тел. (843) 233-73-59, 233-73-28 Свободная цена

Точка зрения авторов может не совпадать с позицией редакции. Рукописи рецензируются и не возвращаются.

При перепечатке ссылка на «Казанский экономический вестник» обязательна.

The journal "Kazan economic vestnik" is included into the list of the leading reviewed scientific journals and editions, in which main scientific results of candidate and doctoral dissertations, approved by State Commission for Academic Degrees and Titles, must be published.

EDITORIAL BOARD

Scientific Adviser

I.R. Gafurov (Doctor of Economic Sciences, Full Professor)

Science Editor

N.G. Bagautdinova (Doctor of Economic Sciences, Full Professor)

Editor-in-chief

A.R. Safiullin (Doctor of Economic Sciences, Docent)

Members of the Editorial Board:

Zh. Ayapova (Doctor of Science in Economics, Associate Professor, Head of the Business School 'Kazakh Humanitarian Law University', Astana, The Republic of Kazakhstan)

V. Vagizova (Doctor of Science in Economics, Full Professor, Institute of Management, Economics and Finance, Kazan (Volga region) Federal University)

Kh. Kaftandzhiev (Doctor of Philological Sciences, Full Professor, Sofia University "St. Kliment Ohridski")

N. Kinoshyan (PhD, Cardiff University, Cardiff, Wales, United Kingdom, Kazan (Volga region) Federal University)

I. Kirshin (Doctor of Science in Economics, Full Professor, Institute of Management, Economics and Finance, Kazan (Volga region) Federal University)

I. Kochar (PhD, Wrocław Economic University, Wrocław, Poland)

L. Kulikova (Doctor of Science in Economics, Full Professor, Institute of Management, Economics and Finance, Kazan (Volga region) Federal University)

R. Mardanshina (Doctor of Pedagogic Sciences, Associate Professor, Institute of Management, Economics and Finance, Kazan (Volga region) Federal University)

A. Masalimova (Doctor of Pedagogic Sciences, Associate Professor, Institute of Psychology and Education, Kazan (Volga region) Federal University)

A. Melnik (Doctor of Science in Economics, Full Professor, Institute of Management, Economics and Finance, Kazan (Volga region) Federal University)

V. Peterbarg (Doctor of Physical and Mathematical Sciences, Full Professor, Lomonosov Moscow State University)

E. Popkova (Doctor of Science in Economics, Full Professor, Volgograd State Technical University)

L. Safiullin (Doctor of Science in Economics, Full Professor, Institute of Management, Economics and Finance, Kazan (Volga region) Federal University)

M. Safiullin (Doctor of Science in Economics, Full Professor, Institute of Management, Economics and Finance, Kazan (Volga region) Federal University)

N. Safiullin (Doctor of Science in Economics, Full Professor, Institute of Management, Economics and Finance, Kazan (Volga region) Federal University)

A. Sokolov (Doctor of Science in Economics, Associate Professor, Institute of Management, Economics and Finance, Kazan (Volga region) Federal University)

B. Sokolov (Doctor of Engineering Sciences, Full Professor, St. Petersburg Institute for Informatics and Automation of the Russian Academy of Sciences)

E. Fakhrutdinova (Doctor of Science in Economics, Full Professor, Institute of Management, Economics and Finance, Kazan (Volga region) Federal University)

A. Shigaev (Doctor of Science in Economics, Associate Professor, Institute of Management, Economics and Finance, Kazan (Volga region) Federal University)

Founder of the edition
Kazan (Volga region)
Federal University

Editors Office address:

420012,
Tatarstan Republic,
Kazan, 4 Butlerov st.
Tel. 2-91-13-26

Internet version of the journal
"Kazan economic vestnik"
<http://www.ej.kpfu.ru>

The journal is included in the abstracting journal and VINITI database. The information about the journal is annually published in the international reference system on periodical and continuing publications "Ulrich's Periodicals Directory". Agreement with VINITI RO181/034-06

Editors:

E.A. Voloshina
P.P. Aubakirov

Computer lead out:

A.I. Galiullina

Founded in 2005

The journal is registered by the Federal Supervising Service on observance in the sphere of communication, information technologies and mass communications.
Registration certificate:
of January 31, 2012.

Format 60x84/8. Circulation 500 copies.
Release date 25.02.2021. Order № 219/3.
© Institute of Economics and Finance KFU, 2021
Printed at the publishing house
of the Kazan University
Publisher address: 420008, Kazan, 1/37 Professor
Nuzhin Str.
Tel. (843) 233-73-59, 233-73-28
Free price

The authors' view point may not coincide with the opinion of the Editorial Board.
The manuscripts are reviewed and are not returned.
When reprinted the reference to «Kazan economic vestnik» is required.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

- Д.Л. Курбангалиева.** Взгляд на роль репутации компании сквозь призму четвертой промышленной революции 5
- Л.Р. Фахрутдинова, Б.М. Эйдельман, А.М. Найда.** Развитие системы стандартизации и сертификации в индустрии туризма России в современных условиях 10
- Л.А. Шильдт, Г.Г. Карачурина, А.В. Гайсина, Я.А. Никифоров.** Влияние пандемии (COVID-19) на предпринимательство в России 15

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

- Л.П. Королева, Ю.А. Завьялова.** Европейский опыт прогрессивного налогообложения доходов населения 22
- О.В. Полякова, Д.Н. Аузаке Гонзалес.** Пандемия COVID-19: новые подходы к организации работы (сценарий Латинской Америки) 30
- К.В. Сокуренок, Т.Г. Маглинова.** Особенности развития рынка киноиндустрии в Китае 37

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

- С.И. Грудина.** Нематериальный капитал в региональной социально-экономической системе 42
- Г.Ф. Зинатуллина.** COVID-19 как фактор усугубления демографической ситуации (региональный аспект) 48
- Г.В. Морозова, Д.В. Трофимова.** Оценка налогового потенциала и направления его повышения (на примере Приволжского федерального округа) 54

- А.И. Халилов, Т.В. Халилова, Н.В. Волкова, Е.А. Еремеева.** Анализ развития государственно-частного партнерства в регионах Приволжского федерального округа 60

БУХГАЛТЕРСКИЙ И УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ

- К.А. Еремеева, Е.Ю. Ветошкина.** Учет внеоборотных активов нефтедобывающих компаний под влиянием глобальных экономических трендов 66
- Р.В. Нагуманова, В.Ю. Денисов.** Роль аудита эффективности бизнес-процессов в коммерческой организации 74
- А.С. Соколовская, Д.Г. Янковская.** Особенности применения ФСБУ 5/2019 «Запасы» современными коммерческими организациями 79

ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

- А.О. Маликов.** Воздействие монетарной политики на фондовые рынки развитых стран 86
- Н.И. Храброва, З.В. Кушхова.** Краудфандинг как метод привлечения инвестиций на основе платформенных решений 92

МАРКЕТИНГ И ОБЩЕСТВО

- Н.В. Каленская, А.А. Гарипова.** Исследование марочного капитала территории с позиции маркетингового подхода 98

CONTENTS

ECONOMICS AND MANAGEMENT OF NATIONAL ECONOMY

<i>D.L. Kurbangalieva.</i> The company's reputation through the prism of the fourth industrial revolution	5
<i>L.R. Fakhrutdinova, B.M. Eidelman, A.M. Naida.</i> Development of the standardization and certification system in the russian tourism industry in modern conditions	10
<i>L.A. Shildt, G.G. Karachurina, A.V. Gaisina, Yu.A. Nikiforov.</i> Impact of the pandemic (COVID-19) on entrepreneurship in Russia	15

WORLD ECONOMY

<i>L.P. Koroleva, Yu.A. Zavyalova.</i> European experience of a progressive tax system of population's incomes	22
<i>O.V. Polyakova, D.N. Auzake Gonzalez.</i> COVID-19's pandemic: a trigger that opened our minds towards remote work (Latin America scenario).....	30
<i>K.V. Sokurenko, T.G. Maglinova.</i> Peculiarities of market development of the film industry in China	37

REGIONAL ECONOMY

<i>S.I. Grudina.</i> Intangible capital in the regional socio-economic system	42
<i>G.F. Zinatullina.</i> COVID-19 as a factor of aggravation of the demographic situation (regional aspect).....	48
<i>G.V. Morozova, D.V. Trofimova.</i> Assessment of tax capacity and directions of its increase (on the example of the Volga federal district).....	54

<i>A.I. Khalilov, T.V. Khalilova, N.V. Volkova, E.A. Ereemeeva.</i> Analysis of public-private partnership development in regions of the Volga federal district	60
--	----

OUNTANCY AND MANAGEMENT ACCOUNTING

<i>K.A. Ereemeeva, E.Yu. Vetoshkina.</i> Accounting of non-current assets of oil production companies under the influence of global economic trends.....	66
<i>R.V. Nagumanova, V.Yu. Denisov.</i> Role of business process efficiency audit in a commercial organization	74
<i>A.S. Sokolovskaya, D.G. Yanrovskaya.</i> Features of the use of FSBU 5/2019 "Inventories" by modern commercial organizations	79

FINANCE AND CREDIT

<i>A.O. Malikov.</i> Impact of monetary policy on stock markets of developed countries	86
<i>N.I. Khrabrova, Z.V. Kushkhova.</i> Crowdfunding as a method of attracting investments in the form of platform solutions	92

MARKETING AND SOCIETY

<i>N.V. Kalenskaya, A.A. Garipova.</i> Research of the brand capital of the territory from the position of a marketing approach.....	98
---	----

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

УДК 338.49

Д.Л. КУРБАНГАЛИЕВА,

аспирант

Казанский (Приволжский) федеральный университет

ВЗГЛЯД НА РОЛЬ РЕПУТАЦИИ КОМПАНИИ СКВОЗЬ ПРИЗМУ ЧЕТВЕРТОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ РЕВОЛЮЦИИ

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 20-310-90042.

Аннотация. Информационные технологии формируют новые тренды и направления, которые способствуют трансформации реальности. Данные тренды связаны с распространением сети Интернет, доступностью мобильных устройств, созданием миниатюрных производственных устройств, искусственного интеллекта, в корне меняющих ландшафт системы сбыта, продвижение товара, взаимодействие между сообществами. Однако стоит подчеркнуть, что изменения формируются не самими технологиями как таковыми, а тем, как они влияют на социальные и экономические системы. Действительно, информационные технологии трансформируют реальность, изменяя все, что сегодня мы воспринимаем как должное – от механизмов производства товаров и услуг до инструментов для общения, работы и восприятия окружающего мира. Во всех перечисленных трендах репутационный элемент становится одним из ключевых факторов достижения узнаваемости бренда организации и устойчивых конкурентных преимуществ.

В этих условиях становится актуальным переосмысление термина «экосистема» применительно к описанию схемы взаимодействия и взаимозависимости разных сообществ. В данной статье попытаемся систематизировать основополагающие понятия, возникшие в научном исследовательском поле в ответ на развитие технологий и переход деятельности организации в информационное пространство, а именно: сообщества, платформа и экосистема. Целью статьи является попытка дать корректное осмысление новых свойств категорий «платформа», «экосистема» и «сообщества» в информационном пространстве.

Ключевые слова: репутация, платформа, экосистема, сообщества, четвертая промышленная революция.

Нематериальные ресурсы все больше влияют на бренд, имидж организации и результаты ее деятельности. В силу указанного представляется важным исследовать проблемы возникновения и развития сообществ и платформ в новых драйверах экономического развития – экосистемах. В данной статье предпринята попытка изучить особенности воспроизводства нематериальных ресурсов, бренда, репутации внутри экосистем. Это позволит, в свою очередь, понять природу развития современных экономических платформ.

Как отмечает основатель Всемирного экономического форума Клаус Шваб, нынешнюю эпоху можно назвать «эпохой четвертой

промышленной революции». При этом, как отмечает автор, четвертая промышленная революция является собирательным термином и обозначает множество преобразований в привычных, окружающих нас системах. Говоря про систему, необходимо подразумевать нормы, правила, ожидания, цели, стимулы, которые ежедневно формируют наше поведение, а также инфраструктуру и потоки ресурсов, необходимые для экономической и социальной жизни [7].

Как известно, предыдущие три промышленные революции были связаны с механизацией, электрификацией и цифровизацией (повсеместным переходом от аналоговых технологий

к цифровым). Стоит подчеркнуть, что общей чертой всех промышленных революций являются не сами технологии как таковые, а их влияние на экономические и социальные системы. Например, возможность хранить, обрабатывать и передавать информацию в цифровом виде переформатировала большинство отраслей промышленности. Радикально изменились трудовые и социальные отношения миллиардов людей. Как отмечает в своем исследовании К. Шваб, совокупное воздействие трех промышленных революций вызвало невероятный рост благосостояния – по крайней мере, для жителей развитых стран.

Подводя итоги, можно сказать, что, несомненно, фундаментом четвертой промышленной революции являются предыдущие промышленные революции, а ее драйвером – растущая доступность новейших технологий. Так как наше поколение находится в эпицентре всех изменений, связанных с информационными технологиями, наравне с созданием и разработкой новейших технологий перед нами остро стоит вопрос изучения и описания механизмов, лежащих в основе того, как мы взаимодействуем в новой информационной среде.

Широкое распространение информационно-коммуникационных технологий, начавшееся во второй половине XX в. (или Третья промышленная революция), предопределило процесс возникновения постиндустриального общества. Отличительной чертой постиндустриального общества является тесная привязка к информации. При этом основную роль в производстве, обмене и распределении информации играют информационные технологии, электронные средства связи и компьютеры. Логично будет предположить, что источником информации будет являться некое информационное пространство, а именно сеть Интернет.

Интернет представляет собой уникальное пространство, позволяющее исследовать новые явления и тенденции, которые не были актуализированы или доступны эмпирическому изучению в иной среде деятельности и взаимодействия. В связи с этим сфокусируем наше внимание на взаимодействии между пользователями сети Интернет [4].

Исследователи считают, что Интернет является пространством свободы для современных социальных движений, функционирующих как децентрализованные сети сетей (“networks for networks”) [12]. Другие авторы выделяют такие уникальные черты, характеризующие Интернет с точки зрения привлекательности для человека вне зависимости от возраста, как доступность, открытость, отсутствие границ и барьеров для передачи информации, режим реального времени, динамичность, оперативность и т. д. [1].

Интернет предоставляет своим пользователям доступ к информационным продуктам – это данные в любом виде, которые можно многократно использовать для достижения поставленных задач [8]. Например, мы можем узнать прогноз погоды, курсы валют или посмотреть фотографии знакомых, сделанные в другой точке планеты. Благодаря тому, что производство, распространение и копирование таких информационных продуктов в Интернете имеет предельные издержки, близкие к нулю, большинство коммерческих организаций стремятся монетизировать свое присутствие в нем [3] и взаимодействие с пользователями в сети при помощи означенных продуктов.

Мы предполагаем, что организации, осуществляющие свою деятельность с целью ее монетизации в Интернете, можно условно разделить на три типа:

1. Платформы. Они формируют инфраструктуру или некую цифровую площадку и представляют собой посредников для взаимодействия, но при этом не производят никаких информационных товаров [5].

2. Участники платформ. Это компании, создающие собственные веб-страницы и/или зарегистрированные на платформах с целью создания, обмена, потребления и распространения информации о своем бренде: продуктах, новостях, ценах с целью более тесного контакта с потребителями.

3. Компании, выстраивающие экосистему вокруг платформы, – участвуют как в создании физических продуктов и предоставлении услуг, так и в создании информационных продуктов [9, 10, 13].

Одним из ярких примеров организаций первого типа, осуществляющих свою деятель-

ность в Интернете, являются такие платформы, как Airbnb, Uber, Youtube, Instagram и т. д. Особенностью данных компаний является то, что платформы не создают свои товары, поэтому им нужно побуждать внешних производителей делать это. Товаром платформы являются продукты, созданные производителями. Если для традиционной компании эти товары являются конечным этапом процесса производства, для платформ они лишь исходный пункт. Например, список недвижимости на Airbnb – это «сырой материал», который платформа превращает в транзакции. Если хозяева не зарегистрируются на Airbnb и не обозначат свою доступность, путешественники не смогут бронировать жилье. Аналогичным образом, если продавцы не регистрируют свои товары на Taobao или Amazon Marketplace, потребителям будет нечего покупать. Если создатели не будут загружать видео на YouTube, пользователям будет нечего смотреть [5].

Если производители перестанут создавать продукты и товары, у платформы не будет сырья, на основе которого можно выстраивать транзакции, равно как и фабрика, выпускающая микропроцессоры, не может создавать свою продукцию без кремния.

Следующий тип деятельности в сети – это процесс взаимодействия внутри собственных сообществ путем регистрации на платформе либо создания веб-страницы. В любом случае отличительной чертой данных компаний является то, что они создают конечный продукт, необходимый для существования платформ. При этом данные компании по разным причинам не создают собственных платформ (в большинстве случаев ввиду необходимости крупных инвестиций в разработку платформы и ресурсов, нужных для привлечения аудитории), а стремятся к взаимодействию с пользователями существующих платформ. Таким образом, на платформах формируется сообщество, объединенное сходными интересами и лояльностью к бренду организации с целью потребления информационных товаров и обмена ими [11]. Помимо этого, компании второго типа создают собственные представительства в Интернете в виде веб-страниц, однако их продвижение также невозможно без ранжирования на

таких информационно-поисковых платформах, как Google или Яндекс.

Организации третьего типа, как мы предполагаем, являются симбиозом первых двух, так как стремятся формировать собственное сообщество путем создания экосистемы вокруг платформы – предоставляя потребителям различные сервисы по принципу «единого окна». Наиболее ярким примером в этом плане является компания Apple. Чтобы войти в экосистему самой дорогой компании мира, надо создать Apple ID: своя музыка, свое хранилище, фото- и видеотека, архив, запись истории, пароли; все устройства Apple связаны друг с другом общим дизайном, ИТ-платформой, сервисами, аксессуарами, магазинами; все элементы объединены одной нитью, что в реальной жизни, что в виртуальной; все наши передвижения, запросы в интернете, интересы, банковские карты, логины и пароли, звонки и сообщения – все копится в нашем виртуальном аватаре экосистемы Apple. Компания собирает базу данных о пользователях путем сбора информации: что они едят, какие приложения устанавливают, в какие магазины ходят и т. д. Apple следит за каждым своим клиентом, изучая его. В этом компании помогают iPhone, iPad, iMac, iTunes, iPod, Siri, Home Kit и другие продукты [2].

Исходя из анализа трех типов компаний, осуществляющих свою деятельность в сети Интернет, мы можем предположить, что, помимо третьего типа, каждый тип организаций стремится создать собственную экосистему и привлечь в нее больше пользователей. Отличие состоит в том, что организации первого типа фокусируются на создании экосистемы ценностей, как это описано в трудах А. Моазада, что предполагает наличие взаимозависимой структуры, состоящей из базовой транзакции и ее окружения [5].

Компании второго типа стремятся сформировать бизнес-экосистему, что предполагает наличие динамичных и совместно развивающихся сообществ, которые создают новые ценности при помощи взаимодействия и взаимозависимости в конкурентной среде сети Интернет [13, 14].

Итак, исходя из всего вышеизложенного, мы можем сделать вывод, что информацион-

ные технологии формируют новый сегмент, способствующий трансформации реальности. На передний план выходит информация, являющаяся основой формирования реакции потребителей на деятельность организации как в физическом, так и информационном пространстве. В итоге мы можем говорить об эпохе Web 2.0, когда развитие социальных сетей придало новую форму и новое содержание традиционному взаимодействию людей [6].

Таким образом, учитывая мгновенность распространения информации о компании и ее доступность широкому кругу пользователей, мы можем говорить об усилении влияния репутации той или иной компании на ее рыночную стоимость (капитализацию). В данной статье мы предприняли попытку обозначить определенный курс для дальнейших исследований с целью решения поставленной задачи.

Литература

1. Киселева Н.Ф., Деньга К.А. Интернет как специфическое сообщество людей // Экономическая среда. – 2016. – № 3 (17). – С. 18–22.
2. Козловская М.Э. Экосистема в сфере информационных технологий // Управленческий и сервисный потенциал цифровой экономики: проблемы и перспективы: материалы Международной научно-практической конференции. – Омск: Издательство Омского государственного технического университета. – С. 47–52.
3. Курбангалиева Д.Л. Исследование монетизации репутации на примере платформы в глобальном информационном пространстве // Казанский экономический вестник. – 2019. – № 5 (43). – С. 11–17.
4. Курбангалиева Д.Л. Систематизация терминов, формирующих теоретическую базу количественной оценки репутации бренда в сети // Креативная экономика. – 2020. – Т. 14. – № 11. – С. 3061–3074.
5. Моазед А., Джонсон Н. Платформа. Практическое применение революционной бизнес модели // Библиотека Сбербанка. – 2019. – Т. 92.
6. Сафиуллин М.Р. Анализ рынка городского передвижения и влияния «Убер» на развитие рынка в России с фокусом на следующих городах: Москва, Санкт-Петербург, Казань, Новосибирск и Екатеринбург // Электронный экономический вестник Татарстана. – 2017. – № 2. – С. 4–63.
7. Шваб К., Дэвис Н. Технологии четвертой промышленной революции. – Москва: Эксмо, 2016. – 208 с.
8. Юрков А.В. Информационные ресурсы и сервисы сети Интернет: учебное пособие. – СПб.: Издательство Ленинградского областного института развития образования, 2003.
9. Adner R. The wide lens: A new strategy for innovation. – L.: Penguin, 2012.
10. Adner R., Kapoor R. Value creation in innovation ecosystems: How the structure of technological interdependence affects firm performance in new technology generations // Strategic Management Journal. – 2010. – No. 31 (3). – P. 306–333.
11. Akar E., Mardikyan S., Dalgic T. User roles in online communities and their moderating effect on online community usage intention: An integrated approach // International Journal of Human-Computer Interaction. – 2019. – Vol. 35. – No. 6. – P. 495–509.
12. Castellas M. Networks of outrage and hope: Social movements in the Internet age. – Cambridge: Polity Press, 2012.
13. Jacobides M., Cennamo C., Gawer A. Towards a theory of ecosystems // Strategic Management Journal. – 2018. – No. 8. – P. 2255–2276.
14. Williamson P.J., Meyer A. Ecosystem advantage: How to successfully harness the power of partners // California Management Review. – 2012. – No. 55 (1). – P. 24–46.

Информация об авторе

Курбангалиева Динара Ленаровна, аспирант, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: dhasanova@list.ru

D.L. KURBANGALIEVA,
Postgraduate
Kazan (Volga region) Federal University

THE COMPANY'S REPUTATION THROUGH THE PRISM OF THE FOURTH INDUSTRIAL REVOLUTION

Funding: The reported study was funded by RFBR, project number 20-310-90042.

Abstract. Information technologies form new trends and directions that contribute to the transformation of reality. These trends are associated with the spread of the Internet, the availability of mobile devices, the creation of miniature production devices, artificial intelligence, which are fundamentally changing the landscape of sales systems, product promotion, and interaction between communities. However, it is worth emphasizing that the change is not shaped by the technologies themselves, but by how they affect social and economic systems. Indeed, information technology is transforming reality, changing everything that we take for granted today – from the mechanisms for the production of goods and services to tools for communication, work and perception of the world around us.

Under these conditions, it becomes relevant to rethink the ecological term ecosystem to describe the scheme of interaction and interdependence of communities. In this article, we will try to systematize the fundamental concepts that have arisen in the scientific research field in response to the development of technologies and the transition of the organization's activities to the network, like: communities, platform and ecosystem. The purpose of the article is an attempt to give a correct understanding of the new property of the category “platform”, “ecosystem”, “community” in the network.

Keywords: reputation, platform, ecosystem, communities, fourth industrial revolution.

References

1. Kiseleva N.F., Denga K.A. The Internet as a specific community of people // Economic environment. – 2016. – No 3 (17). – P. 18–22.
2. Kozlovskaya M.E. Ecosystem in the field of information technology // Management and service potential of the digital economy: problems and prospects: Proceedings of the International Scientific and Practical Conference. – Omsk Publishing House: Omsk State Technical University, 2020. – P. 47–52.
3. Kurbangalieva D.L. Research of reputation monetization on the example of a platform in the global information space // Kazan Economic Bulletin. – 2019. – No. 5(43). – P. 11–17.
4. Kurbangalieva D.L. Systematization of terms that form the theoretical basis for quantitative assessment of brand reputation in the network // Creative Economy. – 2020. – Vol. 14. – No. 11. – P. 3061–3074.
5. Moazed A., Johnson N. Platform. Practical application of the revolutionary business model // Sberbank Library. – Vol. 92. – Moscow, 2019.
6. Safiullin M.R. Analysis of the urban movement market and the impact of Uber on market development in Russia with a focus on the following cities: Moscow, St. Petersburg, Kazan, Novosibirsk and Yekaterinburg / M.R. Safiullin // Electronic Economic Bulletin of Tatarstan. – 2017. – No. 2. – P. 4–63.
7. Schwab K. Technologies of the fourth industrial revolution / Schwab Klaus, Davis Nicholas. – Moscow: Eksmo, 2016. – 208 p.
8. Yurkov A.V. Information resources and services of the Internet // Textbook. – SPb.: LOIRO, 2003.
9. Adner R. The wide lens: A new strategy for innovation. – L.: Penguin, 2012.
10. Adner R., Kapoor R. Value creation in innovation ecosystems: How the structure of technological interdependence affects firm performance in new technology generations // Strategic Management Journal. – 2010. – No. 31 (3). – P. 306–333.
11. Akar E., Mardikyan S., Dalgic T. User roles in online communities and their moderating effect on online community usage intention: An integrated approach // International Journal of Human-Computer Interaction. – 2019. – Vol. 35. – No. 6. – P. 495–509.
12. Castellas M. Networks of outrage and hope: Social movements in the Internet age. – Cambridge: Polity Press, 2012.
13. Jacobides M., Cennamo C., Gawer A. Towards a theory of ecosystems // Strategic Management Journal. – 2018. – No. 8. – P. 2255–2276.
14. Williamson P.J., Meyer A. Ecosystem advantage: How to successfully harness the power of partners // California Management Review. – 2012. – No. 55(1). – P. 24–46.

УДК 006.1

Л.Р. ФАХРУТДИНОВА,
кандидат экономических наук, доцент
Казанский (Приволжский) федеральный университет

Б.М. ЭЙДЕЛЬМАН,
кандидат экономических наук, доцент
Казанский (Приволжский) федеральный университет

А.М. НАЙДА,
кандидат экономических наук, доцент
Университет управления «ТИСБИ»

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ СТАНДАРТИЗАЦИИ И СЕРТИФИКАЦИИ В ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация. Без контроля качества продукции и услуг невозможно представить современное производство. Стандартизация и сертификация являются инструментами такого контроля. Авторами в статье рассмотрена важность применения нормативных документов по стандартизации в индустрии туризма. Одним из важных направлений стандартизации и сертификации рекреационных услуг выступает функционирование гостиничных предприятий. Это вызвано непрерывным ростом требований клиентов к качеству предоставляемых услуг, значительным повышением стандартов обслуживания в наиболее развитых странах мира. Отмечается важность принятия Постановления Правительства РФ от 18 ноября 2020 г. № 1860 «Об утверждении положения о классификации гостиниц». Анализ современных общемировых тенденций развития индустрии туризма и гостеприимства, базирующихся на основе данных многочисленных международных исследований соответствующих рынков, позволяет выявить ряд новых требований. Это обусловлено непрерывным ростом потребностей людей в сфере рекреационного обслуживания. В целом необходимо отметить важность и актуальность мероприятий по стандартизации и сертификации в сфере туризма и гостеприимства. Принятие новых нормативных документов в данной сфере будет способствовать дальнейшему развитию всех видов туризма в Российской Федерации, а также повышению качества оказываемых в данной отрасли услуг.

Ключевые слова: туризм, индустрия туризма, сертификация, стандартизация, стандарт.

Стандартизация и сертификация в индустрии туризма имеют огромное значение во всем мире, так как обеспечивают качество предоставляемых услуг и защиту прав потребителей на рынке. История становления современной стандартизации и сертификации в России началась с 1993 г., когда был принят Федеральный закон РФ «О стандартизации». В указанном законе излагались основные положения в области стандартизации. После этого, 15 декабря 2002 г., Государственной думой РФ был принят Федеральный закон РФ «О техническом регулировании». Тем самым он отменил действие Федерального закона РФ «О стандартизации» от 1993 г. Теперь в одном законе не только содержались положения в области стандартизации и сертификации, но и регулировались технические регламенты.

Технический регламент является единственным нормативным документом, в котором содержатся обязательные требования к объекту технического регулирования. Государственные стандарты (ГОСТ Р) стали носить добровольный характер применения. Естественно, стандартизация не ограничивается двумя видами нормативных документов. Также рекомендательный характер носят следующие нормативные документы:

- предварительные национальные стандарты;
- правила стандартизации;
- информационно-технические справочники;
- своды правил;
- стандарты организаций, в том числе технические условия;
- общероссийские классификаторы.

И на этом история становления стандартизации не заканчивается. В 2015 г. был принят отдельный закон РФ «О стандартизации» [4]. Принятие отдельного закона обоснованно и удобно для потребителей и производителей услуг, поскольку систематизирует в одном документе все основные предписания в этой сфере [3].

С 1 января 2021 г. предприятия индустрии туризма стали действовать с учетом изменений, произошедших в законе. Дело в том, что 18 ноября 2020 г. вышло новое Постановление Правительства РФ «Об утверждении Положения о классификации гостиниц».

Согласно приведенному выше постановлению все без исключения гостиничные предприятия подлежат классификации. Это относится не только к крупным гостиницам с количеством номеров более 50, но и к совсем маленьким – с количеством номеров менее 15.

С одной стороны, такие требования накладывают дополнительную нагрузку на производителей услуг, с другой – вышеуказанное Постановление защищает потребителя на рынке гостиничных услуг [10].

Следует отметить, что на территории Российской Федерации уже многие годы действуют единые государственные требования к качеству оказания туристских услуг. Они, в частности, зафиксированы в таком документе, как ГОСТ Р 50690-2017 «Туристские услуги. Общие требования».

Анализ современных общемировых тенденций развития индустрии туризма и гостеприимства, базирующихся на основе данных многочисленных международных исследований соответствующих рынков, позволяет выявить ряд новых требований. Это обусловлено непрерывным ростом потребностей людей в сфере рекреационного обслуживания [2, 5, 6].

К их числу, в частности, можно отнести:

- совершенствование анимационного обслуживания туристов;
- усиление контроля качества предоставляемых в сфере туризма и гостеприимства услуг;
- подготовка высококлассных специалистов для индустрии туризма и смежных с ней отраслей;
- гарантии осуществления заранее оплаченных услуг;

– достижение необходимого соответствия предоставляемых услуг соответствующим классам обслуживания;

– поддержание и сохранение качества окружающей среды в местах массового пребывания туристов и др. [8, 9].

Одним из важных направлений стандартизации и сертификации рекреационных услуг выступает функционирование гостиничных предприятий. Это вызвано непрерывным ростом требований клиентов к качеству предоставляемых услуг, значительным повышением стандартов обслуживания в наиболее развитых странах мира.

Основные цели классификации гостиниц:

- потребителям должна предоставляться достоверная информация о соответствии гостиниц категориям, предусмотренным настоящим Положением;
- повышение конкурентоспособности гостиничных услуг и привлекательности гостиниц, направленное на увеличение туристского потока и развитие внутреннего и въездного туризма, за счет укрепления доверия потребителей к оценке соответствия гостиниц [1].

К гостиницам не относятся и классификации не подлежат средства размещения, используемые для осуществления основной деятельности организаций отдыха и оздоровления детей, медицинских организаций, организаций социального обслуживания, физкультурно-спортивных организаций, централизованных религиозных организаций и (или) организаций, входящих в их структуру, кемпинги, общежития и иные средства размещения, в которых не предоставляются гостиничные услуги [1].

Таким образом, классификации теперь подлежат все организации, основной деятельностью которых является предоставление мест для временного проживания. Начиная с 2019 г. эта процедура стала обязательной для больших гостиниц, а в 2022 г. все типы гостиниц в обязательном порядке должны будут получить свидетельство.

Классификация проводится в три этапа. Классификацию гостиниц могут проводить только аккредитованные организации. На первом этапе аккредитованная организация проводит экспертную оценку, целью которой является

определение соответствия средств размещения определенным требованиям. По каждому критерию выставляется балльную оценку. Каждый вид и категория гостиниц должны суммарно набрать определенный балл.

Важно отметить, что экспертная оценка является выездной. Эксперт выезжает в гостиницу и проводит ее оценку, параллельно оценивая номерной фонд, персонал, а также предоставляемые гостиничные услуги на их соответствие требованиям, установленным настоящим Положением [1]. На втором этапе выносится решение о присвоении гостинице определенной категории. Заключительным этапом будет выдача свидетельства. Максимальный срок действия свидетельства – три года.

Таким образом, следует подчеркнуть, что принятие данного Положения будет способствовать дальнейшему повышению качества оказываемых гостиницами услуг, а также их конкурентоспособности. Более того, в конечном итоге это может привести к значительному увеличению туристского потока не только за счет граждан Российской Федерации, но и туристов из других стран мира.

В целом необходимо отметить важность и актуальность мероприятий по стандартизации и сертификации в сфере туризма и гостеприимства. Принятие новых нормативных документов в данной сфере будет способствовать дальнейшему развитию всех видов туризма в нашей стране и повышению качества оказываемых в данной отрасли услуг [7].

Следует констатировать, что по мере роста запросов клиентов в индустрии туризма и смежных с ней отраслей роль и значение стандартизации и сертификации будет неуклонно увеличиваться. Это обусловлено тем, что наиболее требовательные и состоятельные туристы предъявляют гораздо больше запросов к стандартам качества по сравнению с тем, что было раньше. Все это не может не повлечь за собой изменений в системе стандартизации и сертификации в данной отрасли, как в России, так и за рубежом.

В конечном счете постоянное совершенствование и адаптация к изменяющимся условиям системы стандартизации и сертификации в индустрии туризма приведет к позитивным

последствиям. К ним можно отнести, например, существенное усиление туристско-рекреационной привлекательности как Российской Федерации в целом, так и ее отдельных регионов, рост занятости населения на местах и повышение его доходов, увеличение социально-экономических показателей функционирования индустрии туризма и гостеприимства и, как следствие всего этого, значительное улучшение качества жизни россиян.

Литература

1. Постановление Правительства РФ от 18 ноября 2020 г. № 1860 «Об утверждении положения о классификации гостиниц». – URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 15.02.2021).
2. Эйдельман Б.М., Бунаков О.А., Фахрутдинова Л.Р. Разработка российских территориальных брендов как фактор устойчивого развития внутреннего туризма // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2017. – № 3-1 (32). – С. 192–195.
3. Эйдельман Б.М., Найда А.М., Фахрутдинова Л.Р., Эйдельман Л.О. Разработка и продвижение территориальных брендов, как важный фактор развития внутреннего туризма в Республике Татарстан // Казанский экономический вестник. – 2016. – № 1 (21). – С. 18–21.
4. Фахрутдинова Л.Р., Эйдельман И.Б. Особенности классификации услуг санаторно-курортного комплекса // Молодежь. Туризм. Образование: материалы III научно-практической очно-заочной конференции для школьников, учителей и студентов / под ред. А.В. Гумерова. – Казань: Рокета Союз, 2017. – С. 189–191.
5. Eidelman B.M., Fakhrutdinova L.R. Role and significance of territorial branding as an important factor in the development of regional tourism // International Business Management. – 2016. – Vol. 10. – Is. 21. – P. 5110–5113.
6. Eidelman B.M., Fakhrutdinova L.R., Bunakov O.A. The analysis of content of territorial brands of Kazan and the Republic of Tatarstan // Journal of Social Sciences Research. – 2018. – Spec. Is. 5. – P. 448–453.
7. Eidelman B.M., Fakhrutdinova L.R., Galimov S.S. Applying of the territorial marketing technologies in organizations of socio-culture service and tourism // International Business Management. – 2016. – Vol. 10. – Is. 23. – P. 5568–5571.
8. Bautista H., Valeeva G., Shabalina S. Analysis of alternative routes connecting between Kazan federal university and the university village // International

Transaction Journal of Engineering, Management, & Applied Sciences & Technologies. – 2019. – Vol. 10 (14). – P. 1–6.

9. Eidelman B.M., Fakhrutdinova L.R. Improving of using of advertising technology in tourism // International Business Management. – 2016. – Vol. 10. – Is. 21. – P. 5086–5088.

10. Eidelman B.M., Fakhrutdinova L.R., Gabdrakhmanov N.K., Nayda A.M. Ways of formation of regional brands in modern conditions // Academy of Marketing Studies Journal. – 2016. – Vol. 20. – Spec. Is. – P. 39–44.

Информация об авторах

Фахрутдинова Лилия Раисовна, кандидат экономических наук, доцент, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: flower007@list.ru

Эйдельман Борис Мойшевич, кандидат экономических наук, доцент, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: igor-eidelman@mail.ru

Найда Анна Михайловна, кандидат экономических наук, доцент, декан факультета управления, Университет управления «ТИСБИ».

E-mail: flower007@list.ru

L.R. FAKHRUTDINOVA,
PhD in Economics, Associate Professor
Kazan (Volga region) Federal University

B.M. EIDELMAN,
PhD in Economics, Associate Professor
Kazan (Volga region) Federal University

A.M. NAIDA,
PhD in Economics, Associate Professor
University of management "TISBI"

DEVELOPMENT OF THE STANDARDIZATION AND CERTIFICATION SYSTEM IN THE RUSSIAN TOURISM INDUSTRY IN MODERN CONDITIONS

Abstract. It is impossible to imagine modern production without quality control of products and services. Standardization and certification is a tool for this control. The authors in the article consider the importance of the application of normative documents on standardization in the tourism industry. One of the important areas of standardization and certification of recreational services is the functioning of hotel enterprises. This is due to the continuous growth of customer requirements for the quality of services provided, a significant increase in service standards in the most developed countries of the world. The adoption of new regulatory documents in this area will contribute to the further development of all types of tourism in the Russian Federation, as well as improve the quality of services provided in this industry.

Keywords: tourism, tourism industry, certification, standardization, standard.

References

1. Decree of the Government of the Russian Federation of November 18, 2020, No. 1860 "On the approval of the regulation on the classification of hotels". – URL: <http://www.consultant.ru/> (date accessed: 15.02.2021).

2. Eidelman B.M., Bunakov O.A., Fakhrutdinova L.R. Development of Russian territorial brands as a factor of sustainable development of domestic tourism // Competitiveness in the global world: economics, science, technology. – 2017. – No. 3-1 (32). – P. 192–195.

3. Eidelman B.M., Naida A.M., Fakhrutdinova L.R., Eidelman L.O. Development and promotion of territorial brands as an important factor in the development of domestic tourism in the Republic of Tatarstan // Kazan Economic Bulletin. – 2016. – No. 1 (21). – P. 18–21.

4. *Fakhrutdinova L.R., Eidelman I.B.* Features of the classification of the services of a sanatorium-resort complex // Youth. Tourism. Education: materials of the 3-d scientific and practical intramural conference for schoolchildren, teachers and students / Scientific ed. Doctor of Economics, prof. A.V. Gumerov. – Kazan: Roketa Soyuz, 2017. – P. 189–191.

5. *Eidelman B.M., Fakhrutdinova L.R.* Role and significance of territorial branding as an important factor in the development of regional tourism // International Business Management. – 2016. – Vol. 10. – Is. 21. – P. 5110–5113.

6. *Eidelman B.M., Fakhrutdinova L.R., Bunakov O.A.* The analysis of content of territorial brands of Kazan and the Republic of Tatarstan // Journal of Social Sciences Research. – 2018. – Spec. Is. 5. – P. 448–453.

7. *Eidelman B.M., Fakhrutdinova L.R., Galimov S.S.* Applying of the territorial marketing technologies in organizations of socio-culture service and tourism // International Business Management. – 2016. – Vol. 10. – Is. 23. – P. 5568–5571.

8. *Bautista H., Valeeva G., Shabalina S.* Analysis of alternative routes connecting between Kazan Federal University and the University Village // International Transaction Journal of Engineering, Management, & Applied Sciences & Technologies. – 2019. – Vol. 10 (14). – P. 1–6.

9. *Eidelman B.M., Fakhrutdinova L.R.* Improving of using of advertising technology in tourism // International Business Management. – 2016. – Vol. 10. – Is. 21. – P. 5086–5088.

10. *Eidelman B.M., Fakhrutdinova L.R., Gabdrakhmanov N.K., Nayda A.M.* Ways of formation of regional brands in modern conditions // Academy of Marketing Studies Journal. – 2016. – Vol. 20. – Spec. Is. – P. 39–44.

УДК 334.72

Л.А. ШИЛЬДТ,

кандидат экономических наук, доцент

Уфимский государственный нефтяной технический университет

Г.Г. КАРАЧУРИНА,

кандидат экономических наук, доцент

Уфимский государственный нефтяной технический университет

А.В. ГАЙСИНА,

старший преподаватель

Уфимский государственный нефтяной технический университет

Я.А. НИКИФОРОВ,

студент

Уфимский государственный нефтяной технический университет

ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ (COVID-19) НА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РОССИИ

Аннотация. Пандемия мирового уровня затронула абсолютно все сферы жизни человека и общества. Всем макроэкономическим агентам – домохозяйствам, фирмам, государству, иностранному сектору – пришлось перестраиваться под новые экономические условия, вызванные Covid-19. Серьезный негативный шок совокупного спроса и совокупного предложения отразился на предпринимательском секторе всех уровней: от малого до крупного. В сложившейся ситуации одни отрасли усилили свои конкурентоспособные позиции, другие – ослабили. Цель последних во время пандемии заключается в том, чтобы остаться на «золотой середине», удержать баланс и не сойти с рынка. Некоторые предприятия, не справившись, все-таки были вынуждены покинуть рынок. Больше всего это коснулось вновь созданных предприятий. В результате появились такие проблемы, как повсеместная безработица, низкая производительность, нарушение цепочки поставок и экономический спад. Адаптируясь, предприниматели качественно изменили условия максимизации прибыли предприятий. Новые инструменты развития предпринимательства обеспечивают гарантию сохранения крупных и малых предприятий в жестких и стесненных условиях экономики. В статье анализируются развитие предпринимательства в разных отраслях экономики, его трансформация, а также создание статуса устойчивости в критические периоды.

Ключевые слова: предпринимательство, экономика, государство, рынок, реклама, пандемия, инновации.

Кризисная ситуация в России, возникшая из-за пандемии коронавируса COVID-19, затронула доходы практически всего населения. Многие компании не успевали перейти на новые условия работы и прекращали свою деятельность. Подобная ситуация в отечественной экономике была еще в 1992 г., когда произошел распад СССР и ВВП сократился примерно на 14 %. Также спад наблюдался в период с 2008 по 2009 гг., он происходил под действием мировых проблем в экономике, затронувших и Россию. На данный момент ситуация повторяется, однако при этом она приобрела более серьезный характер, так как специалисты утверждают, что если произойдет очередная

волна пандемии, то России придется предпринять жесткие и конкретные меры по стабилизации экономической ситуации и в отношении предприятий, и в отношении создания спроса среди потребителей. Однако не стоит забывать о том, что сейчас доходы потребителей сильно изменились. Раньше граждане имели накопления и могли их использовать в непредвиденных ситуациях, после же возникновения пандемии этих накоплений у них просто не осталось.

Рассматривая последние тридцать лет, можно отметить, что экономика России существенно отстает от общемировой экономики – примерно в 1,5 раза. Важным экономическим показателем и ключевым индикатором

экономики в любой стране является ВВП, однако стоит заметить, что ВВП не всегда имеет прямое влияние на уровень жизни населения. На рисунке 1 представлена доля России в мировом ВВП (по ППС).

В России ВВП, по предварительным прогнозам Минэкономразвития, должен был увеличиваться с каждым годом в 1,8–2 % за счет использования современных технологий в реальном секторе экономики, однако не был учтен риск глобальных непредвиденных обстоятельств [12].

Для оценки финансово-экономических процессов в первом квартале 2020 г. использовался специальный проект, предложенный Торгово-промышленной палатой России, – «Бизнес-барометр страны». Данная программа-опрос позволяет определить настроение внутри бизнеса и рассмотреть масштабы проблемных ситуаций в субъектах и регионах страны во время пандемии. По итогам опроса в первом квартале 2020 г. примерно 46 % предпринимателей не готовы продолжить свою деятельность, остальные же 54 % пытаются сохранить рабочие места и зарплаты своим сотрудникам. Существует также категория предпринимателей, не имеющих возможности воспользоваться государственной помощью,

так как они не соответствуют определенным категориям. Данный опрос по «бизнес-барометру» показал, что Россия находится в тяжелой экономической обстановке, а предприятия не в состоянии продолжать свою работу.

В последние годы Россия часто сталкивается с зарубежными санкциями, и это подталкивает правительство все чаще вводить новые реформы, направленные на создание устойчивого положения для отечественных предпринимателей с целью укрепления независимости от других стран и повышения ВВП.

По результатам опроса во 2–3 кварталах 2020 г. общее мнение бизнеса сводилось к тому, чтобы в стране был объявлен режим чрезвычайной ситуации, что позволило бы признать все отрасли экономики страны пострадавшими от пандемии. Однако, по мнению правительства, данный режим не являлся необходимым, и были приняты иные меры, например, оказана прямая финансовая помощь предпринимателям со стороны государства, что позволило некоторым организациям стабилизировать свое положение.

В настоящий момент инструмент «бизнес-барометр» является наилучшим для оценки состояния предприятий в стране. Именно через него осуществляется прямая связь между

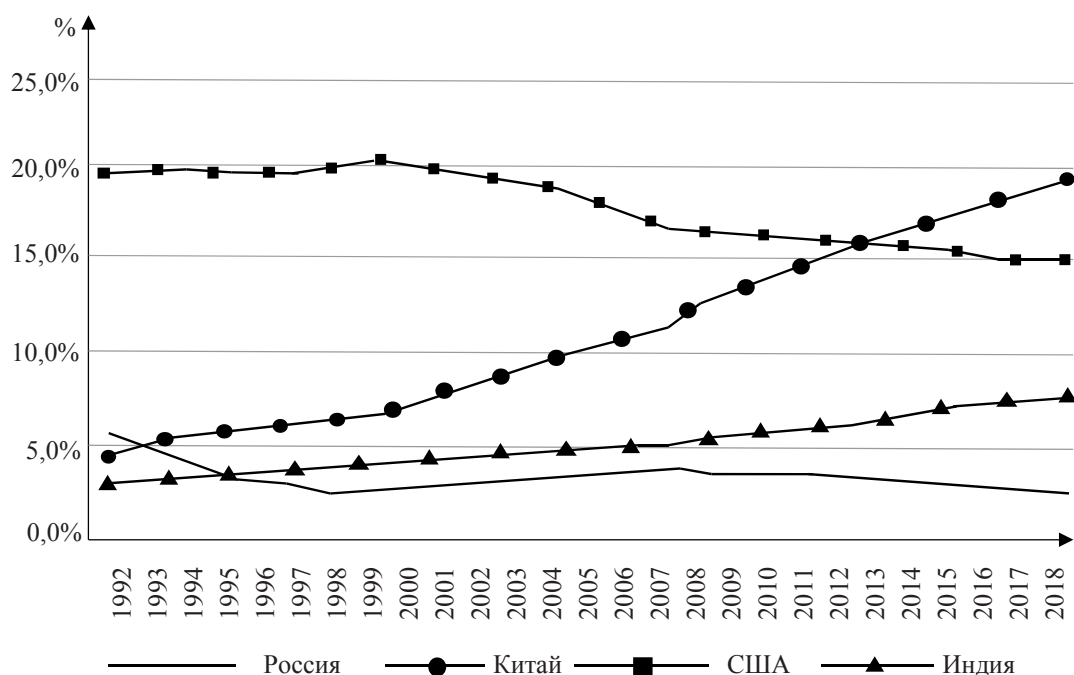


Рис. 1. Доля России в мировом ВВП (по ППС) [6]

государством и предпринимателями. По итогу проведенных опросов и анализа их результатов Федеральной палатой адвокатов Российской Федерации было принято решение использовать данный инструмент не только по квартальному режиму, но и на еженедельной основе, что позволит создавать новейшие системные программы для решения актуальных финансово-экономических проблем.

Теоретически рассматривая такой вариант, как помощь от других стран, стоит обратить внимание на то, что большинство государств получают поддержку от Евросоюза. Например, Греция и Испания получают миллиарды евро из Фонда восстановления экономики ЕС. Однако далеко не все страны могут рассчитывать на подобную поддержку. Так, Латвия, Литва и Эстония не получают средств из данного фонда, так как представители Евросоюза считают, что обстановка в этих странах не является критической и они не нуждаются в средствах, распределяющихся в рамках особой стратегии. Россия могла бы вступить в Евросоюз и обратиться к нему за поддержкой, при этом не вводя режима чрезвычайной ситуации по всей стране, однако здесь есть свои нюансы. Россия может вступить в Евросоюз только после одобрения со стороны всех входящих в него стран. Однако в Евросоюз входит большое количество стран, которые ввели санкции по отношению к России. Эти страны никогда не проголосуют за вступление России в ЕС. Если же Российская Федерация все-таки смо-

жет вступить в ЕС, то она займет выигрышное положение в мире, что отрицательно скажется на других «союзниках». Однако даже при таких условиях Россия не сможет идти на равных с другими странами, так как Европа использует совершенно иные способы ведения экономики [5].

Стратегия, направленная на развитие отечественной экономики, стала не совсем возможной в условиях пандемии и под воздействием различных немаловажных факторов. Однако на 2020 г. Россия занимает 6 место среди лучших экономик мира, так как страны с высокой долей промышленности в ВВП оказались меньше затронуты кризисом, чем те, где преобладает сфера услуг (табл. 1).

Однако правительство объявило, что отказывается от достижения цели «вход России в пятерку лучших экономик», поставленной еще в 2018 г. Данное действие еще раз подтверждает, что Россия находится не в самом лучшем положении в мире из-за санкций, пандемии и других не менее важных причин.

После первой волны пандемии российская экономика упала примерно на 25–30 %. Больше остальных пострадали отрасль развлечений и ресторанный бизнес. Однако есть и такие отрасли, на которые пандемия повлияла положительно. К примеру, продуктовая отрасль показала рост на целых 300 %. Постепенно набирают популярность курьерская служба, дистанционное образование, IT-сфера и товары для фитнеса.

Таблица 1

Топ-10 экономик мира: динамика ВВП за II–III кварталы 2020 г. [6]

Ранг	Страна	ВВП (ППС), трлн долл., 2019 г.	Динамика ВВП, II квартал 2020 г. к II кварталу 2019 г., %	Динамика ВВП, III квартал 2020 г. к III кварталу 2019 г., %
1	Китай	27 207	-6,8	3,2
2	США	21 428	0,3	-9,1
3	Индия	11 043	3,1	-4,8
4	Япония	5 712	-1,7	-9,9
5	Германия	4 453	-2,3	-11,3
6	Россия	4 390	1,6	-8,5
7	Индонезия	3 736	3,0	-5,3
8	Бразилия	3 481	-0,3	-6,2
9	Великобритания	3 162	-1,7	-21,7
10	Франция	3 062	-5,0	-18,9

Считается, что нефтяной рынок полностью зависит от пандемии, так как влияние коронавируса привело к серьезным негативным последствиям для него. Это произошло из-за экономических и геополитических факторов, таких, например, как падение рыночных цен на нефть до критических показателей для нефтяной отрасли. В результате из-за глобальных масштабов изоляции мировой спрос на нефть беспрецедентно снизился. Особенно этот процесс отразился на автомобильном пассажирском транспорте и авиации, отраслях, занимающих «львиную» долю в мировом спросе на нефть [2].

Это затронуло лидеров мирового рынка промышленных товаров, а также негативно повлияло на сделку ОПЕК+, что привело к рекордному сокращению добычи нефти ведущими лидерами. В условиях обвала спроса на нефть и продолжающегося увеличения ее запасов во время пандемии ни к чему хорошему это привести не могло. Единственным рациональным решением стало уменьшение оборотов добычи нефти. Аналитики пришли к выводу, что во время пандемии они будут наблюдать за заполнением абсолютно всех резервов запасами, включая и стратегические, и контролировать это.

Страны, встретившись с континентальной проблемой, должны были начать работать сообща, однако касательно нефтяного рынка они не смогли прийти к общему мнению и большинство из них начало действовать, согласуясь только со своими стратегиями, до принятия решения о снижении оборотов по добыче нефти, что привело к еще большему дисбалансу на рынке. Последствия от самостоятельно принятых мер не были положительными, так как произошло усиление волатильности финансовых и валютных рынков, что спровоцировало мощнейший отток капитала, а слияние двух этих факторов существенно осложнило обстановку и потребовало принятия совместных, экстренных и масштабных мер по решению возникших проблем. Из этого следует, что работать сообща нужно не только на нефтяном рынке, подобная форма принятия решений важна и для предпринимательства, и для других сфер.

Так, в строительной сфере на фоне ослабления рубля и снижения ипотечных ставок до 6,5 % возникли предпосылки к увеличению спроса. При этом наряду с ограничениями, вводимыми в стране на фоне пандемии, практически была «заморожена» деятельность многих компаний, как на рынке строительства, так и на рынке недвижимости в целом. Согласно проведенным опросам, на время самоизоляции около 25 % застройщиков приостановили свою деятельность [4]. Кроме того, ситуация до пандемии уже определялась низкой платежеспособностью в отношении объектов недвижимости, что привело к ухудшению финансового положения строительных компаний, поэтому возникла необходимость создания нового гражданско-правового института, который позволил рынку жилой недвижимости восстановиться, выйти на качественно новый уровень развития строительной отрасли, снизить финансовые риски, связанные с несвоевременным завершением строительства и обманутыми дольщиками [4].

Центральный банк России перед наступлением новой волны пандемии предложил возможные ходы развития отечественной экономики [9]. Реализация прогнозов по восстановлению экономики стала невозможной с помощью цен на мировом рынке нефти, которая являлась на протяжении долгих лет ключевым ориентиром в прогнозировании. На главный план вышли следующие показатели: риски эпидемии, инвестиционная активность и т. п. Вследствие нестабильной экономической активности в стране возникли шоки предложения, оказывающие существенное влияние на потенциальный выпуск продукции.

Сценарий базового уровня основан на успешном восстановлении спроса среди потребителей и возвращении федерального бюджета к плановым значениям. Предполагалось, что экономика России меньше экономик других государств пострадает от пандемии коронавируса. Это связано с тем, что большую часть российского ВВП составляет производственный сектор, а доля сектора услуг встретится лишь с некоторым количеством ограничений. Ожидается стабилизация уровня цен на нефть

до 45 долл. за баррель, что поспособствует возврату дефицита на нефтяном рынке.

Также были представлены следующие альтернативные сценарии:

1. Подавление спроса: цена на нефть восстановится до 50 долл. за баррель только после 2023 г. при условии продления соглашения ОПЕК+ о сокращении нефтяной добычи. Потребительский спрос останется на уровне кризисных значений, что повлияет на увеличение необходимости делать сбережения, а бизнес отложит запуск инвестиционных проектов на неопределенный срок. Экономика России вернется на докризисный уровень к началу 2023 г.

2. Сокращение бюджетных расходов малыми оборотами: процесс сокращения бюджетного дефицита, наращенного в период кризиса, продлится до 2023 г. Рассматривается возвращение мировой экономики в стабильное состояние, а цена на нефть дойдет до уровня 43–44 долл. лишь ближе к 2024 г. Традиционные связи между спросом и предложением на энергию нарушились в результате изменения экономического и социального состояния всего мира [3]. Центральный Банк может приступить к более жестким мерам в политике для удержания инфляции на уровне 4–5 %.

3. Риск: возможный рост кредитного кризиса среди стран, имеющих высокие стадии государственного долга, создающего новые геополитические риски. Цена на нефть после 2023 г. составит 35 долл. за баррель. Восстановление российской экономики будет характеризоваться низкими оборотами, так, ВВП к 2021 г. увеличится максимум на 1 %, а к 2022 г. – на 2–2,5 %. Ожидается скачок инфляции до 6,5 %, и сохранится он вплоть до 2023 г.

Пандемия создала не только негативную и проблемную обстановку для предпринимательства, есть и положительные исходы, например, произошел скачок в развитии отраслей, где Россия сумела преобразовать большинство своих систем за четыре месяца вместо пяти лет. Одним из явных скачков стала цифровая трансформация в сфере образования и предпринимательства, увеличилось число электронных сделок в сфере недвижимости и др. Безусловно, что электронный бизнес уже имел сформировавшиеся направления (электронная торговля,

электронные платежные системы, электронные торговые площадки, электронные финансовые системы, телекоммуникации и поддержка сайтов и т.д.) [1], но «взрывной» объем их использования зарегистрирован именно в период с марта по июнь 2020 г. Цифровизация затронула и те сферы жизни, где до этого уверенно лидировал оффлайн-формат. Так, существенно расширился перечень государственных услуг, доступных в сети Интернет, а некоторые организации, например, «Почта России», напомнили своим клиентам о наличии у них не только привычных, но и цифровых сервисов [8]. В результате трансформации экономических процессов формируется инновационное коммуникативное пространство как новое условие инновационного развития бизнеса [10].

Таким образом, в последнее время произошла цифровизация предпринимательства, выросла продуктивность застоявшихся отраслей, повысилась цифровая грамотность населения, открылись новые возможности для создания онлайн-бизнеса. Многоаспектная глобализация в новых условиях, показывающая закономерности становления по мега-трендам, положила начало изменениям в бизнес-среде и наметила вектор ее развития [11].

Уровень влияния кризисных ситуаций, вызванных пандемией, на предпринимательство и другие отрасли, учитывая все положительные и отрицательные черты, полностью оценить на данный момент не совсем возможно. Одна из крупнейших в мире аудиторских компаний «KPMG» считает, что из-за пандемии возникают как краткосрочные последствия, проявляющиеся с первого ее дня, так и долгосрочные, которые будут вносить изменения в мировую экономику на продолжительной основе [7]. Специалисты утверждают, что Россия может перейти в стадию стагнации, а результаты влияния пандемии коронавируса получится выявить и оценить минимум через 5 лет.

Литература

1. Хусаева И.Ш., Карачурина Г.Г. Формирование и развитие электронной бизнес-среды. – Уфа: Издательство Уфимского государственного нефтяного технического университета, 2014. – С. 95.
2. Васильева Ю.П., Карачурина Г.Г. Мировой энергетический рынок в координатах Covid-19 //

Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2020. – № 4 (154). – С. 6–10.

3. Харисова А.З., Изияева Л.О., Султанова Л.Ф., Фархутдинов А.М. Экономические и социально-политические последствия Covid-19 на глобальных энергетических рынках // Социально-экономическое развитие общества в условиях трансформации коммуникативной среды – Current Problems and Ways of Industry Development: Equipment and Technologies. – М.: Springer, 2020. – С. 124–128.

3. Шильдт Л.А., Муслимова Р.Ф. Законодательные новации применения эскроу-счетов в строительной отрасли // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2020. – № 5 (155). – С. 126–129.

4. Официальный сайт статистической службы Европейского союза. – URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/main/home/> (дата обращения: 04.02.2021).

5. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации. – URL: https://www.economy.gov.ru/material/open_data/ (дата обращения: 04.02.2021).

6. Официальный сайт «Рамблер/финансы». – URL: <https://finance.rambler.ru/business/44609469-kpmg->

bole-60-kрупnyh-rossiyskih-kompaniy-ne-poluchili-nalogovuyu-gospodderzhku-v-period-pandemii/ (дата обращения: 04.02.2021).

7. Astafeva O.V., Astafyev E.V., Khalikova E.A., Leybert T.B., Osipova I.A. XBRL Reporting in the Conditions of Digital Business Transformation // Lecture Notes in Networks and Systems. – 2020. – No. 84. – P. 373–381.

8. Belenkova O.A., Vanchukhina L.I., Leibert T.B. Creative potential of the human capital as the key resource of development of the technogenic civilization // Espacios. – 2019. – No. 40 (10).

9. Leybert T.B., Vanchukhina L.I. Imperatives of innovative development of business // World Applied Sciences Journal. – 2013. – No. 25 (10). – P. 1514–1518.

10. Vanchukhina L.I., Leybert T.B., Khalikova E.A., Rudneva Y.R., Rogacheva A.M. Industry 4.0 and closed-loop economy in the context of solving the global problems of modern times // Studies in Systems, Decision and Control. – 2019. – No. 169. – P. 31–53.

11. Vasileva Y.P., Shalina O.I., Tokareva G.F., Baykova E.R. Economic growth in Russia: Influence of oil shock and macro-economic factors // Contributions to Economics. – 2017. – No. 9783319454610. – P. 537–551.

Информация об авторах

Шильдт Лилия Абулаисовна, кандидат экономических наук, доцент кафедры корпоративных финансов и учетных технологий Института нефтегазового бизнеса Уфимского государственного нефтяного технического университета (УГНТУ).

E-mail: shildt_lilya@mail.ru

Карачурина Гузель Гизаровна, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и стратегического развития Института нефтегазового бизнеса Уфимского государственного нефтяного технического университета (УГНТУ).

E-mail: karachurina@bk.ru

Гайсина Альбина Венеровна, старший преподаватель кафедры экономики и стратегического развития Института нефтегазового бизнеса Уфимского государственного нефтяного технического университета (УГНТУ).

E-mail: a_gaisina@bk.ru

Никифоров Ярослав Александрович, студент Института нефтегазового инжиниринга и цифровых технологий Уфимского государственного нефтяного технического университета (УГНТУ).

E-mail: nikiforov.jarik@yandex

L.A. SHILDT,

*PhD in Economics, Associate Professor
Ufa State Petroleum Technical University*

G.G. KARACHURINA,

*PhD in Economics, Associate Professor
Ufa State Petroleum Technical University*

A.V. GAISINA,

*Senior lecturer
Ufa State Petroleum Technical University*

YA.A. NIKIFOROV,

*Student
Ufa State Petroleum Technical University*

IMPACT OF THE PANDEMIC (COVID-19) ON ENTREPRENEURSHIP IN RUSSIA

Abstract. A world-class pandemic has affected absolutely all spheres of human life and society. All macroeconomic agents – households, firms, the government, the foreign sector – had to adjust to the new economic conditions caused by Covid-19. A serious negative shock to aggregate demand and aggregate supply affected the business sector at all levels, from small to large. In this situation, some industries have strengthened their competitive positions, others have weakened. The goal of the latter during a pandemic is to stay in the “golden mean”, maintain a balance and not leave the market. Some enterprises, failing to cope, were still forced to leave the market. Most of all, this affected the newly created enterprises. As a result, problems such as widespread unemployment, low productivity, supply chain disruption and economic downturn have emerged. By adapting, entrepreneurs have qualitatively changed the conditions for maximizing the profit of enterprises. New tools for the development of entrepreneurship provide a guarantee for the preservation of large and small enterprises in a tough and cramped economy. The article analyzes the development of entrepreneurship in different sectors of the economy, its transformation, as well as the creation of the status of sustainability in critical periods.

Keywords: entrepreneurship, economy, state, market, advertising, pandemic, innovation.

References

1. Khisaeva I.Sh., Karachurina G.G. Formation and development of electronic business environment. – Ufa: Publishing house of USPTU, 2014. – P. 95.
2. Vasilyeva Yu.P., Karachurina G.G. World energy market in Covid-19 coordinates // Economics and Management: a scientific and practical journal. – 2020. – No. 4 (154). – P. 6–10.
3. Kharisova A.Z., Izilyaeva L.O., Sultanova L.F., Farkhutdinov A.M. Economic and socio-political consequences of Covid-19 on global energy markets // Socio-economic development of society in the conditions of transformation of the communicative environment – Current Problems and Ways of Industry Development: Equipment and Technologies. – Springer, 2020. – P. 124–128.
4. Shildt L.A., Muslimova R.F. Legislative innovations in the use of escrow accounts in the construction industry // Economics and Management: a scientific and practical journal. – 2020. – No. 5 (155). – P. 126–129.
5. Official website of the EU statistical office. – URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/main/home> (date accessed: 04.02.2021).
6. Official site of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation. – URL: https://www.economy.gov.ru/material/open_data/ (date accessed: 04.02.2021).
7. Astafeva O.V., Astafyev E.V., Khalikova E.A., Leybert T.B., Osipova I.A. XBRL Reporting in the Conditions of Digital Business Transformation // Lecture Notes in Networks and Systems. – 2020. – No. 84. – P. 373–381.
8. Belenkova O.A., Vanchukhina L.I., Leibert T.B. Creative potential of the human capital as the key resource of development of the technogenic civilization // Espacios. – 2019. – No. 40 (10).
9. Leybert T.B., Vanchukhina L.I. Imperatives of innovative development of business // World Applied Sciences Journal. – 2013. – No. 25 (10). – P. 1514–1518.
10. Vanchukhina L.I., Leybert T.B., Khalikova E.A., Rudneva Y.R., Rogacheva A.M. Industry 4.0 and closed-loop economy in the context of solving the global problems of modern times // Studies in Systems, Decision and Control. – 2019. – No. 169. – P. 31–53.
11. Vasileva Y.P., Shalina O.I., Tokareva G.F., Baykova E.R. Economic growth in Russia: Influence of oil shock and macro-economic factors // Contributions to Economics. – 2017. – No. 9783319454610. – P. 537–551.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 336.226.111

Л.П. КОРОЛЕВА,

кандидат экономических наук, доцент

*Национальный исследовательский Мордовский государственный университет
имени Н.П. Огарева*

Ю.А. ЗАВЬЯЛОВА,

студент

*Национальный исследовательский Мордовский государственный университет
имени Н.П. Огарева*

ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ ПРОГРЕССИВНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ

Статья подготовлена в рамках проекта № 620244-EPP-1-2020-1-RU-EPPJMO-MODULE «EU: Development without excessive inequality as a movement to equality in opportunities» (реализуемого при финансовой поддержке ERASMUS+ Programme of the European Union).

Аннотация. В условиях пандемии COVID-19 возросла актуальность поиска новых источников налоговых доходов государства. В связи с ростом запросов населения на социальную справедливость в России введены меры, усиливающие прогрессию в налогообложении доходов физических лиц и символизирующие окончание эпохи плоской шкалы. Для эффективной трансплантации прогрессивного налогообложения в российскую налоговую систему необходимо детальное исследование лучших практик развитых стран. В связи с этим задача исследования – оценить роль подоходного налогообложения в налоговых доходах и исследовать тенденции в практике применения прогрессивной шкалы налогообложения в странах ЕС. В статье приведены результаты анализа налогового вклада в ВВП по странам ЕС за 1995–2019 гг. и роли подоходного налогообложения физических лиц в доходах бюджета. Исследована прогрессивная шкала налогообложения в наиболее развитых странах ЕС, имеющих высокий уровень верхней ставки налога, а также перспективы введения прогрессивной шкалы в странах ЕС, применяющих в настоящее время плоскую систему налогообложения. Сделан вывод об отсутствии в развитых странах ЕС потенциала для повышения ставок, в отличие от стран ЕС, применяющих плоскую шкалу. На основе европейского опыта обозначены наиболее приемлемые характеристики прогрессивной шкалы налогообложения в России.

Ключевые слова: подоходный налог, налог на доходы физических лиц, прогрессивная шкала налогообложения, плоская шкала налогообложения, неравенство доходов.

Прогрессивное налогообложение доходов исторически рассматривается как инструмент перераспределительной политики доходов в целях сокращения экономического неравенства населения. Прогрессивная шкала обложения доходов позволяет дифференцировать сумму изымаемого дохода в зависимости от финансового состояния налогоплательщиков. Ее основное предназначение – сгладить неравенство денежного потока и тем самым заме-

длить накопление богатства у состоятельной части граждан и поддержать доходы малоимущих слоев населения. Это свидетельствует о высокой социальной роли прогрессивного налогообложения доходов населения. Ее введение в той или иной стране, как правило, связывают с необходимостью повышения социальной справедливости налогообложения.

В современной России, как известно, прогрессивная шкала налога на доходы физиче-

ских лиц просуществовала недолго и была отменена в 2001 г. Однако события последних лет, особенно обострение проблем неравенства и бедности в условиях пандемии COVID-19, повысили запрос на социальную справедливость со стороны населения. Кроме того, масштабные национальные проекты потребовали изыскания дополнительных источников налоговых доходов. В связи с этим впервые за 20 лет, прошедших с отмены прогрессивной шкалы налогообложения, было принято решение о введении повышенной ставки для населения с дохода свыше 5 млн руб. в год. Это свидетельствует, по нашим оценкам, о готовности государства в будущем трансформировать действующую шедулярную систему налогообложения из плоской с элементами прогрессии в прогрессивную. Однако среди российских экономистов есть как сторонники прогрессивного налогообложения [7], так и противники, придерживающиеся либеральных взглядов [5] либо сохраняющие в некоторой степени нейтралитет в оценках будущего прогрессивной шкалы в России [6]. В силу отмеченного выше исследование зарубежного опыта прогрессивного налогообложения доходов представляется крайне актуальным и своевременным.

В зарубежной научной литературе можно встретить противоречивые оценки роли прогрессивного индивидуального подоходного налога. Прогрессия индивидуального подоходного налога может способствовать росту теневой экономики [16], отрицательному влиянию на экономический рост [14]. Прогрессия за счет семейного налогообложения доходов может привести к снижению уровня занятости замужних женщин с детьми [18]. Однако указанные недостатки не снижают фискальной роли прогрессивного налога [17].

В российской учебной и научной литературе налогообложение в зарубежных странах всегда вызывает большой интерес. Особое внимание уделяется тенденциям в индивидуальном подоходном налогообложении в ведущих странах мира и оценке его вклада в формирование доходной базы бюджета и в сглаживание социальных последствий экономических кризисов [8]. Прогрессивное налогообложение доходов

физических лиц рассматривается как закономерность для налоговых систем развитых стран, элементы которого зависят от уровня монетарного неравенства и благосостояния их граждан [3]. Особенности прогрессивной шкалы налогообложения довольно часто рассматриваются в рамках исследований налоговых систем или реформ в отдельных странах ЕС [4, 15].

Задача данного исследования – оценить роль подоходного налогообложения в налоговых доходах и исследовать тенденции в практике применения прогрессивной шкалы налогообложения в странах ЕС. Исследование проведено на основе официальных данных Евростата, Европейской комиссии и налоговых органов отдельных стран ЕС. Используются общенаучные методы исследования, такие как дедукция и индукция, синтез и анализ, а также методы экономического анализа рядов динамики.

Страны Европы вполне можно считать прородительницами индивидуального подоходного налога, который впервые был введен в Дании в 1672 г., в Англии – в 1798 г., в Германии – в 1891 г., во Франции – в 1914 г. и только с 1916 г. – в России [2]. В современное время налог на доходы физических лиц играет ведущую роль в налоговых системах многих развитых и развивающихся стран. Так, на сегодняшний день в мире насчитывается более 200 государств. Пятнадцать из них вообще не имеют подоходного налога, более чем в 150 странах принята прогрессивная шкала налогообложения.

Несмотря на распространенное в России мнение о низкой налоговой нагрузке в странах ЕС, роль налоговых поступлений и социальных страховых взносов в ВВП в европейских странах высока (рис. 1).

Судя по рис. 1, за анализируемый период с 1995–2019 гг. устойчивая тенденция сокращения налогового вклада в ВВП наблюдалась только с 1999 г. до 2004 г. Минимальные значения доли налогов и сборов в ВВП были зафиксированы в период 2002–2004 гг. и 2009–2010 гг. как по 28, так и по 27 странам ЕС и по 19 странам, входящим в зону евро.

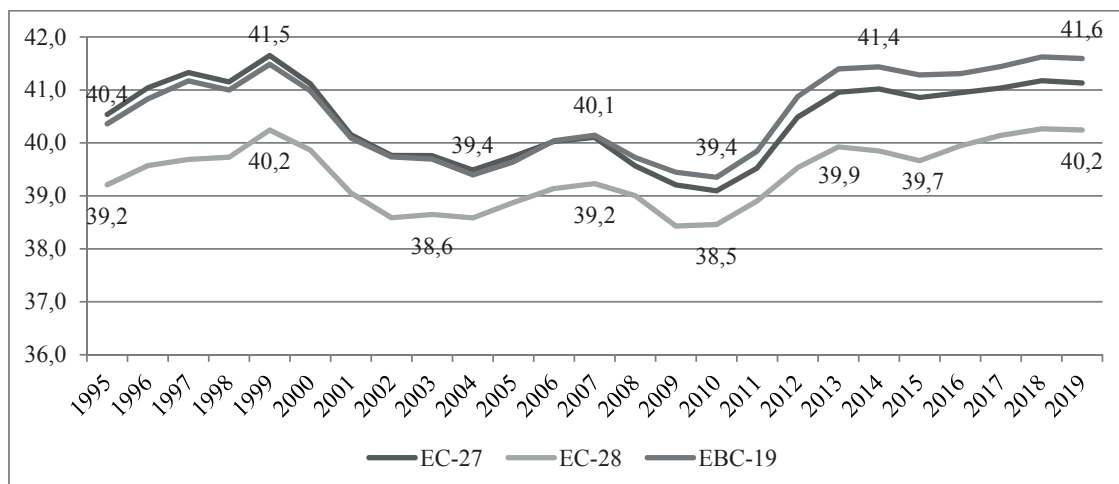


Рис. 1. Динамика поступлений от налогов и социальных отчислений по странам ЕС, % от ВВП [10]

Начиная с 2011 г. очевидна устойчивая тенденция роста налогового вклада. Так, по 28 странам ЕС этот показатель увеличился на 1,7 %, по странам еврозоны – на 2,2 %. В 2019 г. доля поступлений от налогов и социальных сборов в ВВП составила по 19 странам еврозоны 41,6 %, а по 28 странам ЕС – 40,2 %. Для сравнения Минфин РФ оценивал налоговую нагрузку в 2018 г. на уровне 32,48 % [1]. Поскольку посткризисный период не отличался высокими темпами прироста ВВП в европейских странах, можно предположить, что прирост налоговых доходов обеспечен проводимыми налоговыми реформами, в том числе по подоходному налогообложению.

Особенностью налоговых систем европейских стран является повышенная налоговая нагрузка на доходы физических лиц, в то время как в России более высокое бремя ложится на бизнес (рис. 2).

Как видно по данным рис. 2, подоходные налоги приносят стабильные поступления в бюджетную систему ЕС – 29,3–30,6 %. Из них налоги на индивидуальный и семейный доход занимают 23–23,8 %, а корпоративные подоходные налоги – всего 6,1–6,7 %. Этот факт свидетельствует о двух акцентах в налоговой политике стран ЕС: стимулирование бизнеса посредством пониженной налоговой нагрузки и активное использование налогообложения доходов в качестве инструмента перераспределения доходов населения.

Высокий вклад подоходного налогообложения физических лиц в странах ЕС достигается, как известно, за счет преимущественного применения прогрессивной шкалы налогообложения с высокими максимальными ставками. В 2020 г. минимальное значение ставки подоходного налога зафиксировано в Румынии (всего 10 %), а максимальное (57,2 %) – в Швеции. Максимальную ставку свыше 50 % применяют 6 стран ЕС, в основном высокоразвитые государства с высокой социальной ответственностью (Швеция, Финляндия, Дания, Австрия, Бельгия), что способствует нейтрализации эффекта вывода высоких доходов в другие страны.

Остановимся подробнее на прогрессивной шкале подоходного налога отдельных развитых стран ЕС. Наиболее простой является шкала в Швеции. В ней всего две шедулы и два уровня ставок: 32 % с дохода до 490 700 шведских крон (муниципальный подоходный налог) в год зачисляется на муниципальный уровень; плюс 20 % с дохода свыше 509 300 шведских крон – в национальный бюджет [9]. В прогрессивной шкале Дании – три уровня доходов, облагаемых по возрастающим ставкам: 8 %; 38,9 %; 56,5 % [9]. Четыре уровня включает шкала в Финляндии: 6 %; 17,25 %; 21,25%; 31,25 % [9], и Германии: 0 %; 14 %; 42 %; 45 % [9]. Во Франции – пять уровней: 0 %; 11 %; 30 %; 41 %; 45 % [9], а в Австрии – семь: 0 %; 25 %; 35 %; 42 %; 48 %; 50 %; 55 % [9].



Рис. 2. Динамика показателей вклада подоходного налога в доходы бюджета по 28 странам ЕС, % [11]

Уже по приведенным данным, очевидно, что ставки прогрессивной шкалы подоходного налога в странах ЕС не гармонизированы и, как правило, имеют не более 5–6 уровней. Малое количество уровней свидетельствует о широком шаге шедул налогооблагаемых доходов. При этом высокая верхняя планка шкалы налогообложения не является фактором оттока населения. Напротив, как известно, анализируемые развитые страны ЕС привлекают трудовых мигрантов из менее развитых стран ЕС с существенно более низкой верхней ставкой и плоской шкалой налогообложения (рис. 3).

Как видно по данным рис. 3, в 2019 г. вклад подоходных налогов в ВВП в странах с плоской шкалой составлял от 2,3 % в Румынии, до 7,1% – в Литве. Влияние на этот показатель оказывает как разный уровень базовой ставки, так и разная динамика и масштаб ВВП. В России в 2019 г. доля налога на доходы физических лиц в ВВП составляла величину (3,6 %), сопоставимую с минимальными уровнями в анализируемых странах ЕС [1]. Таким образом, шедулярную систему и плоскую шкалу индивидуального подоходного налога в ЕС применяют только ряд стран Восточной Евро-

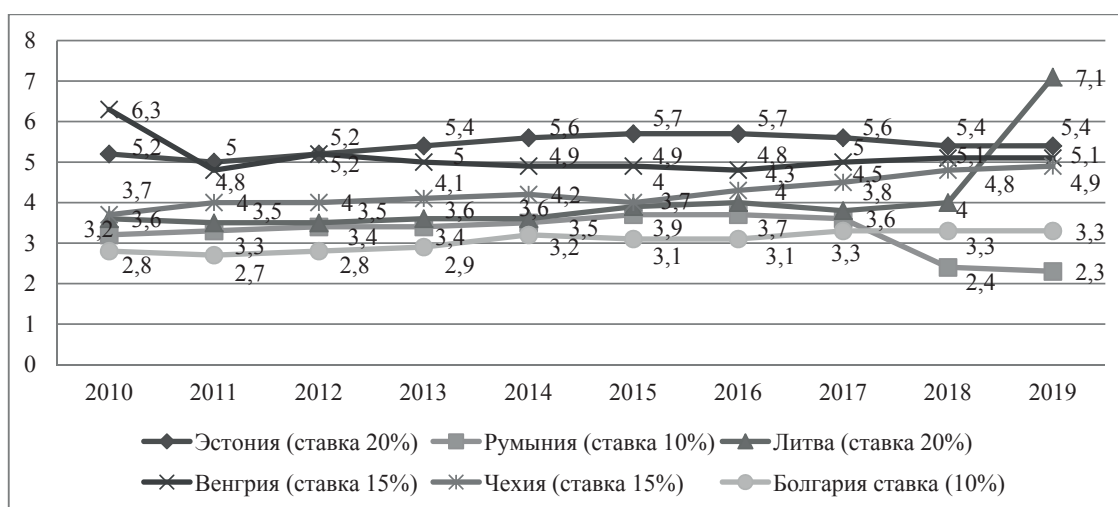


Рис. 3. Динамика доли индивидуального подоходного налога в странах ЕС с плоской шкалой подоходного налога, % от ВВП [12]

пы и бывшие республики СССР, отстающие по уровню своего развития от развитых стран – лидеров ЕС. Это является результатом распространения среди политиков и налоговых экспертов мнения о том, что плоская шкала налогообложения стимулирует к труду, так как динамика доходов граждан не будет снижаться вследствие возрастающего налогового бремени (как при прогрессивной шкале налогообложения). Кроме того, прогрессивная шкала снижает остроту угрозы уклонения от уплаты налогов и бегства капиталов в «теневую» экономику или другие юрисдикции, в связи с чем при прогрессивной шкале налогообложения доходов необходимо увеличивать материальные и трудовые затраты на налоговое администрирование.

Несмотря на это, после кризиса 2008–2009 гг. в условиях необходимости поиска новых источников пополнения государственного бюджета, на фоне нулевых темпов экономического роста, в политической риторике и научной литературе все чаще звучат предложения о переходе данных стран ЕС на прогрессивную шкалу.

Так, в ряде научных исследований предлагаются сценарии повышения прогрессивности налогообложения индивидуальных и семейных доходов в странах ЕС с плоской шкалой [8]. Все предлагаемые варианты в той или иной степени способствуют сокращению индекса Джини и уровня бедности населения. Основным критерием выбора той или иной прогрессивной шкалы является ее бюджетная нейтральность, отсутствие выпадающих доходов.

Таким образом, проведенное исследование показало, что в ЕС прогрессивная шкала подоходного налогообложения является преобладающей, а в скором будущем будет применяться всеми странами. Так, Латвия перешла на прогрессивную шкалу налогообложения с 2018 г., Литва планирует перейти с 2002 г., но пока реформа все еще в разработке. В отношении остальных стран активно проводятся научные исследования, свидетельствующие об эффективности введения прогрессивной шкалы как инструмента пополнения бюджета и сокращения неравенства доходов. При этом страны сохраняют разный уровень верхней ставки подоходного налога в соответствии с раз-

ным уровнем своего экономического развития. Менее развитые страны, в том числе в надежде привлечь в свои юрисдикции граждан с высокими доходами, вряд ли повысят их уровень выше 35%. Налоговая нагрузка на крупные доходы физических лиц в развитых странах довольно высока и не имеет потенциала для повышения. Пока Европейская комиссия рекомендует развитым странам ЕС в поиске дополнительных налоговых доходов в условиях пандемии COVID-19 обратить внимание на упрощение, повышение справедливости и прозрачности налоговых отношений между налоговыми администрациями стран ЕС и внутри стран между налоговыми органами и налогоплательщиками, а также на повышение вклада экологических налогов и введение налогов на цифровые услуги [15].

При реформировании налога на доходы физических лиц в России европейский опыт применения прогрессивной системы налогообложения является крайне важным. На наш взгляд, система прогрессии не должна включать более 4–5 уровней с обязательной необлагаемой величиной дохода в размере не ниже минимального уровня оплаты труда. Размер верхней ставки в прогрессивной шкале не должен превышать 35 %. Тем самым российская налоговая система сохранит свою конкурентоспособность по отношению к странам ЕС. При выборе оптимальной конфигурации прогрессивной шкалы положительными эффектами от ее введения в РФ должны стать рост налоговых поступлений в бюджет и сокращение неравенства доходов населения.

Литература

1. Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2021 г. и на плановый период 2022 и 2023 гг. // Справочно-правовая система «Гарант».
2. Кормишкина Л.А., Королева Л.П. Финансовая безопасность: учебник. – Саранск: Издательство Мордовского университета, 2016. – 200 с.
3. Королева Л.П. Индивидуальное подоходное налогообложение в механизме перераспределительной политики: зарубежные рецепты для России // Налоги и налогообложение. – 2018. – № 5. – С. 63–76.

4. Королева Л.П. Налоговое стимулирование неоиндустриализации: опыт Великобритании и его актуальность для России // Экономика. Налоги. Право. – 2017. – Т. 10. – № 2. – С. 65–72.

5. Кудрин А.Л., Соколов И.А. Бюджетный маневр и структурная перестройка российской экономики // Вопросы экономики. – 2017. – № 9. – С. 5–27.

6. Майбуров И.А. К 100-летию подоходного налога в России: теоретический анализ основных этапов реформы // Journal of Tax Reform. – 2015. – Т. 1. – № 2–3. – С. 161–176.

7. Пансков В.Г. Прогрессивная или пропорциональная шкала налогообложения: что справедливее и эффективнее? // Экономика. Налоги. Право. – 2017. – Т. 10. – № 2. – С. 105–112.

8. Погорлецкий А.И. Тенденции в индивидуальном подоходном налогообложении в современном мире: вопросы теории и практики // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. – 2014. – № 1. – С. 105–122.

9. Worldwide Tax Summaries Online. – URL: <https://taxsummaries.pwc.com/> (дата обращения: 01.03.2021).

10. Статистическая служба Европейского союза. – URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statisticsexplained/index.php?title=Tax_revenue_statistics#General_overview/ (дата обращения: 26.02.2021).

11. Статистическая служба Европейского союза – URL: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/gov_10a_taxag/default/table?lang=en (дата обращения: 26.02.2021).

12. Статистическая служба Европейского союза – URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/>

[view/gov_10a_taxag/default/table?lang=en](https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/gov_10a_taxag/default/table?lang=en) (дата обращения: 26.02.2021).

12. Barrios S., Ivaškaite-Tamošiūnė V., Maftai A., Narazani E., Varga J. Progressive Tax Reforms in Flat Tax Countries // Eastern European Economics. – 2019. – No. 58. – P. 1–25.

13. Elshani A., Ahmeti S. The Effect of Progressive Tax on Economic Growth Empirical Evidence from European OECD Countries // International Journal of Economic Perspectives. – 2017. – No. 11. – P. 18–25.

14. An action plan for fair and simple taxation supporting the recovery strategy // Communication from the commission to the European Parliament and the council. – Brussels: European Commission, 2020. – 312 p.

15. Trandel G., Snow A. Progressive income taxation and the underground economy // Economics Letters. – 1999. – Vol. 62. – Is. 2. – P. 217–222. – URL: [https://doi.org/10.1016/S0165-1765\(98\)00232-8](https://doi.org/10.1016/S0165-1765(98)00232-8).

16. Szarowska I. Personal income taxation in a context of a tax structure // Procedia Economics and Finance. – 2014. – Vol. 12. – P. 662–669. – URL: [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(14\)00391-8](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(14)00391-8).

17. Kališková K. Labor supply consequences of family taxation: Evidence from the Czech Republic // Labour Economics. – 2014. – Vol. 30. – P. 234–244. – URL: <https://doi.org/10.1016/j.labeco.2014.04.010>.

18. Povarova A.I. Reforming individual income tax is the crucial factor in stabilizing the budgetary system // Economic and Social Changes: Facts, Trends, Forecast. – 2016. – Vol. 6. – Is. 48. – P. 193–213.

Информация об авторах

Королева Людмила Павловна, кандидат экономических наук, доцент, Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева.

E-mail: korol.l@mail.ru

Завьялова Юлия Александровна, студент 5 курса специальности «Экономическая безопасность» экономического факультета, Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева.

E-mail: ZavYuliya98@yandex.ru

L.P. KOROLEVA,

PhD in Economics, Associate Professor

National Research Mordovia State University n. a. N.P. Ogarev

YU.A. ZAVYALOVA,

Student

National Research Mordovia state University n. a. N.P. Ogarev

EUROPEAN EXPERIENCE OF A PROGRESSIVE TAX SYSTEM OF POPULATION'S INCOMES

Abstract. During the pandemic COVID-19 there is a big increase in searching for new sources of taxation for the government. Due to the increase of population inquires on social equity the measures extending the progression in personal income taxation and symbolizing the fall of flat personal income tax rate were introduced. In order to effectively transplant the progressive taxation into Russian fiscal system there is a necessity in detailed examination of practical experience that advanced economies possess. Therefore, the task of this research is to estimate the role of income taxation in tax revenues and examine new tendencies in practical application of the progressive taxation scale to the advanced economies of European Community. The article presents the results of analysis of tax contribution to GDP across European Union countries during the period 1995–2019, as well as the role of income taxation in budget revenues. The system of the tax rates in the most developed European Union countries which have a high level of the top tax rate is studied as well as prospective of establishing a system of progressive tax rates in EU countries, which operate a flat income tax at present. The author deduces that there is no potential in EU contact for rising the rates in contract with EU countries operating the system of flat tax rates. The most acceptable characteristics of the progressive taxation scale based on the European experience are outlined.

Keywords: income tax, personal income tax, progressive scale of taxation, flat tax scale, income inequality.

References

1. The main directions of the budget, tax and customs-tariff policy for 2021 and for the planning period of 2022 and 2023 // Information and Legal System “Garant”.
2. Financial security: textbook / L.A. Kormishkina, L.P. Koroleva. – Saransk: Mordovia Publishing University, 2016. – 200 p.
3. Koroleva L.P. Neo-industrialization tax incentives: the UK experience and its relevance for Russia // Economy. Taxes. Law. – 2017. – Vol. 10. – No. 2. – P. 65–72.
4. Koroleva L.P. Individual income taxation in the mechanism of redistributive policy: foreign recipes for Russia // Taxes and taxation. – 2018. – No. 5. – P. 63–76.
5. Kudrin A.L., Sokolov I.A. Budget maneuver and structural restructuring of the Russian economy // Economic issues. – 2017. – No. 9. – P. 5–27.
6. Mayburov I.A. 100 years of the personal income tax in Russia: the theoretical analysis of the main stages of the reform // Journal of Tax Reform. – 2015. – Vol. 1, no. 2–3. – P. 161–176.
7. Panskov V.G. Progressive or proportional scale of taxation: which is fairer and more effective? // Economy. Taxes. Right. – 2017. – Vol. 10. – No. 2. – P. 105–112.
8. Pogorletsky A.I. Tendencies in the individual income taxation in contemporary world: questions of theory and practice // Bulletin of the Saint Petersburg University. Economy. – 2014. – No. 1. – P. 105–122.
9. Official website of Worldwide Tax Summaries Online. – URL: <https://taxsummaries.pwc.com> (date accessed: 01.03.2021).
10. Official website of EU statistics. – URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statisticsexplained/index.php?title=Tax_revenue_statistics#General_overview / (date accessed: 26.02.2021).
11. Official website of EU statistics. – URL: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/gov_10a_taxag/default/table?lang=en/ (date accessed: 26.02.2021).
12. Barrios S., Ivaškaite-Tamošiūne V., Maștei A., Narazani E., Varga J. Progressive Tax Reforms in Flat Tax Countries // Eastern European Economics. – 2019. – No. 58. – P. 1–25.

13. *Elshani A., Ahmeti S.* The Effect of Progressive Tax on Economic Growth Empirical Evidence from European OECD Countries // *International Journal of Economic Perspectives*. – 2017. – No. 11. – P. 18–25.
14. An action plan for fair and simple taxation supporting the recovery strategy // Communication from the commission to the European Parliament and the council. – Brussels: European Commission, 2020. – 312 p.
15. *Trandel G., Snow A.* Progressive income taxation and the underground economy // *Economics Letters*. – 1999. – Vol. 62. – Is. 2. – P. 217–222. – URL: [https://doi.org/10.1016/S0165-1765\(98\)00232-8](https://doi.org/10.1016/S0165-1765(98)00232-8).
16. *Szarowska I.* Personal income taxation in a context of a tax structure // *Procedia Economics and Finance*. – 2014. – Vol. 12. – P. 662–669. – URL: [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(14\)00391-8](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(14)00391-8).
17. *Kališkova K.* Labor supply consequences of family taxation: Evidence from the Czech Republic // *Labour Economics*. – 2014. – Vol. 30. – P. 234–244. – URL: <https://doi.org/10.1016/j.labeco.2014.04.010>.
18. *Povarova A.I.* Reforming individual income tax is the crucial factor in stabilizing the budgetary system // *Economic and Social Changes: Facts, Trends, Forecast*. – 2016. – Vol. 6. – Is. 48. – P. 193–213.

УДК 339.92

O.V. POLYAKOVA,

PhD in Sociology

Kazan (Volga region) Federal University

D.N. AUZAKE GONZALEZ,

Student

Kazan (Volga region) Federal University

COVID-19'S PANDEMIC: A TRIGGER THAT OPENED OUR MINDS TOWARDS REMOTE WORK (LATIN AMERICA SCENARIO)

Abstract. This article touches upon the case of COVID-19 pandemic and the swift transfer to a new work pattern that may have become the future of the office work. The trend that started after the Fourth industrial revolution, where disruptive technologies have arisen and finally taken a relevant place in the international markets, a noticeable and substantial shift, contributing with the modification of the whole panorama of the organizational structure, started to dominate. Reinventions and the latest technology development fortunately have managed to help in the mitigation of the impact of this pandemic. The access to the internet has become the best ally and the key to solve one of the biggest issues that has showed up: how to minimize the harm brought by lockdowns. The tool predicted in the past and called "Remote work" has been summoned, and fortunately, has been a gratifying solution, and has managed to open a new world of possibilities for workers who take part in the corporate spheres around the world, and absolutely changed the way of work, discovering that, actually, working from distance can be a possibility nowadays.

Keywords: COVID-19, disruptive technologies, organizational structure, corporation, pandemic, remote work, solution, work from distance.

COVID-19 arrived to America on January the 21st, 2020; 55 days after its detection in the epicenter, in Wuhan, China. Immediately, the panorama in this part of the globe began to notice changes, especially by the fact that most of the countries in this continent are considered third world countries, so its impact to society was noticeable. At the beginning, it did not seem to represent a big issue, but time showed us how a poor management of the situation in terms of bio-security protocols, plus the panic that news started to cause in population, which later derived in people looting themselves like for an apocalypse (causing agglomerations in closed places and furtherly, helping to spread the disease faster), ended: in a humongous pandemic, in which became evident that even developed countries, such as north American ones, with highly developed sanitizing and health systems, were even not prepared for such repent and drastic change. On March 11, the World Health Organization (WHO) announced that the COVID-19 virus was officially a global pandemic, after barreling through 114 countries in three months, and infecting over 118,000 people.

It kept gathering pace with no visible sight to be finished [6]. And without a vaccine available, the only thing to be done was to wait and lock down, in order not to keep spreading the virus around, to prevent getting it or pass it to your loved ones, and hope the scientists to find a solution to this.

The COVID-19 reached us totally unprepared as it started spreading undetectably, though mortally, across the world. From that point forward, we have discovered that nobody is above it, and that it affected most cruelly the helpless, wiped out, and poor members of our society. We realized the value and importance that must be given to family, wellbeing, and human association, and how science is one of the pillars of nowadays humanity, which most of the times does not get the credit deserved. Moreover, we have noticed that a great effort is definitely required to slow down a pandemic of such magnitude. Economically talking, it showed us the two sides of the coin: on the one, if consumption stops, the economic system may crash, but if everything keeps going like usually, without taking any caution, situation may worsen, letting the other side to appear:

a considerable loss of life. Governments had underestimated the power of a virus which lacks a cure, and unfortunately the vulnerable ones are paying the price.

Previously, people were used to what until this year was considered as a normal lifestyle. The days of waking up early, moving around the city to reach the workplace and greet colleagues at working or studying places are no longer a possibility, or at least changed to a certain degree, but even the smallest adjustment such as wearing a mask has managed to influence our behaviour, and as mentioned, society was not aware of, nor prepared to how drastically COVID-19 was about to change the way we lived. Fortunately, in the current times, the panorama is absolutely different from the last big pandemic, and technology is one of the biggest responsible for that. In 1918–1920 (time of the Spanish flu pandemic), the option of working with the help of interconnected devices through the World Wide Web could have not been conceivable, because most of the commodities produced then were in need of handwork, not only to manufacture them, but extract the materials required to it, to operate the machinery in the production plants and to delivery everything to the requested points. Now, the unprecedented outbreak of the COVID-19 pandemic in 2020 has required millions of people across the world into being remote workers. Remote working has become the “new normal,” almost overnight [12].

Adaptations had to be done. What happened? What changed?

Companies and workers are the base of formal economy of the world. After the shock suffered when COVID-19 became a global issue, most of the companies, especially the ones that take part in service sector, were able to realize that a big part of the jobs done by their workers is actually possible to be done remotely.

This is not a new practice; actually, several studies and scientific articles were written before the pandemic, and even before the arrive of the internet as we know it today, and somehow, surprisingly, predicted very accurately and without hesitating that this was going to be the future of employment. So, this brings up the question: Is remote work a new kind or way to do

the job? Or this pandemic was a trigger which just accelerated an upcoming process?

48 years ago, when technology was nothing compared to what we have nowadays, a visionary man started theorizing about “Remote Work”. Jack Nilles, a physicist and engineer, back in 1973 came up with the idea for telecommuting. As he was designing space vehicles and communications systems for the U.S. Air Force and NASA, he realized how telecommunications could replace time-consuming commuting for this staff. He coined both the terms “telecommuting” and “telework” as he worked on projects that would allow employees to work at home [11].

Literature regarding to Remote work, or what they called then “Teleworking”, defined it as “*an alternative mode of work, enabled by technological enhancements and increase in use of information technology (IT) on the one hand, and on the other hand, by an unconventional managerial approach, which takes it that work is what you do, not a place where you go*”. Rather than driving to a corporate workspace, they are allowed to be in their own space, whether at home, a cafe, a co-working or the place where the worker feels more comfortable. However, new challenges may appear, as we move forward in the search of new techniques to develop the activities done in the global market. Managing these types of workers may be challenging, but it has opened a new window of job opportunities, now requiring this to be a necessary management skill, as more and more jobs are beginning to move towards telecommuting or remote work. After all, both setups can drastically lower a company’s overheads, which are one of the costliest expenses. It perfectly describes what we are witnessing now. One of the most important sources of stress for any manager of a teleworking team is to maintain team performance and fulfill commitments to stakeholders, customers, and beneficiaries [5]. Studies indicate that the best method for managing telecommuting personnel is through a process called Management by Results, whereby both manager and employee agree on a common productivity measurement mechanism [2].

Day after day, mediatic drama has stopped, the stories about lockdowns have been disappearing, even though several countries continue applying strict policies to prevent the spread of the virus,

such as the use of masks in public spaces. And that the corporate world has taken into consideration the idea of remote work to be applied in their working spheres. Yet, this year has been unique. It is the time to start thinking critically and understanding, rather than wondering, that remote work is the best way of working, but building successful teams who are able to work from distance is going to be the key to success in this period of history. We should begin to learn from mistakes and to look forward to a solution to redesign the world of work. Alexander Torrenegra, a Colombian entrepreneur, investor and co-founder of companies such as Torre, Voice123 and Bunny Inc., is known for promoting remote work as a method to increase worker productivity and reduce the cost of operating companies. *“I think there are some challenges ahead that we can solve, such as:*

– Investing in technology and training, and developing new skills” [13].

A study by an international consultant on remote work in Latin America in 2020, conducted with 815 leaders in the region, found that 90 % consider that they have the technology to facilitate remote work and includes the use of tools such as emails and meeting platforms. However, only 22 % of the firms in Latin America responded that they are working completely remotely. This is a huge gap and more technological investments

are needed to adapt to the new work model. Regarding to skills, The World Economic Forum forecasts that 50 % of all employees will be in need of retraining by 2025, as technology adoption increases. Furthermore, the main soft competence requested is “adaptation to change”. Workers with critical thinking and problem-solving skills are also highly valued. These are points that require the attention of each professional, as well as universities and companies.

Torrenegra, who is an expert in the topic, makes a statement. What really matters from now on, is to try to learn something from what we have just lived through. The key for success when talking about remote working is good management.

Big tech companies lead stock market winners. Companies with net market cap gain of more than \$1bn in 2020, by sector. Circle size shows market cap added YTD, top 100 highlighted, top 25 labelled.

Proof of that is the economic success and rapid growth of several companies, especially those ones which sphere is related with technology, telecommunications and e-commerce (figure 1). These companies were able to make the most out of the pandemic, because the services offered by them stopped being a commodity, to become a necessity for the mankind.

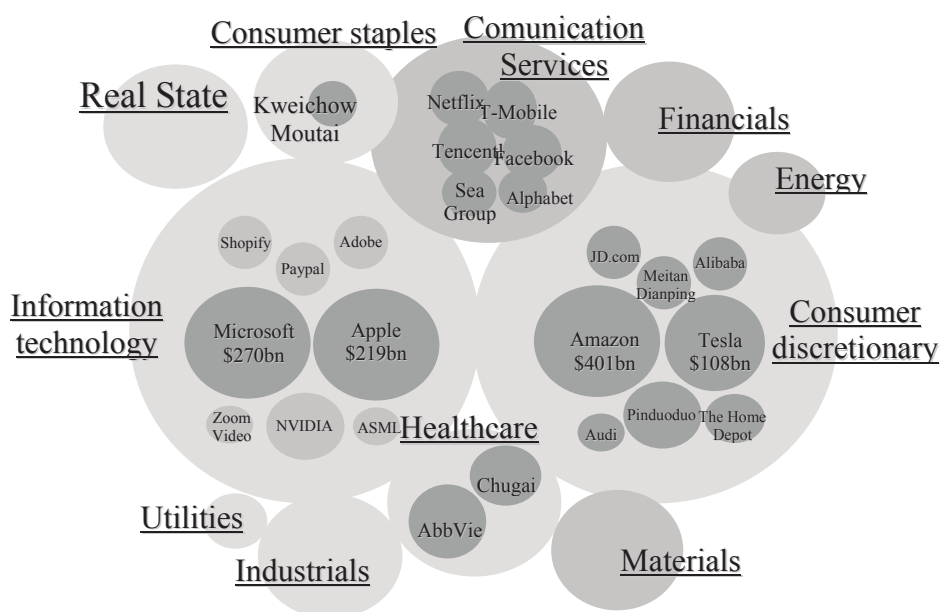


Figure 1. Companies' net market cap

However, the increase in the use of digital technologies produces as well increases in the amount of work that is recorded and stored, as now everything is recorder and stored in what we call data. It not only records whether an employee gets or not on time to work, but at what time, how long is that employee you active, how much does him / her takes part in meetings, or instead remains silent. Remote workers in the age of COVID-19 are conducting nearly ALL of these activities through digital technologies that create time-stamped logs of their behaviour [9] and this also helps to make, read and establish patterns of every employee digitally, practically automatically, in order to evaluate his / her performance and making the labor market a more competitive one, because now every worker is going to try to increase and better their “stats” generated by their companies’ systems.

What about the entrepreneurs and self-employees?

To put it in a nutshell, on the one hand, great part of the labor force needed the correct adjustments in order to start working remotely, so an increase in the consumption of technological goods was more than obvious to predict. In order to connect and interconnect to do the job, of course some network provider was needed, and that the demand on this sector experienced also noticed an increase. Moreover, another considerable share of the population, took advantage from this, not only to try to find a job for a certain company, but used the situation as an opportunity to open e-commerce businesses. In a 2020 paper, by the National Bureau of Economic Research, was established a report of the results of a nationally-representative sample of the US population during the COVID-19, where was found that between February and May 2020 over one third of the labor force switched to remote work, resulting in about half of American workers now working from home [4].

The smart use of social media massive power in order to start selling goods and services through it (which also, of course, got a remarkable increase in their traffic) boosted businesses from selling clothing articles, to decorations, handcraft, and the most popular e-product nowadays: educational

courses. When crisis strikes, with the drops in demand and sales of products and services, damages to enterprise liquidity occur. Financial disruption is present at both: micro and macro levels, e. g., it poses a threat to organizational financial certainty and the viability of entire sectors [10]. However, thanks to this pandemic, such sites such as e-learning platforms were also some of the ones that saw the biggest benefits, because people started to develop a desire of learning new skills, as a way to use properly the time they never managed to have before. E-learning platforms such as Udemy, Coursera or Platzi became more and more popular and naturally they were smart enough to keep developing and improving their platforms, in order to be able to handle the massive quantity of every day’s new clients that were (and are) requesting their services.

Not only was the sale of courses the hit in e-commerce. In just three months, from April to June of this year, the use of shopping applications increased by 90 % in Mexico, which reveals a favorable outlook for e-commerce platforms in general [1]. To give an example, according to the *Report on the Impact of Covid-19 on Online Sales*, prepared by the Mexican Association for Online Sales (AMVO, by its acronym in Spanish), these figures reflect the impact that the pandemic is having on companies, brands and consumption habits of Mexicans through the digital channel. The document details that 5 out of 10 companies in Mexico are doubling their growth on the internet, and 2 out of 10 register growths greater than 300 % in online sales turnover. This data is relevant given the context and circumstances developed during the pandemic that undoubtedly favored electronic commerce in an obvious way.

Among the strategies focused on the digital channel, companies strengthened their presence in search engines, social networks and ads on web pages, as well as opted for online sales, will continue to be put as priority in the long-term. This is reflected in the fact that 2 out of 10 brands and businesses expect e-commerce to represent more than 30 % of their total sales by 2021, says the document produced in collaboration with companies such as Netrica by GfK, Comscore, Shareablee and AppsFlyer [3].

The other side of the coin

However, this pandemic let us notice what could happen when the policy such as a quarantine is adapted, and how harmful it can be especially for the third world countries, where informal work is a much more popular practice and is the one that permits thousands of families not only to survive but to live decently. This people were, by far, the most affected ones. According to the data provided by International Labor Organization (ILO), out of the total world employed population aged 15 and over, 2 billion take part in informal economy, accounting for 61.2 % of world employment [8]. The proportion of informal employment varies in different regions (table 1). In America (40 %) less than half employment is informal, however represents a big percentage of the population, affected by the pandemic. The level of socio-economic development is positively correlated with formality, showing us that Latin-American countries show a remarkable backwardness compared to geographical areas where economies are more developed, such as Europe and Central Asia, which only have around 25 % of their population working informally, making it also easier for their governments to find helps for the affected people.

Table 1

Total world employed population in informal economy by International Labor Organization [8]

CONTINENT	INFORMAL EMPLOYMENT
North America	Less than 20 %
Central and South America	20 % – 49 %
Africa	~ 90,0 % and over
Europe	Less than 20 %
Asia	50 % – 74 %
Oceania	Less than 20 %

Education and informality

The level of education is another key factor affecting informality. Globally, it was observed that the higher the level of education, the less the level of informality is. Those who have completed middle and high education are less likely to be in informal employment compared to workers who have no education or only completed elementary

one. This phenomenon is observed at the global and regional levels, and countries share similar patterns regardless the level of their development [7]. Informality, in addition to job insecurity and instability, is associated with low incomes and, therefore, low savings capacity. In Colombia, for example, the fragility of the labor market, associated with the high proportion of employment in the informal economy, particularly affects micro and small companies and the productive sectors most affected by the lockdown, as well as female wage-earners. Most jobs in Colombia are concentrated in small firms with a high incidence of informal employment or self-employment in low skill-level jobs. The median monthly labor income for informal economy workers is close to 500,000 (138.70 USD) Colombian pesos, compared to 1,100,000 Colombian pesos (305.1 USD) for formal economy workers. Nearly 3.5 mln Colombian households lived below the poverty line in 2018 [2].

Conclusions

The new window of opportunities such an unprecedented event has opened for our society is incredible. Companies were pushed out of their comfort zone by sending their employees to work remotely, and realized that it was not a bad idea, because it helped in the reduction of operative costs while still bringing positive results. It helped us to understand that old paradigms have been broken, and a new era of working has arrived. Now is not only the level of studies or diploma important, but what set of abilities is a worker able to put on the table, in order to contribute to the company growth. To sum up, this year has definitely changed the way the world had been operating. As every crisis, there is always someone who gets benefited from it, and one who does not. The key here is to be careful but aware of the power these events bring implicitly; events which happen once in life and of the scale like that is rare, we have to take an advantage and life lessons should be learned. New job opportunities, new ways of managing and for the most attentive ones, even new and very profitable business ideas have been brought by this pandemic, which hopefully, is going to be over soon because of the cooperation of the different

governments around the world, and their endless efforts to find a cure.

The pandemic and quarantine revealed possible alternatives societies may adapt when necessary, especially if it is beneficial for a wide range of population. This situation is conducive to thinking about alternatives to the ways of living, producing, consuming and coexisting in the early years of the 21st century.

References

1. Armenta M.H. Forbes Mexicana. – 2020. – URL: <https://www.forbes.com.mx/tecnologia-3-meses-aumento-90-uso-apps-de-compras-mexico/>.
2. Andres Alvarez D.L. Retrieved from Coronavirus in Colombia: vulnerability and policy options. – 2020, May. – URL: <https://www.undp.org/content/dam/rblac/Policy%20Papers%20COVID%2019/undp-rblac-CD19-PDS-Number11-EN-Colombia.pdf>.
3. Asociación Mexicana de Venta Online. – URL: https://www.amvo.org.mx/wp-content/uploads/2020/09/AMVO_Estudio4.0_ImpactoCOVID19_VP%C3%BAblica.pdf.
4. Brynjolfsson E. et al. COVID-19 and remote work: An early look at US data. – Cambridge: National Bureau of Economic Research, 2020. – No. w27344.
5. Buchanan N.D. et al. Remote Work During the COVID-19 Pandemic: Making the Best of It // Physiology. – 2021. – Vol. 36. – No. 1. – P. 2–4.
6. Editors, History.com. Pandemics That Changed History. (A.T. Networks, Productor). – URL: <https://www.history.com/topics/middle-ages/pandemics-timeline>.
7. Food and Agriculture Organization (FAO). Impact of COVID-19 on informal workers. – URL: <http://www.fao.org/3/ca8560en/CA8560EN.pdf>.
8. International Labour Office, Geneva. (2018). Women and Men in the informal economy: A statistical picture. – URL: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/documents/publication/wcms_626831.pdf.
9. Leonardi P.M. COVID-19 and the new technologies of organizing: digital exhaust, digital footprints, and artificial intelligence in the wake of remote work // Journal of Management Studies. – 2020.
10. Obrenovic B. et al. Sustaining enterprise operations and productivity during the COVID-19 pandemic: “Enterprise Effectiveness and Sustainability Model” // Sustainability. – 2020. – Vol. 12. – No. 15. – P. 15.
11. Parris J. 1 Million for Work Flexibility (1MFWF). – URL: <https://www.workflexibility.org/remote-work-vs-telecommute-whats-the-difference/>
12. Sorensen H. Best practices for managing telecommuting employees. – Capella University. – 30 September. – 2016.
13. Torrenegra A. Dinero. – URL: <https://www.dinero.com/opinion/columnistas/articulo/trabajo-remoto-si-pero-no-asi-por-alex-torrenegra/307747>.

Информация об авторах

Полякова Оксана Викторовна, кандидат социологических наук, заведующий кафедрой иностранных языков и профессиональной коммуникации, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-Mail: oksanapolyakova16@gmail.com

Аузаке Гонзалес Даниэль Николас, студент программы бакалавриата по направлению «Менеджмент», профиль «Экономика. Международный бизнес», Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-Mail: nicoauzaque@gmail.com

О.В. ПОЛЯКОВА,

кандидат социологических наук

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Д.Н. АУЗАКЕ ГОНЗАЛЕЗ,

студент

Казанский (Приволжский) федеральный университет

ПАНДЕМИЯ COVID-19: НОВЫЕ ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ (СЦЕНАРИЙ ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ)

Аннотация. В данной статье рассматривается пандемия COVID-19 и то, каким образом мировые компании смогли осуществить переход на новый способ организации труда, который, возможно, может стать

прообразом офисной работы в XXI в. В результате четвертой промышленной революции прорывные технологии стали доминировать на международных рынках, и, как следствие, произошел существенный сдвиг в парадигме организационной структуры. Компании, которые вовремя смогли переосмыслить свои стратегические задачи и адекватно использовать технологические наработки, сумели быстро адаптироваться к изменившимся условиям. Оперативные действия помогли смягчить удар, который нанесли пандемия и последующий локдаун. Повсеместно доступный Интернет стал способом решения возникшей проблемы: как минимизировать ущерб от повсеместно принятых карантинных мер и как обеспечить устойчивое развитие компании в условиях неопределенности. Практика, которая раньше определялась термином «удаленная работа», стала тем механизмом, который позволил компаниям выжить. Успешное использование различных платформ для организации работы из дома заставил компании пересмотреть свой подход не только к количеству работников, которым необходимо находиться в офисе, но и к практике распределения оперативных задач. Вывод, который можно сделать с достаточной уверенностью – офисная работа после пандемии никогда не будет прежней.

Ключевые слова: COVID-19, прорывные технологии, организационная структура, корпорация, пандемия, удаленная работа.

Литература

1. Армента М.Х. // Форбс Мексика. – 2020. – URL: <https://www.forbes.com.mx/tecnologia-3-meses-aumento-90-uso-apps-de-compras-mexico/>
2. Андрес Альварес Д.Л. Получено из коронавируса в Колумбии: уязвимости и варианты политики. – 2020. – URL: <https://www.undp.org/content/dam/rblac/Policy%20Papers%20COVID%2019/undp-rblac-CD19-PDS-Number11-EN-Colombia.pdf>.
3. Ассоциация онлайн-компаний Мексики. – URL: https://www.amvo.org.mx/wpcontent/uploads/2020/09/AMVO_Estudio4.0_ImpactoCOVID19_VP%C3%BAblica.pdf.
4. Брайнджолсон Е. и др. COVID-19 – удаленная работа: ранний взгляд на американские данные. – Кембридж: Национальное бюро экономических исследований, 2020. – № w27344.
5. Бьюкенен Н.Д. и др. Удаленная работа во время пандемии COVID-19: как извлечь из нее максимум пользы // Физиология. – 2021. – Т. 36. – №. 1. – С. 2–4.
6. Пандемии, изменившие историю // History.com. – URL: <https://www.history.com/topics/middle-ages/pandemics-timeline>.
7. Влияние COVID-19 на неформальных работников // Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН. – URL: <http://www.fao.org/3/ca8560en/CA8560EN.pdf>.
8. Женщины и мужчины в неформальной экономике: статистическая картина. – Женева: Международное бюро труда, 2018. – URL: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/documents/publication/wcms_626831.pdf.
9. Леонарди П. М. COVID-19 и новые технологии организации: цифровой выхлоп, цифровые следы и искусственный интеллект на волне удаленной работы // Журнал управленческих исследований. – 2020.
10. Обренович Б. и др. Поддержание деятельности предприятий и производительности труда во время пандемии COVID-19. «Модель эффективности и устойчивости предприятий» // Устойчивость. – 2020. – Т. 12. – № 15. – С. 5981.
11. Паррис Дж. 1 миллион за гибкость (1MFWF). – URL: <https://www.workflexibility.org/remote-work-vs-telecommute-whats-the-difference/>
12. Роджерс Ю. Является ли удаленность новой нормой? Размышления о COVID-19, технологии и человечестве // Взаимодействие. – 2020. – Т. 27. – №. 4. – С. 42–46.
13. Торренегра А. Деньги. – URL: <https://www.dinero.com/opinion/columnistas/articulo/trabajo-remoto-si-pero-no-asi-por-alex-torrenegra/307747>.

УДК 338.467.6

К.В. СОКУРЕНКО,*бакалавр**Академия маркетинга и социально-информационных технологий-ИМСИТ
(г. Краснодар)***Т.Г. МАГЛИНОВА,***кандидат экономических наук, доцент**Академия маркетинга и социально-информационных технологий-ИМСИТ
(г. Краснодар)***ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЫНКА КИНОИНДУСТРИИ В КИТАЕ**

Аннотация. Значение киноиндустрии для государства сложно переоценить – это и пополнение государственного бюджета, и создание рабочих мест, и привлечение иностранных инвестиций, и улучшение репутации страны, и продвижение национальной культуры, и проч. Необходимо выделить и иные функции кинематографа: создание и распространение определенных ценностей, продвижение государственных идеалов и приоритетов. В качестве примера был взят кинематограф Китайской Народной Республики как самой перспективной страны в этой сфере. За десять лет Китай смог с низких позиций подняться на второе место рейтинга по кассовым сборам и количеству выпускаемых фильмов. Основными причинами этого выступают протекционистская политика государства, технологическая продвинутость страны, большая численность населения. Как полагают многие эксперты, в скором будущем Китай станет крупнейшим рынком в сфере киноиндустрии. Ключевыми жанрами кино, пользующимися популярностью у местного населения, являются боевики, комедии и драматические фильмы. Из-за пандемии данная отрасль столкнулась с проблемами в первой половине 2020 г., однако уже сейчас благодаря своевременным действиям правительства наблюдаются определенные улучшения. По одному показателю – кассовым сборам – Китай занял лидирующую позицию в мире на октябрь 2020 г.

Ключевые слова: киноиндустрия, китайский кинематограф, государственная политика, глобализация, интернет кинематограф.

В сфере укрепления межкультурных отношений особая роль отводится индустрии кино, что объясняется отсутствием рамок и границ у этой отрасли. Степень влияния киноиндустрии зависит от уровня ее развития, однако отрасль кинопроизводства в любом случае играет значимую роль в экономике страны, способствуя созданию новых рабочих мест,

увеличению налоговой базы, привлечению иностранного капитала и т. д. Также нельзя переоценить социальную функцию кино, выражающуюся в создании и формировании общественного мнения.

Рассмотрим крупнейшие в мире рынки кино (табл. 1.).

Таблица 1

Лидирующие страны по доходам за 2019 г. [6]

Страна	Кассовые сборы, млрд долл.	Доля на рынке, %
Всего	41,17	100
США и Канада	11,9	28,9
Китай	9	21,9
Япония	2	4,9
Великобритания	1,7	4,1
Франция	1,6	3,9
Южная Корея	1,6	3,9
Индия	1,5	3,6
Германия	1	2,4
Россия	0,9	2,2
Австралия	0,9	2,2

Как можно заметить, больше всего средств собрали кинотеатры США и Канады (28,9 %), затем идут Китай (21,9 %), Япония (4,9 %), Великобритания (4,1 %) и Франция (3,9 %).

США заняли свою нишу в кино практически с самого момента его создания. Крупный конкурент появился на этом рынке только в конце 2000-х – начале 2010-х гг., когда в Китае резко стала развиваться киноиндустрия [9]. Из-за большого ежегодного темпа роста расширения влияния Китая в сфере кино и таких особенностей страны, как большое население, развитые технологии и техническое оснащение, многие эксперты полагают, что КНР в ближайшие годы обгонит США и Канаду и займет лидирующее положение в данной отрасли [3]. Индустрия кино и телевидения в Китае играет довольно значимую роль, стабильно составляя примерно 0,34 % от ВВП (в 2017 г.) и обеспечивая 1,3 млн рабочих мест (на 2017 г.).

Есть определенные причины, по которым именно Китай переживает подъем сферы развлечений в последние десять лет. Перечислим основные: рост доходов граждан, быстрое внедрение современной техники и технологий, снижение стоимости билетов, общее направление на повышение конкурентоспособности китайской экономики [7]. Первопричиной, однако, выступает то, что после присоединения к ВТО в 2001 г. Китай был вынужден открыть свои границы для иностранных товаров, включая и фильмы, музыку и др. [9].

Также нужно отметить и роль современных технологий на всех этапах кинопроизводства, таких, как собственно производство, маркетинг и реклама, распространение и продажа билетов, интеллектуальная собственность. С помощью новых медиа, больших данных и других технологий Интернет сделал возможной полную интеграцию ресурсов.

С увеличением скорости Интернета фильмы, сделанные в эпоху цифровых медиа, оказали большее влияние на индустрию, чем фильмы, сделанные ранее. Интернет изменил способ производства фильмов, принес новое мышление и привел к прорыву в киномаркетинге. Происходит постоянное вливание инвестиций в национальную киноиндустрию Китая, в частности за счет крупных интернет-кинокомпаний – Tencent Pictures, iQiYi Films и Baidu Pictures.

Интересно то, что исторически принято разделять различные показатели и достижения Китая по территориальному признаку. Так, изначально киноиндустрия была наиболее развита на территории Гонконга (бывшей британской колонии): именно Гонконг на протяжении многих лет был крупнейшим рынком по выпуску фильмов после индийского и американского. Благодаря тому, что Гонконг активно взаимодействовал с другими странами, он долгое время был центром китайскоязычного кино для всего мира. Также выделяют кино Тайваня и материкового Китая [1].

Изучим основные показатели, характеризующие Китай на мировом рынке кинопроизводства (табл. 2).

Как следует из табл. 2, в Китае в 2018 г. по всем анализируемым показателям наблюдался рост: кассовые сборы увеличились на 400 млн долл. США, в целом растет количество как кинотеатров (на 1 143), так и зрителей (на 100 млн), также увеличилось количество выпускаемых фильмов (на 112).

Китайская киноиндустрия сохранила динамику быстрого развития. Ежегодный внутренний кассовый сбор увеличился с 6,3 млрд юаней в 2009 г. до 60,1 млрд юаней в 2018 г.

Таблица 2

Ключевые показатели развития киноиндустрии Китая [4]

Показатель	2017 г.	2018 г.	Изменения (+, -)
Кассовые сборы, млрд долл.	8,6	9,0	0,4
Количество кинотеатров	9342	10485	1143
Количество зрителей (млрд чел.)	1,62	1,72	0,1
Количество снятых фильмов	970	1082	112

Количество посещений кинотеатров увеличилось с 0,2 млрд в 2009 г. до 1,72 млрд в 2018 г. Согласно приведенной выше статистике, китайский кинопрокат достиг стремительного роста, а его статус второго по величине кинорынка в мире еще более укрепился.

Рассмотрим, какие жанры кино пользуются популярностью у китайского населения.

Из всех жанров фильмов, вышедших на экраны в 2018 г., в тройку лучших по кассовым сборам вошли экшн-фильмы, комедии и драматические фильмы – в соотношении 39,3 %, 26,5 % и 14,1 %. Другие жанры, такие, как анимация, научная фантастика, романтика, фэнтези и др., составили соответственно 6,8 %, 4,6 %, 3,5 % и 3,0 % [8].

Интересно, что в зависимости от географии разнятся и вкусы зрителей. Так, аудитория в крупных городах предпочитает драматическое кино, а в небольших – романтические фильмы.

В Китае в течение 10 лет в структуре доходов от кассовых сборов растет доля отечественных фильмов, в 2018 г. она составила 60 %. Это вызвано повышением качества и увеличением разнообразия выпускаемых Китаем фильмов, а также низкой квотой для иностранного кино [10]. В 2019 г. доля отечественного кино в кинотеатрах составила 78 %.

Действительно, одной из проблем китайской киноиндустрии является протекционистская политика. Помимо квотирования она также проявляет себя в том, что любая зарубежная компания должна отдавать свои права на распространение и использование фильмов китайской компании, чтобы выйти на внутренний рынок Китая. Еще существуют проблемы цензуры (точнее, ее непредсказуемость) и ужесточение налоговых сборов [2].

По прогнозам экспертов, уже в 2020 г. Китай должен был обогнать США по объемам кассовых сборов, однако в связи с пандемией и вынужденным закрытием кинотеатров в первой половине года все планы и расчеты были нарушены. Теперь предполагается, что Китай восстановит свой прежний уровень доходов в киноиндустрии примерно через пять лет.

К сентябрю уже 85 % кинотеатров возобновили свою деятельность. Во второй половине

октября 2020 г. Китай официально получил больше кассовых сборов, чем США (1,98 млрд долл. к 1,9 млрд долл.). Это связано с тем, что в США более тяжелая обстановка, вызванная карантинном, по-прежнему закрыты кинотеатры и кинопрокат многих крупных фильмов был отложен на год. Прогнозируют, что разрыв к концу года станет еще больше.

Хотя киноиндустрия может считаться развитой отраслью страны или региона, ей очень трудно стать основной отраслью, поскольку ее масштабы относительно ограничены по сравнению с другими отраслями. Тем не менее небольшая индустрия также может оказывать значительное влияние. Например, увеличилось количество туристов, посещающих Китай. Места съемки фильмов и сериалов становятся достопримечательностями [11].

Кинематограф является носителем национальной культуры, а также отражает экономическую мощь страны. Влияние киноиндустрии является очень важным аспектом, и здесь можно сосредоточиться на внутреннем и внешнем показателях. Внутренний относится к отечественной кинопрокатной кассе, успех которой имеет решающее значение для защиты и распространения традиционной культуры [5]. Вторым показателем является выход на внешний рынок. Если национальные фильмы завоевывают призы на международных кинофестивалях, то национальное кино в этом случае помогает продвижению китайской культуры и способствует повышению ее международного влияния.

Литература

1. Белова Е.Д. Территориальные различия в уровне развития киноиндустрии стран мира // Вестник Московского университета. Серия 5. География. – 2018. – № 1.
2. Гусейнов Р.Х., Когай С.Г. Китайское кино как новая ветвь в развитии киноиндустрии на мировом уровне // Молодежь и наука: актуальные проблемы фундаментальных и прикладных исследований. – 2020. – С. 227–229.
3. China's Film Industry – a New Era by Deloitte. – URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/cn/Documents/technology-media-telecommunications/deloitte-cn-tmt-china-film-industry-en-161223.pdf> (дата обращения: 26.09.2020).

4. Film Industry in China – Statistics & Facts. – URL: <https://www.statista.com/topics/5776/film-industry-in-china/> (дата обращения: 26.09.2020).
5. Kim Shin, Parc Jimmyn. (2020). Inbound and Outbound Globalizations in the International Film Industry // Global Policy. – 2020. – Vol. 11. – No. 7-13. – URL: <https://doi.org/10.1111/1758-5899.12807> (дата обращения: 26.09.2020).
6. Leading box office markets worldwide in 2019, by revenue. – URL: <https://www.statista.com/statistics/243180/leading-box-office-markets-workdwide-by-revenue/> (дата обращения: 26.09.2020).
7. Li Q., Guan Y., Lu H. Development of the Global Film Industry. – L.: Routledge, 2020. – 270 p. – URL: <https://doi.org/10.4324/9781003051503> (дата обращения: 26.09.2020).
8. Number of films produced in China in 2019, by genre. – URL: <https://www.statista.com/statistics/260250/number-of-films-produced-in-china-by-film-genre/> (дата обращения: 26.09.2020).
9. Richeri G. Global film market, regional problems // Global Media and China. – 2016. – Vol. 1. – Is. 4. – P. 312–330.
10. Song X. Hollywood movies and China: Analysis of Hollywood globalization and relationship management in China's cinema market // Global Media and China. – 2018. – Vol. 3. – Is. 3. – P. 177–194.
11. The economic contribution of film and television in China in 2017. – Oxford: Oxford Economics, 2017.
12. The research report on chinese film industry, 2018. – URL: <https://www.mpa-apac.org/wp-content/uploads/2018/10/2018-Research-Report-on-Chinese-Film-Industry.pdf>.
13. Wing-Fai Leung, Sangjoon Lee The Chinese film industry: Emerging debates // Journal of Chinese Cinemas. – 2019. – Vol. 13. – Is. 3. – P. 199–201.

Информация об авторах

Сокуренок Кристина Владимировна, бакалавр, Академия маркетинга и социально-информационных технологий-ИМСИТ (г. Краснодар).

E-mail: kim_tg555@mai.ru

Маглинова Татьяна Григорьевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры бизнес-процессов и экономической безопасности, Академия маркетинга и социально-информационных технологий-ИМСИТ (г. Краснодар).

E-mail: kim_tg555@mai.ru

K.V. SOKURENKO,

Bachelor

Academy of Marketing and Social Information Technology (IMSIT), (Krasnodar)

T.G. MAGLINOVA,

PhD in Economics, Associate Professor

Academy of Marketing and Social Information Technology (IMSIT), (Krasnodar)

PECULIARITIES OF MARKET DEVELOPMENT OF THE FILM INDUSTRY IN CHINA

Abstract. The importance of the film industry for the state is difficult to overestimate: replenishing the state budget, creating jobs, attracting foreign investments, improving the country's reputation, promoting national culture, etc. It is necessary to highlight other functions of the film industry: creation and dissemination of certain values, promotion of state ideals and priorities. As an example, the cinema of the People's Republic of China was taken as the most promising country in this sphere. In ten years, China managed to rise from a low position to the second place in the rating of box office receipts and the number of films released. The main reasons are the state's protectionist policy, the country's technological advancement and a large population. As many experts believe, in the near future China will become the largest market in the film industry. The key genres of cinema popular among the local population are action films, comedies and drama films. Due to the pandemic, the industry faced problems in the first half of 2020, but already now, thanks to timely government action, certain improvements are being made. By one indicator – box office receipts – China took a leading position in the world by October 2020.

Keywords: film industry, Chinese filmmaking, government policy, globalization, internet filmmaking.

References

1. *Belova E.D.* Territorial differences in the level of development of world cinema industry (in Russian) // Bulletin of Moscow University. – Series 5. – Geography. – 2018. – No.1.
2. *Guseynov R.H., Kogai S.G.* Chinese cinema as a new branch in the development of the film industry at the world level // Youth and science: current problems of fundamental and applied research. – 2020. – P. 227–229.
3. China's Film Industry – a New Era by Deloitte. – URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/cn/Documents/technology-media-telecommunications/deloitte-cn-tmt-china-film-industry-en-161223.pdf> (date accessed: 26.09.2020).
4. Film Industry in China – Statistics & Facts. – URL: <https://www.statista.com/topics/5776/film-industry-in-china/> (date accessed: 26.09.2020).
5. *Kim Shin, Parc Jimmyn.* (2020). Inbound and Outbound Globalizations in the International Film Industry // Global Policy. – 2020. – Vol. 11. – No. 7-13. – URL: <https://doi.org/10.1111/1758-5899.12807> (date accessed: 26.09.2020).
6. Leading box office markets worldwide in 2019, by revenue. – URL: <https://www.statista.com/statistics/243180/leading-box-office-markets-workdwide-by-revenue/> (date accessed: 26.09.2020).
7. *Li Q., Guan Y., Lu H.* Development of the Global Film Industry. – L.: Routledge, 2020. – 270 p. – URL: <https://doi.org/10.4324/9781003051503> (date accessed: 26.09.2020).
8. Number of films produced in China in 2019, by genre. – URL: <https://www.statista.com/statistics/260250/number-of-films-produced-in-china-by-film-genre/> (date accessed: 26.09.2020).
9. *Richeri G.* Global film market, regional problems // Global Media and China. – 2016. – Vol. 1. – Is. 4. – P. 312–330.
10. *Song X.* Hollywood movies and China: Analysis of Hollywood globalization and relationship management in China's cinema market // Global Media and China. – 2018. – Vol. 3. – Is. 3. – P. 177–194.
11. The economic contribution of film and television in China in 2017. – Oxford: Oxford Economics, 2017.
12. The research report on chinese film industry, 2018. – URL: <https://www.mpa-apac.org/wp-content/uploads/2018/10/2018-Research-Report-on-Chinese-Film-Industry.pdf>.
13. *Wing-Fai Leung, Sangjoon Lee* The Chinese film industry: Emerging debates // Journal of Chinese Cinemas. – 2019. – Vol. 13. – Is. 3. – P. 199–201.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 331.101.37

С.И. ГРУДИНА,

кандидат экономических наук, доцент

Казанский (Приволжский) федеральный университет

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ В РЕГИОНАЛЬНОЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ

Аннотация. Статья посвящена исследованию нематериальных активов и нематериального капитала в региональной социально-экономической системе. Цель исследования – выявить зависимости в распределения нематериальных активов регионов, определяющих создание валового регионального продукта. Исследование выполнено на актуальную тему в связи с возросшей ролью нематериальных активов в создании материального продукта и распределении товаров конечного потребления. Современные научные школы, как российские, так и зарубежные, все больше внимания уделяют исследованию творческого, креативного труда человека, делая акцент на безграничности познания человеческого капитала, находящегося в непрерывной динамике развития [3]. В статье уделяется внимание инвестициям в образование, приводятся результаты анализа распределения инвестиций в нематериальные активы по федеральным округам, посредством корреляционного анализа выявляется отсутствие зависимости между численностью населения и распределением нематериальных активов (корреляция – 38,18 %), дается авторская трактовка категории «нематериальный капитал региона», который рассчитывается как совокупность воспроизводимых, не связанных с эксплуатацией природных ресурсов, интеллектуальных и инновационных факторов производства [4]. В качестве источника статистических данных выступает Федеральная служба государственной статистики. Автором делается вывод, что воспроизводство нематериального капитала в региональной социально-экономической системе является сложным многоуровневым процессом, требующим всестороннего исследования.

Ключевые слова: региональная экономика, нематериальные активы, нематериальный капитал региона, валовый региональный продукт, инвестиции.

Для того чтобы ответить на вопрос, от каких факторов зависит воспроизводство нематериального капитала региона, определим объект исследования: им являются нематериальные активы, формирующие нематериальный капитал в региональной социально-экономической системе [5].

В ходе исследования автором выявлено, что распределение инвестиций в нематериальные активы региона тесно связано с социально-экономическими показателями, отражающими структуру социально-экономических систем. Отдельно стоит выделить связь таких факторов, как численность занятых граждан и численность граждан, занятых непосредственно в наукоемкой отрасли человеческого капитала [6]. Схожее распределение имеют численность

выпускников с высшим образованием и численность городского населения. Однако эти показатели наряду с числом предприятий (в том числе и научных) скорее являются вторичными и, как и распределение инвестиций в НМА, зависят от распределения основных фондов по регионам РФ.

Теснота связи определялась в исследовании на основании коэффициента корреляции [7]. Сущность коэффициента корреляции в кратком изложении заключается в том, что его значение может изменяться от –1 до 1 (от –100 % до 100 %), где –1 показывает сильную обратную зависимость, 1 – сильную прямую зависимость, 0 – полное отсутствие зависимости.

Для анализа выбраны показатели, имеющие корреляционную зависимость, с распределе-

нием нематериальных активов более 80 % [8]. Распределение инвестиций в нематериальные активы по федеральным округам представлено в табл. 1.

Рассмотрим динамику инвестиций в нематериальный капитал по федеральным округам. Данные анализа представлены на рис. 1.

Для анализа динамики инвестиций в нематериальные активы были взяты агрегированные данные по Российской Федерации, а также отдельно топ-10 регионов по рейтингу качества

жизни [1]. Следует отметить, что в рейтинге на 9 месте указан ХМАО, входящий в состав Тюменской области. В исследовании были использованы данные по Тюменской области. Анализ динамики инвестиций в нематериальные активы показал несколько иные взаимосвязи. Подробнее они будут представлены на графиках. Была проанализирована зависимость распределения инвестиций в нематериальные активы в динамике за 5 лет. Выбраны показатели численности населения. Коэффициент корреляции

Таблица 1

Распределение инвестиций в нематериальные активы по федеральным округам [6]

Показатель	2015	2016	2017	2018	2019
Инвестиции в НМА, млн руб.	316 093	366 905	441 949	557 255	629 948
ЦФО	141 389	173 920	213 962	301 820	334 908
СЗФО	49 654	46 485	49 727	36 972	49 804
ЮФО	19 468	18 057	21 555	23 603	20 221
СКФО	2 004	1 617	2 273	1 992	5 632
ПФО	37 729	43 802	46 287	57 963	58 331
УФО	12 960	26 929	40 591	59 787	65 270
СФО	19 762	25 365	30 189	38 470	45 484
ДФО	33 126	30 729	37 364	36 648	50 298

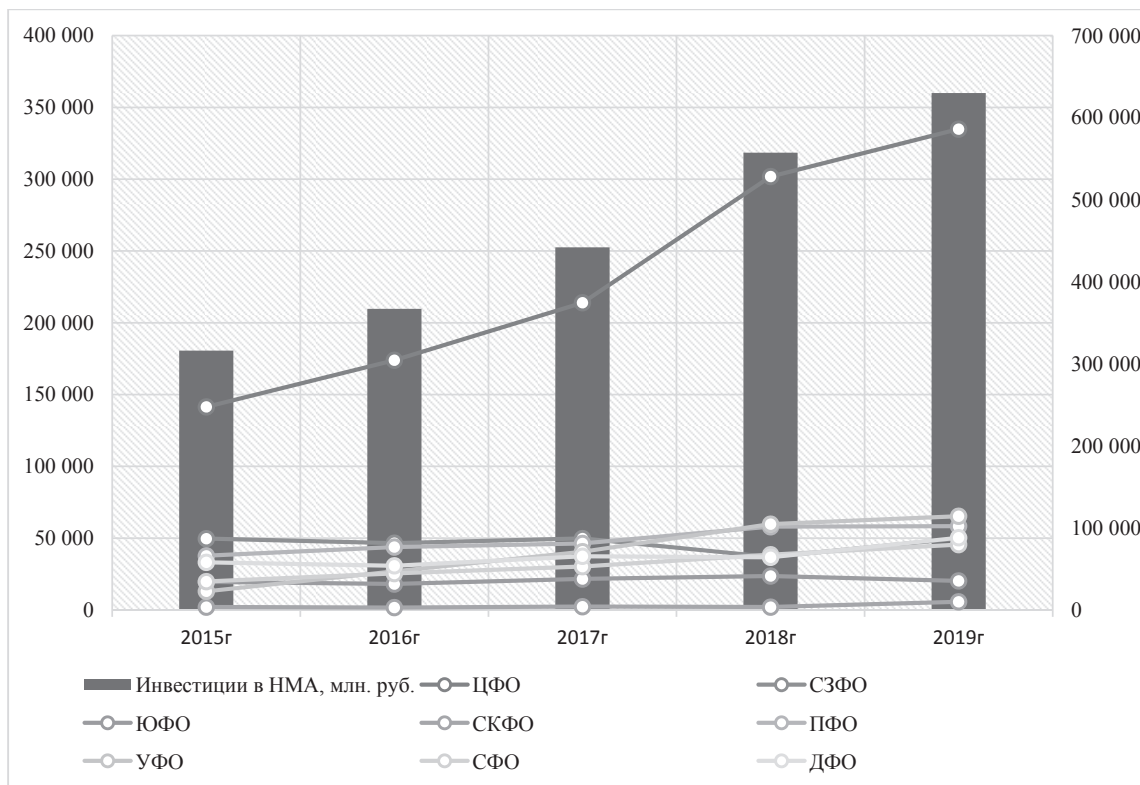


Рис. 1. Динамика инвестиций в нематериальный капитал по федеральным округам

составил 38,18 %, что отражает обратную связь между распределением инвестиций в нематериальные активы в региональных социально-экономических системах совокупно в динамике и численностью населения.

Распределение инвестиций в НМА в динамике и численность населения представлены в табл. 2 [2].

Данные, представленные в табл. 2, иллюстрируют отсутствие зависимости между численностью населения и распределением нематериальных активов (корреляция – 38,18 %), что также отражено на рис. 2.

Распределение инвестиций в НМА совокупно в динамике не связано с численностью населения. Также распределение инвестиций в НМА совокупно в динамике не связано с численностью занятых. Несмотря на коэффициент корреляции, показывающий тесную обратную связь, сложно утверждать, что динамика инвестиций в НМА тем выше, чем меньше в экономике занятых. Тут имеет место обыкновенное совпадение [9]. Коэффициент корреляции составил 98,12 %. При этом заметна существенная связь со среднедушевым доходом населения. Коэффициент корреляции составляет 98,30 % (табл. 3).

Таблица 2

Распределение инвестиций в НМА в динамике и численность населения [6]

Показатель	2015	2016	2017	2018	2019
Численность населения, тыс. чел.	146 545	146 804	146 880	146 781	146 749
г. Москва	12 330	12 381	12 507	12 615	12 678
г. Санкт-Петербург	5 226	5 282	5 352	5 384	5 398
Московская область	7 319	7 423	7 503	7 599	7 691
Республика Татарстан	3 869	3 885	3 895	3 899	3 903
Белгородская область	1 550	1 553	1 550	1 548	1 549
Краснодарский край	5 514	5 571	5 603	5 648	5 676
Ленинградская область	1 779	1 792	1 814	1 848	1 876
Воронежская область	2 333	2 335	2 333	2 328	2 324
Тюменская область	3 615	3 660	3 692	3 723	3 757
Калининградская область	976	986	995	1 002	1 013



Рис. 2. Динамика численности населения, 2015–2019 гг.

Таблица 3

Среднедушевой доход населения, 2015–2019 гг. [6]

Показатель	2015	2016	2017	2018	2019
Среднедушевой доход, руб.	26 673	27 193	28 037	29 101	30 839
г. Москва	60 535	62 004	65 471	68 386	74 053
г. Санкт-Петербург	37 428	39 853	42 338	44 999	47 169
Московская область	38 463	41 276	42 345	44 707	47 201
Республика Татарстан	32 404	32 763	32 436	33 725	35 707
Белгородская область	28 043	29 799	30 342	30 778	32 352
Краснодарский край	31 304	32 857	33 403	34 372	35 673
Ленинградская область	25 541	28 524	29 668	31 341	32 306
Воронежская область	29 366	29 284	29 498	30 289	32 022
Тюменская область	41 893	42 657	44 241	46 124	48 335
Калининградская область	25 510	25 663	26 463	27 461	28 905

Распределение инвестиций в НМА совокупно в динамике не связано с численностью выпускников с высшим образованием, однако здесь может иметь место временной лаг, которого не видно на пятилетнем горизонте, так как выпускникам необходимо больше времени, чтобы оказать влияние на динамику инвестиций [10].

Таким образом, аналогично с динамикой занятых в исследовании было выявлено, что тесная обратная связь анализируемых показателей является не более чем совпадением. Коэффициент корреляции составил 90,02 %. Как и в случае со среднедушевым доходом, наблюдается тесная связь динамики инвестиций в НМА и численности городского населения. Коэффициент корреляции составил 93,08 %. Распределение инвестиций в НМА совокупно в динамике не связано с числом научных предприятий, однако здесь может иметь место временной лаг, которого не видно на пятилетнем горизонте [11], так как выпускникам необходимо больше времени, чтобы оказать влияние на динамику инвестиций. Коэффициент корреляции составил 48,43 %. Можно сделать вывод, что воспроизводство нематериального капитала в региональной социально-экономической системе является сложным многоуровневым процессом, требующим всестороннего исследования.

Литература

1. Грудина С.И. Рентный подход к трактовке нематериального капитала региона // Вестник экономики, права и социологии. – 2020. – № 3. – С. 25–27.
2. Грудина С.И., Подгорная А.И. Нелинейные методы исследования нематериального капитала регионов // Казанский экономический вестник. – 2020. – № 4 (48). – С. 51–56.
3. Российское образование в контексте индекса человеческого капитала // Бюллетень о сфере образования. – М.: Аналитический центр при правительстве Российской Федерации, 2018. – Вып. 18.
4. Фахрутдинова Е.В., Колесникова Ю.С. Концентрация нематериальной собственности нематериальных активов в РФ и мире: сравнительная характеристика // Вестник самарского государственного экономического университета. – 2017. – № 8 (154). – С. 36–42.
5. Рейтинг российских регионов по качеству жизни – 2020. – URL: <https://ria.ru/20210215/kachestvo-zhizni-1597462656.html> (дата обращения: 10.03.2021).
6. Федеральная служба государственной статистики. – URL: http://gks.ru/bgd/regl/b20_14p/Main.htm (дата обращения: 10.03.2021).
7. Kolesnikova J., Fakhrutdinova E., Zagidullina I. The structure of intangible capital // Social Sciences and Interdisciplinary Behavior. – 2016. – P. 79–81.
8. Datsyk A.A., Grudina S.I., Podgornaya A.I., Avdonina S.G. New technologies and their impact on the development of the labor market // Astra Salvensis – review of history and culture. – 2017. – No. 10. – P. 385–390.
9. Podgornaya A., Grudina S., Avdonina S. Anticrisis Potential of Innovative Enterprises (Russia and Germany Case Study): proceedings of 6th World Conference on educational Sciences (Malta, 2 June 2015). – Vol. 191. – P. 275–279.
10. Kolesnikova J.S., Valeev E.R., Salyakhov E.F., Yakunina R.P. The objects of intangible property at the

individual level // Journal of Economics and Economic Education Research. – 2016. – Vol. 17. – Spec. Is. – P. 86–93.

management // Globalization and Its Socio-Economic Consequences: Proceedings of 16th International Scientific Conference. – 2016. – Part II. – P. 556–562.

11. Grudina S.I., Avdonina S.G., Podgornaya A.I. Modern trends in enterprise reengineering

Информация об авторе

Грудина Светлана Игоревна, кандидат экономических наук, доцент, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: switki@yandex.ru

S.I. GRUDINA,
PhD in Economics, Associate Professor
Kazan (Volga region) Federal University

INTANGIBLE CAPITAL IN THE REGIONAL SOCIO-ECONOMIC SYSTEM

Abstract. The article is devoted to the study of intangible assets and intangible capital in the regional socio-economic system. The purpose of the study is to identify the dependences in the distribution of intangible assets of the regions, which determine the creation of the gross regional product. The study is carried out on a relevant topic in connection with the increased role of intangible assets in the creation of a tangible product and the distribution of final consumption goods. Modern scientific schools, both Russian and foreign, are increasingly focusing on the study of creative, creative human labor, focusing on the infinity of knowledge of human capital, which is in the continuous dynamics of development [3]. The author pays attention to investments in education. The results of the analysis of the distribution of investments in intangible assets by federal districts are presented, with the use of correlation analysis the absence of a relationship between the population and the distribution of intangible assets (correlation 38.18%) is revealed. The article also provides the author's interpretation of the category "intangible capital of the region", calculated as a set of reproducible, not related to the exploitation of natural resources, intellectual and innovative factors of production [4]. The source of statistical data is the Federal State Statistics Service. The author concludes that the reproduction of intangible capital in the regional socio-economic system is a complex multi-level process that requires a comprehensive study.

Keywords: regional economy, intangible assets, intangible capital of the region, gross regional product, investments.

References

1. Grudina S.I. Rent-based approach to the interpretation of the region's intangible capital // Bulletin of Economics, Law and Sociology. No. 3. – 2020. – P. 25–27.
2. Grudina S.I., Podgornaya A.I. Nonlinear research methods for the non-material capital of regions // Kazan Economic Bulletin. – No. 4 (48). – 2020. – P. 51–56.
3. Russian education in the context of the human capital index // Bulletin on Education / Analytical Center for the Government of the Russian Federation. – 2018. – December 2018.
4. Fakhrutdinova E.V., Kolesnikova Yu.S. Concentration of intangible property of intangible assets in the Russian Federation and the world: comparative characteristics // Bulletin of the Samara State University of Economics. – 2017. – No. 8 (154). – P. 36–42.
5. Quality of life rating of Russian regions – 2020. – URL: <https://ria.ru/20210215/kachestvo-zhizni-1597462656.html> (date accessed: 10.03.2021).
6. Federal State Statistics Service. – URL: http://gks.ru/bgd/regl/b20_14p/Main.htm (date accessed: 10.03.2021).
7. Kolesnikova J., Fakhrutdinova E., Zagidullina V. The structure of intangible capital // Social Sciences and Interdisciplinary Behavior. – 2016. – P. 79–81.
8. Datsyk A.A., Grudina S.I., Podgornaya A.I., Avdonina S.G. New technologies and their impact on the development of the labor market // Astra Salvensis – review of history and culture. – 2017. – No. 10. – P. 385–390.

9. *Podgornaya A., Grudina S., Avdonina S.* Anticrisis Potential of Innovative Enterprises (Russia and Germany Case Study): proceedings of 6th World Conference on educational Sciences (Malta, 2 June 2015). – Vol. 191. – P. 275–279.

10. *Kolesnikova J.S., Valeev E.R., Salyakhov E.F., Yakunina R.P.* The objects of intangible property at the individual level // Journal of Economics and Economic Education Research. – 2016. – Vol. 17. – Spec. Is. – P. 86–93.

11. *Grudina S.I., Avdonina S.G., Podgornaya A.I.* Modern trends in enterprise reengineering management // Globalization and Its Socio-Economic Consequences: Proceedings of 16th International Scientific Conference. – 2016. – Part II. – P. 556–562.

УДК 314.02

Г.Ф. ЗИНАТУЛЛИНА,
кандидат социологических наук, ведущий научный сотрудник
Центр семьи и демографии Академии наук Республики Татарстан

COVID-19 КАК ФАКТОР УСУГУБЛЕНИЯ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ (РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ)

Аннотация. В статье изложены анализ и оценка актуальной демографической ситуации в 2019–2020 гг. в Республике Татарстан в контексте динамики, которая сложилась в регионах Приволжского федерального округа. Рассмотрены такие показатели, как естественный прирост/убыль населения, брачность, разводимость, рождаемость, смертность. За последние годы в среднем по Российской Федерации и в Республике Татарстан отмечались положительные тенденции в области демографических процессов. В 2020 г. демографическая ситуация в регионе изменилась под влиянием различных факторов, связанных с мировым экономическим кризисом и пандемией, что привело к снижению коэффициента брачности, увеличению коэффициента смертности, тому, что молодежь не спешит заводить детей, а если и заводит – то только одного ребенка. Увеличение смертности и снижение рождаемости может привести к депопуляции населения. Демографическая ситуация в республике приобрела особый характер, что требует незамедлительных мер по ее разрешению. Анализ демографических показателей Республики Татарстан в условиях распространения COVID-19 позволит выявить наиболее актуальные демографические проблемы и определить приоритетные направления демографической политики, профильным министерствам и ведомствам разработать действенные меры противодействия COVID-19 с учетом региональной специфики.

Ключевые слова: Приволжский федеральный округ, Республика Татарстан, COVID-19, коронавирус, естественное движение населения, брачность, разводимость, рождаемость, смертность.

Распространение коронавирусной инфекции вызвало значительные перемены в демографической ситуации в России и мире [1, 2]. Исследование предполагает проведение анализа демографических показателей Республики Татарстан в контексте динамики, сложившейся в Приволжском федеральном округе и Российской Федерации, выявленная динамика будет сопоставлена с общероссийскими трендами в период пандемии.

В последние годы возрос исследовательский интерес социологов и демографов демографическому развитию общества. Это связано с тем, что в стране и ее регионах проводится демографическая политика. Проведение демографического мониторинга и различных мероприятий, реализуемых на федеральном и региональном уровнях, положительно влияет на эффективность решений. Большое количество работ демографов и социологов посвящено изучению демографических процессов. В исследовании демографической структуры и воспроизводства населения одним из главных понятий является демографическая ситуация. Методологической основой изучения демографической

ситуации в Республике Татарстан послужили работы таких ученых, как А.И. Антонов [3], А.Г. Вишневский [4], А.Г. Волков [5], А.Я. Кваша [6], Л.Л. Рыбаковский [7], О.Л. Рыбаковский [8], А.Б. Синельников [9], С.Д. Морозов [10] и др.

Российский демограф А.Я. Кваша под демографической ситуацией понимал «состояние демографических процессов в определенный период времени, представляющее собой этап долговременной тенденции развития населения». Он отмечал, что современное состояние демографических процессов – развитие событий в прошлом [6]. По мнению ученых, демографическая ситуация представляет собой связь таких демографических показателей, как рождаемость, смертность, миграционная подвижность, численность населения и его дальнейшее воспроизводство [11]. Демографическая ситуация включает в себя множество структурных компонентов: структуру населения, естественное движение населения и т. д.

Проведение демографического мониторинга в Республике Татарстан Центром семьи и демографии Академии наук Республики Та-

тарстан на основе анализа показателей рождаемости, брачности, разводимости и смертности позволило отследить динамику демографических процессов на уровне Российской Федерации и регионов Приволжского федерального округа [12].

Распространение пандемии коронавируса COVID-19 и меры по ее сдерживанию повлияли на сбор оперативной информации по естественному движению населения России. По данным статистики, в 2020 г. естественная убыль населения России составила 4,7 % (688,7 тыс. чел.), в 2019 г. данный показатель составил 2,2 % (на 316,2 тыс. чел. меньше, чем в 2018 г.). В 2020 г. в Республике Татарстан естественная убыль населения была в два раза меньше, чем в Приволжском федеральном округе (3,2 % и 6,5 % соответственно). По оперативным данным Федеральной службы государственной статистики, в 2020 г. республика была на последнем месте среди других регионов Приволжского федерального округа (далее ПФО) по естественной убыли населения. В 2019 г. в республике коэффициенты рождаемости и смертности были на одном уровне (0 ‰), в ПФО показатель убыли населения составил 3,3 ‰ [13].

До распространения пандемии коронавируса рождаемость изучалась как важнейшая категория социально-демографического развития региона [14]. Главной причиной снижения естественного прироста населения Республики Татарстан в 2020 г. стало падение рождаемости. В январе-декабре 2020 г. по сравнению с аналогичным периодом 2019 г. во всех субъектах Приволжского федерального округа уменьшился общий коэффициент смертности. С января по декабрь 2020 г. рождаемость в Республике Татарстан снизилась на 2,7 % (2020 г. – 10,7 ‰, 2019 г. – 11 ‰), в ПФО – на 3,1 % (2020 г. – 9,3 ‰, 2019 г. – 9,6 ‰). В Приволжском федеральном округе наименьшее снижение общего коэффициента рождаемости за 2020 г. наблюдалось в Республике Башкортостан (1,9 ‰), наибольшее – в Саратовской области (на 7,2 ‰). В Республике Марий Эл и Удмуртской Республике общий коэффициент рождаемости остался без изменений (9,8 ‰ и 9,7 ‰ соответственно).

Одна из возможных причин, оказывающих негативное воздействие на рождаемость, – это эпидемиологический кризис, который вызвал так называемую паузу в беременностях. Это связано с эффектом пандемии COVID-19 и с ее последствиями в разных сферах [15]. Причины откладывания деторождения во время подобных кризисов могут быть разными: экономическими (падение доходов, потеря работы, работающие женщины с маленькими детьми, оказавшиеся без доступа к услугам по присмотру), психологическими (депрессивное или тревожное состояние из-за пандемии), социальными (изменился образ жизни населения) [16, С. 81–82]. Перечисленные причины вынуждают женщин и семейные пары на какое-то время отложить рождение ребенка. В период действия режима самоизоляции беременность, роды, первые месяцы с новорожденным – это большой стресс, которого многие старались избежать. В то же время меры социальной поддержки семей с детьми, принятые в стране в период пандемии, имели большое значение и способствовали преодолению трудного периода.

Смертность наряду с рождаемостью является важным демографическим показателем. «Смертность, как и рождаемость, формирует естественное движение населения. Смертность является массовым процессом прекращения индивидуальных жизней, протекающим в населении» [17]. В последние десятилетия в стране принят ряд правительственных документов, направленных на улучшение здоровья населения и снижение смертности.

По данным Федеральной службы государственной статистики, в России в январе-марте 2020 г. наблюдалось снижение смертности по сравнению с тем же периодом 2019 г. В первом квартале 2020 г. по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года в России повысилась смертность населения от: новообразований (на 3,9 ‰), внешних причин (на 6,9 ‰), болезней системы кровообращения (на 7,4 ‰). В свою очередь, наблюдается снижение коэффициентов смертности населения от: всех видов транспортных несчастных случаев (на 5,1 ‰), дорожно-транспортных происшествий (на 6,8 ‰) болезней нервной и эндокрин-

ной систем (на 11,7 % и 17,5 % соответственно), случайных утоплений (на 66,7 %) [13].

В Приволжском федеральном округе зафиксировано снижение коэффициента смертности по всем основным классам причин смерти на 0,6 %: на 1,3 % – от некоторых инфекционных и паразитарных болезней, 1,8 % – от новообразований, 2 % – от болезней органов дыхания, 5,8 % – от туберкулеза, 8 % – от болезней системы кровообращения. При этом зафиксирован рост коэффициента смертности от болезней органов пищеварения на 3,1 %.

За рассматриваемый период времени в Республике Татарстан отмечается прирост смертности от всех основных причин на 3,5 % (болезни органов пищеварения – 8,5 %, новообразования – 4 %, болезни органов дыхания – 3,6 %). В Татарстане наблюдается снижение коэффициента смертности от болезней системы кровообращения (7,5 %), инфекционных и паразитарных болезней (20,2 %) и туберкулеза (33,3 %) [13].

В июне 2020 г. на сайте Федеральной службы государственной статистики появились сведения о летальных случаях с установленным диагнозом коронавирусной инфекции за апрель. Из этих данных следует, что 2 712 случаев смерти (1,8 %) в этом месяце в той или иной степени были связаны с COVID-19. Коронавирус как основная причина был указан у 61 % (1 660 случаев). Из них у 77 % (1 270 человек) данный вирус был идентифицирован, а у 23 % (390 человек), возможно, не идентифицирован. У 39 % (1 052 случая) среди прочих патологий был также и коронавирус. Причиной смерти 435 человек (41 %) стали осложнения после коронавируса. COVID-19 в 617 случаях (59 %) не оказал влияния на развитие осложнений, которые привели к летальному исходу [13].

В апреле 2020 г. в трех регионах ПФО наблюдалось увеличение числа умерших по сравнению с апрелем 2019 г.: в Кировской области – на 0,3 %, Чувашской Республике – на 2,7 %, Пензенской области – на 3,3 %. Случаи смерти инфицированных COVID-19, независимо от того, являлся ли он основной причиной смерти или нет, зафиксированы в следующих субъектах Приволжского федерального округа: в Республике Татарстан – 1 человек, Пермском

крае и Самарской области – по 7 человек, Нижегородской и Пензенской областях – по 8 человек, Республике Башкортостан – 17 человек. В Кировской и Саратовской областях случаи смерти от коронавируса не зафиксированы.

По данным Федеральной службы государственной статистики, число умерших в России в 2020 г. составило 2 124 479 человек – это выше соответствующего показателя за 2019 г. на 18 % (на 323 802 случаев больше). Общий коэффициент смертности в 2020 г. составил 14,5 ‰ (в 2019 г. – 12,3 ‰) на 1 000 населения [13]. В ПФО коэффициент смертности превысил данный показатель в целом по Российской Федерации (в Российской Федерации – 14,5 ‰, в ПФО – 15,8 ‰). Наибольший общий коэффициент смертности зарегистрирован в таких регионах, как Пензенская, Нижегородская и Ульяновская области, самые низкие коэффициенты смертности наблюдаются в Республике Татарстан (13,9 ‰), Удмуртской Республике (14,1 ‰), Республике Марий Эл (14,3 ‰).

В 2020 г. в ПФО общий коэффициент смертности по сравнению с 2019 г. увеличился на 3,5 %. Наибольший рост общего коэффициента смертности зафиксирован в следующих регионах: Пензенская (на 3,4 %) и Самарская области (3,3 %), Республика Мордовия (на 3,2 %) и Оренбургская область (3,1 %). Снижение данного показателя наблюдалось: на 2 % – в Республике Марий Эл и Удмуртской Республике, на 2,3 % – в Пермском крае, на 2,4 % – в Кировской области [13].

Текущая эпидемиологическая ситуация серьезно повлияла на показатели смертности населения по всей стране, в том числе и на динамику продолжительности жизни. Это можно объяснить ростом числа умерших от коронавируса и от прочих причин, на которые в той или иной степени повлиял COVID-19 [18]. Коронавирус косвенно повлиял на смертность от других причин из-за карантинных мероприятий и их последствий [19]: наблюдалась высокая нагрузка на медицинские учреждения и медицинских работников, что привело к отмене планового лечения и хирургических вмешательств, дефициту или недоступности лекарств и др.

Одним из важных факторов рождаемости и смертности является брачность. Брачная

структура населения Республики Татарстан близка брачной структуре населения Российской Федерации. В целом по стране в первом полугодии 2020 г. число регистрируемых браков резко сократилось, что объяснимо в условиях ограничительных санитарных мер из-за коронавируса – за январь-июнь 2020 г. было заключено на 25 % меньше браков, чем за аналогичный период 2019 г. (в ПФО – на 24,4 %, в Республике Татарстан – на 25,2 %). В ПФО минимальное снижение брачности отмечается в Кировской области (на 16 %). В 2020 г. брачность в стране снизилась на 18,5 %, в ПФО – на 20 %, в РТ – на 19,4 %.

В Республике Татарстан в 2020 г. по сравнению с предыдущим годом общий коэффициент брачности снизился до 5,0 ‰ (в 2019 г. – 6,2 ‰). За рассматриваемый период времени наблюдается снижение общего коэффициента разводимости (в 2020 г. – 2,9 ‰, в 2019 г. – 3,4 ‰). В расчете на 1 000 браков в 2020 г. было зарегистрировано 587 разводов, что на 36 разводов меньше, чем в 2019 г. (551 развод).

Заключение браков сохраняет сезонный характер. Это, как правило, летние месяцы и первый месяц осени. В Республике Татарстан в 2020 г. по сравнению с 2019 г. наблюдается снижение числа браков, зарегистрированных в июне, на 31,7 %, в июле – на 17,5 %, в августе – на 11,9 %, в сентябре – на 13,7 %. С одной стороны, снижение уровня брачности объясняется закрытием отделов ЗАГС, с другой – находясь в социальной изоляции, невозможно познакомиться с кем-либо для создания семьи [20].

Таким образом, такие мировые глобальные события, как пандемия, негативно влияют не только на экономику страны и здоровье населения, но и на демографические процессы. Анализ позволил выявить, что вирус COVID-19 ухудшает демографические процессы: увеличивается уровень смертности, сокращается рождаемость, ухудшаются показатели брачности. Для увеличения естественного прироста населения и стимулирования рождаемости необходимо пересмотреть меры региональной демографической политики. Наряду с увеличением размера пособий и выплат в связи с рождением ребенка, необходимо создавать

в обществе атмосферу, когда родительский труд и воспитание ребенка оценивались бы по достоинству.

Литература

1. Keni R., Alexander A., Nayak P.G., Mudgal J., Nandakumar K. COVID-19: Emergence, spread, possible treatments, and global burden // *Frontiers in Public Health*. – 2020. – No. 8. – P. 216.
2. Shoenfeld Y. Corona (COVID-2019) time musings: our involvement in COVID-19 pathogenesis, diagnosis, treatment and vaccine planning // *Autoimmunity Reviews*. – 2020. – Vol. 19. – No. 6. – P. 102538.
3. Антонов А.И., Медков В.М., Архангельский В.Н. Демографические процессы в России XXI в. – М., 2002.
4. Демографическая модернизация России, 1900–2000 / под ред. А.Г. Вишневого. – М.: Новое издательство, 2006. – 608 с.
5. Волков А.Г. Избранные демографические труды: сборник научных статей / сост. и науч. ред. А.Г. Вишневский. – М.: Высшая школа экономики, 2014. 567 с.
6. Ионцев В.А., Шелестов Д.К., Кваша А.Я. Введение в демографию: учебник. – М.: Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова; ТЕИС, 2002. – 636 с.
7. Концепция демографической политики России: опыт разработки и пути совершенствования // *Социологические исследования*. – 2015. – № 9. – С. 62–70.
8. Рыбаковский О.Л., Таюнова О.А. Факторы динамики рождаемости населения России в начале XXI в. // *Социологические исследования*. – 2014. – № 9. – С. 19–24.
9. Синельников А.Б. Демографическая саморегуляция в условиях роста и убыли населения // *Социологический журнал*. – 2019. – Т. 25. – № 4. – С. 84–92.
10. Морозов С.Д. Заболеваемость и смертность мужчин и женщин России в 1990-х гг. // *Женщина в российском обществе*. – 2013. – № 2. – С. 85–93.
11. Бурцева Т.А., Ковалева С.И. Демографические проблемы развития России // *Экономика и менеджмент инновационных технологий*. – 2016. – № 6. – URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2016/06/11935> (дата обращения: 17.02.2021).
12. Демографическое самочувствие Республики Татарстан: статистический мониторинг и рефлексии населения // *Демографический доклад – 2020* / под ред. Ч.И. Ильдархановой. – Казань: Издательство Академии наук Республики Татарстан, 2020. – 578 с.

13. Население. Демография. Коэффициенты естественного прироста // Федеральная служба государственной статистики. – URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/12781> (дата обращения: 12.02.2021).

14. Биктимиров Н.М., Гайфутдинова Р.М., Ибрагимова А.А., Ильдарханова Ч.И. Внутререгиональная дифференциация демографического потенциала Республики Татарстан // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2019. – Т. 12. – № 3. – С. 189–202.

15. Pakpour A.H., Griffiths M.D., Lin C.Y. Assessing Psychological Response to the COVID-19: The Fear of COVID-19 Scale and the COVID Stress Scales // I International Journal of Mental Health and Addiction. – 2020.

16. Хасанова Р.Р., Флоринская Ю.Ф., Зубаревич Н.В., Бурдяк А.Я. Демографическая ситуация и социально-экономическое положение регионов в апреле 2020 г. (по результатам регулярного Мо-

нитинга ИНСАП РАНХиГС) // Экономическое развитие России. – 2020. – Т. 27. – № 6. – С. 80–100.

17. Социальная энциклопедия. – М., 2000. – С. 335.

18. Lazarus J.V., Binagwaho A., El-Mohandes A.A.E. Keeping governments accountable: the COVID-19 Assessment Scorecard (COVID-SCORE) // Nature Medicine. – 2020. – No. 26. – P. 1005–1008.

19. Bates A.E., Primack R.B., Moraga P., Duarte C.M. COVID-19 pandemic and associated lockdown as a “Global confinement experiment” to investigate biodiversity conservation // Biological conservation. – 2020. – Vol. 248. – P. 108665.

20. Кулькова И.А. Влияние пандемии коронавируса на демографические процессы в России // Human Progress. – 2020. – Т. 6. – Вып. 1. – URL: http://progress-human.com/images/2020/Tom6_1/Kulkova.pdf (дата обращения: 12.02.2021).

Информация об авторе

Зинатуллина Гузель Фаритовна, кандидат социологических наук, Центр семьи и демографии Академии наук Республики Татарстан.

E-mail: fgf86@mail.ru

G.F. ZINATULLINA,

PhD in Sociology, leading researcher

Family and Demography Center of Tatarstan Academy of Sciences

COVID-19 AS A FACTOR OF AGGRAVATION OF THE DEMOGRAPHIC SITUATION (REGIONAL ASPECT)

Abstract. The article presents an analysis and assessment of the current demographic situation in the Republic of Tatarstan in 2019–2020 in the context of the dynamics that have developed in the regions of the Volga Federal District. Such indicators as natural population growth / decline, marriage, divorce, birth rate and mortality are considered. In recent years, on average, positive trends in demographic processes have been observed in the Russian Federation and the Republic of Tatarstan. For 2020 the demographic situation in the region has changed under the influence of various factors related to the global economic crisis and the pandemic: a decrease in the marriage rate, an increase in the mortality rate, young people are not in a hurry to have children, if they do, it is only one child. An increase in mortality and a decrease in the birth rate can lead to depopulation of the population. The demographic situation of the republic has acquired a special character, which requires immediate measures to resolve it. The analysis of the demographic indicators of the Republic of Tatarstan in the context of the spread of COVID-19 will allow identifying the most pressing demographic problems and identifying priority areas of demographic policy, and the relevant ministries and departments will develop effective measures to counter COVID-19, taking into account regional specifics.

Keywords: Volga Federal District, Republic of Tatarstan, COVID-19, coronavirus, natural population movement, marriage, divorce, birth rate, mortality.

References

1. Keni R., Alexander A., Nayak P.G., Mudgal J., Nandakumar K. COVID-19: Emergence, spread, possible treatments, and global burden // *Frontiers in Public Health*. – 2020. – No. 8. – P. 216.

2. *Shoenfeld Y.* Corona (COVID-2019) time musings: our involvement in COVID-19 pathogenesis, diagnosis, treatment and vaccine planning // *Autoimmunity Reviews*. – 2020. – Vol. 19. – No. 6. – P. 102538.
3. *Antonov A.I., Medkov V.M., Arkhangelsk V.N.* Demographic processes in Russia of the XXI century. – Moscow, 2002.
4. Demographic modernization of Russia. 1900–2000 / Edited by A.G. Vishnevsky. – M.: New Publishing House, 2006. – 608 p.
5. *Volkov A.G.* Selected demographic works: collection of scientific articles / comp. and scientific ed. by A.G. Vishnevsky. Nats. research. Higher School of Economics. – Moscow: Publishing House of the Higher School of Economics, 2014. – 567 p.
6. Introduction to demography: Textbook / V.A. Iontsev, D.K. Shelestov, A.Ya. Kvasha, etc.; Moscow State University named after M.V. Lomonosov, Ekon. fac. Department of Population. – M. TEIS, 2002. – 636 p.
7. The concept of demographic policy of Russia: development experience and ways to improve // *Sociological investigations*. – 2015. – No. 9. – P. 62–70.
8. *Rybakovsky O.L., Tayunova O.A.* Factors of the dynamics of the birth rate of the population of Russia at the beginning of the XXI century. – 2014. – No. 9. – P. 19–24.
9. *Sinelnikov A.B.* Demographic self-regulation in the conditions of population growth and decline // *Sociological Journal*. – 2019. – Vol. 25. – No. 4. – P. 84–92.
10. *Morozov S.D.* Morbidity and mortality of men and women in Russia in the 1990s. – 2013. – No. 2. – P. 85–93.
11. *Burtseva T.A., Kovaleva S.I.* Demographic problems of development of Russia // *Economics and management of innovative technologies*. – 2016. – No. 6. – URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2016/06/11935> (date accessed: 17.02.2021).
12. Demographic report – 2020. Demographic well-being of the Republic of Tatarstan: statistical monitoring and reflection of the population / Edited by Ch.I. Ildarkhanova. – Kazan: Publishing House of the Academy of Sciences of the Republic of Tatarstan, 2020. – 578 p.
13. Population. Demographics. Coefficients of natural growth // Official website of the Federal State Statistics Service. – URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/12781> (date accessed: 12.02.2021).
14. Intraregional differentiation of the demographic potential of the Republic of Tatarstan / N.M. Biktimirov, R.M. Gaifutdinova, A.A. Ibragimova, Ch.I. Ildarkhanova // *Economic and social changes: facts, trends, forecast*. – 2019. – Vol. 12. – No. 3. – P. 189–202.
15. *Pakpour A.H., Griffiths M.D., Lin C.Y.* Assessing Psychological Response to the COVID-19: The Fear of COVID-19 Scale and the COVID Stress Scales // *International Journal of Mental Health and Addiction*. – 2020.
16. *Khasanova R.R., Florinskaya Yu.F., Zubarevich N.V., Burdyak A.Ya.* Demographic situation and socio-economic situation of regions in April 2020 (based on the results of regular Monitoring of INSAP RANEPa) // *Economic Development of Russia*. – 2020. – Vol. 27. – No. 6. – P. 80–100.
17. Social encyclopedia. – M., 2000. – P. 335.
18. *Lazarus J.V., Binagwaho A., El-Mohandes A.A.E.* Keeping governments accountable: the COVID-19 Assessment Scorecard (COVID-SCORE) // *Nature Medicine*. – 2020. – No. 26. – P. 1005–1008.
19. *Bates A.E., Primack R.B., Moraga P., Duarte C.M.* COVID-19 pandemic and associated lockdown as a “Global confinement experiment” to investigate biodiversity conservation // *Biological conservation*. – 2020. – Vol. 248. – P. 108665.
20. *Kulkova I.A.* The impact of the coronavirus pandemic on demographic processes in Russia // *Human Resources*. – 2020. – Vol. 6, Issue 1. – URL: http://progress-human.com/images/2020/Tom6_1/Kulkova.pdf.

УДК 336.221.262

Г.В. МОРОЗОВА,

кандидат экономических наук, доцент

*Национальный исследовательский Мордовский государственный университет
имени Н.П. Огарева*

Д.В. ТРОФИМОВА,

специалист 1 разряда отдела камеральных проверок

*Инспекция Федеральной налоговой службы
по Октябрьскому району г. Саранска*

ОЦЕНКА НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА И НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО ПОВЫШЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА)

Аннотация. В современных реалиях развития экономики особую актуальность приобретает проблема обеспечения равных финансовых возможностей для всех регионов страны. Для Российской Федерации, в состав которой входит большое число регионов, различающихся по площади территории, численности населения, природно-климатическим условиям, историческому развитию, данная проблема имеет большое значение, поскольку это оказывает значительное воздействие на уровень социально-экономического развития территорий. При этом из года в год степень экономической дифференциации регионов России не только увеличивается, но и усиливает свое значение. В целях обеспечения равных финансовых возможностей регионов применяется механизм межбюджетных трансфертов, заключающийся в оказании финансовой помощи путем перераспределения денежных средств между регионами-донорами и реципиентами. При этом без должного внимания остаются вопросы, связанные с обеспечением финансовой самостоятельности и независимости субъектов Российской Федерации. В данных условиях развития особое значение приобретают проблемы, связанные с исследованием процесса формирования налогового потенциала регионов, который характеризует уровень поступления налоговых доходов в бюджет субъекта РФ. Таким образом, целью данной статьи является исследование вопросов формирования, использования и развития регионами собственного налогового потенциала.

Ключевые слова: налог, налоговый потенциал, налоговые поступления, региональный бюджет, методы оценки.

В условиях глобального экономического спада, вызванного пандемией COVID-19, антироссийских санкций, падения цен на нефть значительно сократились нефтегазовые доходы правительства. Потери бизнеса и сокращение рабочих мест отразились на объемах поступлений налога на прибыль и налога на доходы физических лиц. В конечном итоге значительные объемы средств, выделяемые правительством на борьбу с последствиями коронавируса, серьезно опустошили бюджет. В этих условиях остро встает вопрос пополнения доходной части бюджета.

Ключевую роль в данном вопросе должны сыграть бюджетная и налоговая политика, а именно изменение их отдельных положений, касающихся пополнения доходной части бюджета. Основной акцент должен быть сде-

лан на выявлении резервов роста налоговых доходов бюджета за счет повышения уровня их собираемости. Необходимо заметить, что данная проблема крайне обострилась и на региональном уровне. Особенно остро ощутили это на себе дотационные регионы, которые сильно зависят от финансовой помощи федерального бюджета. В этой связи в целях повышения уровня социально-экономического развития региона и его финансовой самостоятельности приоритетным направлением бюджетно-налоговой политики является оценка налогового потенциала. Комплексная оценка налогового потенциала позволит выявить дополнительные резервы роста собственных налоговых доходов региона, а также определить перспективные направления их увеличения в будущем.

В 1993 г. Всемирный банк впервые в своем издании рассмотрел понятие налогового потенциала, под которым следует понимать способность базы налогообложения в пределах какой-либо административной единицы приносить доходы в виде налоговых поступлений [2]. Эта трактовка послужила толчком для развития научных исследований в данной области.

В отечественной практике вопросами исследования налогового потенциала занимались, такие ученые, как О.В. Богачева, Н.Д. Матрусов, А.Б. Паскачев, М.Р. Дзагоева, Т.Ф. Юткина и др. [1, 3, 4, 5, 6].

Но, несмотря на многочисленные научные труды в этой области, законодательно понятие налогового потенциала до сих пор не определено. Так, Налоговый кодекс РФ, раскрывая широкий круг вопросов, связанных с регулированием законодательства о налогах и сборах, не определяет данное понятие. Отдельные положения, касающиеся оценки налогового потенциала, прослеживаются в Бюджетном кодексе РФ в рамках механизма регулирования межбюджетных отношений.

Управление налоговым потенциалом региона должно основываться на его оценке. Оценка налогового потенциала субъектов Приволжского федерального округа (ПФО) на основе индекса налогового потенциала представлена в табл. 1.

По данным Министерства финансов РФ, наибольшее прогнозное значение ИНП на протяжении всего исследуемого периода наблюдается в Республике Татарстан. Так, среднее значение индекса за 2015–2019 гг. составило 1,029. При этом следует отметить, что начиная с 2016 г. прогнозное значение ИНП Татарстана сократилось на 10,6 %. На втором месте по значению ИНП расположилась Самарская область (среднее значение ИНП за 2015–2019 гг. составило 0,926), на третьем месте – Пермский край (среднее значение ИНП за 2015–2019 гг. составило 0,879).

Наименьшее значение индекса наблюдается в Республике Марий Эл, Чувашской Республике и Пензенской области. В целом по Приволжскому федеральному округу за 2015–2019 гг. среднее прогнозное значение индекса

Таблица 1

**Плановые и фактические значения индекса
налогового потенциала регионов ПФО за 2015–2019 гг.**

Субъект ПФО	2015		2016		2017		2018		2019	
	прогноз	факт	прогноз	факт	прогноз	факт	прогноз	факт	прогноз	факт
Республика Башкортостан	0,699	0,684	0,685	0,672	0,678	0,661	0,658	0,652	0,657	0,685
Республика Марий Эл	0,435	0,444	0,447	0,481	0,445	0,492	0,489	0,510	0,488	0,471
Республика Мордовия	0,532	0,667	0,670	0,607	0,663	0,673	0,663	0,610	0,654	0,596
Республика Татарстан	1,027	1,058	1,056	1,015	1,052	0,997	0,995	1,033	0,994	1,037
Удмуртская Республика	0,724	0,731	0,728	0,725	0,724	0,721	0,721	0,746	0,723	0,719
Чувашская Республика	0,502	0,490	0,497	0,493	0,492	0,490	0,487	0,485	0,485	0,470
Пермский край	0,894	0,858	0,861	0,844	0,863	0,883	0,887	0,905	0,892	0,880
Кировская область	0,571	0,543	0,549	0,571	0,541	0,537	0,532	0,531	0,530	0,502
Нижегородская область	0,792	0,795	0,799	0,793	0,797	0,810	0,807	0,806	0,803	0,797
Оренбургская область	0,798	0,845	0,846	0,767	0,843	0,794	0,796	0,774	0,800	0,705
Пензенская область	0,506	0,531	0,537	0,487	0,531	0,514	0,508	0,496	0,503	0,499
Самарская область	0,910	0,950	0,954	0,921	0,951	0,911	0,908	0,906	0,905	0,863
Саратовская область	0,549	0,551	0,558	0,573	0,551	0,553	0,552	0,550	0,552	0,522
Ульяновская область	0,574	0,574	0,574	0,584	0,570	0,640	0,634	0,649	0,629	0,679
Среднее значение индекса налогового потенциала ПФО	0,680	0,694	0,697	0,681	0,693	0,691	0,688	0,690	0,687	0,673

налогового потенциала составило 0,689, в то время как среднероссийское значение данного индекса соответствует 1,000.

Рассматривая фактические значения ИНП, мы наблюдаем аналогичную ситуацию: первое место занимает Республика Татарстан, второе – Самарская область, третье – Пермский край. При этом наибольший прирост индекса налогового потенциала наблюдается в Ульяновской области – на 18,3 % в 2019 г. по сравнению с 2015 г., что свидетельствует об эффективных мерах, принятых властями субъекта в области бюджетно-налоговой политики. Также стоит отметить прирост ИНП в Республике Марий Эл (на 6,1 %) и Пермском крае (на 2,6 %). Значительное снижение индекса за 2015–2019 гг. наблюдается в Оренбургской области (на 16,6 %), Республике Мордовия (на 10,6 %) и Самарской области (на 9,2 %). Среднее фактическое значение ИНП в целом по Приволжскому федеральному округу за 2015–2019 гг. составило 0,686.

С целью выявления степени выполнения плановых значений ИНП сопоставим фактические и плановые значения индекса налогового потенциала по регионам Приволжского федерального округа (табл. 2).

В течение всего анализируемого периода у большинства регионов ПФО фактическое значение было ниже прогнозного, что говорит

о неэффективной бюджетно-налоговой политике, проводимой властями субъектов. Так, в 2019 г. из 14 субъектов Приволжского федерального округа только 3 региона (Республика Башкортостан, Республика Татарстан, Ульяновская область) достигли и превысили установленные Минфином РФ плановые значения. Наименее эффективными регионами в этот период оказались Республики Мордовия, Саратовская и Кировская области.

Можно отметить следующие причины, характеризующие данную тенденцию:

- неравномерность социально-экономического развития субъектов ПФО в связи с их различием по природно-климатическим условиям, площади территории, природным ресурсам, историческому развитию;

- использование различных схем уклонения от уплаты налогов и сборов;

- неравенство в реальных денежных доходах населения обуславливает различную величину базы налогообложения для исчисления налога на доходы физических лиц в бюджет соответствующего субъекта РФ;

- старение основных фондов предприятий, что ведет к снижению их конкурентоспособности, потере позиций на рынке и, как следствие, сокращению поступлений по налогу на прибыль в бюджетную систему субъекта РФ [7];

Таблица 2

Уровень выполнения плановых значений индекса налогового потенциала по регионам ПФО за 2015–2019 гг., %

Субъект ПФО	2015	2016	2017	2018	2019
Республика Башкортостан	97,9	98,1	97,5	99,1	104,3
Республика Марий Эл	102,1	107,6	110,6	104,3	96,5
Республика Мордовия	125,4	90,6	101,5	92,0	91,1
Республика Татарстан	103,0	96,1	94,8	103,8	104,3
Удмуртская Республика	101,0	99,6	99,6	103,5	99,4
Чувашская Республика	97,6	99,2	99,6	99,6	96,9
Пермский край	96,0	98,0	102,3	102,0	98,7
Кировская область	95,1	104,0	99,3	99,8	94,7
Нижегородская область	100,4	99,2	101,6	99,9	99,3
Оренбургская область	105,9	90,7	94,2	97,2	88,1
Пензенская область	104,9	90,7	96,8	97,6	99,2
Самарская область	104,4	96,5	95,8	99,8	95,4
Саратовская область	100,4	102,7	100,4	99,6	94,6
Ульяновская область	100,0	101,7	112,3	102,4	107,9
Приволжский федеральный округ	102,2	97,7	99,7	100,2	98,0

– установление большого количества налоговых льгот и преференций значительно снижает объем налоговых доходов, поступающих в бюджет субъекта РФ [9].

С учетом рассмотренных выше причин разрыва величины налогового потенциала между субъектами ПФО можно предложить следующие пути его повышения в данном округе.

Во-первых, необходимо предпринять шаги по устранению диспропорций в уровне социального и экономического развития субъектов Приволжского Федерального округа за счет изменения нормативов налоговых отчислений в пользу наименее развитых регионов [10]. В то же время необходимо соблюсти баланс, чтобы не погасить стимулы властей субъектов к самостоятельному наращиванию налогового потенциала, поскольку зачастую дотационные регионы не имеют мотивации для увеличения собственных налоговых доходов.

Во-вторых, в целях предотвращения схем ухода от уплаты налогов следует разработать направления повышения уровня налоговой культуры и платежной дисциплины граждан. Теневой сектор экономики России в настоящее время составляет 45% ВВП, а количество неформально занятых оценивается на уровне 20,3 % от всех трудящихся. В результате это отрицательно сказывается на добросовестных налогоплательщиках. Учитывая, что налог на доходы физических лиц занимает значительный вес в доходах бюджетов субъектов ПФО, субфедеральным властям необходимо принять ряд мер, направленных на легализацию «теневой» заработной платы, с целью наращивания объемов поступления и налогового потенциала НДФЛ. С 1 января 2019 г. введен новый налоговый режим «Налог на профессиональный доход», который направлен на легализацию предпринимательской деятельности самозанятых. Это также положительно скажется как на налоговом потенциале НДФЛ, так и потенциале каждого отдельного региона ПФО.

В-третьих, в связи со стремительным ростом налоговой задолженности ввиду низкого уровня платежной дисциплины граждан и организаций субъектам ПФО следует повысить собираемость налогов, качество налогового администрирования и налоговых проверок в це-

лях сокращения налоговой недоимки, задолженности по пеням и штрафам. Эффективное налоговое администрирование может помочь подтолкнуть бизнес к официальной регистрации, тем самым расширяя налоговую базу и увеличивая налоговые поступления.

В-четвертых, следует учитывать экономическую среду, в которой налогоплательщики осуществляют свою деятельность и уплачивают налог. Неразвитость отраслевой структуры экономики, сложность налоговой системы, отсутствие благоприятного инвестиционного климата, качественной инфраструктуры, гибкого и прозрачного налогового законодательства в конечном итоге препятствуют эффективному развитию хозяйственной деятельности налогоплательщиков, особенно на уровне микропредприятий, малого и среднего бизнеса [8, 11]. Следовательно, необходимо создание стимулирующих условий для развития деловой активности предприятий и организаций (комфортная предпринимательская среда, благоприятный инвестиционный и налоговый климат, широкое использование специальных налоговых режимов, снижение административных барьеров ведения бизнеса). Таким образом, создание комфортной экономической среды может стимулировать развитие частного сектора, способствовать увеличению доходов, прибыли, а следовательно, и налоговых поступлений. При этом акцент следует сделать на тех предприятиях и организациях, которые обеспечивают основной объем налоговых доходов с точки зрения отраслевой структуры. Так, в Республике Мордовия в 2019 г. основной приток налоговых поступлений обеспечили оптовая и розничная торговля (3 110 млн руб.), строительство (1 995 млн руб.), а также деятельность в сфере транспортировки и хранения (1 364 млн руб.).

В-пятых, предоставление широкого спектра льгот и преференций, которые по большей части выглядят как государственные расходы. Сегодня, в условиях ограниченности бюджетных средств, следует сократить или отменить часть неэффективных налоговых льгот в целях обеспечения роста налоговых источников доходов бюджета и наращивания налогового потенциала.

Таким образом, развитие налогового потенциала является актуальной задачей государства в современных экономических условиях. Государству необходимы доходы, чтобы способствовать экономическому росту и развитию страны, необходимо иметь устойчивые источники финансирования социальных программ и государственных инвестиций. Налогообложение становится ключевым механизмом увеличения доходов правительства. При этом задача состоит в том, чтобы тщательно подобрать разумный уровень налоговых ставок и налоговой базы, что способствовало бы развитию налогового потенциала как регионов, так и страны в целом.

Литература

1. Богачева О.В. Налоговый потенциал и региональные счета // Финансы. – 2000. – № 2. – С. 29–32.
2. Валлих К. Россия и проблемы бюджетно-налогового федерализма / Пер. с англ. – М.: ЮНИТИ, 1993. – 210 с.
3. Дзагоева М.Р. Институциональный подход к исследованию налогового потенциала и налогового бремени // Вестник Финансовой академии. – 2004. – № 1 (29). – С. 57–66.
4. Матрусов Н.Д. Региональное прогнозирование и региональное развитие России. – М.: Наука, 1995. – 221 с.
5. Паскачев А.Б. Теоретические аспекты формирования прогнозов и планов ожидаемого уровня налоговых доходов // Финансовые исследования. – 2014. – № 4 (45). – С. 73–80.
6. Юткина Т.Ф. Налоги и налогообложение. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 576 с.
7. Abazova F.M., Abregova M.K. Tendencies of development of the innovative potential of as the most important factor of the economic growth of the region // Terra Economicus. – 2012. – Vol. 10. – No. 3-3. – P. 146–149.
8. Aguzarova F.S., Tokaeva S.K. Theoretical and methodological approaches to the assessment of the tax potential // Terra Economicus. – 2013. – Vol. 11. – No. 3-3. – P. 10–13.
9. Bagdasaryan L.Y. Modern principles of the economy fiscal management // Terra Economicus. – 2012. – Vol. 10. – No. 3-3. – P. 47–49.
10. Deryugin A.N. Regional equalization: Are there incentives to Development? // Ekonomicheskaya Politika. – 2016. – Vol. 11. – No. 6. – P. 170–191.
11. Olkhovik V.V. The Possibilities for developing the tax potential of the constituent entities of the Russian Federation // Economy of region. – 2019. – Vol. 15. – No. 3. – P. 938–951.

Информация об авторах

Морозова Галина Владимировна, кандидат экономических наук, доцент, Национальный исследовательский Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева.

E-mail: morozovagalina@mail.ru

Трофимова Дарья Валентиновна, специалист 1 разряда отдела камеральных проверок, Инспекция Федеральной налоговой службы по Октябрьскому району г. Саранска.

E-mail: trofimovadaria97@gmail.com

G.V. MOROZOVA,

PhD in Economics, Associate Professor

National Research Mordovia State University n. a. N.P.Ogarev

D.V. TROFIKOVA,

Specialist of the 1st category of the department of cameral inspections

Inspectorate of the Federal Tax Service of Russia for the Oktyabrsky District of Saransk

ASSESSMENT OF TAX CAPACITY AND DIRECTIONS OF ITS INCREASE (ON THE EXAMPLE OF THE VOLGA FEDERAL DISTRICT)

Abstract. In the modern realities of economic development the problem of ensuring equal financial opportunities for all regions of the country is becoming particularly relevant. For the Russian Federation, which includes a large number of regions that differ in area, population, natural and climatic conditions, and historical

development, this problem is of particular relevance since it significantly affects the level of social and economic development of territories.

At the same time, the degree of economic differentiation of Russian regions not only increases from year to year, but also its significance increases. To ensure equal financial opportunities for regions, the mechanism of inter-budget transfers is used, which consists in providing financial assistance by redistributing funds between donor and recipient regions. At the same time issues related to ensuring the financial autonomy and independence of the Constituent Entities of the Russian Federation remain without due attention. In these conditions of development, the problems associated with the study of the development process of the tax capacity of the regions, which characterizes the level of tax revenues to the budget of the Constituent Entities of the Russian Federation are of particular importance. Thus, the object of this paper is to study the formation, use and development of regions of their own tax capacity.

Keywords: tax, tax capacity, tax revenues, regional budget, valuation methods.

References

1. *Bogacheva O.V.* Tax potential and regional accounts // Finance. – 2000. – No. 2. – P. 29–32.
2. *Wallich K.* Russia and the problems of fiscal federalism / ed. K. Wallich: trans. from English. – M.: UNITI, 1993. – 210 p.
3. *Dzagoeva M.R.* Institutional approach to the study of tax potential and tax burden // Bulletin of the Financial Academy. – 2004. – No. 1 (29). – P. 57–66.
4. *Matrusov N.D.* Regional forecasting and regional development of Russia. – M.: Nauka, 1995. – 221 p.
5. *Paskachev A.B.* Theoretical aspects of the formation of forecasts and plans for the expected level of tax revenues // Financial research. – 2014. – No. 4 (45). – P. 73–80.
6. *Yutkina T.F.* Taxes and taxation. – M.: INFRA-M, 2003. – 576 p.
7. *Abazova F.M., Abregova M.K.* Tendencies of development of the innovative potential of as the most important factor of the economic growth of the region // Terra Economicus. – 2012. – Vol. 10. – No. 3-3. – P. 146–149.
8. *Aguzarova F.S., Tokaeva S.K.* Theoretical and methodological approaches to the assessment of the tax potential // Terra Economicus. – 2013. – Vol. 11. – No. 3-3. – P. 10–13.
9. *Bagdasaryan L.Y.* Modern principles of the economy fiscal management // Terra Economicus. – 2012. – Vol. 10. – No. 3-3. – P. 47–49.
10. *Deryugin A.N.* Regional equalization: Are there incentives to Development? // Economic Politics. – 2016. – Vol. 11. – No. 6. – P. 170–191.
11. *Olkhovik V.V.* The possibilities for developing the tax potential of the constituent entities of the Russian Federation // Economy of region. – 2019. – Vol. 15. – No. 3. – P. 938–951.

УДК 332.145

А.И. ХАЛИЛОВ,

старший преподаватель

Казанский государственный институт культуры

Т.В. ХАЛИЛОВА,

кандидат исторических наук, доцент

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Н.В. ВОЛКОВА,

кандидат социологических наук, доцент

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Е.А. ЕРЕМЕЕВА,

ассистент

Казанский (Приволжский) федеральный университет

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РЕГИОНАХ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Аннотация. В рамках статьи рассматривается вопрос развития и использования такого экономического инструмента, как государственно-частное партнерство (ГЧП). На данный момент ГЧП представляется актуальным и перспективным механизмом социально-экономического развития российских регионов, нуждающихся в привлечении новых инвестиций. Оно позволяет преодолеть ограниченность бюджета и решать больший объем социально-экономических проблем территории, обеспечивает экономическую безопасность территории, становится инструментом устойчивого развития. В связи с этим в рамках работы предпринята попытка оценить уровень развития ГЧП в регионах России и степень заинтересованности субъектов РФ в данном экономическом инструменте. В рамках исследования проведен анализ результатов развития ГЧП в 14 регионах Приволжского федерального округа за период 2014–2018 гг. Помимо самих данных о ГЧП также были проанализированы региональные документы стратегического планирования, что позволило определить перспективы развития ГЧП в каждом из регионов ПФО. Проведенный анализ позволил выявить проблемы, связанные как с уровнем развития ГЧП в исследуемых регионах, так и со стратегическим видением того, как данный инструмент должен развиваться и применяться в интересах социально-экономического развития субъектов РФ.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, ГЧП, стратегическое планирование, регион, рейтинг, ранжирование.

Введение

Социально-экономическое развитие территории, в том числе и региона, требует существенных вложений. Большая часть затрат финансируется из соответствующего бюджета. Однако если говорить об отдельных регионах России, то можно отметить, что региональные бюджеты крайне ограничены. Большинство регионов РФ являются дотационными, а их бюджеты – дефицитными. В связи с этим особо актуальными становятся механизмы привлечения дополнительных финансовых ресурсов для решения региональных проблем. Одним из та-

ких механизмов является государственно-частное партнерство (ГЧП).

В современных условиях ГЧП во многих странах рассматривается как важный инструмент управления развитием территории [5, 6]. Оно позволяет преодолеть ограниченность бюджета [9] и решать больший объем социально-экономических проблем территории [8], обеспечивает экономическую безопасность территории [10], становится инструментом устойчивого развития [7]. В связи с этим в рамках работы предпринята попытка оценить уровень развития ГЧП в регионах России

и степень заинтересованности субъектов РФ в данном экономическом инструменте.

В рамках исследования был рассмотрен опыт 14 регионов Приволжского федерального округа. Интересным является проведение сравнительного анализа опыта данных субъектов в части использования государственно-частного партнерства. Степень социально-экономического развития данных субъектов РФ разнится, что в том числе предопределяет расхождение в уровне развития ГЧП и делает перспективным изучение региональных практик в данной области.

Методика

В рамках работы была проведена оценка уровня развития ГЧП. Для расчета использовались данные ежегодного рейтинга регионов РФ по уровню развития ГЧП за период с 2014 по 2018 гг. [4]. Указанный период оценки был выбран по нескольким причинам. Одной из них является сама методика расчета данного Рейтинга, которая была закреплена Приказом Минэкономразвития России от 15 мая 2014 г. № 266 [1]. В 2019 г. методика расчета была изменена [2], в связи с чем изменились и данные, используемые для составления рейтинга регионов. В силу этого обстоятельства сравнение результатов 2019 г. с предыдущими периодами представляется нецелесообразным и не столь объективным. Так как результаты рейтинга отражают состояние развития ГЧП на определенный период времени (конкретный календарный год), в рамках оценки нами также были использованы индексные показатели, позволяющие сравнивать результаты региона в рассматриваемый период с аналогичными данными за предыдущий период.

Показатели, используемые в рейтинге регионов РФ, отличаются друг от друга по своей природе (абсолютные и относительные) и единицам измерения, поэтому для их оценки использовалась методика математической нормировки данных, в рамках которой они были пересчитаны по формуле:

$$R = \frac{X_i - X_{\min}}{X_{\max} - X_{\min}}, \quad (1)$$

если наилучший показатель имеет наибольшее значение, или

$$R = \frac{X_{\max} - X_i}{X_{\max} - X_{\min}} \quad (2)$$

если наилучший показатель имеет минимальное значение. Здесь X_i – значение показателя региона в указанный год, $X_{\min}$ и $X_{\max}$ – минимальное и максимальное значение показателя за изучаемый год среди оцениваемых регионов.

Данная методика позволила сделать величины соизмеримыми (все показатели попали в интервал $[0;1]$) и использовать их в интегральной оценке ГЧП в регионах. Для расчета итоговой интегральной оценки региона для каждого года вычислялось среднее арифметическое значение показателей оценки. Полученные оценки каждого региона также попали в интервал $[0;1]$. Результаты оценки каждого региона за период с 2014 по 2018 гг. позволили как оценить динамику развития ГЧП в регионах, так и провести сравнительный анализ регионов друг с другом.

Результаты

Обратимся к результатам оценки ГЧП. В таблице 1 указаны результаты итоговой интегральной оценки каждого региона Приволжского федерального округа за период с 2014 по 2018 гг.

Для наглядности представим результаты расчетов, отраженные в табл. 1, в графическом виде (рис. 1).

Данные, отраженные в таблице и на диаграмме, позволили сделать следующий вывод о развитии ГЧП в регионах ПФО. Уровень развития ГЧП нельзя назвать стабильным, оценки сильно разнятся от года к году. Это говорит о том, что количество проектов ГЧП, объем привлеченных в них частных инвестиций и иные характеристики партнерства власти и бизнеса быстро меняются. Сложно выделить или достоверно предсказать общую тенденцию развития ГЧП для каждого из регионов. Данный факт может быть обусловлен в том числе и тем, что при организации партнерства отсутствует общий план, согласно которому оно могло бы планомерно развиваться и расширяться.

Таблица 1

**Результаты интегральной оценки уровня развития ГЧП
в регионах Приволжского федерального округа**

	2014	2015	2016	2017	2018	Среднее значение
Республика Башкортостан	0,61	0,58	0,85	0,79	0,81	0,73
Республика Марий Эл	0,13	0,12	0,18	0,1	0,29	0,16
Республика Мордовия	0,18	0,55	0,07	0,55	0,44	0,36
Республика Татарстан	0,69	0,47	0,8	0,62	0,65	0,65
Удмуртская Республика	0,58	0,61	0,75	0,66	0,65	0,65
Чувашская Республика	0,56	0,33	0,42	0,49	0,21	0,40
Пермский край	0,53	0,35	0,69	0,92	0,78	0,65
Кировская область	0,16	0,18	0,36	0,23	0,29	0,24
Нижегородская область	0,65	0,74	0,77	0,74	0,76	0,73
Оренбургская область	0,47	0,45	0,53	0,39	0,28	0,42
Пензенская область	0,34	0,28	0,47	0,36	0,52	0,39
Самарская область	0,66	0,89	0,92	0,79	0,74	0,80
Саратовская область	0,44	0,51	0,49	0,18	0,54	0,43
Ульяновская область	0,81	0,68	0,74	0,45	0,57	0,65

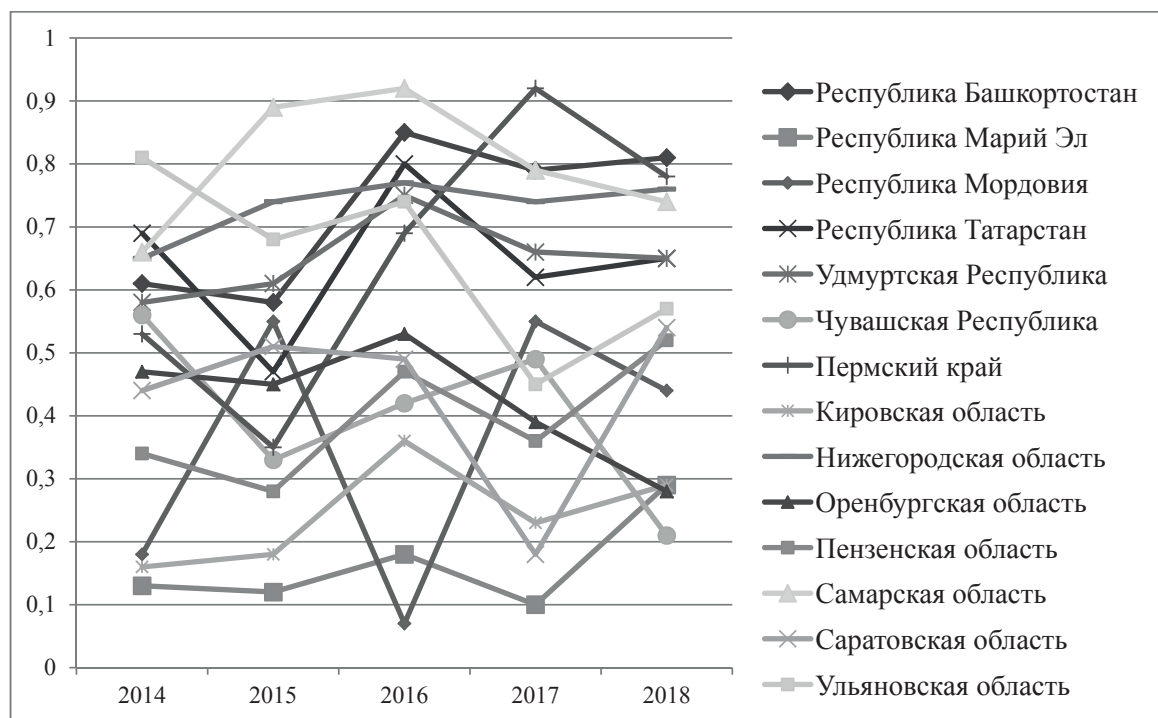


Рис. 1. Уровень развития ГЧП в регионах ПФО

Обратимся к документам стратегического планирования регионов: стратегиям их социально-экономического развития, отраслевым региональным стратегиям и программам [3]. Наиболее перспективным представляется постепенное уточнение информации в указанных

экономического развития региона должны содержать общий взгляд на ГЧП и его применение, в отраслевой стратегии должны быть прописаны основные направления и сферы применения ГЧП, а в отраслевой программе — конкретные мероприятия по развитию ГЧП

или проекты, которые реализуются совместно с бизнесом. Однако ни в одном из регионов ПФО мы не видим такого подхода. Это говорит об отсутствии общей концепции, на основе которой партнерство власти и бизнеса могло бы развиваться всесторонне в интересах общества.

Нужно отметить, что в ряде регионов (Самарской, Саратовской, Нижегородской областях, республиках Мордовия, Чувашия) информация о развитии ГЧП в стратегических документах полностью отсутствует или представлена в очень ограниченном виде. Это говорит о том, что в этих регионах нет общего видения того, как привлекать бизнес к партнерству и какие проблемы решать при помощи данного механизма.

Только относительно Кировской области можно сказать, что в стратегических документах этого региона закреплена достаточная информация о развитии ГЧП. Однако стоит отметить, что информация в этих документах часто не совпадает. Это говорит о том, что в данном регионе ПФО также нет единой продуманной концепции развития ГЧП.

Заключение

Исследование показало, что ни в одном из регионов ПФО нет четко выстроенной политики относительно ГЧП. Партнерство власти и бизнеса развивается хаотично, без установленного плана, в связи с чем оценка ГЧП так сильно колеблется от года к году. Это, в свою очередь, делает применение ГЧП более рискованным, что сказывается на эффективности применения данного инструмента.

Таким образом, по итогам исследования мы пришли к следующим выводам. На данный момент ГЧП представляется перспективным и актуальным инструментом социально-экономического развития регионов ПФО. Однако пока у них нет четкого стратегического видения того, как развивать и применять данный инструмент. В будущем представляется целесообразным совершенствовать региональные стратегические документы и информацию о ГЧП в их содержании. Так, региональные документы стратегического планирования и содержащаяся в них информация о ГЧП должны разрабатываться

согласованно и дополнять друг друга, что позволит проводить единую целенаправленную политику в отношении ГЧП и сделать государственно-частное партнерство более эффективным инструментом социально-экономического развития регионов РФ.

Литература

1. Приказ Министерства экономического развития Российской Федерации от 15 мая 2014 г. № 266 «Об утверждении методики расчета значений показателей оценки эффективности деятельности руководителей федеральных органов исполнительной власти и высших должностных лиц (руководителей высших исполнительных органов государственной власти) субъектов Российской Федерации по созданию благоприятных условий ведения предпринимательской деятельности, в отношении которых Минэкономразвития России является федеральным органом исполнительной власти, ответственным за предоставление информации о достигнутых значениях показателей» // Информационно-правовая система «Гарант». – URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70577484/> (дата обращения: 20.01.2021).
2. Приказ Министерства экономического развития Российской Федерации от 25 ноября 2019 г. № 762 «Об организации в Минэкономразвития России работы по расчету показателя «Уровень развития сферы государственно-частного партнерства в субъекте Российской Федерации» за 2019 год» // Министерство экономического развития РФ. – URL: https://www.economy.gov.ru/material/dokumenty/prikaz_minekonomrazvitiya_rossii_762_ot_25_noyabrya_2019_goda.html (дата обращения: 20.01.2021).
3. Региональное законодательство // Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. – URL: <http://docs.cntd.ru/search/region> (дата обращения: 20.01.2021).
4. Рейтинг регионов России по уровню развития государственно-частного партнерства // Национальный центр государственно-частного партнерства. – URL: <http://pppcenter.ru/proektyi-czentra/rejting-regionov-po-gchp.html> (дата обращения: 20.01.2021).
5. Bjärstig T. Does collaboration lead to sustainability? A study of public-private partnerships in the Swedish mountains // Sustainability (Switzerland). – 2017. – No. 1685.
6. Chung D., Hensher D.A. Public private partnerships in the provision of tolled roads: Shared value creation, trust and control // Transportation

Research Part A: Policy and Practice. – 2018. – Vol. 118. – P. 341–359.

7. Hueskes M., Verhoest K., Block T. Governing public-private partnerships for sustainability: An analysis of procurement and governance practices of PPP infrastructure projects // International Journal of Project Management. – 2017. – Vol. 35. – Is. 6. – P. 1184–1195.

8. Oktavianus A., Mahani I., Meifrinaldi A. Global Review of Public Private Partnerships Trends and Challenges for Social Infrastructure // MATEC Web of Conferences: 3rd International Conference on Sustainable Infrastructure and Built Environment, SIBE 2017. – P. 132–127.

9. Sadeghi A., Bastani P., Barati O. Public-Private Partnership in the development of Iranian hospital services: Lessons learned from experience // Journal of Military Medicine. – 2018. – Vol. 20. – Is. 4. – P. 371–381.

10. Shokhnekh A.V., Mironova O.A., Boboshko N.M., Karataev A.S., Karataeva G.E. Regional Mechanisms of Provision of Economic Security on the Platform of Infrastructure's Innovational Development // Lecture Notes in Networks and Systems. – 2020. – Vol. 73. – P. 143–150.

Информация об авторах

Халилов Александр Игоревич, старший преподаватель кафедры туризма, Казанский государственный институт культуры.

E-mail: a-elit2013@mail.ru

Халилова Татьяна Викторовна, кандидат исторических наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: thalilova2004@mail.ru

Волкова Наталья Васильевна, кандидат социологических наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: volk.nata2@list.ru

Еремеева Екатерина Александровна, ассистент кафедры государственного и муниципального управления, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: anka_2007_901@mail.ru

A.I. KHALILOV,

Senior Lecturer

Kazan State Institute of Culture

T.V. KHALILOVA,

PhD in History, Associate Professor

Kazan (Volga region) Federal University

N.V. VOLKOVA,

PhD in Sociology, Associate Professor

Kazan (Volga region) Federal University

E.A. EREMEEVA,

Assistant

Kazan (Volga region) Federal University

ANALYSIS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP DEVELOPMENT IN REGIONS OF THE VOLGA FEDERAL DISTRICT

Abstract. The article deals with the development and use of such an economic instrument as public-private partnership (PPP). At the moment, PPP seems to be a relevant and promising mechanism for the socio-economic development of Russian regions that need to attract new investments. It allows you to overcome the limited budget and solve a larger volume of socio-economic problems of the territory, ensures the economic security

of the territory, and becomes an instrument of sustainable development. The paper attempts to assess the level of PPP development in the regions of Russia and the degree of interest of the constituent entities of the Russian Federation in this economic instrument. The study analyzed the results of PPP development in 14 regions of the Volga Federal District for the period 2014–2018. In addition to the data on PPPs themselves, regional strategic planning documents were also analyzed, which made it possible to determine the prospects for the development of PPPs in each region of the Volga Federal District. The analysis made it possible to identify problems associated with both the level of PPP development in the regions under study and with the strategic vision of how this tool should be developed and applied in the interests of the socio-economic development of the constituent entities of the Russian Federation.

Keywords: public-private partnership, PPP, strategic planning, region, rating, ranking.

References

1. Order of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation of May 15, 2014 No. 266 “On approval of the methodology for calculating the values of indicators for assessing the performance of heads of federal executive bodies and senior officials (heads of higher executive bodies of state power) of the constituent entities of the Russian Federation to create favorable conditions for entrepreneurial activity, in respect of which the Ministry of Economic Development of Russia is the federal executive body responsible for providing information on the achieved values of indicators” // Information and legal system “Garant”. – URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70577484/> (date accessed: 20.01.2021).
2. Order of the Ministry of Economic Development of Russia No. 762 of November 25, 2019 “On the organization in the Ministry of Economic Development of Russia to calculate the indicator” The level of development of the sphere of public-private partnership in the constituent entity of the Russian Federation “for 2019” indicators” // Ministry of Economic Development of the Russian Federation. – URL: https://www.economy.gov.ru/material/dokumenty/prikaz_minekonomrazvitiya_rossii_762_ot_25_noyabrya_2019_goda.html (date accessed: 20.01.2021).
3. Regional legislation // Electronic fund of legal and normative-technical documentation. – URL: <http://docs.cntd.ru/search/region> (date accessed: 20.01.2021).
4. Rating of Russian regions by the level of development of public-private partnership // National Center for Public-Private Partnership. – URL: <http://pppcenter.ru/proektyi-czentra/rejting-regionov-po-gchp.html> (date accessed: 20.01.2021).
5. Bjärstig T. Does collaboration lead to sustainability? A study of public-private partnerships in the Swedish mountains // Sustainability (Switzerland). – 2017. – No. 1685.
6. Chung D., Hensher D.A. Public private partnerships in the provision of tolled roads: Shared value creation, trust and control // Transportation Research Part A: Policy and Practice. – 2018. – Vol. 118. – P. 341–359.
7. Hueskes M., Verhoest K., Block T. Governing public-private partnerships for sustainability: An analysis of procurement and governance practices of PPP infrastructure projects // International Journal of Project Management. – 2017. – Vol. 35. – Is. 6. – P. 1184–1195.
8. Oktavianus A., Mahani I., Meifrialdi A. Global Review of Public Private Partnerships Trends and Challenges for Social Infrastructure // MATEC Web of Conferences: 3rd International Conference on Sustainable Infrastructure and Built Environment, SIBE 2017. – P. 132–127.
9. Sadeghi A., Bastani P., Barati O. Public-Private Partnership in the development of Iranian hospital services: Lessons learned from experience // Journal of Military Medicine. – 2018. – Vol. 20. – Is. 4. – P. 371–381.
10. Shokhnekh A.V., Mironova O.A., Boboshko N.M., Karataev A.S., Karataeva G.E. Regional Mechanisms of Provision of Economic Security on the Platform of Infrastructure’s Innovational Development // Lecture Notes in Networks and Systems. – 2020. – Vol. 73. – P. 143–150.

БУХГАЛТЕРСКИЙ И УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ

УДК 657.372

К.А. ЕРЕМЕЕВА,

магистрант

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Е.Ю. ВЕТОШКИНА,

кандидат экономических наук, доцент

Казанский (Приволжский) федеральный университет

УЧЕТ ВНЕОБОРОТНЫХ АКТИВОВ НЕФТЕДОБЫВАЮЩИХ КОМПАНИЙ ПОД ВЛИЯНИЕМ ГЛОБАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТРЕНДОВ

Аннотация. Нефть – ценнейший ресурс, доходы от добычи которого формируют значительную долю поступлений в государственный бюджет многих стран, в том числе и России. Тем не менее в последние годы в нефтяной отрасли наметились негативные тенденции, связанные в том числе с повышением внимания к возобновляемым источникам энергии. Нефтегазовые компании сталкиваются со множеством проблем, вызывающих серьезные изменения в их стратегиях ведения бизнеса. Закрытие скважин и программ бурения, перенос сроков, простаивание буровых установок, увольнение персонала, закрытие офисов и пересмотр условий кредитования – это лишь малая часть того, что принес с собой текущий экономический кризис. В современных условиях деятельность нефтедобывающих компаний находится под значительным давлением как внешних, так и внутренних факторов. Спрос на жидкие энергоносители с каждым годом падает, а недавние события, связанные с COVID-19, и вовсе поставили под сомнение возвращение отраслевых показателей к докризисному периоду. Все эти факторы оказывают значительное влияние на учет и оценку в отчетности внеоборотных активов нефтедобывающих компаний. Поэтому вопрос о том, насколько достоверно нефтяные компании отражают финансовые показатели в своей отчетности, встает в наши дни особенно остро.

Ключевые слова: внеоборотные активы, обесценение, нефть, жизненный цикл, основные средства.

Нефтяной сектор является достаточно сложным как с точки зрения учета, так и с точки зрения самих бизнес-процессов, происходящих в нефтедобывающих компаниях. Специфику их деятельности вполне можно объяснить тем, что она в значительной степени является ресурсозависимой и при этом испытывает на себе давление внутренних и внешних экономических, геополитических и климатических факторов. Ситуация с пандемией COVID-19 продемонстрировала, насколько сильной может быть такая взаимосвязь. Однозначно можно сказать, что эффект от COVID-19 несет долгосрочный характер. Уже сейчас он оказал значительное негативное влияние на уровень инвестиционной привлекательности нефтяной отрасли.

Изменение бизнес-процессов, происходящих в компании, зеркально отражается и на учете. В частности, более низкие цены на нефть могут привести к тому, что доказанные разрабатываемые запасы на миллиарды долларов станут нерентабельными и уже никогда не будут осваиваться. Как результат, увеличатся «неработающие активы» компании.

Кроме того, сложным и долгосрочным проектам нужны более высокие цены на нефть. В России свыше половины запасов черного золота – это именно трудноизвлекаемая нефть. Согласно сообщению Минэнерго, доля трудноизвлекаемых запасов нефти с каждым годом увеличивается и уже превышает 65 % от общего объема. Так, саудовская нефтяная компания

Saudi Aramco оценила себестоимость «черного золота» из разных стран в 2020 г.: для российской нефти себестоимость составила 40 долл. за баррель, для сравнения – в самой Саудовской Аравии стоимость добычи составляет 17 долл. за баррель [7].

Возвращаясь к теме учета, нужно сказать, что оценка величины разрабатываемых запасов выполняется исходя из планов по целесообразности их дальнейшей разработки и пересматривается на ежегодной основе [10]. Такая оценка величины запасов нефти используется для расчета будущих денежных потоков, которые служат одним из основных индикаторов наличия обесценения активов. Основной риск заключается в оценке руководством будущих денежных потоков, используемых для прогнозирования возмещаемой стоимости основных средств. Оценка запасов и ресурсов углеводородов является областью существенного суждения из-за технической и коммерческой неопределенности в количественной оценке. При этом сокращение разрабатываемых запасов влияет на финансовые результаты компаний и за счет более высоких ставок амортизации.

Теперь, рассмотрев некоторые глобальные тенденции в нефтяной отрасли, обратим внимание и на внутреннюю структуру деятельности нефтяных компаний. Основным ресурсом, генерирующим доходы компании, является такое полезное ископаемое, как нефть. При этом компания может получать доход как от ее переработки, так и от продажи самого сырья или его транспортировки. Компании, задействованные во всех трех этих сегментах, называются вертикально интегрированными.

Стоит также отметить, что в последнее время важной чертой развития большинства компаний, причем далеко не только нефтяных, ста-

ла их ориентированность на управление своей деятельностью путем построения бизнес-процессов [9]. Такой подход позволяет системно изучать все проблемные и высокорисковые области бизнеса, предпринимать своевременные и эффективные управленческие решения. Бизнес-процессы отражают иерархию взаимосвязей различных компонентов в компании, связывая воедино ее финансовые и нефинансовые структуры. Несмотря на то, что не все стадии бизнес-процесса могут быть связаны с модулем «Финансы», тем не менее точек соприкосновения с ним более чем достаточно. Далее мы проведем параллель между бизнес-процессами, происходящими в компании, и финансовой стороной ее хозяйственной деятельности. И в первую очередь поговорим о том, какие сектора существуют в нефтяной отрасли и что они из себя представляют. Собственно, таких секторов в нефтяной отрасли три: сектор добычи (upstream), сектор хранения и транспортировки (midstream), сектор переработки (downstream). Операционный же цикл нефтяной компании можно представить следующим образом (рис. 1).

Upstream или E&P (exploration and production) – сектор нефтяной индустрии, который связан с исследованием, оценкой, разработкой и добычей нефти на месторождении до момента передачи сырья в переработку [9]. Бизнес в данном сегменте является, с одной стороны, наиболее рискованным, но с другой – наиболее прибыльным. Зачастую перед тем, как получить промышленный приток нефти, приходится пробурить огромное количество «сухих» скважин, что сопряжено со значительными первоначальными затратами. И чтобы понять, с какими трудностями и проблемами могут столкнуться компании нефтяной отрасли

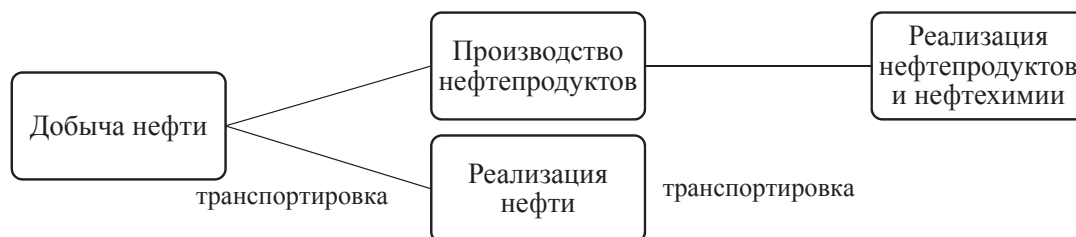


Рис. 1. Операционный цикл нефтяных компаний

в данном секторе при оценке внеоборотных активов, представим данный вопрос во взаимосвязи с практическими аспектами деятельности. Для этого более подробно рассмотрим жизненный цикл добычи на месторождении, а также его связь с финансовой стороной деятельности компании.

Все процессы в секторе “upstream” мы представим в виде четырех взаимосвязанных этапов:

- предварительная подготовка;
- получение лицензии на разведку и разработку/добычу;
- поиск и разведка;
- добыча нефти, которая заканчивается ликвидацией объектов и последствий освоения месторождения.

Вышеуказанные этапы более подробно показаны нами на рис. 2.

На данном рисунке можно увидеть взаимосвязь каждой стадии нефтедобычи с возникающими в ее процессе объектами учета. Так, этап предварительной подготовки мы выделяем несколько обособленно ото всех остальных, так как он связан в большей степени

с организационной работой: отправкой заявок на получение лицензии, участием в аукционе, предварительными исследованиями. С точки зрения учета организация на данном этапе несет как затраты, непосредственно связанные с получением лицензии, которые будут в дальнейшем капитализированы, так и прочие, не связанные с ней расходы [1]. Прочие затраты в зависимости от их назначения будут признаваться в качестве операционных или неоперационных расходов.

Серьезных сложностей в учете на данном этапе у организации, как правило, не возникает. Важным аспектом является рациональное соотношение затрат, которые в дальнейшем будут формировать стоимость лицензии и затрат, в целом связанных с решением вопросов общего назначения и продвижением бизнеса.

Следующий этап представляет собой собственно получение лицензии на разведку и разработку/добычу. В действительности первые два этапа можно было объединить, однако предварительная подготовка, во-первых, может быть связана с решением ряда текущих

Коммерческая целесообразность добычи нефти не подтверждена			
0 этап	1 этап	2 этап	
Предварительная подготовка	Получение лицензии на разведку и разработку/добычу	Поиск и разведка	
		Открытие нефтяного месторождения	Оценка запасов нефтяных месторождений
Затраты, понесенные организацией до момента получения лицензии	Признание лицензии в качестве нематериального поискового актива	В зависимости от выбранного метода учета: капитализация затрат в качестве поисковых активов или расходов текущего периода	

Коммерческая целесообразность добычи нефти подтверждена			
3 этап			
Добыча нефти и газа			
Разработка	Добыча	Ликвидация	
Начало амортизации лицензии. Прекращение признания поисковых активов в отношении участка недр. Капитализация затрат в составе основных средств и нематериальных активов.	Принятие к учету основных средств и нематериальных активов, их дальнейшая эксплуатация. Последующие расходы на разбуривание месторождений будут признаваться как текущие расходы	Использование ранее созданных резервов на ликвидацию и консервацию объектов, восстановление участка недр. Отнесение расходов сверх резерва на прочие расходы	

Рис. 2. Жизненный цикл добычи на месторождении

вопросов, которые не всегда напрямую целесообразно соотносить с получением лицензии; во-вторых, на этом этапе мы не можем с полной уверенностью сказать, что компания получит лицензию на разработку конкретного месторождения, так как это представляет собой лишь вероятный исход.

На этапе, когда организация получает соответствующее право, происходит регистрация лицензии. Компания вместе с этим получает полный объем геологической информации по предоставленному ему в соответствии с лицензией участку недр. Согласно пункту 8 ПБУ 24/2011 такую лицензию компания признает в качестве нематериального поискового актива, как и геологическую информацию, которую она получает вместе с ней [1]. Стоит отметить, что данная лицензия не подлежит амортизации до подтверждения коммерческой целесообразности добычи нефти.

Следующий этап представляет собой поиск и разведку и включает в себя геологоразведку, расчет бизнес-плана, принятие окончательного решения по разработке месторождения. Данный этап можно также подразделить на два подэтапа: открытие нефтяного месторождения и оценку запасов нефтяных месторождений.

Экономический смысл первого подэтапа – открытие нефтяного месторождения – заключается в следующем: проведение сейсмических исследований и выделение потенциально продуктивных структур, бурение поисковых скважин и последующее подтверждение наличия нефти в выявленных горных структурах.

Уже на данном этапе появляется вопрос о том, как рационально учитывать и классифицировать возникающие затраты. В мировой практике наиболее популярными методами признания затрат на геолого-разведочные работы (ГРП) являются:

- метод учета полных затрат (full cost method);
- метод благополучных усилий (в некоторых переводах – метод успешных усилий или метод результативных затрат) (successful efforts method).

Метод учета полных затрат применим, в частности, в МСФО и GAAP и заключается в следующем: почти все затраты капитализиру-

ются вне зависимости от успешности результата геологических работ. Это означает, что расходы по разведке, содержанию и разработке месторождения полностью капитализируются.

Метод благополучных усилий – единственно возможный в РСБУ, при этом возможен в МСФО и GAAP – капитализация только тех затрат, в результате несения которых были подтверждены запасы. Это означает, что капитализируются только те затраты, которые неразрывно связаны с будущими экономическими выгодами. Затраты по «сухим» или «пустым» скважинам списывают на текущие затраты; геологические и геофизические исследования капитализируют, успешные разведочные скважины также капитализируют – в момент осуществления ГРП либо когда работы признаны безрезультатными.

При этом, согласно российским правилам учета, организация должна самостоятельно определить перечень затрат, которые будут признаваться в составе внеоборотных активов или являться расходами по обычным видам деятельности. Для этого необходимо учитывать степень, в которой данные затраты могут быть соотнесены с обнаружением конкретных запасов полезных ископаемых. Такое деление поисковых затрат соотносится с правилами как российского, так и международного учета. В данном случае возникает вариативность учета, что может представлять определенные трудности, ведь далеко не всегда в геологоразведке можно определить, какие именно затраты в последующем приведут к окупаемости проекта или же его реализации в целом.

Возвращаясь к определению поисковых активов, стоит отметить, что поисковые внеоборотные активы подразделяются на материальные и нематериальные. Основным критерием деления данных активов является наличие материально-вещественной формы либо ее отсутствие [1, 3]. Однако применение данного критерия не всегда очевидно, зачастую компании в своей учетной политике руководствуются иными характеристиками объектов.

Стоит отметить важный момент – все этапы, которые мы рассматривали ранее, основывались на предположении о том, что коммерческая целесообразность добычи нефти не была

подтверждена. Решение о разработке нефтяного месторождения принимается исключительно в результате благополучного завершения этапа поиска и разведки. Фактически компания получает подтверждение того, что разработка данного участка недр является коммерчески целесообразной. Разумеется, возможна и совершенно обратная ситуация, когда добыча полезных ископаемых в конечном итоге оказывается бесперспективной. В таком случае в учете поисковые активы данного участка недр списываются, а доходы и расходы от их списания относятся на финансовые результаты. В отдельных случаях возможен перевод нематериальных поисковых активов и материальных поисковых активов в состав основных средств и нематериальных активов, если они продолжают использоваться в деятельности организации и удовлетворяют критериям признания соответствующих активов [1].

Заключительным этапом в секторе “upstream” является собственно добыча нефти и газа. В среднем его продолжительность может составлять от 15 до 30 лет. Этап добычи включает в себя ряд подэтапов: разработку, добычу и ликвидацию. Начиная с подэтапа разработки, мы основываемся на том, что коммерческая целесообразность добычи нефти уже является подтвержденной. Целью разработки является подготовка месторождения к освоению, его обустройство и строительство сопутствующей инфраструктуры. Для этого разрабатывается проект разработки или технологическая схема разработки, а также проект обустройства месторождения.

С точки зрения учета на данном подэтапе происходит начало амортизации ранее полученной лицензии, а также прекращение признания нематериальных и материальных поисковых активов в отношении участка недр. Затраты по разработке продолжают капитализироваться уже в составе основных средств и нематериальных активов.

Выбытие нематериальных и материальных поисковых активов, которые не способны приносить будущие экономические выгоды, происходит согласно порядку принятому для основных средств и нематериальных активов. Также происходит перевод поисковых активов

в состав нематериальных активов и основных средств соответственно по тем участкам, на которых был получен промышленный приток нефти.

Следующим под этапом является непосредственно разбурирование месторождений и добыча углеводородов. На данном подэтапе происходит принятие к учету основных средств и нематериальных активов, которые были созданы в результате предыдущих стадий цикла “upstream”, и их дальнейшая эксплуатация. Последующие расходы на разбурирование месторождений уже будут признаваться как текущие расходы. В данном случае также имеет место вариативность учета в части порядка перевода поисковых активов в состав объектов основных средств и нематериальных активов.

Заключительным подэтапом будет являться ликвидация работ на месторождении. После того, как уровень добычи нефти становится ниже рентабельного, разработку месторождения прекращают, а лицензию возвращают в государственные органы.

Таким образом, мы рассмотрели жизненный цикл добычи сектора “upstream”. Действующее законодательство в данной области в ряде случаев позволяет вариативность учета: классификация поисковых затрат, поисковых активов, порядок их амортизации и перевода в состав нематериальных активов и основных средств. В действительности данный аспект рассматривается нами с положительной стороны, так как зависимость каждого вида затрат от конечного результата в данном секторе не столь очевидна и требуется профессиональное суждение для определения таких взаимосвязей. А стороннего пользователя данный вопрос и вовсе может поставить в тупик. Поэтому в данной области особенно важным становится вопрос необходимости внешнего и внутреннего аудита, которые позволяют разрешить сомнения пользователей финансовой информации в достоверности представленной отчетности.

Тем не менее на текущий момент вопрос учета поисковых активов является недостаточно проработанным с точки зрения российского и международного законодательства. В консолидированной финансовой отчетности российские компании, как правило, не раскрывают

информацию о поисковых активах обособленно. Как мы могли заметить ранее, поисковые активы характеризуют собой ряд этапов жизненного цикла сектора «upstream», и несмотря на то, что учет материальных и нематериальных поисковых активов схож с учетом основных средств и нематериальных активов, их экономический смысл и характер использования имеет существенные отличия.

На наш взгляд, теоретический подход, описанный в ПБУ 24/2011, предполагающий обособленное выделение таких объектов, как нематериальные и материальные поисковые активы, является более чем оправданным. Большинство же компаний, формируя отчет о финансовом положении, объединяют данные активы в состав основных средств и нематериальных активов без дополнительного раскрытия поисковых активов в их составе.

Основные средства и нематериальные активы нефтяной компании являются по своей природе активами, будущий экономический потенциал которых уже подтвержден, хотя и требует ежегодной проверки. Что касается активов, которые формируются на этапах до подтверждения коммерческой целесообразности нефти, то в данном случае у компании еще нет уверенности в том, что данные активы в будущем будут использоваться в деятельности, приносящей выгоду компании. На наш взгляд, объединение поисковых активов с иными внеоборотными активами не является целесообразным и скорее уменьшает достоверность и прозрачность представляемой отчетности. Выделение таких активов позволит сопоставить эффективность деятельности компаний, их экономический потенциал, а также динамику затрат на геологические работы и их капитализацию в составе внеоборотных активов, что подтверждает успешность реализованных программ.

Как мы понимаем, у такого решения есть и обратная сторона, что связано с риском уменьшения инвестиционной привлекательности компаний. Кроме того, как мы уже упоминали ранее, настоящее время является довольно непростым для компаний нефтяного сектора. Единственно возможным методом учета поисковых затрат в российском учете фактически является метод успешных усилий. Снижение

спроса на углеводороды, существенное колебание цен на нефть и ухудшение экономической обстановки в мире вынуждает компании закрывать долгосрочные, дорогостоящие проекты, даже если залежи нефти являются существенными [6, 7]. В отличие от метода полных затрат, это приводит к тому, что компании вынуждены показывать в отчетности все больше затрат.

В заключение хотелось бы сказать, что текущий период – это беспрецедентное время для нефтяной отрасли, которое требует от компаний принятия сложных и неоднозначных решений. В связи с этим стоит отметить тенденцию информационно-технологической модернизации компаний нефтяного сектора. Цифровизация наиболее успешна при применении процессного подхода в управлении. Выделение бизнес-процессов не только позволяет получить желаемый результат за счет хорошо выстроенной логики процессов, но и предоставляет возможности для совершенствования учета в компании, выявления бизнес-рисков и «узких мест», требующих усилий и управленческих решений.

Литература

1. Приказ Минфина России от 06.10.2011 № 125н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет затрат на освоение природных ресурсов» (ПБУ 24/2011)». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122051/ (дата обращения: 20.11.2020).
2. Приказ Минфина России от 28.12.2015 № 217н (ред. от 27.06.2016) «Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 36 «Обесценение активов». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_193674/ (дата обращения: 20.11.2020).
3. Приказ Минфина России от 28.12.2015 № 217н (ред. от 30.10.2018) «Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 6 «Разведка и оценка запасов полезных ископаемых». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_193548/ (дата обращения: 20.11.2020).
4. Белоногов А.Н. Совершенствование бухгалтерского учета затрат на оценку и разведку полезных ископаемых: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Новосибирск, 2016. – 23 с.
5. Ветошкина Е.Ю., Максимова Д.О. Построение модели обесценения для компаний нефтега-

зодобывающей отрасли на примере ПАО НК Роснефть // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2018. – № 11 (97).

6. Громов А., Титов А. Долгий эффект пандемии COVID-19 // Фонд «Институт энергетики и финансов». – 2020. – URL: <http://www.ngv.ru/magazines/article/dolgiy-effekt-pandemii-covid-19/> (дата обращения: 30.11.2020).

7. Соловьева О. Разработка сложных месторождений сворачивается под давлением кризиса // Независимая газета. – 2020. – URL: https://www.ng.ru/economics/2020-08-17/1_7939_petroleum.html (дата обращения: 30.11.2020).

8. Приображенская В.В. Теория и практика бухгалтерского учета производственных внеоборотных активов. – М.: Магистр; ИНФРА-М, 2015. – 240 с.

9. Стратегия независимости // Сибирская нефть. – 2019. – № 160. – URL: <https://www.gazprom-neft.ru/press-center/sibneft-online/archive/2019-april/> (дата обращения: 20.11.2020).

10. Albizrii A., Appelbaum D., Rizzotto N. Evaluation of financial statements fraud detection research: a multidisciplinary analysis // International Journal of Disclosure and Governance. – 2019. – No. 16. – P. 206–241.

11. Kirk D. Current economic impact on accounting and financial reporting for oil and gas companies // Copas Accounts. – 2020. – URL: <https://www.plantemoran.com/explore-our-thinking/insight/2020/06/economic-impact-on-accounting-and-financial-reporting-for-oil-and-gas> (дата обращения: 20.11.2020).

12. Kulikova L.I., Semenikhina N.B., Vetoshkina E.Y. Application of actuarial calculations when building a report on company's financial position // Academy of Marketing Studies Journal. – 2016. – Vol. 20. – Spec. Is. 2. – P. 96–102.

13. Ruan L. Accounting for fixed assets and investment efficiency: A real options framework // Accounting and Business Research. – 2020. – Vol. 50. – Is. 3. – P. 238–268.

14. Pashkevych M., Makurin A. Improvement of accounting depreciation of non-current assets computed by the units of production method in mining // Accounting, Analysis and Audit. – 2016. – Vol. 161. – No. 9-10. – P. 95–100.

15. Shaari H., Cao T., Donnelly R. Reversals of impairment charges under IAS 36: Evidence from Malaysia // International Journal of Disclosure and Governance. – 2017. – Vol. 14. – Is. 3. – P. 224–240.

Информация об авторах

Еремеева Ксения Андреевна, магистрант 2 курса, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: ksenija_ermeeva@rambler.ru

Ветошкина Елена Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры финансового учета, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: pulya_1978@mail.ru

K.A. EREMEEVA,

Master Student

Kazan (Volga region) Federal University

E.YU. VETOSHKINA,

PhD in Economics, Associate Professor

Kazan (Volga region) Federal University

ACCOUNTING OF NON-CURRENT ASSETS OF OIL PRODUCTION COMPANIES UNDER THE INFLUENCE OF GLOBAL ECONOMIC TRENDS

Abstract. Oil is a most valuable resource, the revenues from the extraction of which form a significant share of revenues to the state budget of many countries, including Russia. Nevertheless, in recent years, negative trends have emerged in the oil industry, which, among other things, are associated with increased attention to renewable energy sources. Oil and gas companies face many challenges that are causing major changes in their business strategy. Well closings, postponement and closure of drilling programs, rig downtime, layoffs, office closures and credit renegotiation are just a few of what the current economic crisis has brought with it. In modern conditions, the activities of oil companies are under significant pressure from both external and internal factors. The demand

for liquid energy is falling every year, and recent events related to COVID-19 have even questioned the return of industry indicators to the pre-crisis period. All these factors have a significant impact on the accounting and assessment in the reporting of non-current assets of oil companies. Therefore, the question of how accurately oil companies reflect the financial performance of their statements is especially acute these days.

Keywords: non-current assets, impairment, oil, life cycle, fixed assets.

References

1. Order of the Ministry of Finance of Russia dated 06.10.2011 N 125n "On approval of the Accounting Regulations" Accounting for the development of natural resources" (PBU 24/2011) – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122051/ (date accessed: 20.11.2020).
2. Order of the Ministry of Finance of Russia dated 28.12.2015 N 217n (as amended on 27.06.2016) "International Financial Reporting Standard (IAS) 36" Impairment of Assets". – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_193674/ (date accessed: 20.11.2020).
3. Order of the Ministry of Finance of Russia dated December 28, 2015 N 217n (as amended on October 30, 2018) "International Financial Reporting Standard (IFRS) 6" Exploration and Evaluation of Mineral Resources". – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_193548/ (date accessed: 20.11.2020).
4. *Belonogov A.N.* Improving accounting of costs for the assessment and exploration of minerals: abstract of dis. candidate of economic sciences: 08.00.12 / Belonogov Andrey Nikolaevich; [Place of defence: Novosib. state University of Economics and Management]. – Novosibirsk, 2016. – 23 p.
5. *Vetoshkina E.Yu., Maksimova D.O.* Building an impairment model for companies in the oil and gas industry on the example of PJSC NK Rosneft // RPE. – 2018. – No. 11 (97).
6. *Gromov A., Titov A.* The long effect of the COVID-19 pandemic // Institute for Energy and Finance – 2020. – URL: <http://www.ngv.ru/magazines/article/dolgiy-effekt-pandemii-covid-19-/> (date accessed: 30.11.2020).
7. *Solovyova O.* Development of complex fields is curtailed under the pressure of the crisis // Independent Newspaper – 2020. – URL: https://www.ng.ru/economics/2020-08-17/1_7939_petroleum.html (date accessed: 30.11.2020).
8. Theory and practice of accounting for industrial non-current assets / V.V. Priobrazhenskaya. – M.: Master, Research Center INFRA-M, 2015. – 240 p.
9. Magazine "Siberian oil" No. 3/160, 2019 / PJSC "Gazpromneft". – URL: <https://www.gazprom-neft.ru/press-center/sibneft-online/archive/2019-april/> (date accessed: 20.11.2020).
10. *Albizrii A., Appelbaum D., Rizzotto N.* Evaluation of financial statements fraud detection research: a multidisciplinary analysis // International Journal of Disclosure and Governance. – 2019. – No. 16. – P. 206–241.
11. *Kirk D.* Current economic impact on accounting and financial reporting for oil and gas companies // Copas Accounts. – 2020. – URL: <https://www.plantemoran.com/explore-our-thinking/insight/2020/06/economic-impact-on-accounting-and-financial-reporting-for-oil-and-gas> (date accessed: 20.11.2020).
12. *Kulikova L.I., Semenikhina N.B., Vetoshkina E.Y.* Application of actuarial calculations when building a report on company's financial position // Academy of Marketing Studies Journal. – 2016. – Vol. 20. – Spec. Is. 2. – P. 96–102.
13. *Ruan L.* Accounting for fixed assets and investment efficiency: A real options framework // Accounting and Business Research. – 2020. – Vol. 50. – Is. 3. – P. 238–268.
14. *Pashkevych M., Makurin A.* Improvement of accounting depreciation of non-current assets computed by the units of production method in mining // Accounting, Analysis and Audit. – 2016. – Vol. 161. – No. 9-10. – P. 95–100.
15. *Shaari H., Cao T., Donnelly R.* Reversals of impairment charges under IAS 36: Evidence from Malaysia // International Journal of Disclosure and Governance. – 2017. – Vol. 14. – Is. 3. – P. 224–240.

УДК 33.6.121

Р.В. НАГУМАНОВА,
кандидат экономических наук, доцент
Казанский (Приволжский) федеральный университет

В.Ю. ДЕНИСОВ,
магистрант
Казанский (Приволжский) федеральный университет

РОЛЬ АУДИТА ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. В настоящее время деятельность коммерческих организаций построена на бизнес-процессах, состоящих из взаимосвязанных процедур, направленных на достижение конечного результата. Важнейшую роль в управлении бизнес-процессами играет проведение аудита, который в целом положительно воздействует на функционирование и развитие коммерческой организации. Актуальность исследования аудита эффективности бизнес-процессов в коммерческой организации в аспекте современной рыночной экономики обуславливается в первую очередь активным развитием предпринимательской деятельности, что создает большую конкуренцию среди отечественных предприятий. В связи с этим возникает необходимость повышения конкурентоспособности организации, производства и управленческой деятельности. Как правило, для улучшения работы предприятия сначала необходимо провести исследование и оценку производственной и управленческой деятельности, которые осуществляются в рамках аудита эффективности бизнес-процессов. Роль аудита эффективности бизнес-процессов заключается в выявлении недостатков в функционировании коммерческой организации. В данной статье рассматриваются понятия «аудит бизнес-процессов» и «аудит эффективности бизнес-процессов», выделяются особенности аудита эффективности бизнес-процессов, а также определяется их роль и значение в функционировании современного предприятия. Кроме того, в статье представлены основные этапы аудита эффективности бизнес-процессов, которым рекомендуется следовать каждой организации при проведении подобного аудита.

Ключевые слова: аудит, бизнес-процессы, организация, эффективность, производственная деятельность, этапы бизнес-процессов.

В современных коммерческих организациях одним из важнейших моментов является проведение аудита. Аудит может быть различных направлений, однако хозяйствующие субъекты предпочитают использовать аудит эффективности бизнес-процессов.

Актуальность данной темы определяется тем, что именно от проведения аудита эффективности бизнес-процессов зависит успешное функционирование и развитие коммерческой организации, так как чем лучше организована деятельность предприятия, тем меньше возможность появления различных проблем, которые могут оказать негативное воздействие на коммерческую организацию.

Аудит бизнес-процессов представляет собой исследование производственной и организационной деятельности фирмы. Основной целью аудита является выявление степени эффектив-

ности работы отделов предприятия и коммерческой организации в целом [1].

Аудит эффективности бизнес-процессов необходим для определения недостатков в управленческой работе организации. Особое внимание в рамках проведения аудита эффективности бизнес-процессов уделяется комплексному анализу и оценке работы предприятия, а также его рентабельности [2]. В первую очередь оцениваются результаты производственной деятельности, делаются выводы, насколько прибыльным является бизнес. При выявлении отрицательных тенденций в развитии бизнес-процессов организации, как правило, разрабатываются меры, направленные на предотвращение проблем и совершенствование работы предприятия [10].

Роль аудита эффективности бизнес-процессов на современных предприятиях очень

велика, так как они охватывают все коммерческие организации, занимающиеся предпринимательской деятельностью на экономическом рынке [7]. При этом совершенно не имеют значения масштабы предприятий и форма их собственности.

Необходимо отметить, что значение проведения аудита эффективности бизнес-процессов коммерческих организаций увеличивается при высокой конкуренции на рынке экономики [4]. В аспекте рыночной конкуренции современным организациям, занимающимся коммерческой деятельностью, требуется наиболее качественное управление, которое будет направлено на повышение привлекательности предприятия для потребителей, а следовательно, и на увеличение прибыли [8]. Для того чтобы добиться положительных результатов от проведения аудита эффективности бизнес-процессов, руководителям коммерческих организаций необходимо обращаться к высококвалифицированным аудиторам, которые хорошо разбираются во всех бизнес-процессах фирмы [11].

Кроме того, роль аудита эффективности бизнес-процессов в коммерческих организациях заключается в следующем [6]:

1. Проведение бизнес-аудита позволяет руководству предприятия организовать каче-

ственный контроль над всеми подразделениями компании.

2. Периодический контроль за бизнес-процессами позволяет определить наиболее перспективные направления развития коммерческой организации.

3) Аудит имеет большое значение для финансовых и бухгалтерских служб, когда одновременно с контролем бизнес-процессов будет осуществляться консультирование финансовых менеджеров организации.

Методология аудита эффективности бизнес-процессов коммерческой организации имеет серьезные отличия от методологии традиционного аудита [9]. Важнейшую роль в проведении аудита эффективности бизнес-процессов играет сама организация этого процесса, так как именно от слаженности действий будет зависеть качество полученного результата [3]. Как правило, проведение аудита эффективности бизнес-процессов осуществляется в несколько этапов (рис. 1) [5].

На основании рис. 1 можно сделать вывод, что при проведении аудита эффективности бизнес-процессов важно следовать этапам, не нарушая их последовательности. С нашей точки зрения, наиболее важным этапом, от которого зависят дальнейшие результаты, является



Рис. 1. Основные этапы аудита эффективности бизнес-процессов

основной этап, на котором осуществляются аналитические процедуры. В подтверждение наших мыслей можно сказать, что именно анализ обеспечивает регулярный информационный поток для контроля за рентабельностью предприятия и выполнением производственных процессов, а также выявления доступных резервов снижения издержек и роста чистой прибыли коммерческой организации. Кроме того, методы аналитического контроля предоставляют специалистам предприятия актуальную информацию, что повышает эффективность управленческой деятельности.

Результаты проведенного исследования показали, что роль аудита эффективности бизнес-процессов в коммерческой организации достаточно велика, несмотря на то, что данное направление аудита является абсолютно новым для современных российских предприятий. Как выясняется, успех его реализации в компаниях будет зависеть от правильности выбора аудитора, а также соблюдения этапов его проведения. Аудит эффективности бизнес-процессов является более продуктивным по отношению к традиционному аудиту, потому что направлен на решение более сложных задач и охватывает всю деятельность компании. В связи с этим необходимо как можно внимательнее отнестись к выработке его методологической базы, так как именно от этого зависит эффективность и окупаемость средств, вложенных в проведение данного вида аудита.

Подводя итоги, можно сделать вывод, что на сегодняшний день аудит эффективности бизнес-процессов играет очень важную роль в коммерческих организациях, так как посредством его регулярного проведения предприятие может избежать нежелательных проблем, а также оптимизировать свою производственную деятельность, что благоприятно скажется на его рентабельности, функционировании и конкурентоспособности.

Литература

1. Акулич М. Внутренний, внешний аудит компании и техника компьютерного аудита (СААТ). – М: Издательские решения, 2021. – 50 с.
2. Кучеров А.В., Спирина Н.Н. Аудит эффективности бизнес-процессов как одно из наиболее важных направлений современного аудита в рыночной экономике // Молодой ученый. – 2021. – № 1. – С. 32–37.
3. Магдилова М.М. Особенности аудита эффективности бизнес-процессов и его место в системе управленческого аудита // Актуальные вопросы современной экономики. – 2020. – № 5. – С. 535–539.
4. Никушина Я.И. Внутренний аудит бизнес-процесса «производство» на предприятии как фактор повышения эффективности его финансово-экономической деятельности // Аудит. – 2021. – № 3. – С. 15–17.
5. Проведение аудита бизнес-процессов на предприятии. – URL: <http://bizprocess.by/audit-biznes-protsessov/> (дата обращения: 18.02.2021).
5. Современный бизнес-аудит: роль внутреннего аудита в управлении современной организацией. – URL: <https://zen.yandex.ru/media/akcent/sovremennyi-biznesaudit-rol-vnutrennego-audita-v-upravlenii-sovremennoi-organizaciei-5d94ae0e5ba2b500adb6e973> (дата обращения: 18.02.2021).
6. Barakayev O.O. Conducting of audit of corporate management and methodology of internal audit // Journal of International Accounting. – 2018. – No. 8. – P. 32–33.
7. Bazerbashi M. Social audit // Journal of International Accounting. – 2017. – No. 6. – P. 16–19.
8. Petukh A.V. Planning of the internal audit of supply chain management in foreign economic activity: theory and practice // International Journal of Supply Chain Management. – 2020. – No. 1. – P. 756–759.
9. Puerta-Ramírez J.E. Business architecture and process simulation – a necessary merger before making significant changes in the business structure // Informacion Tecnologica. – 2019. – No. 1. – P. 143–147.
10. Tellez Ganya L. Audit of human resources as a business process // Audit. – 2017. – No. 1. – P. 18.

Информация об авторах

Нагуманова Регина Вильдановна, кандидат экономических наук, доцент, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: RVNagumanova@kpfu.ru

Денисов Влад Юрьевич, магистрант, Казанский (Приволжский) федеральный университет

E-mail: DenVlad51@gmail.com

R.V. NAGUMANOVA,
PhD in Economics, Associate Professor
Kazan (Volga region) Federal University

V.YU. DENISOV,
Master Student
Kazan (Volga region) Federal University

ROLE OF BUSINESS PROCESS EFFICIENCY AUDIT IN A COMMERCIAL ORGANIZATION

Abstract. Currently, the activities of commercial organizations are based on business processes, consisting of interconnected procedures aimed at achieving the final result. The most important role in the management of business processes is played by the audit, which in general has a positive effect on the functioning and development of a commercial organization. The relevance of the study of the audit of the efficiency of business processes in a commercial organization, in the aspect of a modern market economy, is determined, first of all, by the active development of entrepreneurial activity, which creates great competition among domestic enterprises. In this regard, there is a need to improve the competitiveness of the organization, production and management activities. As a rule, in order to improve the performance of an enterprise, it is first necessary to conduct a research and assessment of production and management activities, which are carried out as part of an audit of the effectiveness of business processes. The role of an audit of the effectiveness of business processes is to identify deficiencies in the functioning of a commercial organization. This article discusses the concepts of “audit of business processes” and “audit of the effectiveness of business processes”, highlights the features of the audit of the effectiveness of business processes, and also determines their role and importance in the functioning of a modern enterprise. In addition, the article presents the main stages of the audit of the effectiveness of business processes, which are recommended to be followed by each organization when conducting an audit of the effectiveness of business processes.

Keywords: audit, business processes, organization, efficiency, production activities, stages of business processes.

References

1. *Akulich M.* Internal, external audit of the company and computer audit technique (CAAT). – M: Publishing solutions, 2021. – 50 p.
2. *Kuchеров A.V., Spirina N.N.* Audit of the efficiency of business processes as one of the most important areas of modern audit in a market economy // *Young Scientist*. – 2021. – No. 1. – P. 32–37.
3. *Magdilova M.M.* Features of the audit of the efficiency of business processes and its place in the management audit system // *Actual questions of modern economy*. – 2020. – No. 5. – P. 535–539.
4. *Nikushina Ya.I.* Internal audit of the business process “production” at the enterprise as a factor in increasing the efficiency of its financial and economic activities // *Audit*. – 2021. – No. 3. – P. 15–17.
5. Conducting an audit of business processes at an enterprise. – URL: <http://bizprocess.by/audit-biznes-protsesov/> (date accessed: 18.02.2021).
6. Modern business audit: the role of internal audit in the management of a modern organization. – URL: <https://zen.yandex.ru/media/akcent/sovremennyi-biznesaudit-rol-vnutrennego-audita-v-upravlenii-sovremennoi-organizatsiei-5d94ae0e5ba2b500adb6e973> (date accessed: 18.02.2021).

7. Barakayev O.O. Conducting of audit of corporate management and methodology of internal audit // Journal of International Accounting. – 2018. – No. 8. – P. 32–33.
8. Bazerbashi M. Social audit // Journal of International Accounting. – 2017. – No. 6. – P. 16–19.
9. Petukh A.V. Planning of the internal audit of supply chain management in foreign economic activity: theory and practice // International Journal of Supply Chain Management. – 2020. – No. 1. – P. 756–759.
10. Puerta-Ramírez J.E. Business architecture and process simulation – a necessary merger before making significant changes in the business structure // Informacion Tecnologica. – 2019. – No. 1. – P. 143–147.
11. Tellez Ganya L. Audit of human resources as a business process // Audit. – 2017. – No. 1. – 18 p.

УДК 657

А.С. СОКОЛОВСКАЯ,*магистрант**Казанский (Приволжский) федеральный университет***Д.Г. ЯНКОВСКАЯ,***кандидат экономических наук, доцент**Казанский (Приволжский) федеральный университет*

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ФСБУ 5/2019 «ЗАПАСЫ» СОВРЕМЕННЫМИ КОММЕРЧЕСКИМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

Аннотация. В статье изучается актуальная тема – основные нововведения принятого и вступающего в действие с 2021 г. Федерального стандарта бухгалтерского учета 5/2019 «Запасы», введенного вместо Положения по бухгалтерскому учету 5/01 «Учет материально-производственных запасов». Основу данного стандарта составляет Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 2 «Запасы», соответственно, он заимствует из него большой объем различных аспектов, адаптируясь под российские особенности ведения учета и формирования отчетности.

Данный стандарт является обязательным к применению среди всех коммерческих экономических субъектов, за исключением предприятий, представляющих субъекты малого предпринимательства. В целях раскрытия данного вопроса изучены новые нормы в сравнении с действующими на текущий момент времени, а также выделены основные их различия. Акцент сделан на раскрытии понятия «запасы, определении их фактической стоимости, а также иных аспектах учета, что проиллюстрировано на конкретных примерах. Также рассмотрены аспекты формирования показателей бухгалтерской отчетности, связанные с введением данного стандарта. В заключении исследования сформулирован вывод о целесообразности введения данного стандарта и влияния его на качество формируемой отчетности с позиции внешних пользователей.

Ключевые слова: ФСБУ, запасы, материально-производственные ресурсы, МСФО, бухгалтерская отчетность, оценка, незавершенное производство.

С 2021 г. становится обязательным к применению Приказ Минфина России от 15.11.2019 № 180н «Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 5/2019 «Запасы», фактически заменяющего действовавшее ранее ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов. Новый стандарт в большей степени базируется на МСФО (IAS) 2, ввиду чего возникает значительная разница между старым и новым российскими стандартами. В конечном итоге различий в основных принципах формирования информации о запасах между МСФО и ФСБУ должно стать намного меньше.

Наиболее значимым в рамках внедряемого нового стандарта является появление новой трактовки понятия «запасы», а также критерии признания запасов. В частности, под запасами понимаются различного рода активы, которые потребляются или реализуются в течение 12 месяцев либо одного нормального операци-

онного цикла (в случае превышения им 12 месяцев). Примечательно, что в данной трактовке упор делается на то, что запасы являются в первую очередь активами, а не имуществом. Это говорит о значении запасов в рамках формирования бухгалтерской отчетности. При этом в целях бухгалтерского учета понятия активов и имущества не являются равнозначными.

Стандартом указываются следующие виды активов, которые могут классифицироваться как запасы [1]:

- сырье, материалы, топливо, запасные части, комплектующие изделия, покупные полуфабрикаты;
- инструменты, инвентарь, специальная одежда, специальная оснастка (приспособления, инструменты, оборудование), тара и другие аналогичные объекты;
- готовая продукция (конечный результат производственного цикла, активы, законченные обработкой (комплектацией)), предназна-

ченная для продажи в ходе обычной деятельности организации;

- товары, приобретенные у других лиц и предназначенные для продажи в ходе обычной деятельности организации;

- готовая продукция, товары, переданные другим лицам в связи с продажей до момента признания выручки от их продажи;

- затраты, понесенные на производство продукции, не прошедшей всех стадий, предусмотренных технологическим процессом;

- объекты недвижимого имущества, приобретенные или созданные для продажи;

- объекты интеллектуальной собственности, приобретенные или созданные для продажи.

Также стандарт ФСБУ 5/2019 определяет, что запасы, которые используются в целях обеспечения управления, можно списывать единовременно, а не в момент их фактической передачи в эксплуатацию. Данный момент позволит значительно упростить процесс учета запасов, особенно если их номенклатура в организации достаточно обширная, что, в свою очередь, позволит оптимизировать процесс проведения инвентаризации в организациях.

Еще одним важным моментом является процесс учета малоценных активов. В частности, действующее и в 2021 г. ПБУ 6/01 «Учет основных средств» содержит в себе возможность принятия в качестве основных средств только активов стоимостью свыше 40 000 руб. [4]. Активы по стоимости меньше данного лимита могут учитываться в качестве запасов. При этом начиная с 2021 г., с введением в действие ФСБУ 5/2019, данный критерий нарушает основное понятие запасов, регламентированное стандартом. Данный аспект может вызвать проблемы в рамках признания основных средств в бухгалтерском учете. Здесь важно принимать во внимание ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации», в котором оговаривается, что непосредственная учетная политика обязательно должна включать возможности для рационального формирования системы учета, базирующейся на сопоставлении расходов, связанных с подготовкой информации о том или ином объекте учета, а также полезности информации [2]. Также в рамках бухгалтерского учета применяется и принцип существенности, который

подразумевает, что информация принимается как существенная, если она способна повлиять на управленческие решения пользователей отчетности. В таком случае малоценное имущество с внедрением ФСБУ 5/2019 целесообразно списывать единовременно в расходы с закреплением данного принципа в учетной политике.

Еще одним важным нововведением ФСБУ 5/2019 является требование об обязательной оценке запасов в соответствии со справедливой стоимостью. При этом непосредственно порядок оценки справедливой стоимости ФСБУ на данный момент не раскрывают. Предполагается, что справедливую стоимость организации будут осуществлять на основании МСФО (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости» (введен в действие на территории РФ Приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н).

В тоже время организации, которые имеют право вести учет упрощенным способом, могут оценивать запасы в качестве фактических затрат, балансовой стоимости и т. п.

Отдельно стандарт раскрывает также и правила оценки в случае признания запасов, которые были приобретены в рамках отсрочки (рассрочки) платежа. В случае если общий период платежа по времени превышает 12 месяцев, в состав оценки запасов должен быть включен объем денежных средств, фактически уплаченных предприятием при отсутствии данной отсрочки. В свою очередь, разница между номинальной величиной денежных средств, которую компания заплатит в будущем и указанной величиной, должна быть учтена в аналогично правилам, регламентированным ПБУ 15/2008 «Учет расходов по займам и кредитам». Рассмотрим данную ситуацию на примере.

Допустим, производственное предприятие приобрело сырье на общую сумму 2 000 тыс. руб., с условием отсрочки оплаты за него в течение двух дней. В случае если компания работала бы по предоплате, она заплатила бы 1 800 тыс. руб. Таким образом, в рамках признания запасов в учете необходимо учесть именно сумму 1 800 тыс. руб. Разница 200 тыс. руб. должна быть перечислена в соответствии с условиями отсрочки и отражена напрямую в составе прочих расходов.

Еще одним нюансом, возникающим вследствие вступления в действие ФСБУ 5/2019, является ведение учета материальных ценностей, появляющихся в случае выбытия, или демонтажа, или ликвидации основных средств и иных внеоборотных активов. В частности, расходами, составляющими стоимость запасов, должна быть признана наименьшая величина из двух составляющих [14, С. 82]:

- стоимость, учитывающая схожие виды запасов;
- балансовая величина стоимости запасов.

Например, предприятие ликвидировало оборудование, основным итогом чего стало получение запасов, которые могут быть применены в основной деятельности. Стоимость запасов, которые учитываются по основной деятельности, составляет 9 000 руб. Первоначальная стоимость оборудования составляла 230 000 руб., а накопленная амортизация – 210 000 руб. Расходы, связанные с ликвидацией, составили 4 000 руб., а расходы по доведению запасов к использованию в основной деятельности – 5 000 руб.

Таким образом, аналогичные виды запасов стоят 9 000 руб. Балансовая величина оценивается в: $230\,000 - 210\,000 + 4\,000 + 5\,000 = 29\,000$ руб. Наименьшей является величина 9 000 руб., соответственно, в такую сумму и будут оценены запасы организации.

Кроме того, ФСБУ 5/2019 в своем составе регламентирует больший объем расходов, которые не могут учитываться в рамках оценки запасов, а именно [10, С. 428]:

- затраты, которые возникли ввиду возникновения каких-то стихийных бедствий, аварий или иных чрезвычайных ситуаций;
- управленческие расходы, за исключением моментов, когда они напрямую являются связанными с покупкой запасов;
- расходы, связанные с хранением материальных запасов, кроме случаев, при которых хранение служит определенной частью составной технологии подготовки материалов к потреблению (либо продаже или использованию);
- иные виды затрат, формирование которых не является важным с целью покупки запасов.

Важно отметить, что данный состав расходов является открытым, что говорит о важно-

сти в данном случае профессионального суждения лица, ответственного за ведение учета и формирования отчетности. Ему самостоятельно в зависимости от ситуации и специфики деятельности организации необходимо провести оценку того, какие именно расходы могут признаваться как себестоимость запасов, а какие нет.

Также рассмотрим отдельные положения ФСБУ 5/2019, которые касаются оценки запасов после признания. В частности, рассматриваемым стандартом регламентируются требования по поводу оценки запасов на отчетную дату, в свою очередь их оценка должна производиться по минимальной сумме из двух вариантов [15, С. 31]:

- фактической себестоимости запасов;
- чистой стоимости продажи запасов.

Это является важным нововведением в рамках бухгалтерского учета, которое фактически позволяет сблизить положения МСФО и российских стандартов. Введение такого положения позволит коммерческим организациям формировать более достоверную оценку запасов в рамках бухгалтерской отчетности.

Отметим, что под чистой стоимостью продажи запасов ФСБУ 5/2019 понимает цену, по которой предприятие может реализовать запасы в рамках обычной деятельности за исключением расходов, которые необходимы ей для производства, подготовки для реализации. Рассмотрим данный момент на конкретном примере.

Так, наиболее вероятная стоимость продажи готовой продукции может быть осуществлена по цене 23 000 руб. Кроме того, расходы на ее продажу оцениваются в 8 000 руб. Таким образом, чистая стоимость реализации составляет: $23\,000 - 8\,000 = 15\,000$ руб.

Также важно отметить, что рассматриваемый ФСБУ имеет в своем составе важное уточнение. За чистую стоимость продажи запасов компании должны принимать величину, которая приходится фактически на данные запасы в доле предполагаемой цены, по которой предприятие имеет возможность реализовать собственную готовую продукцию или услуги, в производстве которых участвуют данные запасы. В случае если применение данного под-

хода является затруднительным, то в качестве чистой стоимости, как альтернативный вариант, может быть принята цена, по которой организация наиболее вероятно могла бы приобрести данного вида запасы на текущий момент времени.

Еще одним важным аспектом ФСБУ 5/2019 является обесценение запасов. Отметим, что ПБУ 5/01 содержало лишь рекомендательный порядок учета резерва под обесценение материальных ценностей. В данном случае ФСБУ содержит прямое указание на учет обесценения запасов. При этом под обесценением стандарт понимает превышение фактической стоимости запасов над их чистой стоимостью. Основными признаками данного процесса могут считаться [12, С. 1099]:

- моральное устаревание запасов;
- потеря запасами первоначальных качеств;
- снижение рыночной стоимости запасов;
- сокращение рынков сбыта и проч.

Если в рамках учета подтверждается факт обесценения запасов, тогда организация должна создать специальный резерв в объеме превышения фактической себестоимости над чистой стоимостью реализации. В таком случае балансовая стоимость запасов должна будет быть равна фактической стоимости, но за исключением из нее всей суммы резерва. Рассмотрим данный подход также на конкретном примере.

Например, фактическая себестоимость запасов составляла 31 000 руб., а чистая стоимость реализации запасов – 27 000 руб. Ввиду этого организацией должен быть создан резерв под обесценение запасов в объеме: $31\,000 - 27\,000 = 4\,000$ руб. В рамках бухгалтерской отчетности стоимость запасов будет отражена в сумме 27 000 руб.

Допустим, запасы за отчетный период реализованы предприятием не были. При этом их чистая стоимость изменилась – увеличилась до 29 000 руб. Тогда предприятие, соответственно, должно довести до данного уровня и балансовую стоимость, ввиду чего резерв будет восстановлен на сумму: $29\,000 - 27\,000 = 2\,000$ руб.

Что касается списания запасов в производство либо отгрузки готовой продукции, то серьезных изменений ФСБУ 5/2019 от ПБУ 5/01 не содержит.

Далее рассмотрим более подробно правила признания в отчетности запасов в соответствии с ФСБУ 5/2019. В частности, учитывая критерий существенности, должна быть в обязательном порядке раскрыта следующая информация [9, С. 262]:

- стоимость запасов в рамках бухгалтерского баланса по состоянию на начало и конец периода;
- изучение запасов на конец периода в рамках их фактической стоимости, а также стоимости обесценения и движения непосредственных запасов в течение отчетного периода;
- обстоятельства, которые повлекли возникновению повышения чистой стоимости реализации запасов;
- стоимость запасов в бухгалтерском балансе, по которым существует вероятность ограничения имущественных прав предприятия, включая также запасы, которые на текущий момент находятся в залоге;
- применяемые методы оценки себестоимости запасов;
- основные последствия, которые возникли ввиду изменения методов оценки себестоимости запасов;
- авансы, предварительная оплата, задатки, уплаченные организацией в связи с приобретением, созданием, переработкой запасов.

Также существуют важные аспекты в рамках переходного периода от ПБУ 5/01 к ФСБУ 5/2019. В частности, новой версией стандарта предполагается, что компании имеют право самостоятельно выбрать порядок перехода [1]:

- ретроспективно, если бы новый стандарт учитывался с момента возникновения затрагиваемых им хозяйственных операций;
- перспективно – в момент начала применения стандарта.

Важно отметить, что выбранный способ должен быть отражен в составе учетной политики, а также в рамках пояснений к бухгалтерской отчетности.

Подводя итоги, можно сделать вывод, что внедряемый стандарт ФСБУ 5/2019 является более совершенным и позволит организациям формировать информацию, касающуюся затрат потребленных материальных ресурсов, более оптимально. Это говорит о высокой акту-

альности внедрения проекта стандарта ФСБУ 5/2019, ввиду чего видится целесообразным внедрение данного стандарта в коммерческих организациях досрочно для обеспечения получения более совершенной информации о материальных ресурсах, имеющихся у российских организаций, с целью развития их конкурентоспособности в современной рыночной экономике. Также это позволит организациям понять все основные нюансы нового стандарта с учетом специфики их деятельности, что, в свою очередь, позитивно скажется на информации о запасах, раскрываемой в отчетности.

Литература

1. Приказ Минфина России от 15.11.2019 № 180н «Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 5/2019 «Запасы».
2. Приказ Минфина России от 06.10.2008 № 106н (ред. от 07.02.2020) «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» (вместе с «Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)», «Положением по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008)».
3. Приказ Минфина России от 09.06.2001 № 44н (ред. от 16.05.2016) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» (ПБУ 5/01)».
4. Приказ Минфина России от 30.03.2001 № 26н (ред. от 16.05.2016) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/01)».
5. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 2 «Запасы» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н) (ред. от 11.07.2016).
6. Голованов Р.С. Полемика и анализ критики МСФО И.Р. Сухаревым и О.А. Сухаревой // Учет. Анализ. Аудит. – 2019. – № 3. – С. 22–27.
7. Иванов А.Е. Текущее состояние реформы бухгалтерского учета в России: итоги 2017 года // Учет. Анализ. Аудит. – 2019. – № 5. – С. 14–25.
8. Малхотра М.К. Как программы консигнации запасов могут улучшить производительность цепочки поставок: процессно-ориентированная перспектива // Производство. – 2017. – № 27.
9. Никитина Н.Н. Сравнительная характеристика МСФО (IAS) 2 «Запасы», ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» и ФСБУ «Запасы» // Аллея науки. – 2019. – № 2. – С. 258–262.
10. Сапаров Б.А. Различия в учете материальных запасов согласно проекту ФСБУ и ПБУ 5/01 // Вестник современных исследований. – 2018. – № 12. – С. 427–429.
11. Светлозар С. Управление запасом на предприятии посредством применения запасов МСФО (IFRS) 2 // Экономика науки. – 2016. – № 2. – С. 11–17.
12. Солдаткина О.А. Учет запасов в соответствии с МСФО (IAS) 2 и ФСБУ 5/2019 // Экономика и предпринимательство. – 2020. – № 5. – С. 1097–1101.
13. Сухарев И.Р. Ответы на МСФО: Раскрытие информации об инвентарных запасах // Учет. Анализ. Аудит. – 2019. – № 2. – С. 6–15.
14. Федосенко Т.В. Использование профессионального суждения при учете запасов в условиях перехода на ФСБУ 5/2019 // Вестник Российского университета кооперации. – 2020. – № 3. – С. 80–84.
15. Хмара Е.Г. Изменение учетной политики в связи с внедрением в систему бухгалтерского учета ФСБУ 5/2019 «Запасы» // Вестник Таганрогского института управления и экономики. – 2020. – № 1. – С. 31–33.

Информация об авторах

Соколовская Анастасия Станиславовна, магистрант, магистерская программа «Учет, анализ и аудит», Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: krasavisha_93@mail.ru

Янковская Дина Геннадьевна, кандидат экономических наук, доцент, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: dina.yankovskaya@yandex.ru

A.S. SOKOLOVSKAYA,

Master Student

Kazan (Volga region) Federal University

D.G. YANROVSKAYA,

PhD in Economics, Associate Professor

Kazan (Volga region) Federal University

FEATURES OF THE USE OF FSBU 5/2019 "INVENTORIES" BY MODERN COMMERCIAL ORGANIZATIONS

Abstract. The article examines the current topic of the main innovations of the federal accounting standard 5/2019 "Inventories" adopted and effective from 2021, instead of the accounting regulation 5/01 "Accounting for inventories". The basis of this standard is the International Financial Reporting Standard (IAS) 2 "Inventories" and, accordingly, borrows from it a large amount of various aspects, adapting to the Russian specifics of accounting and reporting.

This standard is mandatory for use among all commercial economic entities, with the exception of enterprises representing small businesses. In order to disclose this issue, new norms have been studied in comparison with the ones in force at the current time, and their main differences have been highlighted. The emphasis is on disclosing the concept of reserves, determining the actual value of reserves, as well as other aspects of accounting, illustrated with specific examples. The aspects of the formation of accounting indicators related to the introduction of this standard are also considered. In the end of the study, a conclusion is made about the advisability of introducing this standard and its impact on the quality of the generated reporting from the perspective of external users.

Keywords: FSBU, inventory, material and production resources, IFRS, financial statement, valuation, work in progress.

References

1. Order of the Ministry of Finance of Russia dated November 15, 2019 No. 180n "On approval of the Federal Accounting Standard FSBU 5/2019" Inventories".
2. Order of the Ministry of Finance of Russia dated 06.10.2008 No. 106n (as amended on 07.02.2020) "On the approval of accounting regulations" (together with "Regulations on accounting" Accounting policy of the organization" (PBU 1/2008)", "Regulations on accounting "Changes in accounting estimates" (PBU 21/2008)".
3. Order of the Ministry of Finance of Russia dated 09.06.2001 No. 44n (as amended on 16.05.2016) "On approval of the Accounting Regulations" Accounting for inventories "PBU 5/01".
4. Order of the Ministry of Finance of Russia dated March 30, 2001 No. 26n (as amended on May 16, 2016) "On approval of the Accounting Regulations" Accounting for fixed assets "PBU 6/01".
5. International Financial Reporting Standard (IAS) 2 "Inventories" (entered into force on the territory of the Russian Federation by Order of the Ministry of Finance of Russia dated December 28, 2015 No. 217n) (as amended on July 11, 2016).
6. Golovanov R.S. Polemics and Analysis of Criticism of IFRS by I.R. Sukharev and O.A. Sukhareva // Accounting. Analysis. Audit. – 2019. – No. 3. – P. 22–27.
7. Ivanov A.E. The Current State of the Accounting Reform in Russia: the Results of 2017 // Accounting. Analysis. Audit. – 2019. – No. 5. – P. 14–25.
8. Malhotra M.K. How inventory consignment programs can improve supply chain performance: a process oriented perspective // Production. – 2017. – No. 27.
9. Nikitina N.N. Comparative characteristics of IAS 2 "Inventories", PBU 5/01 "Accounting for inventories" and FSBU "Inventories" // Alley of Science. – 2019. – No. 2. – P. 258–262.
10. Saparov B.A. Differences in accounting for inventories according to the draft FSBU and PBU 5/01 // Bulletin of modern research. – 2018. – No. 12. – P. 427–429.
11. Svetlozar S. Inventory management in the enterprise through the application of IFRS 2 Inventories // Ikonomika i Kompjut'ni Nauki. – 2016. – No. 2. – P. 11–17.
12. Soldatkina O.A. Accounting for reserves in accordance with IAS 2 and FSBU 5/2019 // Economics and Entrepreneurship. – 2020. – No. 5. – P. 1097–1101.

13. *Sukharev I.R.* Answers to IFRS: Disclosure of information about inventory // Accounting. Analysis. Audit. – 2019. – No. 2. – P. 6–15.
14. *Fedosenko T.V.* The use of professional judgment in accounting for inventories in the transition to FSBU 5/2019 // Bulletin of the Russian University of Cooperation. – 2020. – No. 3. – P. 80–84.
15. *Khmara E.G.* Changes in accounting policy due to the introduction of the FSBU 5/2019 “Inventories” into the accounting system // Bulletin of the Taganrog Institute of Management and Economics. – 2020. – No. 1. – P. 31–33.

ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

УДК 338.48

А.О. МАЛИКОВ,

аспирант

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

ВОЗДЕЙСТВИЕ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ НА ФОНДОВЫЕ РЫНКИ РАЗВИТЫХ СТРАН

Аннотация. Данная статья посвящена исследованию воздействия монетарной политики на развитие фондового рынка развитых стран. В рамках данной статьи мы рассматривали развитие фондовых рынков стран Евросоюза. Выбирая факторы, которые могут повлиять на развитие рынка ценных бумаг, мы учитывали особенности современной монетарной политики, направленной на защиту экономик развитых стран от негативных условий, встречающихся на стратегических товарных рынках, и темпов инфляции доллара и евро.

Моделирование процесса развития фондового рынка в странах Евросоюза может осуществляться на основе применения экономико-математических методов. В частности, мы провели корреляционно-регрессионный анализ зависимости прибыльности фондового рынка стран Евросоюза от ряда макроэкономических факторов.

Одним из теоретических обоснований влияния денежно-кредитной политики на доходность акций может быть механизм кредитного канала, разделенный на канал баланса и канал банковского кредита. Во-первых, негативный шок денежно-кредитной политики увеличивает затраты по внешним займам и снижает стоимость активов фирмы, которые могут служить залогом новых кредитов. Это уменьшает доступ к кредитам и, в целом, к любому типу внешних заимствований, что приводит к тому, что фирмы вынуждены снижать уровень инвестиций. Тогда конечными последствиями шока может быть снижение денежных потоков и норм прибыли. Для банковского кредитного канала характерна несколько другая ситуация: ограничительный кредит заставляет банки сокращать предложение кредитов и повышать ставки. Это также оказывает негативное влияние на денежный поток фирм, доходность акций.

Ключевые слова: монетарная политика, фондовый рынок, развитые страны, экономико-математическое моделирование, корреляция, регрессия, доходность, акции.

Актуальность темы статьи связана с тем, что основная трудность измерения влияния денежно-кредитной политики связана с проблемой эндогенности, поскольку участники фондового рынка устанавливают ожидания относительно действий кредитных и денежных органов. В связи с этим следует изолировать так называемые шоки – неожиданные направления развития событий в экономике, и проявлять наибольший интерес к реакции рынка.

Цель исследования состоит в доказательстве перспективности экономико-математического моделирования как инструмента выявления за-

висимости развития фондового рынка от факторных показателей, проводимых в развитых странах монетарной политики.

Задачи исследования сводятся к выявлению тенденций развития фондовых рынков развитых стран.

Результаты исследования – нами построена экономико-математическая модель, выявляющая факторы, влияющие на развитие фондовых рынков развитых стран. Показатели, оказывающие влияние на фондовый рынок, для составления экономико-математического моделирования показаны в табл. 1 [6].

Таблица 1

**Показатели, влияющие на фондовый рынок, для составления
экономико-математического моделирования [6]**

Год	Совокупные активы рынка ценных бумаг Еврозоны, млрд евро	Агрегат М3, млрд евро	Общий объем вы- данных в Еврозоне кредитов, млрд евро	Объем привлеченных банковским сектором Еврозоны средств, млрд руб.	Курс обмена долл. США к евро
2017	2 283,2	9 830,0	4 073,0	2 004,3	1,3281
2018	1 977,6	10 305,8	3 892,3	1 692,9	2,3285
2019	1 994,0	10 403,6	3 993,3	1 685,2	1,1621
2020	1 960,7	10 440,2	3 969,3	1 683,1	1,1350

Таким образом, в качестве зависимой переменной (У) определен общий объем активов рынка ценных бумаг Евросоюза, а в качестве независимых переменных [1]:

- агрегат М3 – X_1 ;
- общий объем выданных кредитов в Еврозоне – X_2 ;
- объем привлеченных средств банковским сектором Евросоюза – X_3 ;
- обменный курс евро и долл. США – X_4 .

Проведем корреляционный анализ для отбора факторов, которые в наибольшей степени оказывают влияние на зависимую переменную (табл. 2) [13].

Полученные в табл. 2 данные свидетельствуют о том, что на совокупные активы рынка ценных бумаг Еврозоны наиболее сильно влияют все показатели, кроме обменного курса евро по отношению к доллару США. Следовательно, данный показатель не будет приниматься нами для построения регрессионной модели [8].

В результате регрессионного анализа, проведенного нами с помощью программы Microsoft Excel, получены следующие коэффициенты линейной функции зависимости (табл. 3) [10].

Таблица 2

Коэффициенты парной корреляции [6]

Признаки	Совокупные активы рынка ценных бумаг Еврозоны, млрд евро	Агрегат М3, млрд евро	Общий объем выданных в Еврозоне кредитов, млрд евро	Объем привлеченных банковским сектором Еврозоны средств, млрд руб.	Курс обмена долл. США к евро
Совокупные активы рынка ценных бумаг Еврозоны, млрд евро	1				
Агрегат М3, млрд евро	-0,98059	1			
Общий объем выданных в Еврозоне кредитов, млрд евро	0,823414	-0,69646	1		
Объем привлеченных банковским сектором Еврозоны средств, млрд руб.	0,996217	-0,98459	0,80116	1	
Курс обмена долл. США к евро	-0,18544	-0,00653	-0,70477	-0,16297	1

Таблица 3

Коэффициенты линейной функции зависимости [6]

Признак	Коэффициенты
У-пересечение	4930,155
Агрегат М3, млрд евро	-0,50148
Общий объем выданных в Еврозоне кредитов, млрд евро	0,636223
Объем привлеченных банковским сектором Еврозоны средств, млрд руб.	-0,15404

Следовательно, полученное уравнение имеет следующий вид:

$$Y = 4\,930,155 - 0,50148 X_1 + 0,636223 X_2 - 0,15404 X_3$$

Видно, что каждый из факторов оказывает на зависимую переменную с разной степенью влияния и в различном направлении. Например, коэффициент агрегата М3 имеет отрицательное значение, то есть его влияние является обратным. При этом из всех факторов он оказывает наибольшее воздействие на совокупные активы рынка ценных бумаг Еврозоны.

На рисунке 1 представлен график зависимости этих показателей.

С помощью математического моделирования можно осуществить прогноз показателей развития фондового рынка в странах Евросоюза. Проведем расчет прогнозных значений для объемов выдаваемых кредитных средств с помощью трендового анализа [5].

На рисунке 2 представлен график совокупных активов рынка ценных бумаг Евросоюза во времени.

Далее на основании полученной функции рассчитаем прогнозные значения ежемесячно до мая 2021 г. (табл. 4).

Таблица 4

Прогноз совокупных активов рынка ценных бумаг Евросоюза, млрд евро [6]

Год	Общий объем выданных в Еврозоне кредитов, млрд. евро
2014 (ноябрь)	1 827,7
2014 (декабрь)	1 977,6
2015 (январь)	1 994,0
2015 (февраль)	1 960,7
2015 (март)	1 814,5
2015 (апрель)	1 581,2
2015 (май)	1 256,3
2015 (июнь)	839,8

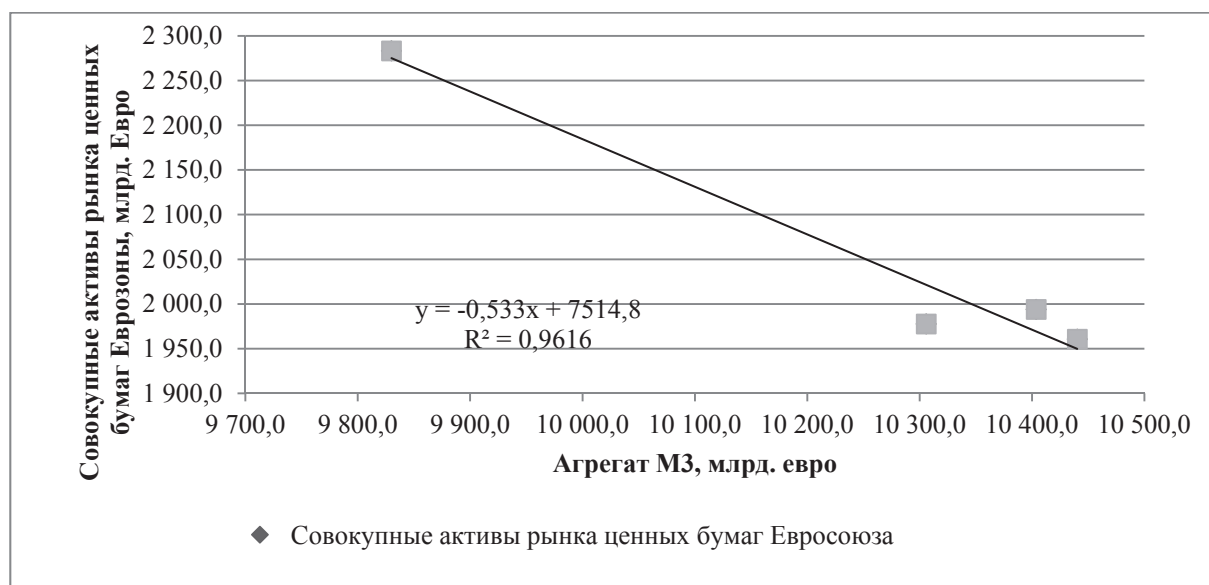


Рис. 1. График функции зависимости совокупных активов рынка ценных бумаг Евросоюза от величины агрегата М3 в странах Евросоюза

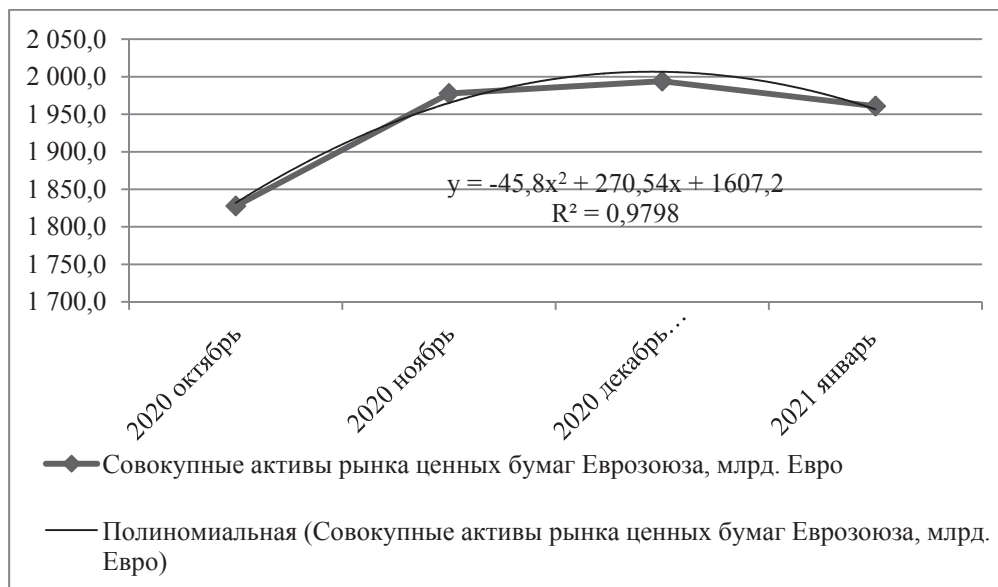


Рис. 2. График совокупных активов рынка ценных бумаг Евросоюза во времени

Полученные данные свидетельствуют о том, что при прочих равных условиях ежемесячные совокупные активы рынка ценных бумаг Евросоюза будет сокращаться.

Нами составлена экономико-математическая модель, которая дает возможность спрогнозировать изменения совокупных активов рынка фондового рынка развитых стран при непосредственном изменении соответствующих показателей. При этом выяснилось, что основное влияние на величину совокупных активов рынка ценных бумаг развитых стран оказывают показатели агрегата МЗ и общий объем выданных кредитов [11].

Выводы

С дальнейшим замедлением мировой экономики Евросоюзу ждет довольно сложная версия дефляционного кризиса.

В 2021 г. политика ЕЦБ, безусловно, будет оставаться стимулирующей (на текущем уровне), а европейские фондовые индексы будут продолжать падать или, в лучшем случае, стагнировать, потому что экономика падает, а ужесточение глобальной денежно-кредитной политики только укрепит [12].

В целях совершенствования деятельности фондовых рынков развитых стран по прогнозированию совокупных активов фондового рын-

ка как основного финансового показателя его устойчивости предлагается использовать средства регрессионного анализа для измерения их доходности.

Литература

1. Белоглазова Г.Н. Деньги. Кредит. Банки: учебник. – М.: Высшее образование, 2019. – 392 с.
2. Братко А.Г. Центральный банк в банковской системе России. – М.: Спарк, 2017. – 335 с.
3. Кабир Л.С., Яковлев И.А., Савинский С.П., Никулина С.И., Раков И.Д. Преимущества и угрозы режима плавающего валютного курса // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2015. – № 2. – С. 41.
4. Казимагомедов А.А. Банковское дело: организация и регулирование. – М.: Academia, 2018. – 320 с.
5. Картаев Ф.С. Полезно ли инфляционное таргетирование для экономического роста? // Вопросы экономики. – 2017. – № 2. – С. 62.
6. Развивые экономики: отчет Международного валютного фонда. – URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/01/pdf/statapp.pdf>. – дата обращения: 7.02.2021.
7. Юдаева К.В. О возможностях, целях и механизмах денежно-кредитной политики в текущей ситуации // Вопросы экономики. – 2014. – № 2. – С. 4.

8. Carriere-Swallow Y., Jacome L., Magud N., Werner A. Central banking in Latin America: The way forward // IMF Working Paper. – 2016. – P. 1–42.

9. Castillo C. Inflation targeting and exchange rate volatility smoothing: A two-target, two-instrument approach // Economic Modeling. – 2014. – No. 43. – P. 330–345.

10. Cortes G.S., Paiva C.A.C. Deconstructing credibility: The breaking of monetary policy rules in Brazil // Journal of International Money and Finance. – 2017. – No. 74. – P. 31–52.

11. Durusoy S., Beyhan Z. Recent problem of global capitalism: Rate of exchange wars // Procedia Economics and Finance. – 2015. – No. 23. – P. 992–999.

12. Kerns J., Patel N. Does the financial channel of exchange rates offset the trade channel? // BIS Quarterly Review. – 2016. – P. 95.

13. Mishra P., Montiel P., Sengupta R. Monetary transmission in developing countries: Evidence from India // IMF Working Paper. – 2016. – P. 1–67.

Информация об авторе

Маликов Анушервон Оймахмадович, аспирант, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации.

E-mail: ervon@list.ru

A.O. MALIKOV,

Graduate Student

Financial University under the Government of the Russian Federation

IMPACT OF MONETARY POLICY ON STOCK MARKETS OF DEVELOPED COUNTRIES

Abstract. This article is devoted to the study of the impact of monetary policy on the development of the stock market in developed countries; within the framework of this article, we examined the development of the stock markets of the EU countries. Choosing the factors that can affect the development of the securities market, we took into account the peculiarities of modern monetary policy aimed at controlling the economies of developed countries from conditions in strategic commodity markets and inflation rates, dollar and euro.

Modeling the development process of the stock market in the EU countries can be carried out on the basis of the use of economic and mathematical methods. In particular, we carried out a correlation-regression analysis of the dependence of the profitability of the stock market in the EU countries on a number of macroeconomic factors.

One of the theoretical justifications for the influence of monetary policy on stock returns may be the credit channel mechanism, divided into the balance channel and the bank credit channel. First, a negative shock to monetary policy increases borrowing costs and lowers the value of a firm's assets, which can serve as collateral for new loans. This reduces access to credit and, in general, to any type of external borrowing, which leads to the fact that firms are forced to reduce the level of investment. Then the ultimate consequences of the shock can be a decrease in cash flows and profit margins. A somewhat different situation is characteristic of the bank credit channel: restrictive loans force banks to reduce the supply of loans and raise rates. It also has a negative impact on firms' cash flow, stock returns.

Keywords: monetary policy, stock market, developed countries, economic and mathematical modeling, correlation, regression, profitability, stocks.

References

1. Beloglazova G.N. Money. Credit. Banks: textbook / Ed. G.N. Beloglazova. – M.: Higher education, 2019. – 392 p.

2. Bratko A.G. Central bank in the banking system of Russia. – M.: Spark, 2017. – 335 p.

3. Kabir L.S., Yakovlev, S.P. Savinsky, S.I. Nikulina, I. D. Rakov. Advantages and threats of the melting exchange rate regime // National interests: priorities and security. – 2015. – No. 2. – P. 41.

4. Kazimagomedov A.A. Banking: Organization and regulation. – M.: Academia, 2018. – 320 p.

5. Kartaev F.S. Is inflation targeting useful for economic growth? // Economic Issues. – 2017. – No. 2. – P. 62.

6. IMF Report Developed Economies // International Monetary Fund. – URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/01/pdf/statapp.pdf> (date accessed: 07.02.2021).
7. Yudaeva K. About the possibilities, goals and mechanisms of monetary policy in the current situation // Finance. Economic issues. – 2014. – No. 2. – P. 4.
8. Carriere-Swallow Y., Jacome L., Magud N., Werner A. Central banking in Latin America: The way forward // IMF Working Paper. – 2016. – P. 1–42.
9. Castillo C. Inflation targeting and exchange rate volatility smoothing: A two-target, two-instrument approach // Economic Modeling. – 2014. – No. 43. – P. 330–345.
10. Cortes G.S., Paiva C.A.C. Deconstructing credibility: The breaking of monetary policy rules in Brazil // Journal of International Money and Finance. – 2017. – No. 74. – P. 31–52.
11. Durusoy S., Beyhan Z. Recent problem of global capitalism: Rate of exchange wars // Procedia Economics and Finance. – 2015. – No. 23. – P. 992–999.
12. Kerns J., Patel N. Does the financial channel of exchange rates offset the trade channel? // BIS Quarterly Review. – 2016. – P. 95.
13. Mishra P., Montiel P., Sengupta R. Monetary transmission in developing countries: Evidence from India // IMF Working Paper. – 2016. – P. 1–67.

УДК 330.322

N.I. KHRABROVA,

PhD in Economics, Associate Professor

Sevastopol Branch of Plekhanov Russian University of Economics

Z.V. KUSHKHOVA,

PhD in Economics, Associate Professor

Sevastopol Branch of Plekhanov Russian University of Economics

CROWDFUNDING AS A METHOD OF ATTRACTING INVESTMENTS IN THE FORM OF PLATFORM SOLUTIONS

Abstract. Article is devoted to analysis of the features of use of crowdfunding as way of investing and attracting investments through specialized Internet resources for the implementation of innovative, social and business projects, which requires special competencies from the authors of projects (recipients) that can influence the adoption of a positive decision by business partners and “donors”. Crowdfunding is viewed as an element of the crowd technology system. Definition of “crowd technology” is given, their characteristic features are highlighted. Scientific approaches to understanding the essence of the concept of “crowdfunding” by foreign and domestic scientists have been systematized. Author’s position has been worked out. Classification of types of crowdfunding is presented, namely donation crowdfunding, reward crowdfunding, debt crowdfunding, equity crowdfunding. Advantages and disadvantages of using crowdfunding in modern business conditions are considered. Analysis of certain provisions of the Russian legislation in relation to investing and raising funds using specialized investment platforms. Statistical data on the volume of transactions concluded in Russia using investment platforms are presented. It is concluded that crowdfunding is an innovative socio-economic tool that can become an effective catalyst for entrepreneurial activity in modern conditions, allowing small and medium-sized businesses to find alternative sources of financing to banks and stimulate non-bank lending methods.

Keywords: crowd technologies, crowdfunding, crowd project, investment platforms, investments.

Recently, there has been an increase in interest on the part of the state, professional and non-professional investors, companies and households (population) in the mechanisms for activating “new money”. Scope of alternative instruments for attracting investments – “new money” – is a system of mechanisms for involving private and currently inactive capital in projects in the form of platform solutions based on crowd technologies, including using digital financial instruments (tokens) [7]. Development of this segment of the economy in Russia requires the systematization of activities and the creation of conditions for its effective implementation, taking into account international experience, changes in the regulatory framework, which will reduce the risks of unreliability of crowd technologies and provide the prospect for the development of professionally managed platforms.

Basis of terms crowd technologies (crowdfunding, crowdsourcing, crowdlanding, crowdinvesting, crowdleader, crowdtesting,

crowdmarketing, crowdworking, crowdrecruiting, crowdsale, etc.) is the English word “crowd”.

In the scientific literature, there is no single approach to the definition of the concept of “crowd technology”. Basically, scientists [10, 13] understand this concept as technologies associated with the organization and use of the results of the community’s activities, as well as other unstructured groups on the Internet, based on the social interaction of participants in these communities.

These technologies for attracting financial, intellectual, labor and other resources are massive, which allows us to reach a significant number of people without territorial, economic, social, corporate and other restrictions. This approach gives grounds to assert that crowd technologies are actively developing as models for solving various problems and tasks that arise both for business and for the state, and society as a whole.

When using crowd technologies, the solution of a specific problem is transferred to an arbitrary

and large group of people, due to which the cost and time to achieve the result are significantly reduced. These technologies are not used for the implementation of exclusively commercial projects focused only on making a profit, but they can significantly reduce the cost of implementing a project, better work out the idea of its implementation together with a significant number of people, and also attract the target audience to the project.

However, the problem of insufficient provision of financial resources continues to be one of the most important challenges for most economic actors, especially for those of them that are engaged in innovative start-ups, social initiatives and environmental projects. In this regard, the use of platform solutions based on crowd technologies, in particular, crowdfunding, can become an effective way to find and attract financial resources, which will create conditions for a rapid growth in the number of projects and their demand.

Studies of many foreign scientists are devoted to the study of the essence of the concept and trends in the development of crowdfunding. For example, A. Schwienbacher and B. Larralde define crowdfunding as “open challenge, mainly via the Internet, to provide financial resources or donations, or in exchange for a certain reward and / or vote to support initiatives for specific goals” [19]. Scientists V. Kuppuswamy and B. Bayus believe that the concept of “crowdfunding” involves the collection of contributions from a significant number of consumer investors for a certain period of time (usually several weeks) in order to finance entrepreneurs’ creative ideas [15].

In turn, B. Hallen and K. Eisenhardt considered the development of strategic cooperation between organizations that initiate projects and communities that are interested in their implementation [12]. Scientists K. Miller, F. Fabian, S.-J. Lin analyzed the impact on crowdfunding of community representatives who act as promoters of the project [17]. J. Lerner analyzed the advantages and disadvantages of traditional methods of obtaining the necessary funding for the implementation of socio-economic projects in comparison with crowdfunding [16]. E. Mollick conducted a study of the implementation of crowdfunding operations in order to determine the

relationship between the factors that influence the implementation of the project (activity in social networks, duration of the project, goals, etc.), and the success of the project [18]. Results of the research work of P. Belleflamme, T. Lambert, A. Schwienbacher prove that crowdfunding, as a financial instrument, is able to compete with traditional methods of project financing due to its numerous advantages and the relatively low cost of capital raised in this way [9]. The works of scientists E. Gerber, J. Hui, P. Kuo focus mainly on the reasons and incentives for people to participate in crowdfunding campaigns, both from the founders of projects and from those who finance such projects [11]. Scientists R. Koning, J. Model investigated the influence of the duration of the crowdfunding project, the size and time of the first investment on the likelihood of successful completion of the crowdfunding campaign [14].

Scientific works of Russian economists are devoted to the analysis of theoretical, methodological and practical aspects of crowdfunding. So, O. Chulanova considers crowdfunding in the context of modern crowd technologies along with crowdsourcing, crowdinvesting and crowdlanding [8]. D. Guseva and N. Malykhin describe the advantages, disadvantages and risks of using crowdfunding [3]. M. Balykhin and A. Generalova suggest using crowdfunding to support scientific developments and science in general [1].

Based on the generalization of outlined theoretical approaches to understanding the essence of crowdfunding by foreign and domestic scientists, the following definition of crowdfunding can be given – it is an innovative tool for investment activity, which makes it possible to accumulate financial and other resources from a significant number of participants for implementation by the authors (initiators) of crowd projects of various target orientations using specialized platform solutions.

The most common types of crowdfunding are:

- *donation crowdfunding* – investments by investors do not imply further remuneration (however, depending on the crowd project and the country where it is being implemented, investors are entitled to tax deductions);

- *reward crowdfunding* – in exchange for making investments, investors receive non-

financial rewards (products and services, the right to purchase them before going on public sale, mention in the media, advertising and other incentives). Used, as a rule, to finance charitable, social, cultural projects;

– *debt crowdfunding* – in exchange for making investments, investors receive either a full return on investment, or a certain share in a crowd project, which allows them to make a profit in the future;

– *equity crowdfunding* – the author of crowd project sells part of his business to an investor. It is used in cases when a novice business entity is ready to solve the problem of lack of investment by distributing its components.

The benefits of crowdfunding include:

1. It is an alternative to “traditional” sources of financing for projects in case of insufficient material security for a loan or the impossibility of meeting other requirements for bank lending.

2. Use of crowdfunding platforms makes it possible to assess the potential of a crowd project: the reaction of investors to the project (presence or absence of a desire to invest), the “place” of project in the market and its competitiveness.

3. Free analysis of the product (service, idea) by the target audience: by placing his project on a crowdfunding platform, the author can analyze the reaction of potential consumers to the product (service, idea) offered to them, get feedback and suggestions for improvement, find out at what price they are ready to buy product (service, idea).

The disadvantages of crowdfunding are:

1. Placing information about a crowd project on specialized platforms can lead to copying or stealing an idea.

2. Condition of most crowdfunding platforms is the availability of funds only if 100 % of the required amount is accumulated and after a certain time.

3. Need to pay commission from crowdfunding platforms and payment aggregators (systems that allow you to make payments in various ways). If the crowd project has accumulated the entire necessary amount for implementation, the commission will be on average 10 %.

4. Rapid development of crowdfunding is ahead of the development of information security and legal regulation in this area, which makes it attractive to fraudsters.

On 01.01.2020, the Federal Law of 02.08.2019 No. 259-FZ “On attracting investments using investment platforms and on amending certain legislative acts of the Russian Federation” [6] entered into force in the Russian Federation, which ensured the regulatory formalization of relations, best known in the world as crowdfunding.

Federal law expands the “digital” conceptual apparatus by applying such definitions as “investment platform”, “utilitarian digital rights”, “digital certificate”, “mobile application”, etc. However, the law does not contain the term “crowdfunding”, applying the concept “investing and attracting investments using investment platforms”. According to A.V. Gabov, I.A. Khavanova this is due to ambiguity of term, since it describes a variety of economic relations. Highlighting at the same time a significant disadvantage of this approach – only a part of relations that traditionally belong to crowdfunding got into the subject of regulation [2].

The regulatory document regulates relations arising in connection with investing and attracting investments using investment platforms, establishes uniform requirements and principles of operation for operators of investment platforms, and also protects the rights of their participants (investors and persons who attract investments), regulates the emergence and circulation of utilitarian digital rights, as well as securities certifying utilitarian digital rights.

In our opinion, the disadvantages of the Federal Law include the limitation of the circle of persons who can attract investment. Such persons can only be Russian legal entities and individual entrepreneurs. Individuals who are not sole proprietors cannot participate in fundraising using crowdfunding platforms for non-commercial projects, although such individuals are the main participants in crowdfunding actions.

Such a description of the norms of law makes it possible to assert that in the future, either special laws will be required to regulate relations that are not covered by this regulatory document, or changes will be made directly to the Federal Law dated 02.08.2019 No. 259-FZ “On attracting investments using investment platforms and on amendments to certain legislative acts of the Russian Federation” and it will eventually become

the main law that comprehensively regulates the area under consideration.

Maintaining the register of operators of investment platforms and placing it on the information and telecommunications network "Internet" is the responsibility of the Bank of Russia [6]. As of December 4, 2020, the register of investment platform operators, formed in accordance with the Bank of Russia Instructions dated December 4, 2019 No. 5342-U "On the procedure for maintaining the register of investment platform operators" [5], contains information about 14 business entities [4].

It should be noted that in Russia the total volume of transactions concluded using investment platforms in 2018 reached 11 billion rubles. At the end of 2019, the volume of the crowdfunding market amounted to 7.1 billion rubles, having decreased by 53 % compared to 2018. Share of Russian crowdfunding market in its global volume at the end of 2019 was 0,8 % [4]. Factors behind the low popularity of investment platforms in Russia are the lack of awareness of retail investors about the mechanisms of operation, opportunities and risks of investment platforms for making informed investment decisions, as well as the investment efficiency is lower than expected.

Based on the foregoing, it can be concluded that crowdfunding is an innovative socio-economic tool that can become an effective catalyst for entrepreneurial activity in modern conditions, allowing small and medium-sized businesses to find alternative sources of financing to banks and stimulate non-bank lending methods. However, the proper application of crowdfunding is possible subject to further elaboration of the regulatory framework, which will ensure a balance between the principles of economic freedom and security of participants in crowdfunding platforms, the existence of trust between participants and strict fulfillment of mutual obligations.

References

1. Balykhin M.G., Generalova A.V. Crowdfunding is a platform for supporting scientific developments // Sociological Research. – Moscow: Federal Scientific Research Sociological Center of the Russian Academy of Sciences, 2015. – No. 9 (377). – P. 57–61.
2. Gabov A.V., Khavanova I.A. Crowdfunding: legalization of the WEB-model of financing in the context of legal doctrine and foreign experience // Bulletin of Perm University. Legal Sciences, 2020. – No. 47. – P. 28–44.
3. Guseva D.E., Malykhin N.I. Crowdfunding: essence, advantages and risks // Modern science: Actual problems of theory and practice. Series «Economics and Law». – Moscow: LLC "Scientific Technologies", 2014. – No. 9–10. – P. 30–34.
4. Official website of the Central Bank of the Russian Federation. – <https://www.cbr.ru/> (date accessed: 20.01.2021).
5. Ordinance of the Bank of Russia of 04.12.2019 No. 5342-U "On the procedure for maintaining the register of operators of investment platforms" // Official website of the "ConsultantPlus" company. – URL: <http://www.consultant.ru/> (date accessed: 20.01.2021).
6. Federal Law of 02.08.2019 No. 259-FZ "On attracting investments using investment platforms and on amendments to certain legislative acts of the Russian Federation" // Official website of the "ConsultantPlus" company. – URL: <http://www.consultant.ru/> (date accessed: 20.01.2021).
7. Khrabrova N.I., Khatikova Z.V. Digital token as an instrument for attracting investments in conditions of economics digitalization // Sustainable development of the socio-economic system of the Russian Federation: collection of works of the 22nd Russian scientific and practical conference, Simferopol, November 19–20, 2020 / scientific ed. V.M. Yachmenev; editorial board: E.F. Yachmenev, R.A. Timaev, T.I. Vorobets. – Simferopol: IT "ARIAL", 2020. – P. 303–306.
8. Chulanova O.L. Modern crowdtchnologies: crowdsourcing, crowdfunding, crowdinvesting, crowdlanding // Materials of the Afanasiev Readings. – Moscow: Bondaletov V.V., 2017. – No. 1 (18). – P. 64–79.
9. Belleflamme P., Lambert T., Schwienbacher A. Crowdfunding: Tapping the Right Crowd / Journal of Business Venturing, 2014. – 29 (5). – P. 585–609.
10. Ceraso A. Crowd technologies: Rhetoric and power in peer production discourse. – URL: <https://search.proquest.com/docview/304988911/> (date accessed: 20.01.2021).
11. Gerber E., Hui J., Kuo P. Crowdfunding: Why People are Motivated to Post and Fund Projects on Crowdfunding Platforms // Design, Influence, and Social Technologies Workshop at Computer Supported Cooperative Work. – 2012. – URL: http://distworkshop.files.wordpress.com/2012/01/dist2012_submission_11.pdf (date accessed: 20.01.2021).
12. Hallen B.L., Eisenhardt K.M. Catalyzing strategies and efficient tie formation: how entrepreneurial firms obtain investment ties // The Academy of Management Journal. – 2012. – No. 55. – P. 35–70.

13. *Howe J.* Crowdsourcing: Why the power of the crowd is driving the future of business. – N.Y.: Crowd Business, 2009. – 336 p.
14. *Koning R., Model J.* Experimental study of crowdfunding cascades: When nothing is better than something. – URL: <http://ssrn.com/abstract=2308161/> (date accessed: 20.01.2021).
15. *Kuppuswamy V., Bayus B.* A Review of Crowdfunding Research and Findings. – 2016. – URL: <http://ru.scribd.com/document/351726686/a-review-of-crowdfunding-research-and-findings/> (date accessed: 20.01.2021).
16. *Lerner J.* Venture Capitalists and the Oversight of Private Firms // *Journal of Finance*. – 1995. – No. 50. – P. 301–318.
17. *Miller K.D., Fabian F., Lin S.-J.* Strategies for online communities // *Strategic Management Journal*. – 2009. – No. 30. – P. 305–322.
18. *Mollick E.* The Dynamics of Crowdfunding: An Exploratory Study // *Journal of Business Venturing*. – 2014. – Vol. 29. – Is. 1. – P. 1–16.
19. *Schwiebacher A., Larralde B.* Crowdfunding of Small Entrepreneurial Ventures: Handbook of Entrepreneurial Finance Forthcoming. – 2010. – URL: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1699183/ (date accessed: 20.01.2021).

Информация об авторах

Храброва Наталья Ивановна, кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента, туризма и гостиничного бизнеса, Севастопольский филиал Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова.

E-mail: khrabrova-nata@ukr.net

Кушхова Залина Валерьевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента, туризма и гостиничного бизнеса, Севастопольский филиал Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова.

E-mail: zkhatikova@mail.ru

Н.И. ХРАБРОВА,

кандидат экономических наук, доцент

*Севастопольский филиал Российского экономического университета
Имени Г.В. Плеханова*

З.В. КУШХОВА,

кандидат экономических наук, доцент

*Севастопольский филиал Российского экономического университета
Имени Г.В. Плеханова*

КРАУДФАНДИНГ КАК МЕТОД ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ НА ОСНОВЕ ПЛАТФОРМЕННЫХ РЕШЕНИЙ

Аннотация. Статья посвящена анализу особенностей применения краудфандинга как способа инвестирования и привлечения инвестиций с помощью специализированных интернет-ресурсов для реализации инновационных, социальных и бизнес-проектов, требующих от их авторов (реципиентов) специальных компетенций, которые могут повлиять на принятие положительного решения со стороны бизнес-партнеров и «доноров». Краудфандинг рассматривается как элемент системы крауд-технологий.

В статье дано определение понятия «крауд-технологии», выделены их характерные особенности. Систематизированы научные подходы к пониманию сущности понятия «краудфандинг» зарубежными и отечественными учеными. Выработана авторская позиция. Представлена классификация видов краудфандинга, а именно благотворительный краудфандинг, бонусный краудфандинг, долговой краудфандинг, акционерный краудфандинг. Рассмотрены преимущества и недостатки применения краудфандинга в современных условиях ведения бизнеса. Проведен анализ отдельных положений российского законодательства в отношении инвестирования и привлечения средств с использованием специализированных инвестиционных платформ. Представлены статистические данные относительно объема заключенных в России сделок с использованием инвестиционных платформ. Сделан вывод, что краудфандинг является инновационным

социально-экономическим инструментом, который может стать эффективным катализатором предпринимательской деятельности в современных условиях, позволяя малому и среднему бизнесу найти альтернативные банковским источники финансирования и простимулировать небанковские методы кредитования.

Ключевые слова: крауд-технологии, краудфандинг, крауд-проект, инвестиционная платформа, инвестиции.

Литература

1. Балыхин М.Г., Генералова А.В. Краудфандинг – платформа поддержки научных разработок // Социологические исследования. – 2015. – № 9 (377). – С. 57–61.
2. Габов А.В., Хаванова И.А. Краудфандинг: законодательное оформление WEB-модели финансирования в контексте правовой доктрины и зарубежного опыта // Вестник Пермского университета. Юридические науки. – 2020. – № 47. – С. 28–44.
3. Гусева Д.Е., Малыхин Н.И. Краудфандинг: сущность, преимущества и риски // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. – 2014. – № 9–10. – С. 30–34.
4. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. – URL: <https://www.cbr.ru/> (дата обращения: 06.12.2020).
5. Указание Банка России от 04.12.2019 № 5342-У «О порядке ведения реестра операторов инвестиционных платформ» // КонсультантПлюс. – URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 20.01.2021).
6. Федеральный закон от 02.08.2019 № 259-ФЗ «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // КонсультантПлюс. – URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 20.01.2021).
7. Храброва Н.И., Хатикова З.В. Цифровой токен как инструмент привлечения инвестиций в условиях диджитализации экономики // Устойчивое развитие социально-экономической системы Российской Федерации: сборник трудов XXII Всероссийской научно-практической конференции (г. Симферополь, 19–20 ноября 2020 г.) / науч. ред. В.М. Ячменева; ред. кол.: Е.Ф. Ячменев, Р.А. Тимаев, Т.И. Воробец. – Симферополь: Ариал, 2020. – С. 303–306.
8. Чуланова О.Л. Современные крауд-технологии: краудсорсинг, краудфандинг, краудинвестинг, краудлендинг // Материалы Афанасьевских чтений. – 2017. – № 1 (18). – С. 64–79.
9. Belleflamme P., Lambert T., Schwienbacher A. Crowdfunding: Tapping the right crowd // Journal of Business Venturing. – 2014. – Vol. 29. – Is. 5. – P. 585–609.
10. Ceraso A. Crowd technologies: Rhetoric and power in peer production discourse. – URL: <https://search.proquest.com/docview/304988911/> (date of the application: 03.12.2020).
11. Gerber E., Hui J., Kuo P. Crowdfunding: Why people are motivated to post and fund projects on crowdfunding platforms // Design, Influence, and Social Technologies Workshop at Computer Supported Cooperative Work. – 2012. – URL: http://distworkshop.files.wordpress.com/2012/01/dist2012_submission_11.pdf/ (date of the application: 20.11.2020).
12. Hallen B.L., Eisenhardt K.M. Catalyzing strategies and efficient tie formation: how entrepreneurial firms obtain investment ties // The Academy of Management Journal. – 2012. – No. 55. – P. 35–70.
13. Howe J. Crowdsourcing: Why the power of the crowd is driving the future of business. – N.Y.: Crowd Business, 2009. – 336 p.
14. Koning R., Model J. Experimental study of crowdfunding cascades: When nothing is better than something. – URL: <http://ssrn.com/abstract=2308161/> (date of the application: 20.01.2021).
15. Kuppaswamy V., Bayus B. A Review of Crowdfunding Research and Findings. – 2016. – URL: <http://ru.scribd.com/document/351726686/a-review-of-crowdfunding-research-and-findings/> (date of the application: 20.01.2021).
16. Lerner J. Venture Capitalists and the Oversight of Private Firms // Journal of Finance. – 1995. – No. 50. – P. 301–318.
17. Miller K.D., Fabian F., Lin S.-J. Strategies for online communities // Strategic Management Journal. – 2009. – No. 30. – P. 305–322.
18. Mollick E. The Dynamics of Crowdfunding: An Exploratory Study // Journal of Business Venturing. – 2014. – Vol. 29. – Is. 1. – P. 1–16.
19. Schwienbacher A., Larralde B. Crowdfunding of Small Entrepreneurial Ventures: Handbook of Entrepreneurial Finance Forthcoming. – 2010. – URL: http://papers.ssrn.com/so13/papers.cfm?abstract_id=1699183/ (date of the application: 20.01.2021).

МАРКЕТИНГ И ОБЩЕСТВО

УДК 332.146

Н.В. КАЛЕНСКАЯ,
доктор экономических наук, профессор
Казанский (Приволжский) федеральный университет,

А.А. ГАРИПОВА,
аспирант
Казанский (Приволжский) федеральный университет

ИССЛЕДОВАНИЕ МАРОЧНОГО КАПИТАЛА ТЕРРИТОРИИ С ПОЗИЦИИ МАРКЕТИНГОВОГО ПОДХОДА

Аннотация. Актуальность исследований социально-экономического развития регионов не вызывает сомнений. Особенно интересным представляется изучение вопроса позиционирования и продвижения территории с учетом ценности и клиентского опыта. Однако ценность, особенно потребительская ценность, чаще всего рассматривается в контексте материальных объектов, товаров и услуг. В данной статье авторами рассматривается марочный капитал территории, дается его авторская трактовка, которая в отличие от других основана на специфической природе объектов данной территории, формирующей дополнительный специфический денежный поток. Кроме того, в статье представлена авторская модель маркетинга территории с позиции управления марочным капиталом в зависимости от стратегии такого маркетинга. В статье также представлена иерархическая платформа маркетинга территории, где марочный капитал и бренд территории рассматриваются с метафизической позиции, что позволяет говорить о специфическом восприятии нематериального актива территории. Авторами выдвигается гипотеза о влиянии марочного капитала объектов территории на инвестиционную привлекательность региона. В статье делается вывод о наличии двух направлений маркетинга территории с позиции воздействия на целевую аудиторию и с позиции воздействия на усиление инвестиционной привлекательности. Также в статье представлена научная полемика с различных позиций: философской, маркетинговой и геополитической.

Ключевые слова: регион, территория, маркетинг территории, марочный капитал, бренд территории.

Рассматривая территорию не только как монообъект, а как систему, состоящую из различных элементов, формирующих марочный капитал, представляется необходимым исследовать процесс формирования теоретической платформы для выявления более точного инструментария мониторинга территории в целях повышения социально-экономического развития и, как следствие, инвестиционной привлекательности территории.

Основываясь на философском подходе к определению территории, мы говорим об абсолютно самобытном мире, его колорите, нравственной идеологии, ментальности, мировоззрении. Рассматривая дефиницию «регион» с позиций исторического подхода, можно выделить две стороны:

– определение территории как исторически утратившего актуальность идентичности места (к подобным территориям можно отнести Галицию, Трансильванию и т. д.);

– определение генетических признаков территории, отнесение ее к определенным церковным приходам, епархиям, муниципалитетам и т. д.

Если рассматривать территорию на макроуровне, с позиций геополитической интерпретации, основанной на пространственной типологии вариативных политических сил и движений, центров «мощи» и «слабости», то она представлена становыми объединениями, зависящими друг от друга в большей степени, чем от других, по набору определенных показателей.

Экономический подход – основополагающий – рассмотрен в работе Ф. Котлера, М. Хамлина, И. Рейна и Д. Хайдера. Они понимают под «местом» «страну, геополитическое пространство; область государства; культурно, исторически или этически локализованное местоположение; город и окружающие его поселения; рынок, определяемый по различным признакам; промышленные базы и кластеры, создаваемые с их участием; социальные отношения между людьми» [1–2].

С точки зрения маркетингового подхода территория – это конкретное административно-территориальное образование различного иерархического ранга, в основе которого лежит территориально-общественная система (ТОС) соответствующего ранга [3].

Подход, предложенный А.П. Панкрухиным, можно назвать основополагающим. На основании данного подхода в нашем исследовании мы рассматриваем территорию в качестве субъекта, выступающего в роли потребителя не только по отношению к самому себе, но и по отношению к другим субъектам (речь идет как о резидентах, так и нерезидентах) [4]. Благополучие в использовании региональных ресурсов, продуктов, услуг дает возможность региону конструировать различные модели и приумножать свое богатство.

В рамках данного подхода регион представляется как производитель, который ориентирован на потребителей с целью их аттракции относительно ресурсов и потенциала террито-

рии. Данный подход представляется более прогрессивным, более маркетинговым, в отличие от подходов, фиксирующих внимание региона исключительно на самом себе.

В конкурентной борьбе территории просто необходимо обладать своими преимуществами перед другими территориями, максимально используя для этого те блага и ресурсы, которыми она располагает.

Следует отметить, что конкурентоспособность региона определяется рациональностью использования факторов производства и ограниченных ресурсов. В конечном итоге конкурентоспособность и формирует инвестиционную привлекательность.

Также необходимо отметить, что в рамках маркетингового подхода представляется необходимым рассмотреть понятие «марочный капитал территории». Проанализировав ряд трактовок, мы пришли к выводу, что необходимо уточнить данное понятие и рассматривать его как специфический актив, формирующий дополнительный денежный поток, возникающий на основе потребительской ценности и узнаваемости территориального объекта.

В качестве нематериального специфического актива марочный капитал формирует специфический маркетинговый потенциал территории или ее дополнительную ценность в глазах потребителей, что позволяет осведомлять их о явных преимуществах территории, создавая более привлекательный по сравнению с другими территориями имидж.

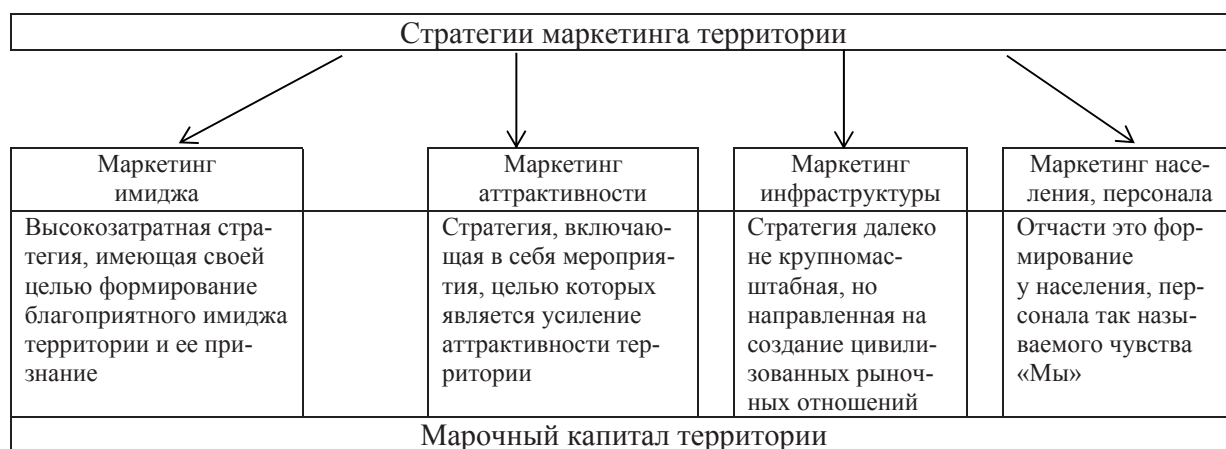


Рис. 1. Модель маркетинга территории

Вариативность стратегий управления марочным капиталом территории ставит задачу оптимального выбора решений для достижения наиболее высоких результатов ее социально-экономического развития. Это в первую очередь необходимо для ее позиционирования на рынке. Нами сформирована модель маркетинга территории и представлена на рис. 2.

Каждая стратегия выбирается исходя из поставленных целей и задач, с учетом ресурсов, которыми располагает территория. Таким образом в конечном счете и формируется марочный капитал территории.

Говоря об органическом и стратегическом подходах к позиционированию территории, стоит подчеркнуть успешность вышеуказанных подходов на данный момент в таких регионах России, как Татарстан. Органический подход является стихийным брендингом территории за счет коммуникаций word-of-mouth («из уст в уста»). В качестве примеров можно указать такие известные города, как Париж, Рим, Лондон и т. д. Это те города, которые получили признание, опираясь не на продвижение брендов своих территорий, а исключительно на богатую самобытную культуру, являющуюся фактором аттрактивности для посетителей из всех уголков мира.

Можно также сказать, что концепция территориального маркетинга первоначально возникла на уровне городской проблематики. В 1980-х гг. в европейских источниках появился термин «городской маркетинг». Он представлял собой деятельность, ориентированную на достижение сбалансированности городских функций и спроса населения, а также различных компаний, туристов и других посетителей города. В качестве продукта, предлагаемого потенциальным потребителям, выступал сам город. Данная концепция принадлежит Г. Эшворту и Х. Вугду, авторам работы «Продавая города: маркетинговые подходы в планировании городского общественного сектора». Именно в этой работе предложены поэтапные программы развития и дальнейшего позиционирования европейских городов [5].

По мнению Ф. Котлера, маркетинг территорий позволяет решать задачи по адаптивности резидентов территории к волатильности рын-

ка, увеличению социальной жизненной активности. Также маркетинг территорий способствует выявлению проблем и обеспокоенности общества [1].

Многоаспектность данной проблематики и комплексный многоуровневый подход к ней раскрываются и находят отражение в концепции маркетинга территорий (территориального маркетинга), которая в наиболее полном виде представлена в работах А.П. Панкрухина [4], автора знаменитого исследования «Маркетинг территорий». Данное исследование долгие годы являлось единственной в РФ работой, в которой маркетинг территорий рассматривался как многоаспектное стратегическое направление их развития. Позже, в своей статье «Маркетинг территорий, туризма и событий: развитие через взаимодействие», А.П. Панкрухин рассматривает и определяет маркетинг территорий с позиции стратегического выбора продукции и ресурсов. Речь идет о том, что территория создает продукцию на хорошем уровне и может предложить ее потребителю, что способствует соблазнению латентных потребителей, впоследствии делая их реальными и верными клиентами [6–10].

В продолжение развития идеи маркетинга территорий начиная с 2000-х гг. постепенно появляется идея брендинга как продукта, имеющего потребительскую ценность. Стоит отметить одного из ученых, заинтересовавшихся изучением данной проблемы, – К. Динни. В своем исследовании «Брендинг государств: понятия, проблемы, практика» она уделяет особое внимание вышеупомянутым проблемам [11].

Маркетинг территории становится фундаментом для разработки инструментария брендинга территории (рис. 2).

Таким образом, можно говорить о метафизической платформе позиционирования марочного капитала территории. Мы разделяем мнение о том, что нематериальные активы формируют специфическую прибыль.

Составители ежегодного Национального туристического рейтинга – Центр информационных коммуникаций «Рейтинг» и журнал «Отдых в России», совместно с исследовательским агентством VCGroup, инициировали масштабное исследование, целью которого является

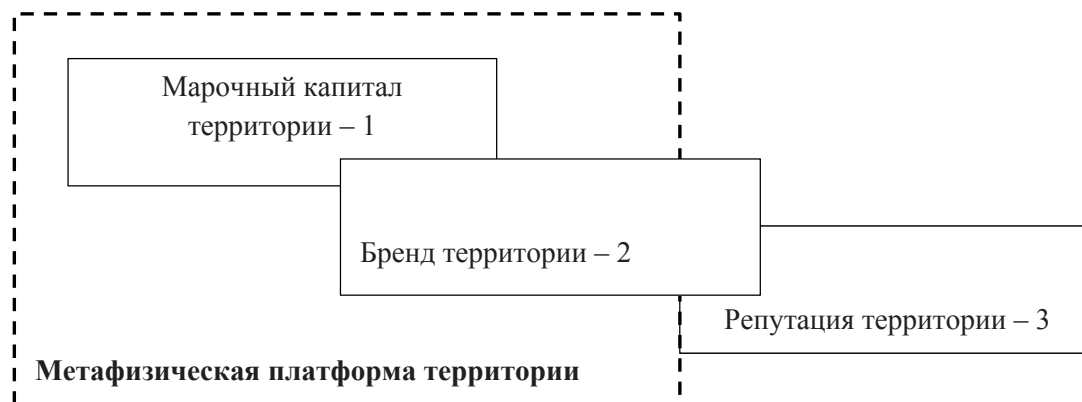


Рис. 2. Иерархия платформы маркетинга территории

Таблица 1

Топ-100 брендов России [12]

Объект марочного капитала	Регион	Место в топ-100
Третьяковская галерея	Москва	1
Белые ночи	Санкт-Петербург	11
Ярославль – столица Золотого кольца России	Ярославская область	42
Полярный круг	Ямало-Ненецкий автономный округ	100

определение наиболее популярных, аттрактивных и узнаваемых среди туристов региональных брендов [12].

В таблице 1 представлены материалы исследования «Топ-100 брендов России», где в качестве бренда рассматривается «объект показа». На наш взгляд, его можно также трактовать как марочный капитал территории.

В результате проведенного нами исследования теоретических вопросов формирования маркетинга территорий можно выделить два альтернативных направления его развития:

- маркетинг территорий служит усилению корреляции между локальными объектами территории, формирующими марочный капитал, и инвестиционной привлекательностью;

- маркетинг территорий обеспечивает процесс планирования, координации и контроля прямых связей марочного капитала с целевыми группами.

Следовательно, маркетинг территорий – это совокупность деятельности различных субъектов, объектов и институтов, формирующих процесс позиционирования и продвижения территории на основе его марочного капитала.

На наш взгляд, особенно четко тенденции и закономерности развития маркетинга территорий проявляются на примере экономики впечатлений.

Литература

1. Kotler P., Hamlin M.A., Rein I., Haider D.H. Marketing Asian Places. – Singapore: John Wiley & Sons (Asia), 2002. – 443 p.
2. Law R., Lee H.A., Au N. Which Journal Articles are Uncited? The Case of the Asia Pacific Journal of Tourism Research and the Journal of Travel and Tourism Marketing // Asia Pacific Journal of Tourism Research. – 2013. – Vol. 18. – Is. 6. – P. 661–684.
3. Попов А.В. Имидж территориального образования: понятийно-терминологическая система проблемного поля // Имиджелогия-2008: имидж как инструмент привлекательности и конкурентоспособности: материалы VI Международного симпозиума по имиджелогии / под ред. Е.А. Петровой. – М.: РИЦ АИМ, 2008.
4. Панкрухин А.П. Маркетинг территории. – СПб.: Питер, 2006.
5. Ashworth G.J., Voogd H. Selling the city: Marketing approaches in public sector urban planning. – Hardcover; Belhaven Press, 1990. – 177 p.

6. Каленская Н.В., Салихов Х.М. Влияние маркетинга территории на инвестиционную привлекательность // Казанский экономический вестник. – 2019. – № 5 (43). – С. 92–98.

7. Kalenskaya N., Novenkova A. The formation of the model branding of the territory under an asymmetric institutional environment: proceedings of 2nd Global Conference on Business, Economics and Management and Tourism (BEMTUR) (Prague, October 29–31, 2014). – Prague, 2014.

8. Rubcov V.A., Gabdrahmanov N.K., Bajbakov E.H.I., Hossejmi S.S. Tourism and sustainable development // Environmental Consulting. – 2016. – Vol. 1. – Is. 61. – P. 2–13.

9. Ageeva E., Melewar T.C., Foroudi P., Dennis C. Tourists' destination image through regional tourism: From supply and demand sides perspectives // Journal of Business Research. – 2018. – No. 98. – P. 15–32.

10. Foroudi P., Akarsu T.N., Ageeva E., Dennis C., Melewar T.C. Promising the dream: Changing destination image of London through the effect of website place // Journal of Business Research. – 2018. – No. 83. – P. 97–110.

11. Dinnie K. Nation branding: Concepts, Issues, Practice. – L.: Taylor & Francis, 2011. – 288 p.

12. Национальный рейтинг туристических брендов (ТОП-100). – URL: <http://russia-rating.ru/> (дата обращения: 01.03.2021).

Информация об авторах

Гарипова Альбина Альбертовна, аспирант кафедры маркетинга, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: albinaalbertovna@mail.ru

Каленская Наталья Валерьевна, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой маркетинга, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: kalen7979@mail.ru

N.V. KALENSKAYA,
Doctor in Economics, Professor
Kazan (Volga region) Federal University

A.A. GARIPOVA,
Postgraduate
Kazan (Volga region) Federal University

RESEARCH OF THE BRAND CAPITAL OF THE TERRITORY FROM THE POSITION OF A MARKETING APPROACH

Abstract. The relevance of research on the socio-economic development of the region leaves no doubt. It is especially interesting to study the issue of positioning and promotion of the territory, taking into account the value and customer experience. However, value, especially consumer value, is most often viewed in the context of material objects, goods and services. In this article, the authors consider the brand capital of the territory, gives its author's interpretation, which, unlike others, is based on the specific nature of the objects of this territory, which forms an additional specific cash flow. In addition, the article presents the author's model of territory marketing from the standpoint of brand capital management, depending on the territory marketing strategy. The article also presents a hierarchical platform for territory marketing, where the brand capital and brand of the territory are considered from a metaphysical position, which allows us to talk about the specific perception of the intangible asset of the territory. The authors put forward a hypothesis about the influence of the brand capital of the territory's objects on the investment attractiveness of the region. The article concludes that there are two areas of territory marketing from the standpoint of impact on the target audience and from the standpoint of influence on enhancing investment attractiveness. Also, the article presents scientific polemics from various positions: philosophical, marketing and geopolitical.

Keywords: region, territory, territory marketing, brand equity, territory brand.

References

1. Kotler P., Hamlin M.A., Rein I., Haider D.H. Marketing Asian Places. – Singapore: John Wiley & Sons (Asia), 2002. – 443 p.
2. Law R., Lee H.A., Au N. Which Journal Articles are Uncited? The Case of the Asia Pacific Journal of Tourism Research and the Journal of Travel and Tourism Marketing // Asia Pacific Journal of Tourism Research. – 2013. – Vol. 18. – Is. 6. – P. 661–684.
3. Popov A.V. Image of a territorial entity: conceptual and terminological system of the problem field // Imageology – 2008: Image as a tool of attractiveness and competitiveness: materials of the 6th International Symposium on Imageology / ed. E.A. Petrova. – Moscow: RITs AIM, 2008.
4. Pankrukhin A.P. Territory marketing. – Peter, 2006.
5. Ashworth G.J. Selling the city: Marketing approaches in public sector urban planning. Hardcover. – January 1. – Belhaven Press, 1990. – 177p.
6. Kalenskaya N.V., Salikhov H.M. The influence of territory marketing on investment attractiveness // Kazan Economic Bulletin. – 2019. – No. 5 (43). – P. 92–98.
7. Kalenskaya N., Novenkova A. The Formation of The Model Branding of The Territory under an Asymmetric Institutional Environment // 2nd Global Conference on Business, Economics and Management and Tourism (BEMTUR). – Prague, Czech Republic. – Oct. 29–31, 2014.
8. Rubtsov V.A., Gabdrakhmanov N.K., Bajbakov E.I., Hossejini S.S. Tourism and stable development // Ecological consulting. – 2016. – No. 1 (61). – P. 2–13.
9. Ageeva E., Melewar T.C., Foroudi P., Dennis C. Tourists' destination image through regional tourism: From supply and demand sides perspectives // Journal of Business Research – 98. – P. 15–32.
10. Foroudi P., Akarsu T.N., Ageeva E., (...), Dennis C., Melewar T.C. Promising the dream: Changing destination image of London through the effect of website place // Journal of Business Research – 83. – 2018. – P. 97–110.
11. Keith Dinni. Nation branding: Concepts, Issues, Practice. – Taylor & franci, 2011. – 288 p.
12. Official Website of National rating of travel brands (Top 100). – URL: <http://russia-rating.ru> / (date accessed: 01.03.2021).

ТРЕБОВАНИЯ К ПУБЛИКАЦИИ В ЖУРНАЛЕ «КАЗАНСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК»

1. Файл назвать как «Фамилия 1_Фамилия 2 (на русс.)_название статьи (3–5 слов, на русс.)_дд_мм_гг (дата, например 27_03_2017)».
2. Аннотация – не менее 150 слов (вместе с предложениями).
3. Ключевые слова – не менее 5 слов.
4. Объем статьи, включая таблицы и рисунки, не должен превышать 1 авт. л., т. е. 40 тыс. знаков (с пробелами).
5. Весь текст, рисунки и таблицы набираются шрифтом Times New Roman – 14; межстрочный интервал – 1,5; все поля – 2 см.
6. Рисунки, диаграммы и таблицы создаются с использованием черно-белой гаммы и должны быть редактируемы. Все рисунки и таблицы должны иметь название и ссылки в тексте (см. образец).
7. Список литературы – не менее 10 источников, в том числе с выходными данными из базы Scopus, WoS (не менее 5 источников).
8. Выходные данные источников оформляются по образцу. На каждый источник из списка литературы (References) должна быть ссылка в тексте в прямых скобках.
9. Текст должен быть структурирован (введение, методология, результат, заключение) по образцу.
10. Рукопись не должна быть опубликована ранее, быть оригинальной, представлять научный интерес и соответствовать тематике журнала. Ссылки на неопубликованные материалы в тексте не допускаются.
11. Все материалы должны носить открытый характер. Наличие ограничительного грифа служит основанием для отклонения материала от открытой публикации.
12. К рукописи необходимо приложить следующие сведения о авторе(ах): фамилия, имя, отчество; ученая степень, ученое звание; место работы, должность; телефоны для связи с автором. Автор должен сообщить редакции также свой электронный адрес, по которому ему направляется файл статьи для предложений и исправлений (в соответствии с Законом об авторском праве).
13. Рукописи, не соответствующие указанным требованиям, редакцией не рассматриваются.
14. В редакцию высылаются один тщательно вычитанный и подписанный автором (соавторами) экземпляр статьи, справка об авторе/ах (анкета), рецензия внешняя, аннотация на русском и английском языках, ключевые слова на русском и английском языках (по образцу) и электронный вариант всех документов на электронном носителе либо по электронной почте kpfu116@mail.ru

Электронная версия журнала «Казанский экономический вестник»

<http://www.ej.kpfu.ru>

Адрес редакции: 420012, Республика Татарстан, г. Казань, ул. Бутлерова, д. 4.

Телефон редакции: 291-13-26.