

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ  
ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ**

**ГОСУДАРСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ  
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И  
ТОРГОВЛИ ИМЕНИ МИХАИЛА ТУГАН-БАРАНОВСКОГО»**

**ГБОУВО РК «КРЫМСКИЙ ИНЖЕНЕРНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ  
УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ ФЕВЗИ ЯКУБОВА»**

**МЕЖДУНАРОДНАЯ АССОЦИАЦИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ  
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ-ВАРНА**



**КРЫМСКИЙ  
ИНЖЕНЕРНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ  
УНИВЕРСИТЕТ  
ИМЕНИ ФЕВЗИ ЯКУБОВА**



## **АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ**

**Материалы Шестой международной  
научно-практической студенческой  
интернет-конференции  
20 мая 2021 года**

---

ГО ВПО  
«ДонНУЭТ»  
Донецк  
2021

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ  
ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ  
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И  
ТОРГОВЛИ ИМЕНИ МИХАИЛА ТУГАН-БАРАНОВСКОГО»

ГБОУВО РК «КРЫМСКИЙ ИНЖЕНЕРНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ  
УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ ФЕВЗИ ЯКУБОВА»

МЕЖДУНАРОДНАЯ АССОЦИАЦИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ  
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ-ВАРНА

## **АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ**

Материалы Шестой международной научно-практической  
студенческой интернет-конференции

20 мая 2021 г.

ГО ВПО  
«ДонНУЭТ»  
Донецк  
2021

УДК 339.9:33(082)  
ББК 65.5я431  
А 43

*Коллектив авторов*

*Редакционная коллегия:*

Дрожжина С.В.	– д-р философ. наук, профессор	Адаманова З.О.	– д-р экон. наук, профессор
Азарян Е.М.	– д-р экон. наук, профессор	Крачунов Х.А.	– канд. техн. наук, доцент
Стельмашенко Е.В.	– канд. экон. наук, доцент	Иваненко И.А.	– канд. экон. наук, доцент
Семенов А.А.	– канд. экон. наук, доцент	Миньковская М.В.	– канд. экон. наук, доцент
Балабанова Л.В.	– д-р экон. наук, профессор	Шеремет Т.Г.	– канд. экон. наук, доцент
Бакунов А.А.	– канд. экон. наук, профессор	Бондаренко И.С.	– канд. экон. наук, доцент
Моисеева Ф.А.	– канд. философ. наук, доцент	Кузьменко С.С.	– ст. преподаватель
Фомина М.В.	– д-р экон. наук, профессор	Колос И.В.	– ст. преподаватель
Одинцова Е.А.	– канд. юр. наук, доцент		

А43 Актуальные вопросы мировой экономики [Текст] : материалы Шестой междунар. науч.-практ. студент. интернет-конф., 2021 г. 20 мая, [Донецк] / [коллектив авт. ; редкол. : Дрожжина С. В. и др.] ; М-во образования и науки Донец. Народ. Респ. [и др.]. – Донецк : ГО ВПО «ДонНУЭТ», 2021. – 175 с.

В сборник вошли доклады студентов, которые отображают результаты научных исследований по вопросам глобальных и национальных тенденций развития мировой экономики; освещают актуальные проблемы маркетингового менеджмента, экономики современного предприятия, международного маркетинга, экономической теории; изучают тенденции и традиции экономики зарубежных стран, международные стандарты ведения бизнеса, информационные технологии; представляют иностранные языки как основу международного сотрудничества; исследуют туризм как форму международной торговли услугами; рассматривают особенности современных инновационных и интеграционных процессов в мировой экономике.

УДК 339.9:33(082)  
ББК 65.5я431

© Коллектив авторов, 2021  
© Государственная организация высшего профессионального образования  
«Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», 2021

# ГЛОБАЛЬНЫЕ И НАЦИОНАЛЬНЫЕ ВЕКТОРЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Аблаев И. И.

*Научный руководитель: Зиятдинова Н.Р., к.э.н., доцент  
ГБОУВО РК КИПУ имени Февзи Якубова, Симферополь*

## ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ COVID-19 НА НАРУШЕНИЕ ЦЕПОЧЕК ПОСТАВОК

Глобальные цепочки поставок всегда были уязвимы для потрясений, которые происходят в основных странах-экспортерах. Некоторые из этих потрясений включают торговые войны, пандемии, такие как COVID-19, внутреннюю политическую нестабильность и т.д. Эта уязвимость особенно обусловлена факторами, которые могут препятствовать беспрепятственному потоку товаров и услуг из этих стран-экспортеров к их основным партнерам по торговле импортом.

COVID-19 нарушил глобальную деятельность во всех секторах экономики и отраслях промышленности. Эти сбои в значительной степени обусловлены мерами по блокированию, принятыми и осуществляемыми странами по всему миру в качестве стратегии здравоохранения для смягчения последствий распространения пандемии на население. Остановка производства, ограничения на передвижение людей и товаров, закрытие границ, логистические ограничения, а также замедление торговли и деловой активности являются последствиями мер по блокированию COVID-19.

С введением блокады транспортный сектор, от которого зависит деятельность глобальной цепочки поставок, остался частично закрытым. Статистика показывает, что не менее 90 стран ввели блокировки с марта 2020 года, а на пике в апреле 2020 года около 3,9 миллиарда человек находились под блокировкой. Следовательно, существовали ограничения на бесперебойное функционирование глобальных цепочек поставок, и это оказало негативное воздействие на глобальную деловую и промышленную деятельность.

Пандемия затронула судоходную отрасль, на долю которой приходится около 90% мировой торговой деятельности, оцениваемой примерно в 12 триллионов долларов. По оценкам Всемирной торговой организации (ВТО), к концу 2020 года объем мировой торговли сократится на 13-32% по объему. Сбои в цепочке поставок также повлияли на другие секторы, включая обрабатывающую промышленность, розничную торговлю, строительство и другие.

Финансовые последствия COVID-19 для торговли и цепочек поставок являются также существенными. По данным Института экономики судоходства и логистики (ISL), индекс пропускной способности контейнеров, который измеряет количество людей и товаров, ежедневно проходящих через морские

порты, снизился с 113,3 в январе 2020 года до 107,7 в мае 2020 года, т.е. на 9,5%.

В 2020 году в условиях пандемии коронавируса COVID-19 и ограничительных мер мировая экономика сократилась на 4,3%, следует из доклада ООН «Мировое экономическое положение и перспективы». Кризис, вызванный вирусом, назван сильнейшим за последние 90 лет. На микроуровне COVID-19 привел к потере рабочих мест, снижению доходов и снижению деловой активности.

Многие страны сфокусировались на внутреннем рынке и пересматривают свои стратегии цепочек поставок, в то время как многонациональные компании реструктурируют свои стратегии аутсорсинга для поставок основных ресурсов для отечественных компаний, чтобы снизить риски внешних сбоя в результате мер, связанных с ограничением поставок на внешний рынок.

Правительства развитых стран активизировали свои призывы к предприятиям тщательно подходить к процессам, которые обеспечат устойчивость перед лицом будущих сбоев в глобальных цепочках поставок и создания добавленной стоимости в промышленности.

Например, правительство Франции обязало правительства ЕС пересмотреть свои цепочки поставок товаров первой необходимости. Японское правительство выделило 2,2 миллиарда долларов США на стимулирование японских фирм, работающих в других азиатских странах, к переезду в Японию. В Соединенных Штатах был внесен законопроект, чтобы взять на себя последующие финансовые последствия компаний, которые решат перенести свою производственную базу из Китая. Кроме того, Индия среди прочих стимулов изучает способы привлечения производителей из Китая путем снижения корпоративных налогов.

В последнее время также наблюдаются заметные ограничения на глобальные поставки некоторых продовольственных товаров и промышленных ресурсов, поскольку страны стремятся сохранить эти товары для собственного потребления. Следовательно, большинство развивающихся рынков и развивающихся стран (EMDE) могут пострадать от этих возможных экспортных ограничений, поскольку страны-импортеры могут не иметь соответствующего потенциала или возможностей в производстве запрещенной для экспорта продукции. В будущем влияние COVID-19 на глобальные цепочки поставок и торговлю может иметь более критические последствия.

#### Список использованных источников:

1. Impact of COVID-19 on the supply chain industry. – [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.pwc.com/ng/en/assets/pdf/impact-of-covid19-the-supply-chain-industry.pdf>
2. В ООН заявили о сокращении мировой экономики в 2020 году на 4,3%. – [Электронный ресурс]. – URL: <https://tass.ru/ekonomika/10542613>

**Аметова Н.У.**  
*Научный руководитель: Иваненко И.А., к.э.н., доцент*  
*ГБОУВО РК КИПУ имени Февзи Якубова, Симферополь*

## **СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО РЫНКА ПРОИЗВЕДЕНИЙ ИСКУССТВА**

Мировой рынок предметов искусства или арт-рынок — это совокупность взаимодействующих друг с другом субъектов и институтов, которые создают, вводят в обращение и потребляют искусство. Данный рынок является конкурентным, на нем функционирует определенное количество аукционных домов, ведущих борьбу за наибольший сегмент рынка. Рынок предметов искусства представляет интерес для исследования в связи с увеличением инвестиционной привлекательности рынка за последние десятилетия.

В 2020 году объем мировых продаж искусства и предметов старины сократился на 22%, до 50,1 млрд, — это самый большой скачок вниз со времен кризиса 2009 года, когда суммарный объем продаж составил всего 39,5 млрд.

После существенного сокращения объема продаж в 2008–2009 годах в результате глобального финансового кризиса, рынок искусства показал серьезный рост — с 39,5 млрд (2009 г.) до 65 млрд (2011 г.) (табл. 1).

Таблица 1 – Совокупный объем продаж рынка предметов искусства, 2009-2019 гг. [3]

Год	Оборот рынка, млн долл.	Число сделок, млн ед.
2009	39,511	31,0
2010	57,025	35,1
2011	64,550	36,8
2012	56,698	35,5
2013	63,287	36,5
2014	68,273	38,8
2015	63,751	38,1
2016	56,948	36,1
2017	63,683	39,0
2018	67,653	39,8
2019	64,123	40,5
2020	50,07	31,4

Общие продажи предметов искусства и антиквариата достигли в 2020 году объема в 50,1 млрд долларов, что на 22 % ниже уровня прошлого года. Оборот арт-рынка снизился из-за ряда причин. При этом, наблюдалось увеличение количества сделок, т.е. проданных и одновременно приобретенных

работ. Отмечается изменения в показателях продаж на непубличных и публичных рынках. За последние пару лет дилерские продажи, которые охватывают как первичный, так и вторичный рынок, умеренно выросли. А сектор аукционных продаж сократился. Оборот публичного рынка в 2020 году (аукционные торги и частные продажи аукционных домов, в том числе онлайн) в ценовом выражении составил 42 % общего оборота рынка искусства, оборот непубличного рынка (дилеры, галереи и специализированные онлайн-площадки) — 58 %.

Рассматривая отдельные аукционные рынки стран, можно отметить, что за последние годы рынки развивающихся стран показали рост объема продаж.

Рынок Китая показывает значительные результаты, заняв в 2018 г. третье место в мире с долей в 18% мирового рынка. Первое и второе место (44% и 20% мирового рынка соответственно) заняли Соединенные Штаты Америки (США) и Великобритания (рисунок). США является лидером арт-рынка последние 50 лет.

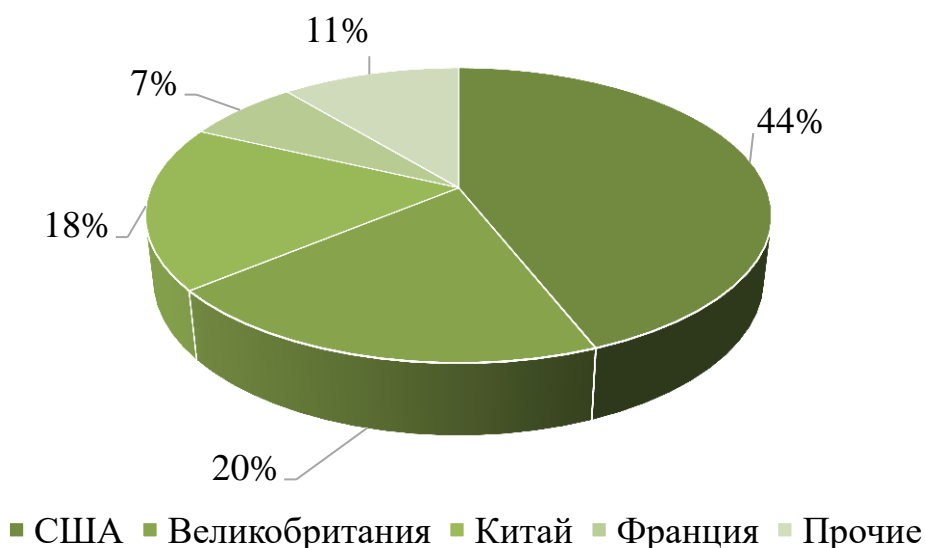


Рисунок 1 – Доли стран в обороте мирового рынка искусств

Источник: разработка автора по данным [2].

Сегодня важной тенденцией рынка предметов искусства и антиквариата является его цифровизация. Все более популярными становятся музейные мобильные приложения, цифровизация собраний ведущих музеев. Активно используются технологии из игровой индустрии: AR (augmented reality, дополненная реальность) и VR (virtual reality, виртуальная реальность).

В отчете The Art Market 2020 от Art Basel & UBS за 2020 год наблюдается тенденция увеличения онлайн-продаж, которые выросли вдвое по сравнению с 2019 годом, достигнув рекордного оборота в 12,4 млрд, что практически вдвое выше продаж прошлого года [2].

В 2020 году понятие «виртуальный демонстрационный зал» стало часто применимым, хотя дилеры и не особенно преуспели в продажах через эти сайты. Сделки такого рода принесли всего 9% их дохода. Онлайн-сегмент арт-рынка стал наиболее актуальным в период пандемии Covid-19. Доля онлайн-

продаж среди общего объема продаж искусства за первые половину 2020 года выросла более, чем в три раза.

Сегодня арт-рынок представляет собой самостоятельный сектор экономики с разной доходностью и показателями в каждом сегменте. В 2020 г. мировой арт-рынок, несмотря на взлеты и падения в последние годы, продолжал, тем не менее, развиваться в сложных экономических условиях.

#### Список использованных источников:

1. Попкова К.Е. Мировой рынок предметов искусства: специфика, структура, динамика // Международный студенческий научный вестник. - 2015. - № 4 (часть 3) - С. 426-429.
2. Отчет Art Basel & UBS 2020: основные показатели [Электронный ресурс]. Режим доступа: [https://artinvestment.ru/invest/analytics/20200306\\_artbasel.html](https://artinvestment.ru/invest/analytics/20200306_artbasel.html)
3. Artprice's 2018 Global Art Market Annual Report: The Art Market in 2018 // Artprice and AMMA [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://imgpublic.artprice.com/pdfy/the-art-market-in-2018.pdf>

**Борсеитов Р.А.**

*Научный руководитель: Зиятдинова Н.Р., к.э.н., доцент  
ГБОУВО РК КИПУ имени Февзи Якубова, Симферополь*

## **ТЕНДЕНЦИИ ГЛОБАЛЬНОГО РЫНКА ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ**

Венчурные инвестиции – это подмножество прямых инвестиций, в котором венчурные капиталисты предоставляют капитал стартапам для расширения своего бизнеса. Эти капиталисты получают долю собственности, становятся неотъемлемой частью процесса принятия решений в компании и предлагают техническую и управленческую экспертизу, доступ к сети и другую поддержку для успешного ведения бизнеса стартапа. Венчурные инвестиции набирают популярность, поскольку они обеспечивают инвесторам доходность выше среднего и помогают стимулировать прогресс. В последние годы в странах с благоприятной нормативно-правовой базой, а также в отраслях с более высоким уровнем инноваций наблюдается значительный рост венчурных инвестиций.

В настоящее время рынок переживает рост за счет роста числа стартапов, в сочетании с увеличением инвестиций взаимных фондов и банковских учреждений в венчурный капитал. Расширение инвестиционной деятельности наблюдается в различных отраслях промышленности, таких как здравоохранение, биотехнологии, сельское хозяйство, средства массовой информации и развлечения, также способствует росту рынка. Кроме того, венчурные капиталисты используют алгоритмы и машинное обучение для выявления стартапов с более высоким потенциалом роста, чтобы принимать лучшие инвестиционные решения.

В 2014-2019 годах глобальный рынок венчурных инвестиций демонстрировал двузначный рост. Заглядывая в будущее, ожидается, что глобальный рынок венчурных инвестиций продемонстрирует сильный рост в период 2020-2025 годов.



Объем венчурного рынка в России по итогам 2020 года достиг \$702,9 млн – именно столько было инвестировано в стартапы. Это на 19% меньше в сравнении с 2019-м. При этом количество сделок выросло на 14%, до 281. Такие данные приводятся в исследовании Dsight, проведенном при поддержке «Лаборатории Касперского», EY, Raiffeisen, Агентства инноваций Москвы, DS Law, НАУРАН и Crunchbase.

Как пишет РБК со ссылкой на этот отчет, инвестиции в российские стартапы в 2020 году сократили все типы инвесторов за исключением корпоративных фондов и корпораций. Последние инвестировали в стартапы \$307,6 млн, что на 61% больше, чем годом ранее.

Лидером по числу заключенных в 2020 году инвестиционных сделок оказались образовательные стартапы. Они закрыли 36 раундов на \$119,1 млн. Такой интерес во многом был обусловлен масштабным закрытием образовательных учреждений.

На рост рынка значительное влияние оказывает глобальное распространение коронавирусной болезни (COVID-19) и последующие блокировки, введенные правительствами ряда стран. Секторы travel, sales enterprise в апреле и мае показали сильное падение оценок во всем мире. В корпорациях, где до сих пор решения принимались только в офлайн-режиме, приостановились покупки: внутренние корпоративные процессы были нарушены из-за режима самоизоляции. При этом кратный рост показали сегмент доставки, цифровизация, роботизация, медицина. Стартапы подорожали с точки зрения инвесторов. Цифровая составляющая вообще заметно увеличила свой потенциал. Перед интернет-бизнесом не устоит офлайновый – именно с онлайн-потреблением инвесторы связывают будущее.

В связи с изменениями, происходящими в венчурной индустрии из-за пандемии различные организации и их оперативная деятельность внезапно прекратились. Это повлияло на то, что венчурные капиталисты меняют свои планы, чтобы выжить в быстро меняющихся рыночных условиях. Ожидается, что отрасль снова вырастет, как только восстановится нормальная ситуация. Заглядывая в будущее, издатель ожидает, что глобальный рынок венчурных инвестиций продемонстрирует сильный рост в период 2020-2025 годов. Поэтому различные организации и их оперативная деятельность внезапно прекратились. В связи с этим венчурные капиталисты меняют свои планы, чтобы выжить в быстро меняющихся рыночных условиях. Ожидается, что отрасль снова вырастет, как только восстановится нормальная ситуация.

Аналитики ожидают, что 2021 год будет годом крупных сделок. Европейский капитал ищет вливания в высокодоходные виды активов по всему миру. На венчурном рынке функционирует около 100 новых фондов, привлечены миллиарды долларов из разных стран мира. Ситуация благоприятна, приток капитала влияет на капитализацию компаний.

#### Список использованных источников:

1. Венчурные инвестиции в России. – [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.tadviser.ru/index.php>

2. Global Venture Capital Investment Market (2020 to 2025) - Industry Trends, Share, Size, Growth, Opportunity and Forecast - ResearchAndMarkets.com . – [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.businesswire.com/news/home/20201208005604/en/Global-Venture-Capital-Investment-Market-2020-to-2025---Industry-Trends-Share-Size-Growth-Opportunity-and-Forecast--ResearchAndMarkets.com>

**Бурковский В.И.**  
**Научный руководитель: Бондаренко И.С., к.э.н., доцент**  
**ГО ВПО «ДонНУЭТ», Донецк**

## **ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭЛЕКТРИФИКАЦИИ**

Для Российской Федерации особую значимость имеет развитие технологий автономного вождения для решения проблем повышения мобильности лиц с ограниченными возможностями, а также для обеспечения связанности малозаселенных территорий, в том числе районов Крайнего Севера и Арктики.

Гибридный автомобиль – это транспортное средство, в котором для осуществления движения ведущих колёс используется два и более источников энергии. В наше время широко распространен вариант гибридного двигателя, в котором используется двигатель внутреннего сгорания и электромотор, что позволяет снизить нагрузку ДВС, а это означает снижение расхода топлива и снижение вредных выбросов в атмосферу [1].

Далее рассмотрим статистику продаж гибридных автомобилей в ряде стран в период с 2015-2020 гг. (см. табл.1).

Таблица 1 – Динамика продаж автомобилей на гибридной тяге в США, Японии, ЕС и РФ в период с 2015-2020 гг., (млн. шт.)

Страна/годы	2015	2016	2017	2018	2019	2020
США	3	3,5	3,8	4,2	4,8	5,1
Япония	1,5	1,7	2,1	2,5	2,9	3,3
ЕС	0,9	1,3	1,4	1,66	1,99	2,3
РФ	0,4	0,45	0,55	0,8	0,95	1,2
Мир	5,8	6,95	7,85	9,16	10,64	11,9

*\*Составлено автором на основании данных [2]*

По данным вышеуказанной таблицы можно сделать вывод о том, что в период с 2015-2020 гг. происходит постепенное увеличение объёмов продаж автомобилей на гибридной тяге. Лидером по продажам среди анализируемых стран является США, с наибольшим объёмом продаж 5,1 млн. ед. (доля в мире 43%) в 2020 году. На втором месте Япония, наибольший объём продаж которой составил 3,3 млн. ед. (доля в мире 28%) в 2020 году, и на третьем страны-члены ЕС, в которых было продано 2,3 млн. ед., с долей в общемировом объёме продаж 20% в 2020 году. Что касается РФ, то здесь, рекомендуется на государственном уровне создать условия, которые сделают выгодной покупку

автомобиля на гибридной тяге, так как за анализируемый период наибольший объём продаж составил 1,2 млн. ед. (доля в мире 10%) в 2020 году.

На российском рынке наиболее распространены следующие гибридные автомобили: Toyota Prius (60%), который также весьма популярен по всему миру. Средняя цена данного автомобиля в России составляет 35 тыс. долл. США. Второй по полярности гибридный автомобиль в РФ – Toyota Camry Hybrid (10%), средняя цена данного автомобиля составляет 45 тыс. долл. США. Третий по популярности автомобиль в РФ – Lexus RX 400/450h, средняя цена которого составляет 70 тыс. долл. США. Далее следует Hyundai Sonata и Kia Optima Hybrid (2%), средняя цена которых составляет 35 тыс. долл. США [3].

Электромобиль – это транспортное средство, который приводится в движение с помощью электродвигателя (которых может быть один и/или более) [1].

Далее рассмотрим статистику продаж электромобилей в ряде стран в период с 2015-2020 гг. (см. табл. 2).

Таблица 2 – Динамика продаж автомобилей на электрической тяге в США, Японии, ЕС и РФ в период с 2015-2020 гг., (млн. шт.)

Страна/годы	2015	2016	2017	2018	2019	2020
США	0,2	0,25	0,5	0,7	1	1,5
Япония	0,66	0,77	0,85	0,89	0,95	1,1
ЕС	0,3	0,33	0,39	0,41	0,5	0,88
РФ	0,01	0,01	0,02	0,02	0,03	0,04
Мир	1,17	1,36	1,76	2,02	2,48	3,52

*\*Составлено автором на основании данных [2]*

По данным таблицы 2 можно сделать выводы о том, что в период с 2015-2020 год среди анализируемых стран лидером по продажам электромобилей является США с наибольшим объёмом продаж 1,5 млн. ед. в 2020 году (доля в мире 43%). На втором месте Япония, наибольший объём продаж, которой составил 1,1 млн. ед. (доля в мире 32%) в 2020 году. На третьем месте страны-члены ЕС, с наибольшим объёмом продаж 0,88 млн. ед. (доля в мире 25%) в 2020 году. РФ в разы отстает от всего мира по продажам электромобилей. Наибольший объём продаж отмечен в 2020 году и составил 0,04 млн. ед. (доля в мире 1,14%).

На российском рынке наиболее распространён электрический автомобиль Nissan Leaf (65%), который также весьма популярен по всему миру. Средняя цена данного автомобиля составляет 20 тыс. долл. США на территории РФ. Второй по полярности гибридный автомобиль в РФ – Mitsubishi i-Mi EV (10%), средняя цена данного автомобиля составляет 20 тыс. долл. США на территории РФ. Третий по популярности автомобиль в РФ – Tesla Model S/X (10%), средняя цена которого составляет 132/162 тыс. долл. США. Далее идёт Lada Ellada (5%), средняя цена на данные авто составляет 20 тыс. долл. США [3].

В силу того, что ежегодно на территории Российской Федерации постепенно увеличиваются объёмы продаж гибридных и полностью электрических автомобилей, их стоимость постепенно будет снижаться, что

приведет к тому, что большее количество человек сможет позволить себе приобретение такого автомобиля.

Российским автопроизводителям рекомендуется начать процесс производства таких автомобилей на территории Российской Федерации, что также положительно отразится на цене такого автомобиля и объемах их продаж.

Одним из препятствий к развитию электрифицированных автомобилей является недостаточное обеспечение территории Российской Федерации электрическими заправками. На данный момент широкое обеспечение есть только на территории Москвы и Московской области, Санкт-Петербурга и Санкт-Петербургской области, а также Ставрополя и его области. Именно, поэтому, рекомендуется установка электрических заправок на территории всех заправок для двигателей внутреннего сгорания.

С целью увеличения объема машин на гибридной или электрической тяге, необходимо полностью отменить транспортный налог на данный вид транспорта сроком, минимум на 25 лет.

#### Список использованных источников

1. Аналитическое агентство «АВТОСТАТ» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.autostat.ru/>
2. International Organization of Motor Vehicle Manufacturers OICA [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.oica.net/category/about-us/>
3. Проблемы российского автомобильного рынка [Электронный ресурс] – Режим доступа: [https://vuzlit.ru/261361/problemu\\_rossiyskogo\\_avtomobilnogo\\_rynka](https://vuzlit.ru/261361/problemu_rossiyskogo_avtomobilnogo_rynka).

**Винникова А. И.**

***Научный руководитель: Бакунов А.А., к.э.н., профессор  
ГО ВПО «ДонНУЭТ», Донецк***

## **ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА ДНР**

Регулирование рынка труда является важнейшим направлением социально-экономической политики государства, связанным с формированием, распределением, перераспределением и использованием трудового потенциала страны. Сложность регулирования рынка труда ДНР заключается в специфике и противоречиях современного этапа социально-экономического развития [1].

В 2020 году численность лиц, ищущих работу, состоявших на учете в центре занятости значительно снизилась как в отдельно взятых городах, так и в целом по республике. В первую очередь это связано с открытием новых предприятий и созданием значительного количества временных рабочих мест [2].

Для ДНР создание временных рабочих мест является важным моментом при трудоустройстве граждан. Благодаря таким рабочим местам, даже в небольших городах, у людей появляется возможность быть занятыми в таких

отраслях, как строительство или сельское хозяйство.

На рынке труда ДНР существует высокая потребность в квалифицированных рабочих с инструментом, существует значительный недобор медицинского персонала, а также рабочих специалистов, педагогов и инженеров. Особо нестабильное положение с трудоустройством молодежи [3].

Многие работодатели не хотят принимать на работу выпускников вузов в силу их возраста и отсутствия опыта, поэтому на предприятиях зачастую продолжают работать даже лица пенсионного возраста. Отсутствие механизма, регулирующего трудоустройство выпускников учебных заведений, приводит к возникновению серьезных проблем.

Для ослабления напряженной ситуации на рынке труда республики предлагаю государственным структурам сосредоточить внимание на решении следующих первоочередных задач:

1. Разработать четкую политику и программу реструктуризации экономики, определить приоритетные инвестиционные направления развития экономики и, на этой основе, разработать концепцию профессиональной занятости и профессиональной подготовки кадров на длительную перспективу.

2. Регулирование рынка труда должно осуществляться только с учетом сложившейся социально-экономической ситуации в отдельных регионах республики.

3. Требуется совершенствование законодательная база с целью улучшения сбалансированности интересов работников и работодателей.

4. Необходима правильно организованная профориентация молодежи в выборе востребованной профессии, введение системы государственного заказа на выпускников и плана их распределения по предприятиям республики.

5. Целесообразно создание большего количества рекрутинговых компаний, альтернативных государственной службе занятости кадровых агентств, деятельность которых направлена на удовлетворение потребностей по трудоустройству.

Таким образом, устранив эти проблемы, можно добиться хороших показателей не только на рынке труда, но и в экономике, а государственная политика на рынке труда результативна только тогда, когда она будет осуществляться комплексно для каждого из его сегментов и участников.

#### Список использованных источников

1. Закон ДНР «О занятости населения», 2015.
2. Республиканский центр занятости. Официальный сайт. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://rcz-dnr.ru/>.
3. Министерство экономического развития ДНР. Актуальные тенденции развития рынка труда в ДНР. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://delovoydonbass.ru/economy/rynok-truda/rynok-truda-v-dnr-aktualnye-tendentsii-trudoustrojstvo-i-o>.

Доля П.П.  
*Научный руководитель: Пятаченко А.М., ассистент  
ГО ВПО «ДонНУЭТ», Донецк*

## **РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ В МЕЖДУНАРОДНОМ РАЗДЕЛЕНИИ ТРУДА**

Исследования в области международной производственной кооперации является актуальным вопросом в настоящее время. На сегодняшний день, ТНК, а также кооперации играют одну из самых важных ролей как в экономике одной страны, так и в геополитическом масштабе. Ежедневно огромное количество денежных траншей переходят из одной компании в другую. Это в очередной раз доказывает нам, что международная производственная кооперация вышла на совсем другой уровень, став одной из ключевых задач многих компаний, организаций и других экономических субъектов.

Международная производственная кооперация представляет собой длительные и устойчивые связи между хозяйствующими субъектами разных стран, занятыми совместным изготовлением определенной продукции на основе специализации их производства. Она играет одну из ключевых ролей в международном разделении труда, а также в экономике в целом.

Понятие «промышленная кооперация» принято понимать в узком и широком смысле этого слова. Широкое значение данного термина включает в себя такие составляющие: технологические разработки, информационные исследования и т.д. Употребляя данный термин в узком значении, следует оперировать такими понятиями как кооперация в исключительно производственной деятельности.

В целом, международная производственная кооперация включает в себя научно-производственную, научно-техническую, а также производственную кооперацию.

Международное разделение труда представляет собой высшую ступень развития общественного территориального разделения труда, способ организации мировой экономики, при котором компании разных стран специализируются на изготовлении определенных товаров и услуг, а затем обмениваются ими.

На сегодняшний день, большая часть стран принимают участие в международном разделении труда, обмениваясь различными факторами производства, тем самым стимулируя рост своей экономики. Следует отметить, что международная производственная кооперация играет важную роль в международном разделении труда.

Большинство мировых компаний тем или иным образом причастны к международной производственной кооперации на основе международного разделения труда. Производственная кооперация представляет собой долговременное сотрудничество экономических субъектов при производстве того или иного товара либо услуги. Научно-производственная кооперация представляет собой устойчивое сотрудничество в цикле «наука-техника-

производство»

Также, можно рассмотреть международную межфирменную кооперацию в разрезе международного разделения труда. Международная межфирменная кооперация представляет собой глубокое сотрудничество между юридическими лицами разных стран, деятельность которых переплетается. Такое сотрудничество является весьма эффективным, ведь оно работает на международном разделении труда. Экономические субъекты обмениваются факторами производства на выгодных друг для друга условиях. В результате их работы, мы имеем ряд определенных продуктов и услуг, цена которых была бы неприемлемой для рынка, если компании и фирмы не взаимодействовали между собой.

Около 40% потребительских, а также инвестиционных товаров, которые поступают на рынок стран ЕС, произведены с использованием всех преимуществ международной производственной кооперации на основе международного разделения труда.

Можно сделать вывод о том, что международная производственная кооперация играет важную роль в международной экономике, а также в хозяйственной деятельности экономических субъектов, деятельность которых тем или иным образом связана с компаниями, которые находятся в других странах.

#### Список использованных источников:

1. Международная промышленная кооперация [Электронный ресурс]. – Режим доступа <<https://studme.org/>>
2. Международная кооперация производства [Электронный ресурс]. – Режим доступа <<https://economy-web.org/>>

**Емельченко Д.Д.**

***Научный руководитель: Миньковская М.В., к.э.н., доцент  
ГО ВПО «ДонНУЭТ», Донецк***

## **АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ МЕЖДУНАРОДНОГО РЫНКА ГАЗА**

Актуальность исследования мирового рынка сжиженного природного газа (далее СПГ) обусловлена высокой конкуренцией в мире, как с точки зрения географии размещения производителей, так и с точки зрения организации транспортно-логистических цепочек его доставки до конечных потребителей.

Исходя из вышеизложенного, целью исследования является анализ основных тенденций международного рынка газа.

Основные тенденции развития мирового рынка СПГ можно определить следующим образом:

Во-первых, мировой рынок СПГ становится более гибким и мобильным в результате увеличения доли краткосрочных и среднесрочных контрактов на поставку СПГ. По мере роста рынка и увеличением числа игроков начало

возрастать количество краткосрочных контрактов по спотовым ценам, а также среднесрочных контрактов длительностью от 1 до 5 лет. Подобная тенденция предоставляет экспортерам возможность быстро переориентировать заявленные потоки в случае изменения спроса, а также позволяет компаниям наращивать или сокращать поставки СПГ в зависимости от сезонности.

Во-вторых, на мировом рынке сжиженного природного газа в последние годы наблюдается ускоренное развитие и одновременно изменения в конфигурации поставок. Крупнейшими в мире экспортерами СПГ, помимо Катара и Австралии, являются: США, Россия, Малайзия и Нигерия.[1] Доля экспорта СПГ по основным странам-поставщикам представлена на рис. 1.

Несмотря на пандемию COVID-19, потребление СПГ в Азии выросло на 4% в годовом исчислении благодаря растущему спросу со стороны Китая. Во время пандемии коронавируса сформировался избыток предложения газа на фоне падения спроса, что привело к обвалу цен на газовом рынке Европы.

Европа остается ключевым рынком и центром газовой конкуренции между СПГ и трубопроводным газом. Рынки Китая, Южной Кореи и Индии в 2019 году были наиболее притягательными для поставщиков: высокие внутренние цены на газ делают экспорт в этот регион более выгодным, чем в Европу (рис. 2).

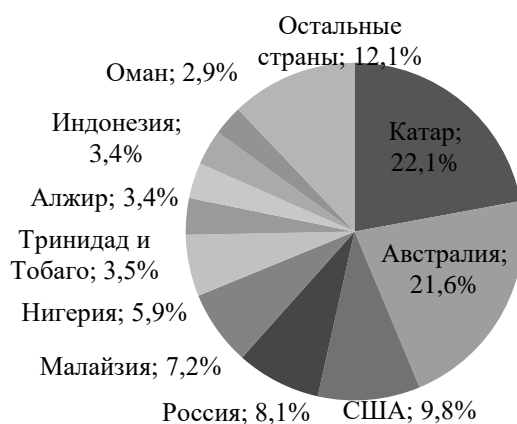


Рисунок 1 - Доля крупнейших 10-ти стран в структуре мирового экспорта СПГ в 2019 года, %

Составлено по данным [2]

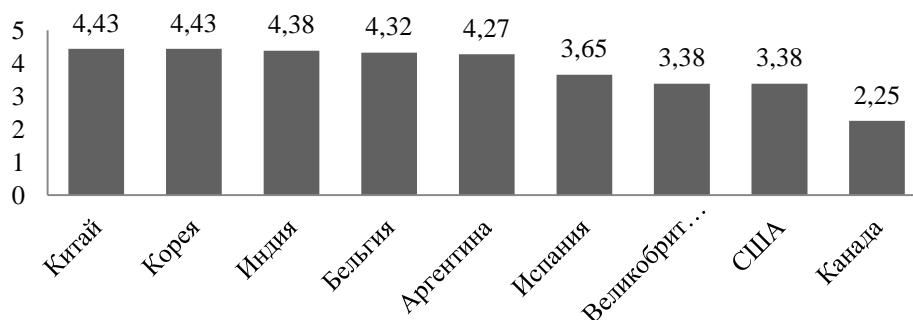


Рисунок 2 - Мировые цены на СПГ по регионам, 2019 год

Составлено по данным [2]



В-третьих, формирование в странах механизма государственной поддержки экспорта СПГ. Например, в России «Ямал СПГ» освобожден от налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ) на 12 лет, а также налога на имущество, уплаты НДС при покупке оборудования, не имеющего аналогов в России, и пошлин на экспорт СПГ, а также платит налог на прибыль по льготной ставке 13,5%. В Китае также осуществляется государственная поддержка производства СПГ, в том числе, поощряются инвестиции среднего и малого бизнеса в малотоннажные заводы СПГ.

В-четвертых, наблюдается рост объемов строительства плавучих регазификационных терминалов и плавучих заводов по сжижению газа (FLNG). В мире запланировано более 30 проектов по строительству FLNG. Реализация подобных проектов требует значительно меньше времени, чем сооружение стационарных традиционных наземных заводов. По данным NextDecade, в течение 2020 - 2030 гг. плавучие заводы смогут производить до 120 млн. тонн продукции в год. В-пятых, происходит развитие малотоннажного производства СПГ. В мировой практике малотоннажным заводом СПГ считается предприятие с объемом производства до 80 тыс. т/г (заводы с мощностью до 2 млн. т/г – средне тоннажные, более производительные относятся к крупным). Строительство малотоннажных заводов СПГ отличает довольно низкие затраты, что позволяет производить дешевое топливо, в том числе для удаленных от трубопроводов территорий страны рынка.

Таким образом, в результате проведенного исследования целесообразно сформулировать следующие выводы: мировой рынок СПГ стал ориентирован на быстрое заключение сделок; основными поставщиками СПГ за исследуемый период стали: Катар, Австралии, США, Россия, Малайзия и Нигерия; в мире наблюдается тенденции по увеличению малотоннажного производства СПГ.

#### Список использованных источников

1. Кулагин, В.А. Газовый рынок Европы: утраченные иллюзии и робкие надежды [Текст] / В.А. Кулагина, Т.А. Митровой. – М.: НИУ ВШЭ-ИНЭИ РАН, 2015. -86 с.
2. BP Statistical Review of World Energy [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.bp.com/en/global/corporate/energy-economics/statistical-review-of-world-energy.html>

**Емельченко Д.Д.**

***Научный руководитель: Кузьменко С.С., ст. преподаватель  
ГО ВПО «ДонНУЭТ», Донецк***

### **ДИАГНОСТИКА ИНДИКАТОРОВ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МИРОВОГО РЫНКА ПРИРОДНОГО ГАЗА**

В современных условиях глобальных конъюнктурных изменений значение природного газа в энергобалансе мировой экономики постоянно возрастает. Природный газ, являясь экологически чистым и экономичным топливом, в определенной степени вытесняет своих конкурентов (уголь и нефть) из отраслей энергетики. В этой связи представляет научный и

практический интерес диагностика индикаторов функционирования мирового рынка природного газа.

Основные тенденции развития мировых энергетических рынков позволяют предположить, что приоритетное значение в ближайшие десятилетия может иметь именно рынок природного газа [1, с. 103]. В 2019 г. 1 место среди стран мира по объемам добычи природного газа занимает США – 920, 9 млрд. куб. м (доля в мировой добыче – 23,1 %). В США внутренняя добыча природного газа увеличивается на 10,2 % благодаря новым разработкам сланцевых месторождений в Техасе и Пенсильвании. Значительное влияние на увеличение добычи природного газа в США оказывают новые мощности по экспорту сжиженного природного газа (СПГ) и высокий спрос со стороны электроэнергетики [2]. 2 место занимает Россия – 679 млрд. куб. м (доля в мировой добыче природного газа – 17 %). Иран находится в 2019 г. на 3 месте с объемом добычи 244,2 млрд. куб. м и долей в мировой добыче природного газа – 6,1 % (табл. 1).

Таблица 1 – Динамика объемов добычи природного газа по странам мира в 2016-2019 гг., млрд. куб. м

Страны	2019 г.	2018 г.	2017 г.	2016 г.	Изм. в 2019 г. к 2018 г., % (+/-)	Доля в мировой добыче 2019 г., %
США	920,9	835,9	746,2	727,4	+10,2	23,1
Россия	679,0	669,1	635,6	589,3	+1,5	17,0
Иран	244,2	238,3	219,5	199,3	+2,4	6,1
Катар	178,1	176,5	168,6	173,6	+0,9	4,5
Китай	177,6	161,5	149,2	137,9	+7,2	4,5
Канада	173,1	179,0	175,6	171,8	-3,3	4,3
Австралия	153,5	130,1	112,8	96,4	+18,0	3,8
Норвегия	114,4	121,3	123,2	115,9	-5,7	2,9
Саудовская Аравия	113,6	112,1	109,3	105,3	+1,4	2,8
Туркменистан	63,2	61,5	58,7	63,2	+2,7	1,6

Составлено автором по данным [2]

В 2019 г. продолжается рост добычи природного газа в России (+3,4 %) и Австралии (+18 %), который стимулировали проекты по производству СПГ (выход на полную мощность заводов, построенных в 2018 г. или запущенных в эксплуатацию в 2019 г.) и внутренним спросом. В европейских странах наблюдается сокращение добычи природного газа (-5,7 %) из-за снижения производства в Норвегии в связи с обслуживанием и простоями, продолжающимся сокращением добычи природного газа на Гронингском месторождении в Нидерландах (-13 %). В Латинской Америке объемы добычи природного газа остались неизменными, несмотря на снижение (-5 %) в Аргентине [2].

Объемы потребления природного газа в мире в 2019 г. демонстрируют рост (+2,6 %), однако замедленного характера по сравнению с 2018 г. (рекордный год с показателем +5,1 %). Основным потребителем природного газа является основным производителем – США (рис. 1). Китай потребляет более

значительные объемы природного газа, чем добывает, занимает 2 место в мире по увеличению спроса (+8,6 %) – его доля составляет 24 % от общемирового роста.

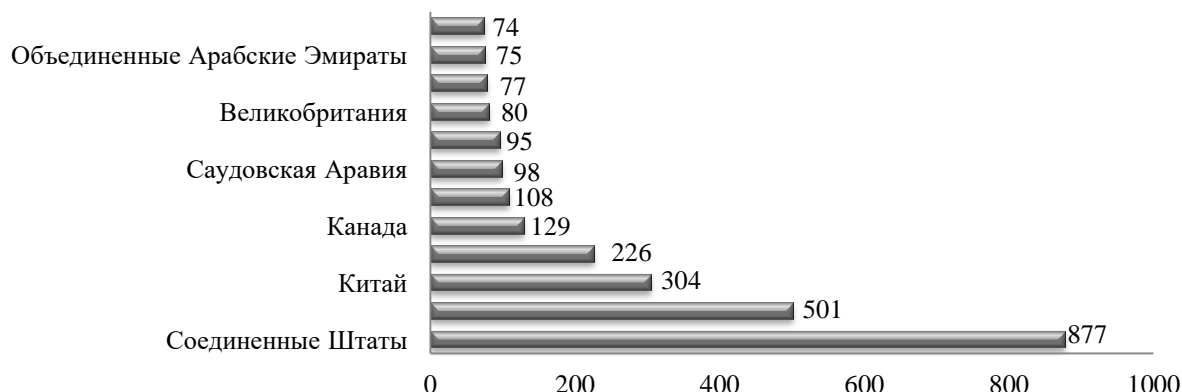


Рисунок 1 – Объемы потребления природного газа по странам мира в 2019 г., млрд. куб. м

Составлено автором по данным [2]

В США, которые являются крупнейшим потребителем природного газа, спрос в 2019 г. демонстрирует рост на 3,1 %, что обусловлено снижением цен и появлением новых газовых электростанций. Потребление увеличивается в странах ЕС (+3,1 %) благодаря восстановлению спроса в Испании, Германии и Италии, а также в добывающих странах, таких как Россия, Австралия, Иран, Алжир и Египет. В Азии объемы потребления природного газа продолжают уменьшаться в Японии и Южной Корее из-за снижения спроса в энергетическом секторе (сокращение потребления электроэнергии, рост конкуренции со стороны АЭС и электростанций на возобновляемых источниках энергии). Потребление природного газа осталось неизменным в Латинской Америке, однако незначительное снижение зафиксировано в Бразилии и Аргентине, а в Мексике наблюдается рост потребления природного газа на 4,4 % [2].

Таким образом, в результате проведенного исследования целесообразно сформулировать следующие выводы: наблюдается общемировая положительная динамика добычи природного газа за исключением Канады и Норвегии; основными потребителями природного газа являются США, Китай, Канада, Саудовская Аравия и др., а также наблюдается положительная динамика потребления природного газа в исследуемом периоде. Вопросы диагностики не только мировых объемов добычи и потребления природного газа, но и динамики других индикаторов функционирования рынка, изменения товарных, географических и бизнес-структур отрасли, специфики ценообразования и определения конъюнктурообразующих факторов мирового рынка природного газа остаются актуальными, могут быть рассмотрены в качестве задач для дальнейших исследований.

#### Список использованных источников

1. Сафрончук М.В. Методы ценообразования на мировом рынке природного газа / М.В.

Сафрончук, М.А. Соколова // Экономика и управление: проблемы, решения. 2019. Т. 6. № 2. – С. 100-105.

2. BP Statistical Review of World Energy [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.bp.com/en/global/corporate/energy-economics/statistical-review-of-world-energy.html>

**Иванченко А.Я.**

***Научный руководитель: Колос И.В., ст. преподаватель  
ГО ВПО «ДонНУЭТ», Донецк***

## **ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ АЛКОГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ**

Мировой рынок алкогольной продукции в последние несколько лет характеризуется стабильным спросом и высокими доходами. Технологически не сложное производство и отсутствие товаров-заменителей делает данный рынок привлекательным для бизнеса и инвесторов.

Рынок алкогольных напитков - неотъемлемая часть продовольственного рынка. Он действует в соответствии с теми же рыночными законами спроса, предложения и конкуренции, что и другие товарные рынки, имеет аналогичную инфраструктуру и использует примерно те же маркетинговые технологии и методы работы. Однако рынок алкогольных напитков имеет ряд существенных особенностей, которые отличают его от других продовольственных рынков.

Своеобразная особенность рынка алкогольной продукции проявляется в потреблении алкогольных напитков: если продукты питания потребляются всем населением страны, то использование спиртных напитков ограничено возрастом людей и сильно зависит от сложившихся традиций, индивидуальных вкусов и психологических особенностей покупателей. Определенная часть населения отрицательно относится к потреблению алкогольных напитков. Большое влияние на потребление алкогольных напитков оказывает высокое общественное положение людей, развитое чувство личной ответственности, забота о сохранении работоспособности и здоровья.

По каналам сбыта структуру мирового рынка алкогольных напитков можно разделить на продажи для «домашнего потребления» и потребления «вне дома» (рис. 1). Рынок «домашнего потребления» включает такие каналы сбыта как супермаркеты, гипермаркеты, магазины у дома и т.д. Каналы «вне дома» включают продажи через рестораны, кейтеринг, кафе, бары, отели и т.п. На мировом рынке спиртных напитков по каналам распределения в основном доминирует сегмент супермаркетов и гипермаркетов, на долю которого в 2020 г. приходилось 41,12% рынка [1].

Мировой рынок алкогольных напитков оценивался в 1,5 млрд долл. США в 2019 г., а прогноз роста рынка составлял 3.5% в год в среднем на 2020-2023 гг. до вспышки коронавируса, однако в конце 2020 г. мировой рынок алкоголя оценивался уже в 1,2 млрд долл. США.



Рисунок 1 – Структура мирового рынка алкогольной продукции по каналам сбыта

По данным Всемирной организации здравоохранения, в 2020 г. на каждого человека старше 15 лет приходилось 7,6 литров алкоголя в год. В 2020 г. наиболее высокие показатели по потреблению алкоголя имели Молдавия (15,2 л), Литва (15 л), Чехия (14,4 л), Германия (13,4 л), Нигерия (13,4 л), Ирландия (13 л), Люксембург (13 л), Латвия (12,9 л). Россия находилась в 2020 г. на 16 месте среди всех стран с показателем 11,7 л [1].

По сегментам в мировом рынке алкогольных напитков выделяют: пиво, спиртные напитки, вино, сидр, перри и рисовое вино, причем сегмент пива являлся крупнейшим по выручке, оцениваемой в 492 млрд долл. США по итогам 2020 г. Средняя выручка на душу населения на рынке алкогольных напитков оценивалась около 140 долл. в 2020 г., хотя в 2019 г. данный показатель составлял более 200 долл.

На мировом рынке алкогольной продукции выделяют следующие основные тренды [3]:

1) прирост населения и рост покупательной способности населения являются двумя основными трендами, поддерживающими рынок алкогольных напитков в долгосрочном плане;

2) потребительские предпочтения, смещающиеся в пользу более здорового образа жизни, меняют, в том числе, рынок алкогольных напитков в сторону продуктов более высокого качества;

3) рост доли премиальных продуктов, с потребителями, которые ищут продукты более высокого качества, аутентичности и вкуса;

4) растущие усилия производителей создать инновационные продукты или новые вкусы уже хорошо зарекомендовавших себя брендов для привлечения новых потребителей;

5) бренды, фокусирующиеся на определенных целях, стремятся предложить продукты потребителям с определенными предпочтениями такими

как органические/натуральные продукты, определенный образ жизни, демографические характеристики и пр.;

б) производители алкоголя фокусируются на устойчивости бизнеса и поддерживают ответственное потребление алкоголя, что также отражает позиционирование бренда.

Также нельзя не отметить компании, которые являются лидерами по производству и сбыту алкогольных напитков на данном рынке. В 2020 г. это были Diageo (Великобритания), Pernod Ricard (Франция), Beam Suntory (Япония), Bacardi Ltd (Бермуды), Allied Blenders & Distillers (Индия), Sazerac Co (США), Руст (Россия), Campari Group (Италия), Brown-Forman-Corporation (США), Group La Martiniquaise–Bardinet (Франция). За последние годы компании практически не изменили свои позиции в мировом рейтинге.

При этом основными потребляемыми брендами являлись Smirnoff (за 2020 г. было куплено более 300 млн бутылок объемом 700 мл), Bacardi (около 250 млн бутылок), Johnnie Walker, Absolut, Jack Daniels, Captain Morgan, Baileys, Jaegermeister [2].

Таким образом, основные тренды рынка алкогольных напитков поддерживают прогноз роста объемов из-за растущего количества населения, большей доступности алкогольных напитков. Однако структура рынка по сегментам меняется в сторону пива и вина, отражая предпочтения более здорового образа жизни. Эффект от снижения потребления чистого алкоголя на душу населения замещается премиумизацией и большим разнообразием вкуса во всех сегментах рынка алкогольных напитков.

#### Список использованных источников

1. Что происходит на алкогольном рынке [Электронный ресурс] / Программа поддержки российского производителя. – Режим доступа: [https://www.marketologi.ru/docs/discuss/2020/07/Glazunov-Alkohol\\_rynok.pdf](https://www.marketologi.ru/docs/discuss/2020/07/Glazunov-Alkohol_rynok.pdf)
2. Global alcohol trends of 2019 [Electronic source]. – URL: <https://movendi.ngo/blog/2020/02/21/global-alcohol-trends-of-2019>
3. Global alcoholic spirits market forecast 2020-2028 [Electronic source]. – URL: <https://www.inkwoodresearch.com/reports/alcoholic-spirits-market/>

**Иванченко А.Я., Маковейчук Я.Т.**

**Научный руководитель: Колос И.В., ст. преподаватель**

**ГО ВПО «ДонНУЭТ», Донецк**

**ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского», Ялта**

## **АНТИКОВИДНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ ВЕДУЩИХ КОМПАНИЙ НА МИРОВОМ АЛКОГОЛЬНОМ РЫНКЕ**

Мировой рынок алкогольных напитков относится к сектору нециклических потребительских товаров и в 2019 г. оценивался в более чем 1,5 трлн долл. США, а средняя выручка от продажи алкоголя на душу населения оценивалась в 202,4 долл. США. Данный сектор, как правило, предоставляет защиту от резких падений рынка в случае экономического спада. Однако в 2020 г.

экономическая рецессия была вызвана не классическими причинами в виде дисбалансов в экономике, а пандемией COVID-19, поэтому инвесторы не получили защиты в новой конъюнктуре. Тем не менее, рост рынка, по данным статистических агентств [1], может составить 3,5% в год в среднем в 2020-2023 гг., как только рынок восстановится от COVID-19. Пандемия особенно ограничила ресторанный бизнес, который является одним из важных каналов для продажи алкогольной продукции. С другой стороны, из-за режима самоизоляции был замечен прирост продажи алкоголя через онлайн-продажи, который частично компенсировал снижение. Но, тем не менее, потребление алкоголя в мире в 2020 г. из-за пандемии сократилось более чем на 10% по сравнению с предыдущим годом.

Пандемия COVID-19 является глобальной чрезвычайной ситуацией в области здравоохранения и общества, представляющей уникальные и неотложные проблемы для всего мира. Члены Международного альянса за ответственное употребление алкоголя (International Alliance for Responsible Drinking, IARD) активизировали свою деятельность в это кризисное время, используя свои уникальные ресурсы и позиционирование для оказания помощи в рамках различных инициатив. Все члены Альянса помогают решить проблему глобальной нехватки дезинфицирующих средств для рук. Кроме того, все они поддерживают работников индустрии гостеприимства, многие из которых сталкиваются с финансовыми трудностями и потерями рабочих мест из-за пандемии. Члены Альянса также работают в партнерстве с правительствами и неправительственными организациями, чтобы оказывать помощь там, где она наиболее необходима. Эти инициативы и действия возможны только благодаря партнерским отношениям между государственным, частным секторами и гражданским обществом, которые могут обеспечить больший эффект, чем любой сектор, работающий в одиночку.

Так, по данным IARD [2], многие игроки на мировом алкогольном рынке применяют различные меры и предлагают помощь в решении проблем, вызванных пандемией. Например, William Grant & Sons произвели более 24,3 миллиона бутылок объемом 500 мл. на объектах в Шотландии, Ирландии и штате Нью-Йорк, США. Diageo жертвует более 10 миллионов бутылок дезинфицирующего средства для рук для поддержки медицинских работников в более чем 20 странах. AB InBev производит 50 000 литров готового дезинфицирующего спирта, используя спирт, оставшийся от производства безалкогольного пива, включая Jupiler 0.0 и Beck's Blue. Bacardi взяла на себя обязательство произвести более 1,5 миллиона литров дезинфицирующего средства для рук. Компания Pernod Ricard произвела более 3,5 миллионов литров чистого спирта для производства более 100 миллионов бутылок дезинфицирующего средства для рук объемом 500 мл. Brown Forman пожертвовал 100 000 литров дезинфицирующего средства для рук и произвел достаточно этанола, чтобы сделать более 110 миллионов литров дезинфицирующего средства для рук. Компания Beam Suntory предоставила ректифицированный спирт больницам и медицинским учреждениям Японии, чтобы помочь удовлетворить растущий спрос на дезинфицирующие средства

из-за пандемии.

В рамках своей новой глобальной программы повышения планки Diageo выделяет 100 миллионов долларов на поддержку восстановления крупных центров гостеприимства по всему миру. Bacardi поддерживает индустрию гостеприимства в рамках своей глобальной инициативы #RaiseYourSpirits, пожертвовав не менее 4 миллионов долларов по всему миру. AB InBev запустила свою кампанию Save Pub Life по всей Европе, которая предоставляет более 6 миллионов евро (6,8 миллиона долларов) помощи барам и пабам через поддержку бизнеса, финансовые пожертвования и систему подарочных карт для посетителей Pernod Ricard увеличил поддержку инициативы r Groupe SOS's 1000 Cafés initiative, которая поддерживает 1000 новых или существующих кафе в 1000 небольших городах по всей Франции с помощью финансовых грантов и инструментов для поддержки ответственных продаж. Molson Coors обязалась выделить 1 миллион долларов на Программу чрезвычайной помощи барменам Гильдии барменов США (USBG), которая поддерживает работников гостиничного бизнеса. Beam Suntory пожертвовала 1 миллион долларов в партнерстве с Southern Glazer's для поддержки Программы экстренной помощи барменам USBG и Фонда сообщества.

Фонд Карлсберга пожертвовал 95 миллионов датских крон (14,4 миллиона долларов США) на ускорение исследований по борьбе с COVID-19. Heineken жертвует 15 миллионов евро (16,3 миллиона долларов) Международной федерации обществ Красного Креста и Красного Полумесяца на оказание чрезвычайной помощи наиболее уязвимым людям, пострадавшим от Covid-19, в частности в Африке, Азии и Латинской Америке. AB InBev перенаправит 5 миллионов долларов, которые она обычно тратит на спортивный и развлекательный маркетинг, Американскому Красному Кресту для их работы по оказанию помощи. В Японии Asahi пожертвовала на социальные нужды на сумму 150 миллионов иен (1,3 миллиона долларов). В Германии Beam Suntory пожертвовала 100 000 евро (110 000 долларов США) Немецкому Красному Кресту, чтобы помочь службам здравоохранения и экстренной помощи в борьбе с COVID-19 и поддержать пострадавшие общины.

Игроки на алкогольном рынке рассчитывают и далее вносить свой вклад в борьбу с пандемией. По мере того, как многие правительства во всем мире изменяют свои первоначальные ограничения, возникнет новый набор проблем. Члены IARD имеют хорошие возможности для того, чтобы продолжать помогать в реагировании на COVID-19, и могут адаптироваться по мере изменения потребностей благодаря своим глобальным цепочкам поставок, сильным производственным возможностям и потенциалу занятости.

#### Список использованных источников

1. ISWR Drinks Market Analysis [Electronic source] – URL: <https://www.theiwsr.com/iwsr-covid-19-impact-report-portfolio/>
2. The world's leading beer, wine, and spirits producers are taking action against COVID-19 / IARD [Electronic source] – URL: <https://iard.org/science-resources/type/reports>



**Козлова М.О.**  
**Научный руководитель: Миньковская М.В. к.э.н., доцент**  
**ГО ВПО «ДонНУЭТ», Донецк**

## КОНЬЮНКТУРА МИРОВОГО РЫНКА НЕФТИ

Актуальность исследования мирового рынка нефти обусловлена быстрыми темпами изменений, происходящих на этом рынке. Глобализация привнесла в развитие мирового нефтяного рынка совершенно новые специфические черты, модифицировала некоторые долгосрочные тенденции, изменила соотношение сил на рынке. Особенно остро вопрос изучения конъюнктуры мирового рынка нефти возник в 2019 г. в период спада мировой экономики, который обусловлен ограничительными мерами в связи с распространением COVID-19. Для сохранения равновесия на мировом рынке нефти необходимо принятие неотлагательных мер, основанное на всестороннем анализе конъюнктурообразующих факторов мирового рынка нефти.

Исходя из вышеизложенного целью исследования является оценка конъюнктуры мирового рынка нефти.

Анализ основных показателей мирового рынка нефти за период 2016-2020 гг. позволяет утверждать, что рынок в 2020 г. находится в стадии стагнации (см. табл. 1).

Таблица 1 – Показатели мирового рынка нефти в 2016-2020 гг.

Показатель	2016	2017	2018	2019	2020	Динамика	
						2020 г. к 2016 г.	2020 г. к 2019 г.
Доказанные запасы, тыс. млн. барр.	1682,2	1689,8	1728,3	1735,9	1733,9	3,1	-0,12
Добыча, тыс. барр. /д.	81711	81567	81926	83764	83182	1,8	-0,69
Экспорт, тыс. барр. в день	62515	66526	69814	71154	70925	13,45	-0,32
Спрос, млн. барр. /д.	95,3	98,2	99,9	100,8	96,3	1,05	-4,46
Предложение, млн. барр. /д.	96,1	97,3	100,3	100,4	99,6	3,64	-0,80
Баланс спроса и предложения, млн. барр. /д.	-0,8	0,9	-0,4	0,4	-3,3	-3,13	-9,25
Цена WTI, долл./ барр.	48,71	43,34	50,79	57,09	38,63	-20,69	-32,33
Цена Brent, долл./ барр.	52,39	43,73	53,13	63,69	41,92	-19,98	-34,18

\*Составлено по данным [1, 2, 3]

Из табл. 1 следует, что динамика всех показателей мирового рынка нефти в 2020 г. по сравнению с 2019 г. была отрицательной, в частности цена нефти WTI снизилась на 32,33%, Brent – на 34,18%. За исследуемый период 2016-2020 гг. отрицательная динамика отмечается у таких показателей: баланс спроса и предложения (-3,13%), цена нефти WTI (-20,69%), Brent (-19,8%). Такие тенденции сформировались благодаря экономическому росту, завершившемуся в итоге глобальным экономическим кризисом в 2019-2020 гг., вызванным пандемией коронавируса COVID-19.

Главным конъюнктурообразующим фактором на мировом рынке нефти является цена. На формирование цены нефти оказывает влияние ряд факторов: запасы нефти, рост мировой экономики, спекуляции и инвестиции на рынке

нефти, курсы валют и инфляция, геополитические риски, резерв увеличения добычи нефти, решения ОПЕК по добыче нефти, объемы поставок стран не ОПЕК, погодные условия. Все эти факторы оказывают значительное влияние на нефтяной рынок, не смотря на это, фундаментальным является соотношение спроса и предложения [4].

На основании данных табл.1 был проведен корреляционно-регрессионный анализ зависимости цен нефти марок WTI и Brent от спроса и предложения на мировом рынке нефти и получены следующие результаты:

1) Построено уравнение парной линейной регрессии:  $y = -143,8 + 0,02x$ , где  $y$  - цена нефти марки WTI (доллары США за баррель);  $x$  - мировой спрос на нефть (млн. баррелей в день).

Коэффициент корреляции  $r_{xy} = 0,785302$  - сильная позитивная связь.

Коэффициент эластичности  $\mathcal{E}_{xy} = 6,193$  - высокая эластичность факторов. Ошибка аппроксимации  $A = 6,16\%$  - в пределах нормы.

Критерий Фишера  $F_{\text{fact}} = 12,5$  больше  $F_{\text{tab}} = 4,54$  - уравнение в целом значимо.

2) Построено уравнение парной линейной регрессии:  $y = -219,96 + 0,027x$ , где  $y$  - цена нефти марки WTI (доллары США за баррель);  $x$  - мировое предложение нефти (млн. баррелей в день).

Коэффициент корреляции  $r_{xy} = 0,74793$  - сильная позитивная связь.

Коэффициент эластичности  $\mathcal{E}_{xy} = 7,067$  - высокая эластичность факторов.

Ошибка аппроксимации  $A = 10,04\%$  - в пределах нормы.

Критерий Фишера  $F_{\text{fact}} = 11,5$  больше  $F_{\text{tab}} = 4,54$  - уравнение в целом значимо.

3) Построено уравнение парной линейной регрессии:  $y = -143,28 + 0,561x$ , где  $y$  - цена нефти марки Brent (доллары США за баррель);  $x$  - мировой спрос на нефть (млн. баррелей в день).

Коэффициент корреляции  $r_{xy} = 0,748999$  - сильная позитивная связь.

Коэффициент эластичности  $\mathcal{E}_{xy} = 7,213$  - высокая эластичность факторов.

Ошибка аппроксимации  $A = 5,83\%$  - в пределах нормы.

Критерий Фишера  $F_{\text{fact}} = 19,2$  больше  $F_{\text{tab}} = 4,54$  - уравнение в целом значимо.

4) Построено уравнение парной линейной регрессии:  $y = -233,34 + 0,0029x$ , где  $y$  - цена на нефти марки Brent (доллары США за баррель);  $x$  - мировое предложение нефти (млн. баррелей в день).

Коэффициент корреляции  $r_{xy} = 0,73403$  - сильная позитивная связь.

Коэффициент эластичности  $\mathcal{E}_{xy} = 7,066$  - высокая эластичность факторов.

Ошибка аппроксимации  $A = 7,01\%$  - в пределах нормы.

Критерий Фишера  $F_{\text{fact}} = 17,5$  больше  $F_{\text{tab}} = 4,54$  - уравнение в целом значимо.

Установленные зависимости цен нефти марок WTI и Brent от спроса и предложения на мировом рынке нефти позволяют сделать прогноз на 2021 г. (табл. 2).

Таблица 2 – Прогноз конъюнктуры мирового рынка нефти

Показатели	Средние значения в 2021г.
Мировой спрос на нефть, млн. барр. /д.	96,3
Цена на нефть марки WTI на основе мирового спроса, долл./барр.	50,5
Цена на нефть марки Brent на основе мирового спроса, долл./барр.	54,6

Показатели	Средние значения в 2021г.
Общее предложение нефти на основе цен на нефть марки WTI, млн. барр. /д.	97,2
Общее предложение нефти на основе цен на нефть марки Brent, млн. барр. /д.	97,2
Мировое производство нефти, млн. барр. /д.	97,2

В соответствии с прогнозом в 2021 г. по сравнению с 2020 г. при сохранении мирового спроса на уровне 96,3 млн. барр. /д. и снижении предложения на 2,4 млн. барр. /д. рост цен нефти WTI составит 11,87 долл. США, Brent – 12,68 долл. США.

Формирование конъюнктуры мирового рынка нефти исходя из существующих закономерностей происходит следующим образом (см. рис. 1).

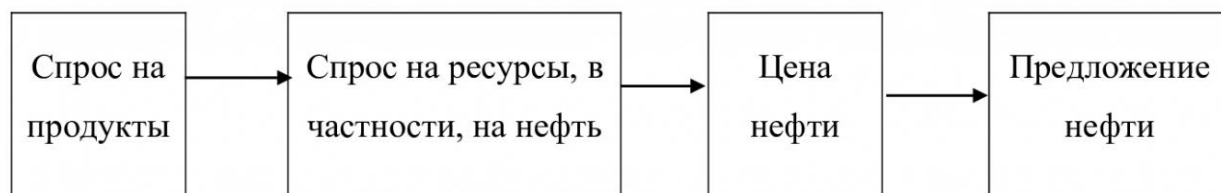


Рисунок 1 - Схема формирования конъюнктуры мирового рынка нефти [4]

Глобальный экономический рост и ограничение мощностей нефтедобывающих компаний могут существенно поднять спрос и цены нефти.

Таким образом, в результате проведенного исследования сделаны следующие выводы:

- в 2020 г. мировой рынок нефти находится в стадии стагнации, о чем свидетельствует отрицательная динамика всех экономических показателей рынка;
- главным конъюнктурообразующим фактором на мировом рынке нефти является цена, формирующаяся под влиянием спроса и предложения на рынке;
- в результате проведенного анализа прогнозные цены на 2021 г. нефти марки WTI составит 50,5 долл. США, Brent - 54,6 долл. США;
- на рост цен нефти на мировом рынке положительное влияние может оказать экономический рост и введение ограничений на добычу нефти.

#### Список использованных источников:

1. ОПЕК [Электронный ресурс]. – URL: [https://www.opec.org/opec\\_web/en/data\\_graphs/40.html](https://www.opec.org/opec_web/en/data_graphs/40.html)
2. US Energy Information Agency [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.eia.gov/>
3. ВТО [Электронный ресурс]. – URL: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/statis\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm)
4. Белова И.Н. Конъюнктура мировых товарных рынков [Текст]: учебное пособие / И. Н. Белова. - Москва: Экон-Информ, 2019. - 123 с.

**Коржан И.Э.**

**Научный руководитель: Бондаренко И.С., к.э.н., доцент  
ГО ВПО «ДонНУЭТ», Донецк**

## МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ COVID-19

Пандемия коронавируса стала одной из главных угроз для мировой экономики и финансовых рынков, существенно повлиявшая на экономику как

богатых, так и бедных стран, а ее последствия привели к мировому кризису.

Проанализировав важнейшие экономические показатели нескольких стран выяснили: последствия и перспективы развития мировой экономики в период пандемии, так же ее воздействие на культуру, туризм и авиаперевозки.

COVID-19 – гуманитарный кризис в глобальном масштабе. Вирус продолжает распространяться по всему миру, подвергая системы здравоохранения беспрецедентному стрессу в битве за спасение жизней. Масштабы этой трагедии будут ухудшаться по мере распространения вируса в страны с низким уровнем дохода и слабыми системами здравоохранения [1].

Пандемия новой инфекции COVID-19 началась в городе Ухане в 2019 году и распространилась на территории более чем 200 стран Европы, Азии, США и Африки.

По состоянию на 12 апреля 2021 года зарегистрировано более 136,8 млн подтвержденных случаев заболевания, примерно 2 955 237 смертей и 110 млн случаев выздоровления от вируса (табл. 1) [2].

Таблица 1 – Топ стран по заболеваемости COVID-19

Страна	Зараженных на данный момент тыс.чел.	Уровень летальности %	Всего заболевших тыс.чел.
1	2	3	4
США	6 876 666	1,8	32 081 119
Испания	185 870	2.27	3 376 548
Италия	514 660	3.03	3 809 193
Франция	4 693 798	1.95	5 106 329
Германия	257 315	2.61	3 055 750
Великобритания	250 367	2.90	4 378 305
Китай	298	5.13	90 447
Иран	339 433	3.05	2 143 794
Турция	503 572	0.87	3 962 760

Главными экономическими последствиями, которые ощутили все страны, являются:

- Остановка работы рынков труда и торговли. Безработица во многих странах мира достигла рекордных показателей.
- Нарушение международных производственных цепочек.
- Сильный удар по туристическому бизнесу по причине сокращения перелетов и закрытия границ.

Рассмотрим, как пандемия COVID-19 повлияла на регионы мира.

Региональная экономика Восточной Азии и Тихого океана пострадала от пандемии COVID-19 как по внутренним, так и по внешним каналам. Необходимые, но экономически дорогостоящие блокировки получили широкое распространение и привели к резкому сокращению экономической активности, в то время как резкое ужесточение глобальных финансовых условий привело к значительному оттоку капитала из многих региональных экономик [3].

Замедление китайской экономики как основного поставщика потребительских и производственных товаров привело к нарушению

равновесия на мировых товарных рынках из-за нарушения цепочки поставок, по причине закрытия большинства экспортных заводов Китая.

Прогноз: рост в регионе упал до 0,5% в 2020 году, что стало самым низким показателем с 1967 года. Ожидается, что Китай замедлится до 1% в этом году и восстановится до 6,9% в 2021 году, поскольку активность там постепенно нормализуется и по мере снятия блокировок во всем мире.

Пандемия COVID-19 пагубно сказалась на странах Европы и Центральной Азии вследствие падения мировых цен на сырьевые товары, сбоя в глобальных и региональных производственно-сбытовых цепях. Расширение масштабов вспышки коронавируса в странах региона усилило сокращение внутреннего спроса, усугубило перебои в снабжении и привело к остановке немалой доли экономической активности.

Прогноз: в экономике данного региона произошел спад на 5% в 2020 году, но постепенно восстановившись от последствий в 2021 году покажет рост приблизительно на 4%.

Хотя в регионе Южной Азии зарегистрировано меньшее число случаев заболевания COVID-19, чем во многих других регионах, туристическая активность снизилась, а внутренние меры по смягчению последствий пандемии оказывают сильное давление на краткосрочную экономическую активность. Ухудшение экономических условий в странах с развитой экономикой и крупных странах с формирующимся рынком оказывает влияние на экспортные отрасли.

Прогноз: ВВП регионе в 2020 году сократился на 3%, поскольку меры по смягчению последствий пандемии препятствуют потреблению и услугам, а неопределенность в отношении хода пандемии сдерживает частные инвестиции. В Индии в период 2020-2021 гг. объем производства сократился на 3,2%.

Ущерб мировой экономике от пандемии COVID-19 к 2025 году может составить \$35 трлн и ее восстановление замедлится.

Таким образом, можно сделать вывод, что COVID-19 распространен в более 200 странах. И имеет такие последствия в экономике как отдельных стран, так и в мировой экономике: сокращение сектора услуг; снижение цен на нефть; хаос на мировых рынках; сокращения туризма. Вспышка пандемии привела к дисбалансу в мировой экономике из-за нарушения цепочки поставок в результате закрытия производства в Китае. США стало лидеров среди стран по количеству заболеваний и смертей.

#### Список использованных источников

1. Оськин, В.В. Влияние COVID-19 на мировую экономику / В.В. Оськин. – Текст: непосредственный // Молодой ученый. – 2020. – № 27 (317). – С. 206-208. Дата обращения: 12.04.2021. Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/317/72371>
2. Worldometers 2021. Дата обращения: 12.04.2021. Режим доступа: <https://www.worldometers.info/coronavirus/#countries>
3. Global Economic Prospects. Дата обращения: 10.04.2021. Режим доступа: <https://www.worldbank.org/en/publication/global-economic-prospects>

4. Дробот Е.В. Влияние пандемии COVID-19 на рынок труда США // Экономика труда. – 2020. – Том 7. – № 7. – С. 577-588.
5. Ерохина Е.В., Джергенция Ю.Б. Угрозы реализации национальных интересов Российской Федерации в период после пандемии // Экономическая безопасность. – 2020. – Том 3. – № 3. – С. 259-272.

**Масленникова Ю.А.**

*Научный руководитель: Кузьменко С.С., ст. преподаватель  
ГО ВПО «ДонНУЭТ», Донецк*

## **МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ COVID-19**

Пандемия новой коронавирусной инфекции COVID-19 началась в Китае в 2019 г. и распространилась в странах Европы, Азии, США и Африки, поставив под угрозу существование мировой экономики, вызвав ее стагнацию. Актуальность данной темы исследования обусловлена тем, что пандемия повлияла на все сферы человеческой жизни, а также оказала воздействие на национальные экономики и мировую экономику в целом. Цель – исследование мировой экономики в условиях пандемии COVID-19. В соответствии с целью поставлены следующие задачи: рассмотреть результаты влияния пандемии COVID-19 на мировую экономику; исследовать основные негативные тенденции современной мировой экономики в 2020 г.; определить степень влияния пандемии на показатели мировой торговли; сформулировать предложения по проведению экономической политики в условиях пандемии COVID-19.

Вследствие пандемии резко сократился спрос и произошло сдерживание китайской экономики. Причиной этого является снижение цен на нефть – основной фактор, посредством которого COVID-19 оказывает влияние на нефтедобывающие страны. Доля Китая составляет 14 % мирового спроса на нефть и более 75 % роста спроса на нефть. В результате пандемии COVID-19 фактическое закрытие границ привело к низкому спросу на нефть. Нефтезависимые страны, такие как Россия, вынуждены внести корректировки в бюджет, поскольку планирование осуществлялось исходя из более высокого уровня цен на нефть. Цена на нефть марки Brent снизилась на 70 % с 30 декабря 2019 г. по 20 апреля 2020 г., что является беспрецедентным за последние десятилетия. Как и нефть марки Brent, нефть марки WTI также резко упала в цене – снижение составляет 73 %. Финансовый кризис особенно заметен для нефтезависимых стран, которые имеют незначительные золотовалютные резервы, например, таких как Нигерия. Таким образом, большинство стран вынуждены прибегать к внешним займам для покрытия бюджетного дефицита [1, с. 954].

В США, глобальном центре фондовых рынков, индекс FTSE, промышленный индекс Доу-Джонса и индекс Nikkei продемонстрировали резкое снижение в начале 2020 г. и достигли минимума в марте. Последующее движение индексов вверх было обусловлено принятием 25 марта 2020 г.

Сенатом США пакета срочной помощи и экономического стимулирования на общую сумму 2 трлн долл. для борьбы с последствиями пандемии коронавируса. FTSE (Financial Times Stock Exchange Index) в Великобритании снизился более чем на 10 % 12 марта 2020 г., что стало самым низким значением показателя с 1987 г. На фондовой бирже Японии (Nikkei) падение фондовых индексов составило более 20 % по сравнению с их пиковыми значениями в 2019 г. Фондовые рынки во всем мире демонстрировали значительную волатильность, никогда ранее не наблюдавшуюся. Результатом стали совокупные потери, составившие приблизительно 12,35 % стоимости в период с января по май 2020 г., или более 9 трлн долл. с начала пандемии COVID-19 [2, с. 977].

Оценки ожидаемого восстановления международной торговли в 2021 г. достаточно неопределенны, а результаты в значительной степени зависят от продолжительности вспышки коронавируса и эффективности политических ответных мер. Мировая торговля замедлялась в 2019 г. до начала пандемии в связи с ростом торговой напряженности и замедлением экономического роста. Мировая торговля товарами зафиксировала незначительное снижение в 2019 г. на -0,1 % в натуральном выражении после роста на 2,9 % в 2018 г. Долларовая стоимость мирового товарного экспорта в 2019 г. уменьшилась на 3 % и составила 18,89 трлн долл. В 2019 г. мировая торговля коммерческими услугами увеличилась, а экспорт услуг в долларовом выражении вырос на 2 % до 6,03 трлн долл. Темпы роста были медленнее, чем в 2018 г., когда торговля услугами выросла на 9 %. При оптимистическом сценарии восстановление будет достаточно стремительным, чтобы приблизить торговлю к ее предпандемическому тренду, в то время как пессимистический сценарий предусматривает лишь частичное восстановление. В настоящее время торговля падает более быстрыми темпами в секторах, характеризующихся сложными цепочками создания стоимости, особенно в электронике и автомобилестроении. Согласно базе данных ОЭСР по торговле добавленной стоимостью (Trade in Value Added Database, TiVa), доля иностранной добавленной стоимости в экспорте электроники составила около 10 % для США, 25 % для Китая, более 30 % для Кореи, более 40 % для Сингапура и более 50 % для Мексики, Малайзии и Вьетнама. Импорт основных производственных ресурсов прерван социальным дистанцированием, которое привело к временному закрытию заводов в Китае, а затем Европы и Северной Америки. Предварительные данные по 97 странам показали, что объем торговли медицинскими товарами составил 1,139 млрд. долл. Наиболее экспортируемым и импортируемым товаром в 2019-2020 гг. являются защитные маски, респираторы, средства индивидуальной защиты. Однако следует отметить снижение экспорта и импорта антисептиков для рук [3].

Правительства по всему миру выделили миллиарды долларов на вакцину против Covid-19 и лекарства. Moderna, Novavax и AstraZeneca показали значительный рост по доходности и прибыльности. Многие другие корпорации, например, Johnson & Johnson и Sanofi/GSK, должны присоединиться к производству вакцин в течение 2021 г. Ряд фармацевтических фирм

приступили к распределению вакцин, и многие страны начали осуществление своих программ вакцинации.

Некоторые секторы экономики могут извлечь выгоду из кризиса, например, ИТ-отрасли, в которых пандемия дала дополнительный импульс к развитию. Это во многом объясняется тем, что компании предоставляют сотрудникам возможность работать дома, а люди продолжают общаться удаленно.

В результате проведенного исследования целесообразно сформулировать следующие выводы: необходимо потенциальное сдерживание подтвержденных случаев коронавируса в США, Индии, Бразилии и др., а также следует провести коррекцию цен на нефть марки Brent, WTI после значительного снижения в марте 2020 г. Субъекты мирового фондового рынка должны адаптироваться к резким колебаниям индексов Dow Jones, Nikkei, FTSE. Использование комплекса политических и социальных мер поможет восстановлению мировой экономики, в т. ч. международной торговли товарами после резкого падения её объемов. Также следует поддерживать существующий тренд объемов производства медицинского оборудования и массовой вакцинации населения мира, что может быть рассмотрено в качестве одной из задач для дальнейших исследований.

#### Список использованных источников

1. Дробот Е.В. Мировая экономика в условиях пандемии COVID-19: итоги 2020 года и перспективы восстановления // Экономические отношения. – 2020. – Том 10. – № 4. – С. 937-960.
2. Костин К.Б. Влияние пандемии COVID-19 на мировую экономику / К.Б. Костин, Е.А. Хомченко // Экономические отношения. – 2020. – Том 10. – № 4. – С. 961-980.
3. Орозонова А.А. Обзор релевантного международного опыта по преодолению экономических последствий COVID-19 / А.А. Орозонова, А.И. Акматова // Экономика Центральной Азии. – 2021. – Том 5. – № 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://1economic.ru/lib/111654>

**Наумова А.Э.**

**Научный руководитель: Миньковская М.В.**

**ГО ВПО «ДонНУЭТ», Донецк**

## **КОНЬЮНКТУРА МИРОВОГО РЫНКА МАСЛОЖИРОВОЙ ПРОДУКЦИИ**

Масложировая отрасль одна из немногих отраслей экономики, которая в последние годы показывает устойчивый рост во всем мире.

Натуральные жиры и жирные масла, полученные из растительных и животных источников, используются ежегодно в объеме многих миллионов тонн в различных отраслях промышленности, которые можно разделить на три широкие группы: – отрасли производства пищевых жиров (молочное масло, маргарин, жиры кулинарные, кондитерские жиры); – производство моющих средств (мыла различных типов, сульфатированных высших жирных спиртов и



других детергентов, которые не являются простыми щелочными солями жирных кислот); производство красок, лаков, кожаных покрытий или наполнителей, линолеума, некоторых пластиков и т.д., которые зависят от преобразования определенных (ненасыщенных) жирных масел в коллоидоподобные твердые вещества путем окисления и / или полимеризации.

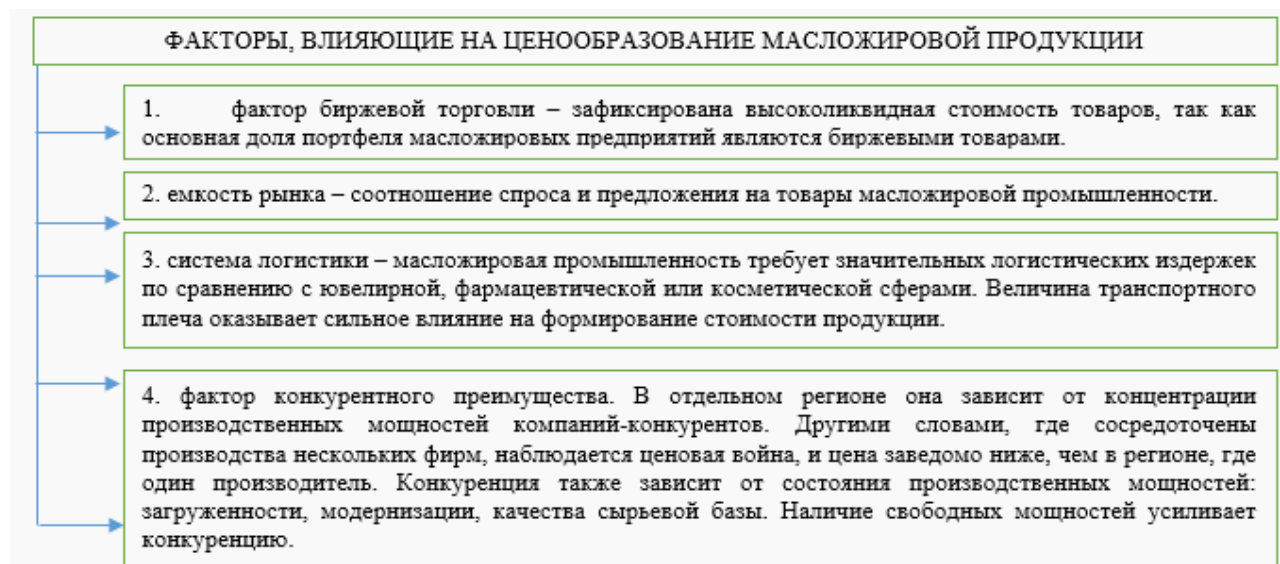


Рисунок 1 – Факторы, влияющие на ценообразование масложировой продукции [3,4]

Таблица 1 – Динамика мирового производства основных масляничных культур, млн. тонн [1]

Наименование культуры	Год					Темп роста 2020г. к 2016г., %
	2016	2017	2018	2019	2020	
Соя	310,9	348,3	338,8	369,1	390,1	125,47
Рапс	68,5	74,91	72	74,8	76,8	112,12
Семена подсолнечника	16,7	21,16	22,94	20,93	19,47	116,59
Хлопчатник	38,9	39,1	40,2	42,6	43,1	110,80
Пальмовое масло	60	66	70,5	72,3	74,6	124,33
Итого	495	549,47	544,44	579,73	604,07	122,03

Анализируя данные, представленные в таблице следует отметить лидирующие позиции производства сои, в 2020г. объемы производства составила 390,1 млн.тонн, это на 21 тонну больше объемов производства в 2019г. и на 25,47% больше чем в 2016г., на втором месте по производству масляничных культур – производство рапса. Анализируя динамику производства данной культуры за 5 лет следует отметить положительную тенденцию роста. Лишь в 2018г. объемы производства упали на 2,91 млн.тонн по сравнению с 2017г. и составили 72 млн.тонн, производство рапса в 2020г. составило 76,8 млн.тонн, что на 12,12% больше показателя производства в 2016г. (68,5 млн.тонн). Объемы производства пальмового масла в 2020г.

составили 74,6 млн.тонн, это на 2,3 млн.тонн больше чем в 2019г. и на 24,33% больше чем производство в 2016г. (60 млн.тонн), также следует отметить положительную динамику производства хлопчатника, темп роста производства в 2020г. по отношению к 2016г. составил 10,8%.

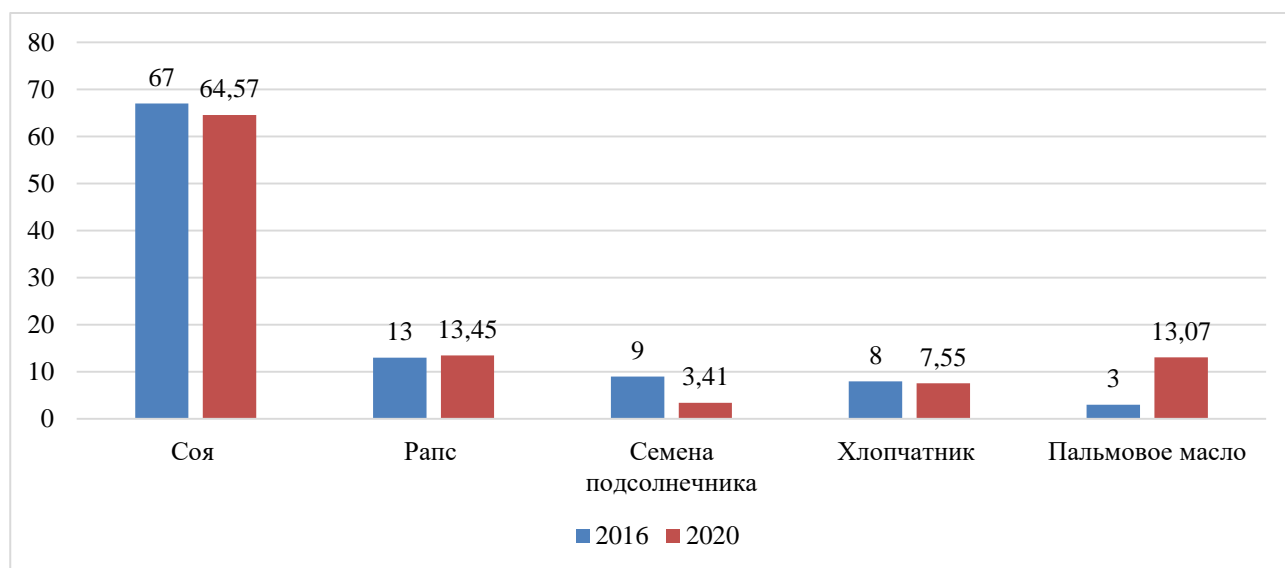


Рисунок 2 – Динамика долевого структуры мирового производства основных масличных культур в 2016 и 2020гг., % [2]

Снижение объемов производства подсолнечника и увеличение объемов производства пальмового масла можно обусловить меньшими издержками производства, а значит и меньшей себестоимостью продукции, что в последствии влияет на цену готовой продукции.

Важным фактором является, что в период пандемии правительства многих стран осуществляли поддержку производства, что вызвало всплеск стимулирования по всему миру. Наибольшая финансовая поддержка была оказана в США и в Японии (свыше \$1 трлн). В Австралии, Бразилии, Китае, Канаде и некоторых странах Европы – от \$ 100 до \$ 500 млрд. В России же господдержка в период пандемии не превысила \$ 100 млрд. В большинстве стран Африки, по данным источника, она вообще отсутствовала.

При этом по сравнению с 2019г. в 2020г. государственное финансирование в Аргентине увеличилось на 88,3%, в Украине на 31,9%, в Бразилии на 30,43%, в США на 25,8%, в России на 16,2%.

Значительное влияние на мировую торговлю может оказать пересмотр Еврокомиссией антидемпинговых пошлин в отношении импорта аргентинского и индонезийского биодизеля в ЕС в связи с рекомендацией ВТО [3,4].

Подводя итоги исследования, следует отметить, что в мире повышается популярность потребления «здоровых» природных растительных масел, в частности в странах Европы, Азии, Северной и Южной Америки. Имеющиеся тенденции к увеличению объемов и качественных изменений в структуре потребления пищевых растительных масел и жиров позволяют с большой вероятностью спрогнозировать будущий дефицит на них как в развитых, так и в развивающихся странах. Постоянный рост мирового спроса на пищевые

растительные масла создает предпосылки для активизации субъектами этого рынка поиска новых инвестиционно-инновационных решений.

Отечественные производители масложировой продукции при формировании плана инновационной стратегии должны учесть глобальные тенденции развития мирового масло–жирового комплекса, инвестируя в новые продукты, такие как высокоолеинового подсолнечное, рапсовое или соевое масла.

#### Список использованных источников

1. Дорохов А.С., Бельшкшина М.Е., Большева К.К. Производство сои в Российской Федерации: основные тенденции и перспективы развития // Вестник Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии. – 2019. – №3 (47);
2. Импорт России важнейших товаров за январь–декабрь 2019 год. / Федеральная таможенная служба [Электронный ресурс]: Режим доступа – <https://customs.gov.ru/press/federal/document/226112>;
3. Как по маслу: что происходит на рынке масличных культур [Электронный ресурс]: Режим доступа – <https://pro.rbc.ru/demo/5e42bca49a79473ebc3868ae>
4. Теория и практика масложирового рынка [Электронный ресурс]: Режим доступа – <https://latifundist.com/reportazhy/97-black-sea-oil-trade-2019-teoriya-i-praktika-maslozhirovogo-rynka>

**Сеидов Р.Т.**

*Научный руководитель: Иваненко И.А., к.э.н., доцент  
ГБОУВОРК КИПУ имени Февзи Якубова, Симферополь*

## **МИРОВОЙ РЫНОК НЕФТИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И СТРУКТУРА**

Современный мировой рынок нефти (нефтяной рынок, рынок нефтепродуктов) представляет собой глобальное экономическое пространство производства и торговли производителей и потребителей нефти и нефтепродуктов и тесно сросшихся взаимоотношений между ними по поводу купли-продажи на основании международного спроса и предложения, а также страхование рисков через производные финансовые инструменты.

Мировой рынок нефти является конгломератом сросшихся взаимоотношений агентов (участников), которые получают выгоду от купли-продажи, обеспечения проведения товарных соглашений и страхования рисков изменения цен. Так, участниками мирового рынка нефти являются: производители и потребители нефти и нефтепродуктов, хеджеры, агрегаторы, энергетические брокеры, энергетические дилеры (маркетеры) [1].

Если рассматривать доли отдельных стран мира в мировом экспорте топливно-энергетических ресурсов, то по итогам 2019 года России принадлежит наибольшая доля в 9,5%. На втором месте с долей 9,3% находилась Саудовская Аравия, на третьем – США (7,7%) (рис. 1).

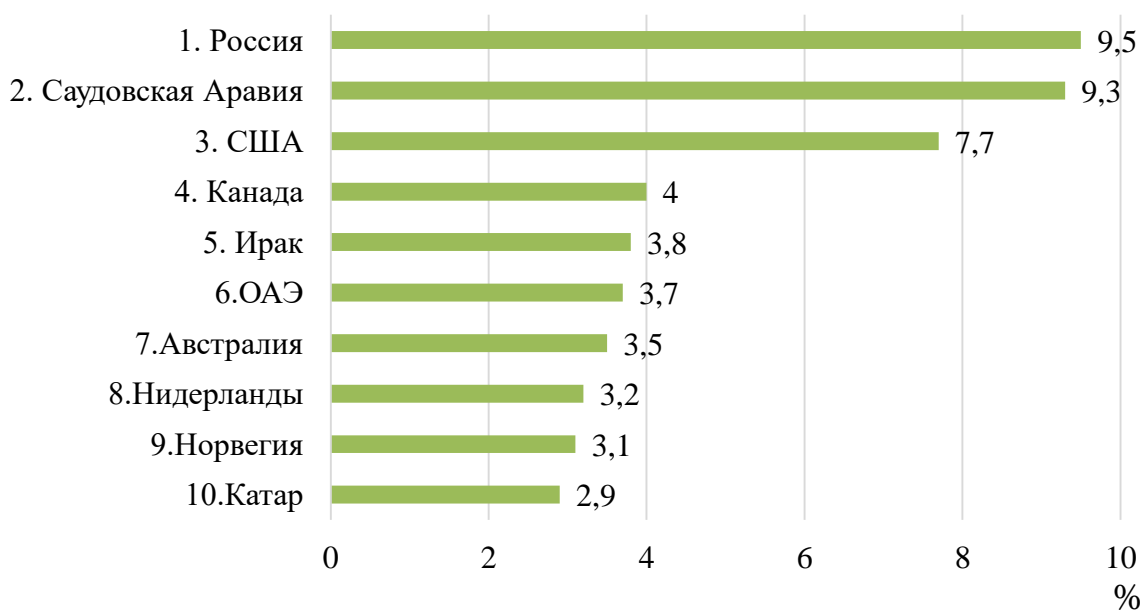


Рисунок 1 - Доли стран в мировом экспорте топливно-энергетических товаров в 2019 году, % [2]

В 2019 году по физическим объемам экспорта Россия заняла 1-ое место по экспорту газа, 2-е место по экспорту нефти (после Саудовской Аравии) и 3-е место по вывозу угля (после Индонезии и Австралии).

За последние десять лет наблюдается стабильный рост российских поставок продукции ТЭК на внешние рынки в натуральном выражении. Объемы экспорта увеличились с 663,6 млн тонн в 2010 году до 865,4 млн тонн в 2019 году. Среднегодовые темпы прироста экспорта ТЭК (CAGR) за десятилетний период составили 2,99%.

Вместе с тем, наибольшими достоверными запасами нефти в 2019 году обладала Саудовская Аравия – 266,2 млрд. барр., на втором месте Канада (168,9 млрд. барр.), на третьем и четвертом Иран (157,2 млрд. барр.) и Ирак (148,8 млрд. барр.) соответственно; Россия занимает пятое место в мире по запасам (табл. 1).

Таблица 1 – Достоверные запасы, добыча и внутренний спрос на нефть, млн барр./д. [3]

	Запасы, млрд. барр.	Добыча			Спрос		
		2017	2018	2019	2017	2018	2019
Мир	1696,6	96,4	98,8	100,1	97,3	98,8	100,1
ОПЕК	1218,8	39,4	39,5	39,6	9,0	9,1	9,2
Саудовская Аравия	266,2	12,0	12,1	12,1	3,9	3,9	3,9
Иран	157,2	5,0	4,6	4,2	1,8	1,9	2,0
Ирак	148,8	4,5	4,6	4,7	0,8	0,9	1,0
Кувейт	101,5	3,0	3,1	3,1	0,5	0,5	0,5
ОАЭ	97,8	3,9	4,0	4,0	1,0	1,0	1,0
США	50,0	13,1	16,5	18,2	19,9	20,7	20,9

Канада	168,9	4,8	5,1	5,3	2,4	2,4	2,3
Мексика	7,2	2,2	2,2	2,2	1,9	2,0	2,0
Западная Европа	11,7	3,9	3,8	3,8	14,3	14,4	14,4
Великобритания	2,3	1,0	1,1	1,2	1,6	1,5	1,4
Норвегия	7,9	2,0	1,9	1,8	0,2	0,2	0,2
Россия	106,2	11,3	11,4	11,4	3,2	3,2	3,2
Китай	25,7	3,8	3,9	3,9	12,3	12,7	13,1

Как видно из данных таблицы, мировой объем добычи нефти в 2019 году составил 100,1 млн барр./д., что на 5,7 млн. барр./д. выше, чем в 2017 г. Спрос на нефть был практически идентичен ее добыче. Большая часть мировых запасов нефти приходится на страны ОПЕК (1218,8 млрд. долл. или 71,83%), эти же страны обеспечивают около 40% мировой добычи нефти. При этом, исходя из данных таблицы, видно, что 20,9 млн. барр./д. или 20,7% спроса на нефть в 2019 году приходилось на США, тогда как на все страны Западной Европы вместе лишь 14,4 млн. барр./д. или 14,2% спроса, а на Китай – 13,1 млн. барр./д. и 12,5%.

Мировой рынок нефти - это глобальный рынок, который находится в состоянии глубоких изменений, которые прямо пропорционально сказываются на текущих и перспективных возможностях мирового производства и потребления нефти и нефтепродуктов. Среди основных тенденций развития мирового рынка нефти следует назвать: существенное увеличение доказанных запасов нефти; резкое увеличение объемов добычи нефти; повышение спроса на нефть со стороны развивающихся стран; превышение объемов потребления нефти над ее добычей. Это привело к изменению механизма формирования мировых цен на нефть, существенному усилению волатильности и неопределенности ценовых ожиданий.

#### Список использованных источников

1. Мировой рынок нефти [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://ar2016.gazprom-neft.ru/strategic-report/market-review/world-oil-and-gas>
2. Министерство экономического развития Российской Федерации: официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.economy.gov.ru>
3. World Bank: official web-site [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.worldbank.org>

**Солнцева О.В.**

***Научный руководитель: Кузьменко С.С., ст. преподаватель  
ГО ВПО «ДонНУЭТ», Донецк***

## **РОЖДАЕМОСТЬ КАК ОСНОВНОЙ ФАКТОР ВЛИЯНИЯ НА ОБЪЕМЫ ЭКСПОРТА МИРОВОГО РЫНКА ИГРУШЕК**

Рынок детских игрушек является зависимым от потребителей, по этой причине производители реагируют на демографическую ситуацию не только в

стране производства, но и в мировом масштабе. Дети составляют 1/5 от всего населения России. С 2018 г. рождаемость увеличилась с 32,4 млн. чел. до 32,6 млн. чел. [1]. Каждый год на нужды детей расходуется 570 млрд. руб. Для государства данное направление является одним из стратегических, оно оказывает существенное влияние на развитие экономики страны. Изучив и проанализировав конъюнктурные аспекты функционирования мирового рынка игрушек, целесообразно заключить, что он характеризуется значительной зависимостью от демографической ситуации и рождаемости, поскольку основными потребителями исследуемого рынка являются дети. Также важным фактором, от которого зависит конъюнктура мирового рынка игрушек, является рост доходов населения.оборот рынка происходит за счет того, что игрушки требуют постоянного обновления. Исследуемый рынок характеризуется сезонностью. Рост продаж на мировом рынке игрушек возрастает к новогодним праздникам. Наибольшее уменьшение объемов продаж отмечается в конце весны и начале лета [2]. Проведем анализ влияния глобальной демографической ситуации на объемы мирового экспорта игрушек. Для этого построим таблицу исходных и промежуточных данных, необходимых для расчетов соответствующих коэффициентов (табл. 1).

Таблица 1 – Расчетные данные для определения зависимости объемов мирового экспорта игрушек от глобальной демографической ситуации

Год	Глобальная демографическая ситуация, млн. чел. (X)	Объемы мирового экспорта игрушек, млн. долл. (Y)	$X*Y$	$X^2$	$Y^2$
2015	140139133	97721428	13694596195441900	9549477490359180	19638976597991700
2016	140229681	98484910	13810507512613700	9699277497708100	19664363433361800
2017	140248778	117328915	16455236952815900	13766074295077200	19669719730493300
2018	140204090	124182993	17410963527041400	15421415750438000	19657186852728100
2019	140108052	123113330	17249168841533200	15156892023688900	19630266235234700
Всего	700929734	560831576	393103527384481000	314532056638644000	491302492005311000

Составлено автором по данным [3]

В табл. 1 представлены исходные данные для корреляционно-регрессионного анализа (глобальная демографическая ситуация – индикатор конъюнктуры мирового рынка игрушек, т. е. результативный показатель в корреляционном анализе, и объемы мирового экспорта игрушек – факторный признак), промежуточные данные для предварительной оценки соответствия исходных данных закону нормального распределения. Построим корреляционное поле зависимости между исследуемыми параметрами (рис. 1).

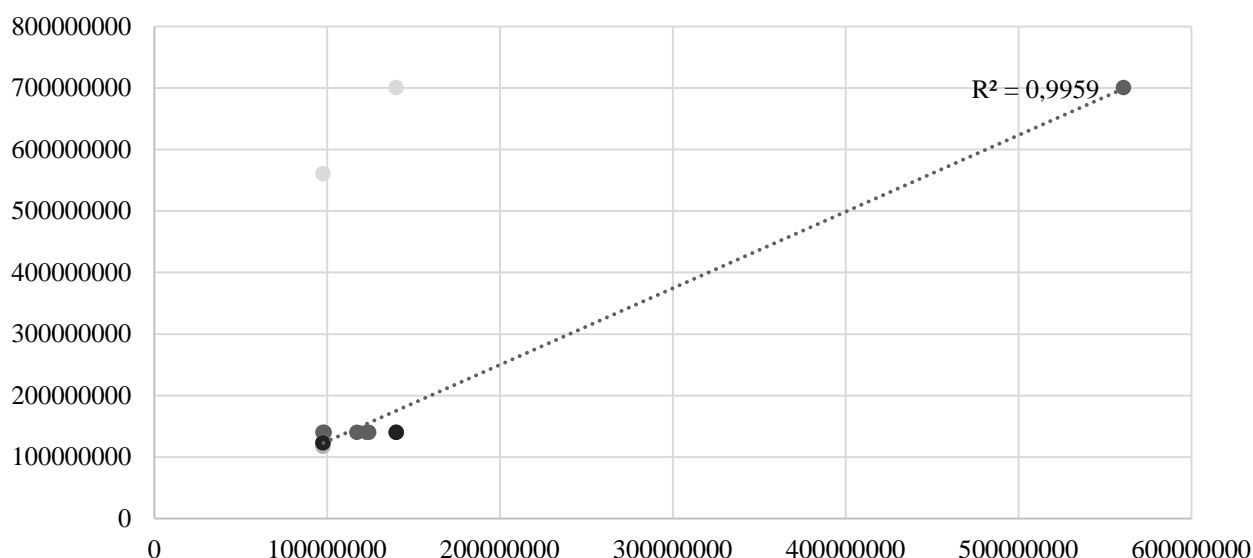


Рисунок 1 – Корреляционное поле зависимости объемов мирового экспорта игрушек от глобальной демографической ситуации

Составлено автором

С помощью средств анализа «Линия тренда» в программе Excel построена линия сглаживания и рассчитаны коэффициент детерминации  $R^2$ .

$$r = 0,9959$$

Связи между признаками могут быть слабыми и сильными (тесными). Их критерии оцениваются по шкале Чеддока:

$0.1 < r_{xy} < 0.3$ :слабая;

$0.3 < r_{xy} < 0.5$ :умеренная;

$0.5 < r_{xy} < 0.7$ :заметная;

$0.7 < r_{xy} < 0.9$ :высокая;

$0.9 < r_{xy} < 1$ :весьма высокая;

В нашем примере связь между признаком Y и фактором X весьма высокая.

Согласно данным рисунка 1, при расчете линейного коэффициента детерминации ( $R^2$ ), подтверждается, что изменение объемов мирового экспорта игрушек на 99,5 % объясняется глобальной демографической ситуацией.

Таким образом, из проведенного анализа в 2015-2019 гг. целесообразно заключить, что объемы мирового экспорта игрушек напрямую зависят от глобальной демографической ситуации. По этой причине тенденция к снижению рождаемости не является благоприятной для производителей игрушек.

Для того, чтобы страны имели возможность участвовать в конкурентной борьбе, получать максимальную прибыль, необходимо учитывать основные стратегические решения для повышения конкурентоспособности на мировом рынке игрушек. Наличие широкого ассортимента игрушек является необходимым условием, поскольку наблюдаются ориентированность на спрос покупателя, современные тенденции рынка, изобилие известных брендов, включая ходовые новинки. Для того, чтобы грамотно представить широкий

ассортимент, целесообразно учитывать предложения конкурентов, и в основных позициях ранжировать качественные отличия продукции от конкурентных аналогов. При комплектации широкого ассортимента необходимо учитывать психологические особенности потенциального покупателя, его симпатии. Сделать это возможно путем составления портрета среднего покупателя в той стране, куда будут поставляться игрушки. Приоритетным является проведения анализа местоположения торговли, т. е., где лучше всего разместить сбыт игрушек. Необходимо учесть все факторы, влияющие на спрос. Такими факторами являются следующие: величина города, плотность населения, демографическая ситуация в регионе (стране) и т. д. Для дальнейшего развития внешней торговли игрушками целесообразным является эффективность принятия управленческих решений государственных органов, которые проводят мониторинги результатов аналитических исследований на макроэкономическом уровне. Важной для совершенствования внешнеторговой деятельности является разработка и реализация стратегии внешнеторговой политики, которая определяется ее целями и решением концептуальных проблем развития и регулирования внешней торговли государств. Она предусматривает защиту национальных интересов, экономической безопасности стран, поэтому целесообразным является принятие специальных правовых документов, способствующих созданию благоприятных условий для функционирования торговли игрушками.

#### Список использованных источников

1. Официальный сайт статистической информации Росстат [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/>
2. Ассоциация предприятий индустрии детских товаров [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://acgi.ru/association/>
3. Официальный сайт United Nations conference on trade and development. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://unctadstat.unctad.org>



## **ЭКОНОМИКА СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: ЗАРУБЕЖНЫЙ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ**

**Баннова А.И.**

*Научный руководитель: Бакунов А. А., к.э.н., профессор  
ГО ВПО «ДонНУЭТ», Донецк*

### **ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МЯСНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ДНР**

В настоящее время экономика ДНР находится в состоянии стагнации, отягощенном условиями неопределенного политического статуса территории. Это привело к потере большинства экономических связей по источникам сырья, рынкам сбыта, а также к значительному нарушению работы национальной экономики в целом. Ситуация постепенно стабилизируется: отдельные предприятия переформатировали стратегию работы, развивается производство, а вместе с ним и рынок товаров и услуг. На данный момент в Республике существует важная социально-экономическая проблема значительного разрыва между уровнем заработной платы и уровнем потребностей населения. Цены заметно растут. Особенно острую реакцию населения вызывает не всегда обоснованный рост цен на продукты питания. В таких условиях производители должны уделять особое внимание формированию цен на товары, а также принимать меры по оптимизации себестоимости, что позволит сдерживать рост цен на производимую продукцию. Предприятие, которое сумело добиться снижения себестоимости продукции, всегда закрепляется на рынке. Умеренная цена вызывает повышенный спрос потребителей [1, с. 47].

Традиционно в потребительской корзине населения заметный удельный вес занимают мясопродукты. В Донецкой Народной Республике данную продукцию производят более чем на 20 предприятиях. Есть мнение, что этого вполне достаточно, чтобы практически полностью удовлетворить покупательский спрос. Крупнейшими производителями колбасных изделий на территории ДНР являются предприятия: ООО «ТД «Горняк», ООО Фирма «Колбико», ООО «Енакиевский мясокомбинат» и Филиал №1 «Горловский мясокомбинат» ООО «Профгарант». На их долю приходится порядка 92,6 % всего производства колбасных изделий [2]. Однако на прилавках торговых сетей Республики присутствует и продукция зарубежных поставщиков, что заставляет каждого участника рынка бороться за своё место. В конкуренции побеждает тот, у кого лучше качество и ниже цена на продукцию, а резервы улучшения этих факторов как раз и заключены в себестоимости.

Поэтому местный производитель должен располагать множеством рычагов снижения затрат, которые он может привести в действие при умелом управлении. Ведь перечисленные предприятия изначально имеют бонус перед зарубежными конкурентами от меньшей доли логистических затрат в цене продукции. Это преимущество необходимо закреплять и по другим

направлениям оптимизации себестоимости. Особенность предприятий мясной промышленности заключается в том, что они являются материалоемкими, то есть большую часть в себестоимости занимают затраты сырья (порядка 70% и выше). Мероприятия должны включать использование скидочных и бонусных программ у действующих поставщиков, поиск альтернативных поставщиков с более низкими ценами на сырье и выгодным географическим расположением, что позволит снизить транспортные расходы на доставку [3, с. 223].

Регулярное повышение квалификации персонала будет способствовать достижению более эффективной работы, сокращению технологических потерь и производственного брака. Расширение сети фирменных магазинов позволит укрепиться на рынке и увеличить объемы реализации продукции, что в конечном итоге приведет к снижению себестоимости за счёт перераспределения постоянных расходов предприятия и позволит держать цены на минимуме. Безусловно главным направлением разумной экономии должно стать снижение административных расходов. Наиболее затратной статьёй административных расходов являются расходы на содержание административно-управленческого персонала. Предлагаем использовать на предприятиях пищевой промышленности метод аутстаффинга, который предполагает временный вывод персонала из штата компании. Также возможно объединение отделов предприятия и нескольких должностей в одну с получением определенных надбавок к заработной плате.

Используя данные подходы к оптимизации себестоимости, можно существенно снизить затраты на производство и реализацию продукции, что позволит предприятиям успешно конкурировать на рынке и продавать продукты питания по более приемлемым ценам для потребителей. Снижение себестоимости не должно отражаться на качестве, в противном случае от этого не выиграет ни продавец, ни покупатель. В приоритете должна быть доступность качественных продуктов питания для населения.

#### Список использованных источников

1. Ценообразование [Текст] : учеб. пособие / А.А. Бакунов, Т.В. Позжаева, В.М. Маленко; М-во образования и науки ДНР, ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского». — Донецк : ДонНУЭТ, 2020. — 140 с.
2. В ДНР работает более 20-ти заводов по производству колбасы [Электронный ресурс] / Всё о ДНР. — Режим доступа: <https://vsednr.ru/v-dnr-rabotaet-bolee-20-ti-zavodov-po-pro/>
3. Бондина Н.Н. Учет затрат и калькулирование себестоимости [Текст]: учеб. пособие / Н.Н. Бондина, И.А. Бондин, И.В. Павлова, О.В. Лаврина. — М.: ИНФРА-М, 2019. — 254 с.

**Волотовская А.О.**

***Научный руководитель: Пятаченко А.М., ассистент  
ГО ВПО «ДонНУЭТ», Донецк***

## **РОЛЬ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ**

Прибыль является показателем, который отражает эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, изменение доходов

предприятия, уровня использования ресурсов, величины затрат, а также оказывает стимулирующее действие для развития предприятий. В росте прибыли заинтересованы как непосредственно само предприятие, так и государство. Получение предприятием прибыли по результатам финансово-хозяйственной деятельности повышает его инвестиционную привлекательность, способствует экономической заинтересованности работников и служит основным источником социального и экономического развития. В данной работе рассмотрена роль прибыли предприятия и приведена оценка факторов прибыли на уровне предприятия.

В рыночной экономике прибыль предприятий выступает как:

- экономическая категория,
- оценочный результативный показатель,
- целевой ориентир,
- источник формирования бюджетов различных уровней,
- источник формирования целевых фондов предприятия.

Содержание прибыли торговых предприятий раскрывается через ее показатели. Прибыль измеряется суммой и уровнем.

Сумма прибыли - это абсолютный показатель характеризующий превышение доходов предприятия над его расходами. В общем виде формула расчета прибыли торгового предприятия до налогообложения так же как и промышленного предприятия имеет вид:

$$\Pi = ДХв_ч - РХв, \quad (1)$$

где  $ДХв_ч$  – чистый валовой доход предприятия, без НДС,

$РХв$  – затраты предприятия валовые.

Уровень рентабельности - относительный показатель эффективности работы предприятия, характеризующий сумму прибыли на единицу стоимости капитала или реализации продукции, выражающийся в процентах [1, С. 95-96].

Прибыль предприятия в экономике рассматривается с различных точек зрения, основные из них представлены на рис. 1.

Таким образом, прибыль предстаёт перед нами многоплановой категорией и включает в себя разнородные характеристики, которые раскрывают её значимость как для предпринимателя и предприятия, так и для государства в целом.

Как мы знаем, прибыль является главной целью предпринимательской деятельности. Также благодаря прибыли предприятия и перераспределению её через налоговые органы, государственный бюджет пополняется, что является средством достижения экономического развития государства.

Прибыль представляет собой также критерий эффективности операционной деятельности предприятия. Прибыль – это основной внутренний источник формирования финансовых ресурсов предприятия, которые обеспечивают совершенствование его материально-технической базы, эффективность его развития.

Самофинансирование предприятия занимает главенствующее место при ведении предпринимательской деятельности, так как чем выше уровень генерирования прибыли предприятия в процессе его хозяйственной

деятельности, тем меньше требуется привлечённых финансовых средств из внешних источников, что говорит о повышении конкурентной позиции предприятия на рынке.



Рисунок 1 - Характеристика роли прибыли предприятия в условиях рыночной экономики

Также прибыль выступает главным источником возрастания рыночной стоимости предприятия. Чем выше величина полученной прибыли в процессе хозяйственной деятельности предприятия, тем в большей степени возрастает стоимость его активов, а, соответственно, рыночная стоимость предприятия также растёт.

Прибыль является основным источником удовлетворения социальных потребностей. Как потребностей персонала предприятия, так и социальных потребностей на государственном уровне, которые удовлетворяются путём отчислений предприятия в налоговые службы, а затем распределяются в государственные фонды и идут на финансирование общегосударственных и местных социальных программ.

В конце концов, прибыль предприятия является защитным механизмом, который предотвращает наступление банкротства.

Прибыль является качественным показателем, в ее размере отображается изменение объема реализации, доходов предприятия, уровня использования ресурсов, величины затрат. Таким образом, прибыль синтезирует в себе все стороны деятельности предприятия, характеризует эффективность его хозяйственной деятельности в целом.

С учетом рассмотренных основных характеристик прибыли ее понятие в

наиболее обобщенном виде может быть сформулировано следующим образом: прибыль представляет собой выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности, представляющий собой разницу между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления этой деятельности [2, С. 373-376].

Таким образом, раскрытие сущности прибыли предприятия и её специфических особенностей позволяет утверждать, что прибыль предприятия является одним из самых значимых показателей деятельности как для самого предприятия, так и для государства в целом.

#### Список использованных источников

1. Баранцева С. М. Экономика торговли [ Электронный ресурс ] : 38.03.07 Товароведение, профиль: Товароведение и экспертиза в таможенном деле, очной и заочной форм обучения / С. М. Баранцева, Л. Н. Сапрыкина — Донецк : ДонНУЭТ, 2020 . — Локал. компьютер сеть НБ ДонНУЭТ. С. 95-96.
2. Кравченко Е.С. Экономика предприятия [текст]: Учебник для студентов напр. под. 38.03.01 «Экономика» (профиль «Экономика предприятия») очной и заочной форм обучения / Е. С. Кравченко – Донецк: ГО ВПО «ДонНУЭТ», 2016. – 459 с.

**Горелова А.С.**

***Научный руководитель: Колос И.В., ст. преподаватель  
ГО ВПО «ДонНУЭТ», Донецк***

### **ОЦЕНКА ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ SAP SE В ЦИФРОВОМ СЕКТОРЕ**

Современная мировая экономика подвергается изменениям в связи со стремительным развитием цифровых технологий, ускорением процессов глобализации в информационной среде. На микроуровне цифровизация создает все условия для реинжиниринга бизнес-процессов, рационализации, стандартизации и централизации процедур принятия управленческих решений, обеспечивает необходимый объем данных для всестороннего анализа. Целью данной работы является описание процессов цифровизации, а также исследование основных экономических показателей и особенностей функционирования немецкой компании «SAP SE» в цифровом секторе мировой экономики.

Цифровая экономика представляет собой хозяйственную деятельность, ключевым фактором ведения которой являются данные в цифровом виде, обработка больших объемов и использование результатов анализа которых по сравнению с традиционными формами хозяйствования позволяют существенно повысить эффективность различных видов производства, технологий, оборудования, хранения, продажи, доставки товаров и услуг [1, с. 49].

Цифровизация экономики предприятия представляет собой перенос основных элементов системы управления компании и ее основных бизнес-процессов (внедрение робототехники) в цифровое пространство: формирование

спроса и предложения, организация документооборота, применение электронных моделей управления, предоставление услуг и доставка товаров. Используя цифровые технологии, предприятия могут повысить эффективность, сократить расходы, а также повысить качество степени привлечения клиентов и деловых партнеров. Кроме того, интернет как «торговый центр» предлагает доступ к более широким рынкам и потенциал для роста.

Немецкая компания «SAP SE» (SAP) является лидером на рынке корпоративного программного обеспечения, обеспечивая максимальную эффективность деятельности компаний малого, среднего и крупного бизнеса во всех отраслях: 77% мирового дохода от транзакций приходится на систему SAP. Технологии машинного обучения, Интернета вещей и передовой аналитики исследуемой компании способствуют превращению бизнеса клиентов в интеллектуальные предприятия. Сквозные технологии и приложения системы SAP, а также предоставляемые услуги позволяют их клиентам максимизировать прибыль, непрерывно адаптировать инструменты управления и оперативно реагировать на колебания конъюнктуры рынка [3].

Немецкая национальная инновационная система характеризуется специализацией в средне- и высокотехнологичном производстве, которая объединяет представителей немецкой промышленности в части концепции «Industrie 4.0». Она означает «умное» связывание технических устройств и процессов с помощью информационных и коммуникационных технологий и создание «умной промышленности» [2]. Такого рода связывание осуществляется с помощью сквозных технологий цифровой экономики, таких как промышленный интернет вещей, облачные вычисления, робототехника, аналитика больших данных, дополненная реальность, искусственный интеллект, 3D-печать (рис. 1).



Рисунок 1 – Основные составляющие стратегии «Индустрия 4.0»

Компания «SAP» занимается разработкой автоматизированных систем управления (CRM и ERP системы) такими внутренними процессами предприятия, как бухгалтерский учет, торговля, производство, финансы,

управление персоналом, складами и т.п. Приложения обычно можно адаптировать под правовой контекст определённой страны. В настоящее время SAP является мировым лидером в области автоматизации бизнес-процессов и производств и на глобальном рынке, помимо создания цифровых продуктов, информационных систем и их поставок, предлагает услуги по их внедрению, используя для этого собственную методологию ValueSAP.

После внедрения облачных технологий в 2011 г., ежегодные показатели выручки и чистой прибыли компании возрастали на 4-7% благодаря данной технологии и услугам по её внедрению. В 2018 г. SAP вошла в рейтинг крупнейших ИТ-компаний в Европе и мире, а выручка возросла на 24% по сравнению с 2017 г. В 2019 г. данный показатель увеличился еще на 11% по сравнению с 2018 г. В 2020 г. выручка незначительно уменьшилась – всего на 1% – и составила 27,3 млрд евро (рис. 2). В то же время, в 2020 г. уменьшились расходы на 10% и составили 20 млрд евро. Динамика основных показателей за период 2018-2020 гг. представлена в табл. 1 [3].

Таблица 1 – Динамика основных показателей SAP за период 2018-2020 гг., млн евро

Показатель/Год	2018	2019	Темп роста 2019 к 2018,%	2020	Темп роста 2020 к 2019,%
Выручка, в т.ч.	24 708	27 553	111,5	27 338	99,2
«облачная» выручка	4 993	6 933	138,9	8 080	116,5
выручка от продаж лицензий на ПО и услуг поддержки	15 628	16 080	102,9	15 148	94,2
выручка от предоставления услуг	4 086	4 541	111,1	4 110	90,5
Расходы, в т.ч.	19 005	23 081	121,4	20 715	89,7
«облачные» расходы	2 068	2 534	122,5	2 699	106,5
расходы на лицензионное ПО и услуги поддержки	2 092	2 159	103,2	2 008	93,0
стоимость услуг	3 302	3 662	110,9	3 178	86,8
административные расходы	1 098	1 629	148,4	1 356	83,2
прочие расходы	10 445	13 097	125,2	11 474	87,6
Валовая прибыль	17 246	19 199	111,3	19 453	101,3
Операционная прибыль	5 703	4 473	78,4	6 623	148,1
Прибыль до вычета налогов	5 600	4 596	82,1	7 220	157,1
Налог на прибыль	1 511	1 226	81,1	1 938	158,1
Чистая прибыль	4 088	3 370	82,4	5 283	156,8
Маржа операционной прибыли, %	23,1	16,2	-	24,2	-

В 2019 году чистая прибыль компании SAP составила 3,4 млрд евро, снизившись на 18% относительно предыдущего года за счет увеличения расходов на 21%. В 2020 г. данный показатель составил уже 5,3 млрд евро, увеличившись на 57% относительно 2019 г. (рис. 2). Основная заслуга в этом подъеме принадлежит облачному бизнесу: доходы компании от реализации соответствующих подписок и услуг поддержки составили 8,1 млрд евро, что на

16% превосходит показатель годичной давности.

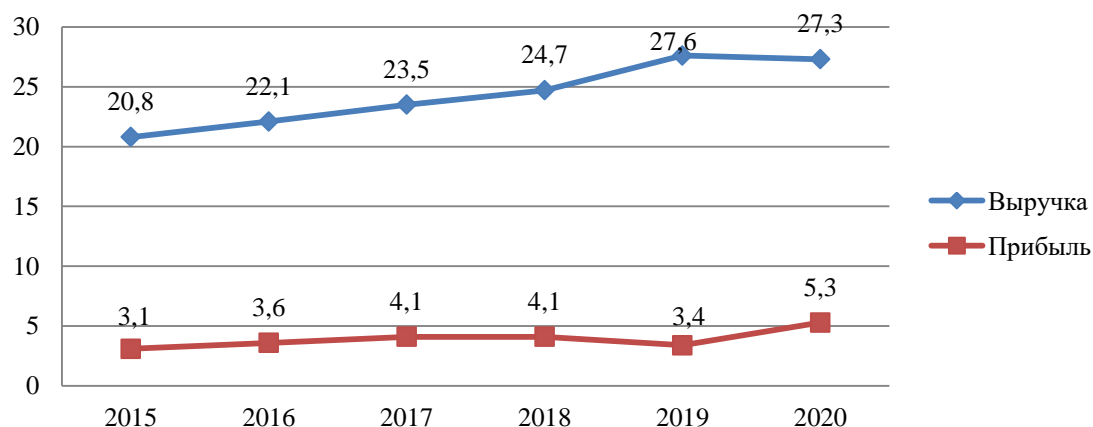


Рисунок 2 – Динамика показателей выручки и прибыли SAP, млрд евро

Данные на конец 2020 г. свидетельствуют о том, что к концу следующего финансового года основные показатели существенно снизятся. За один день 26 октября 2020 года рыночная капитализация SAP сократилась на 32 млрд евро после того, как компания сообщила о финансовых результатах по первым двум кварталам. Кроме того, собственники немецкого производителя корпоративного ПО по итогам года прогнозируют падение показателя годового дохода, объясняя это влиянием пандемии COVID-19.

Таким образом, исходя из проведенного анализа немецкой компании «SAP», можно сделать вывод о том, что это быстро развивающаяся в своей отрасли компания, которая является одним из мировых лидеров по производству и внедрению программного обеспечения, а также предоставлению соответствующих ИТ-услуг. Основные финансовые показатели данных сегментов значительно увеличиваются ежегодно за счет необходимости внедрения цифровых продуктов SAP в предприятия малого, среднего и крупного бизнеса для автоматизации и регулирования процессов. В цифровом секторе мировой экономики компания SAP занимает одно из ведущих мест, поскольку не только совершенствует свои технологии и качество услуг, но и постоянно развивает партнерские программы для вовлечения большего количества сотрудничающих с ней фирм.

#### Список использованных источников:

1. Халин В. Г. Цифровизация и ее влияние на российскую экономику и общество: преимущества, вызовы, угрозы и риски / В.Г. Халин, Г.В. Чернова // Управленческое консультирование. – 2018. – №10(118). – С. 46-63.
2. Ботеновская Е.С. Дигитализация экономики Германии / Е.С. Ботеновская, Д.А. Наумова // Журнал международного права и международных экономических отношений. – 2020. – №1-2. – С. 97-105. – URL: <http://evolutio.info/ru/journal-menu/2020-1-2/2020-1-2-botenovskayanaumova>
3. SAP financial reports and publications [Electronic source]. – URL: [https://www.sap.com/investors/en/reports.html?tab=1&sort=latest\\_desc](https://www.sap.com/investors/en/reports.html?tab=1&sort=latest_desc)



## **ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ NINTENDO В ОБЛАСТИ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА**

Быть ответственным перед клиентами – одна из самых важных ценностей Nintendo, что означает продвижение ответственной деловой практики, поддержку прав человека и обеспечение того, чтобы продолжать достигать все более высоких стандартов по мере роста и обучения. Целью исследования является определение особенностей деятельности компании Nintendo в области социальной ответственности бизнеса (СОБ). Актуальность исследования заключается в том, что спрос на товары игровых компаний, таких как Nintendo, имеет тенденцию к росту, из-за чего появляется необходимость обращения внимания на все аспекты деятельности транснациональной корпорации. Исследованием особенностей социальной ответственности бизнеса занимаются следующие отечественные и зарубежные ученые: С.Г. Лагутин, А.М. Леднева, Н.Х. Харфуш, А. Ванкевич, А.К. Балтабаева, П.С. Щербаченко, И.В. Крюкова и др. Задачами исследования являются следующие: 1) рассмотреть среднесрочный план продвижения СОБ Nintendo; 2) провести исследование приоритетных областей СОБ международной компании; 3) изучить результаты реализации приоритетных областей СОБ Nintendo.

Поскольку бизнес-деятельность Nintendo влияет на общество по-разному, функционирование международной компании в области СОБ основано на среднесрочном плане продвижения с 2015 г., направленном на удовлетворение требований и ожиданий как внутри компании, так и за ее пределами.

В дополнение к определению конечных целей в области СОБ, Nintendo устанавливает цели, которые служат ориентирами. Руководство компании считает, что способность неуклонно продвигаться к этим целям и задачам важна, поэтому сформулирован среднесрочный план продвижения в 2015 г., чтобы установить среднесрочные цели для деятельности компании в области СОБ. В 2019 году были проведены мероприятия в соответствии с планом каждой страны и работа над дальнейшим продвижением в данной сфере.

Среднесрочный план продвижения СОБ Nintendo заключается в следующем [1; 2]:

I фаза (2015-2017 гг.) – определение приоритетных областей, обучение сотрудников компании вопросам СОБ, принятие решений и реализация инициатив в определенных приоритетных областях;

II фаза (2018-2020 гг.) – продолжение улучшений в приоритетных областях, повышение уровня приверженности в сильных сторонах Nintendo;

III фаза (2021 – настоящее время) – работа с инициативами, которые используют сильные стороны, оправдывают ожидания общества и воздействуют на эмоции большого числа людей.

Приоритетными областями СОБ для Nintendo являются следующие:

1) «создание улыбки на лицах потребителей»: в Nintendo развивается сфера развлечений, постоянно работая над тем, чтобы доставлять новые сюрпризы и впечатления, что достигается путём создания улыбок на лицах людей с помощью игр, воспитания будущего поколения, качеством и безопасностью продукции, конфиденциальностью потребителей;

2) «создание улыбки на лицах представителей цепочки поставок Nintendo»: руководство считает, что продвижение СОБ по всей цепочке поставок – это способ стимулирования деятельности в данной области у поставщиков и их производственных площадок, что ведет к повышению операционной стабильности и условий работы и «вызывает улыбку» в цепочке поставок, в свою очередь, это достигается путем оптимизации условий труда и ответственным поиском полезных ископаемых;

3) «создание улыбки на лицах сотрудников»: Nintendo объединяет сотрудников с широким спектром уникальных талантов, которые работают над тем, чтобы люди, с которыми они взаимодействуют, улыбались, что зависит от разнообразия, равных возможностей и балансом между работой и личной жизнью, здоровьем и безопасностью сотрудников, а также обучением и карьерным ростом [1].

В реализации приоритетных областей Nintendo по состоянию на 2019 финансовый год были достигнуты следующие результаты:

1) Nintendo of Europe (Великобритания) работает вместе с некоммерческой программой Digital Schoolhouse, которую реализует британская организация игровой индустрии Ukie. Эта программа предоставляет учащимся начальной школы бесплатные семинары по информатике. Семинары предлагают обучение в игровой форме по таким категориям, как «Алгоритмы и программирование» и «Связь и Интернет», включая урок, на котором учащиеся используют пианино Nintendo Labo «Toy-Con» для изучения музыки и программирования. По состоянию на конец 2019 г. 60 000 детей приняли участие в программе, которая направлена на то, чтобы молодые люди учились с помощью технологий;

2) летом 2019 г. Nintendo Co., Ltd. (Япония) открыла павильоны игровых компаний в KidZania Koshien и KidZania Tokyo. Кидзания – это учреждение, где дети от 3 до 15 лет могут узнать о том, как устроено общество, получить различные виды работы. В павильоне дети могут стать создателями игр и разработать новый контроллер Toy-Con. Цель программы – предоставление базовых знаний и обучение детей развивающим играм, которые направлены на творчество, дают возможность выполнять работу, которая «вызывает улыбки»;

3) для более надежного выполнения деятельности в области СОБ по всей цепочке поставок, Nintendo разработала в 2011 г. Руководство по закупкам Nintendo СОБ, которое распространяется среди всех партнеров Nintendo по производству. Это руководство включает в себя рекомендации внешних экспертов, а также стандарты Альянса ответственного бизнеса (RBA);

4) в Nintendo Co., Ltd. (Япония) реализуются различные меры по созданию рабочей среды, которая поддерживает персонал. Например, начиная с сентября 2019 г., чтобы адаптироваться к изменениям в окружающей среде,

внедрена общекорпоративная система, с помощью которой сотрудники могут контролировать, когда они приходят на работу и уходят с нее каждый день, чтобы они могли продолжать демонстрировать свои сильные стороны. С целью обеспечения сотрудникам достаточного личного времени и возможности для сна, также введена система рабочих интервалов, которая устанавливает 9-часовой перерыв после окончания каждого рабочего дня;

5) в Nintendo of Europe (Германия) работают сотрудники различных национальностей. Курсы языковой подготовки проводятся на немецком, английском и японском языках для сотрудников, не являющихся носителями этих языков. Кроме того, можно пройти обучение на французском, итальянском или испанском языках, если необходимо, так обучаются более 50 сотрудников. Компания также проводит мероприятия, способствующие взаимопониманию, в т. ч. День детей, летний фестиваль и турниры по играм сотрудников;

6) eNable, группа ресурсов для сотрудников (ERG) в Nintendo of America, взаимодействует с сообществами как внутри компании, так и за ее пределами посредством мероприятий, которые поддерживают, защищают и повышают осведомленность о широком спектре людей с ограниченными возможностями. В мае 2019 г. eNable отметил Глобальный день осведомленности о доступности, пригласил сотрудников компании узнать о цифровом доступе и инклюзивности. Радиостанции продемонстрировали доступность игр, веб-сайтов и специального вспомогательного оборудования для рабочих мест. Помимо мероприятий внутри компании, eNable фокусируется на волонтерской деятельности в сообществе. eNable пригласил группу добровольцев на Летние Игры Специальной Олимпиады в Эверетте, штат Вашингтон, где они смогли пообщаться со спортсменами, выполняющими различные роли, для поддержки соревнований по бочче-боллу [2].

Исходя из вышеизложенного, целесообразно сделать вывод, что Nintendo имеет сбалансированный план деятельности в области СОБ, охватывающий всю цепочку поставок продукции, что подтверждает потенциал развития транснациональной корпорации.

#### Список использованных источников

1. Nintendo CRS Report 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <[https://www.nintendo.co.jp/csr/en/pdf/nintendo\\_csr2020e.pdf](https://www.nintendo.co.jp/csr/en/pdf/nintendo_csr2020e.pdf)>
2. Nintendo Nintendo's CSR [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <<https://www.nintendo.co.jp/csr/en/report/creation/index.html>>

**Казакова Е.О.**

**Научный руководитель: Баранцева С. М., к.э.н., доцент  
ГО ВПО «ДонНУЭТ», Донецк**

## **РОЛЬ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В УСПЕШНОМ ФУНКЦИОНИРОВАНИИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Маркетинговые исследования – наиболее важное направление в маркетинге. Сегодня их роль во время введения в обиход конкретных мер по

управлению предприятием существенно возрастает при условии постоянного усиления неустойчивости факторов внешней маркетинговой среды.

Экономические субъекты стремятся владеть актуальной, важной, логической информацией с целью создания определенного равновесия между имеющимися ресурсами, возможностями и стремлениями, средой мировых рынков, а так же стратегией предприятия. Информация данного рода формируется в результате всестороннего внутри-корпоративного анализа, обозначение миссии предприятия, изучение факторов конъюнктуры рынка при оценки общих тенденций к развитию общемирового и какого-то локального товарного рынка, плюс непосредственно маркетинговых изысканий.

Исследованиями проблем и перспектив в области маркетинговых изысканий занимались различные отечественные и зарубежные ученые: Г. А. Черчилль, Ф. Котлер, Л. Малхотра, Л. П. Голубков, А. А. Старостина, А. В. Войчак, Н. В. Куденко, И. К. Белявский и другие.

При нынешних тенденциях глобализации мировой практики маркетинговых исследований наблюдается склонность к распределению объектов исследования на внешние и на внутренние.

Внутренние – это подразделение маркетологов занимающиеся исследованиями рынка непосредственно на предприятия.

Внешние напротив, это те предприятия, которые предлагают свои навыки для исследования этой области.

Отметим, что исследования, проведенные внутри предприятия, без привлечения иных компаний и специалистов объединяет компанию с конечными потребителями. Тем не менее, при таком подходе, исследования следует проводить на внутреннюю функцию фирмы, но не рыночный продукт.

Среди методов сбора информации на данный момент наибольшую популярность имеют фокус-группы и глубинные интервью.

Количественные подходы к изысканиям достаточно распространены в мире. На качественные методы исследования приходится около 10% оборота европейского рынка маркетинговых исследований. Качественные исследования имеют целью изучение конкретных проблем (мотивации потребителей, эмоциональное отношение к бренду). Однако, их доля в мире постоянно сокращается.

Как известно, в современных условиях международная маркетинговая среда изменяется очень быстро, и имеющаяся у менеджеров предприятия информация быстро устаревает. Это может вызвать отставание управленческой реакции от реальной ситуации на рынке. Поэтому первое требование к информации-актуальность-позволяет динамично воспринимать параметры конъюнктуры, влияющие на развитие бизнеса. Второе требование - отделение важнейшей маркетинговой информации - обусловлена огромным количеством информационных потоков в международном бизнесе. При увеличении количества исследуемых рынков пропорционально увеличивается и количество данных. Это провоцирует излишнюю детализацию и, как следствие, отвлечение от сущностных условий деятельности на зарубежном пространстве. А через особенности, связанные с национальными стандартами ведения

статистического учета, социально-культурных особенностей, экономической ситуации в стране, огромные объемы информации, поступающей из разных источников, могут содержать определенные противоречия и несоответствия. Это обуславливает третье требование к информации, ее логичность.

Маркетинговые изыскания – систематически сбор и грамотная оценка информации о потребительских нуждах, взглядах, ценностях, мотивации и склонностях в контексте рода их деятельности для максимизации притока капиталов и повышения рентабельности и прибыльности.

Значимость маркетинговых изысканий заключается в планомерном анализе информационных нужд организации, накоплении и интерпретации точного, проверенного, достоверного и нужного информационного пакета, что даст шанс конкретизировать уязвимости в маркетинговой стратегии и разработать новый комплекс действий, по улучшению маркетинговой стратегии.

Направления, по которым организации осуществляют маркетинговые изыскания:

- Всесторонний анализ товара;
- Исследование рыночной конъюнктуры;
- Изучение покупателей и уровня спроса;
- Изучение конкурентов;
- Изучение правовых аспектов функционирования;
- Изучение особенностей функционирования отрасли.

Основная задача маркетинговых изысканий построена на выявлении шансов для предприятия занять более выгодную конкурентную позицию на целевых рынках в нужный временной промежуток, при помощи потстройки производимого продукта под нужды рынка, а так же снижение рисков и увеличения шансов на успех товара у покупателя.

Основным объектом для маркетинговых изысканий всегда будет проблема обстоятельств внутреннего или внешнего происхождения влияющая на уровень спроса и заинтересованности в товаре, ресурсов в наличии у предприятия, шансов на успех или неудачу, временных рамок.

Важнейшие принципы маркетинговых изысканий:

- системность*
- комплексность*
- целеустремленность*
- надежность*
- экономичность*

Маркетинговые исследования должны обеспечивать надежный поток информации, про условия функционирования организации на внешних рынках, а именно предоставить корректную информацию про интересующие предприятие рынки.

Маркетинговые исследования – это объективная необходимость ориентации на рынок, для улучшения производственно-сбытовой деятельности, в условиях постоянной и жесткой конкуренции. Они ориентированы на постановку конкретных задач и путей для их реализации в жизнь.

Сегодня производитель должен производить исключительно такой товар, которая стопроцентно будет гарантировать прибыль. Поэтому требуется постоянно изучать потребности потребителей, учитывать интересы рынка как как основу для производства.

Маркетинговые исследования играют главенствующую роль в при построении стратегии развития компании. Во-первых, обеспечивает руководящие методологические принципы – маркетинговую концепцию, которая предполагает ориентацию стратегии компании на нужды важнейших групп потребителей. Во-вторых, маркетинг предоставляет исходные данные для разработки стратегического плана, помогая выявить привлекательные возможности рынка и позволяя оценить потенциал фирмы. В-третьих, в рамках каждого отдельного подразделения компании маркетинг помогает разрабатывать стратегию выполнения задач.

Маркетинговые исследования, остаются неотъемлемой частью маркетинга, они должны ориентировать производителя на выпуск продукции согласно потребностям и требованиям целевых групп потребителей, а также до задекларированных качеств и интересов конкретного покупателя.

Таким образом, глубокое знание потребительского рынка следует рассматривать как условие выживания и прибыльного функционирования компании. Но на современном этапе сложилась система изучения рынка практически отсутствует. Пожалуй, речь может идти лишь о подготовке компаний к деятельности в нестабильных условиях.

#### Список использованных источников

1. Кучиева И.Х., Цалоев М.Б. Маркетинговые исследования рынка //Экономика и управление: проблемы, решения. 2019. Т. 3. № 3. С. 4-7.
2. Магницкая В.В. Инструменты маркетингового анализа //В сборнике: Повышение качества подготовки кадров в современных условиях развития образования: организационно-методические основы моделирования научно-методического исследования в профессиональном образовании. сборник научных статей. Москва, 2019. С. 169-173.

**Лаврик Г.К.**

***Научный руководитель: Кузьменко С.С., ст. преподаватель  
ГО ВПО «ДонНУЭТ», Донецк***

## **ИННОВАЦИИ КАК КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО НА ПРИМЕРЕ ПРОДУКЦИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОМПАНИИ TESLA**

Международная компания Tesla является лидером в производстве электромобилей, и существуют закономерные причины, по которым Tesla опережает конкурентов. Актуальность темы обусловлена тем, что в основе этих причин заключается инновационный компонента производства продукции международной компании. Tesla постоянно ищет возможности для автоматизации производственных процессов. Глава исследуемой международной компании Илон Маск нацелен, чтобы инженеры производственной линии внедряли минимум по 2 инновации в неделю, чтобы

сделать производство более эффективным. Илон Маск – инженер в прошлом, утверждает, что он выполняет подавляющую часть инженерной работы в компаниях SpaceX и Tesla и что главный инженер этих компаний – более точное название его должности, чем их генеральный директор. Повышение эффективности производства Tesla связаны с программными системами на заводах международной компании. Акцент Tesla на программном обеспечении в своих автомобилях достаточно известен, часто перечисляется как одно из главных конкурентных преимуществ международной компании сравнительно с другими автопроизводителями [1].

Конкурентными преимуществами продукции международной компании Tesla в сфере инноваций целесообразно назвать следующие:

1) аккумуляторы Tesla: это одна из областей, в которой Tesla лидирует. И не только в самой конструкции аккумуляторной батареи, но также в химическом составе и характеристиках элементов, а также в производственной мощности, необходимой для масштабного производства электромобилей [2]. В настоящее время Tesla производит 4 полностью электрических автомобиля – Tesla Models S, X, 3 и Y, которые требуют значительной емкости аккумуляторов. Tesla начала строительство своей первой батареи Gigafactory в июне 2014 г. В 2021 г. Tesla производит больше батарей в киловатт-часах, чем все другие автопроизводители в суммарном выражении. Поскольку Gigafactory наращивает производство, стоимость аккумуляторных элементов Tesla продолжает снижаться за счет экономии на масштабе, инновационного производства, сокращения отходов и оптимизации размещения большинства производственных процессов в едином пространстве [3];

2) моторы Tesla: одно из значительных скрытых преимуществ Tesla – это дизайн двигателя. Ни одна другая компания не имеет на рынке электродвигателя, который по соотношению производительность/цена приближается к двигателю Tesla Model 3 [2];

3) электрозаправки Tesla Supercharger: запатентованные станции сверхбыстрой зарядки Tesla создают возможность для эффективной подзарядки электромобилей Tesla. Ранее входившая в цену автомобилей Tesla сеть Supercharger Network, теперь представляет собой систему с оплатой по факту использования. Значительными преимуществами сети Supercharger, не имеющей себе равных, являются широта распространения и интеграция сеть для дорожных поездок, а также удобство в использовании технологии Supercharger для водителей Tesla [3];

4) автопилот Tesla AI: способность Tesla к автономному вождению, предлагаемая на высоком уровне в пакете «Full Self Driving», улучшается в исследуемом периоде; регулярно добавляются дополнительные автономные функции. Tesla AI анализирует бесчисленные изображения автомобилей владельцев Tesla, пока они находятся в движении, использует их для обучения нейронных сетей автопилота. Экстраполяция плоских 2D-видеоизображений в 3D использует значительные вычислительные мощности оборудования Tesla 3-го поколения для создания динамического геометрического мира, который затем можно использовать для навигации [3]. Международная компания

разработала собственный полностью автономный компьютер, который поставляется в автомобилях на производстве [2];

5) обновления программного обеспечения Tesla: беспроводные обновления постоянно улучшают полностью электрические автомобили Tesla. Обновления приходят с регулярной частотой. В 1 обновлении в конце июня 2020 г. Tesla представила 7 новых обновлений программного обеспечения: улучшенное управление светофорами и знаками остановки, улучшения резервной камеры, улучшения средства просмотра видеорегистраторов, улучшения дверного замка, улучшения TuneIn, поддержка нового языка, камера в салоне [3].

Таким образом, анализируя конкурентные преимущества продукции исследуемой международной компании целесообразно заключить, что инновации являются основной компонентой конкурентоспособности предлагаемых товаров Tesla. С помощью достижений в области науки и техники появляется возможность не только достигнуть улучшений в сфере эффективности производства, но и в удобстве использования продукции потребителем, а также способности предложить новые возможности, не доступные рынку конкурентов. В современных условиях глобальных цифровых трансформаций представляются актуальными вопросы исследования специфики деятельности международной компании в различных регионах мира, а также расчёт показателей экономической эффективности, ликвидности и рентабельности Tesla, что может быть рассмотрено в качестве задач для дальнейших исследований.

#### Список использованных источников

1. EVANNEX / Tesla news [Electronic resource]. – URL: <https://evannex.com/blogs/news>
2. INSIDEEVs / Новости электромобилей [Электронный ресурс]. – URL: <https://insideevs.ru/>
3. CleanTechnica / Tesla's 5 Biggest Competitive Advantages [Electronic resource]. – URL: <https://cleantechnica.com/2020/07/16/teslas-5-biggest-competitive-advantages/>

*Лазаренко Е.Ю.*

*Научный руководитель: Баранцева С.М., к.э.н., доцент  
ГО ВПО «ДонНУЭТ», Донецк*

### **УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ КАК ФАКТОРОМ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Формирование рыночной экономики существенно повлияло на условия деятельности предприятий: изменилась форма собственности, методы и принципы государственного регулирования, усилилась международная конкуренция. В сложившихся условиях бизнеса традиционные методы управления предприятием мало подходят в быстро меняющемся конкурентной среде на внешнем и внутреннем рынках. Оптимальным процессом, который направлен на выживание и стабильное функционирование предприятия в подобных условиях является развитие. В связи с этим развитие является



важным условием эффективности жизнедеятельности отечественных предприятия в конкурентной борьбе на внутреннем и внешнем рынках.

Проблема развития предприятия исследуется в работах как отечественных, так и зарубежных ученых, а именно: Афанасьева Н.В., Раевнева О.В., Василенко В.А., Пономаренко В.С., Тридед А.Н., Кизима М. О. Пушкаря А.И., Богатырева И.А., Кононенко И.В., Масленников Н.П. и др. Несмотря на большое количество научных трудов и значительные достижения в области обоснования теоретических основ развития предприятия однако на сегодня сущность, классификация видовых проявлений на уровне предприятия четко не определены. Именно актуальность и перспективность развития путей обеспечения экономической безопасности предприятия легли в основу принятия решения по выбору данной темы.

Понятие развития предприятия и управления развитием в современных экономических исследованиях нашло определенное отражение в современной экономической науке. В частности, достаточно подробно рассмотрены вопросы моделирования управления развитием [1, 9], управление развитием на стратегическом уровне [7, 8].

Следует, однако, отметить, что типологии развития, как правило, практически во всех работах достаточного внимания не уделяется. Более того, обычно акцентируют внимание на вопросе управления развитием, а не исключительно на вопросах развития. Безусловно, вопросы управления заслуживают необходимого внимания, но изучению связей между субъектом и объектом управления (в данном случае объектом управления, конечно, возникает развитие) должно предшествовать детальное изучение сущности самого объекта управления, особенно, если ему имманентное высокий уровень сложности и внутренней структурированности.

Вообще, понятие развития в современной науке нашло значительное отражение и имеет глубокое, хотя и не полностью согласованное философское обоснование. Первые эволюционные и скачкообразные представление о развитии как изменения части бытия встречаются еще в работах Анаксимандра, Эмпедокла и Демокрита [3]. Аристотель предложил понимать развитие как некий принцип, согласно которому сущность явления является элементом, который необходим в системе целого [5]. В дальнейшем понимание развития конкретизировалось, в частности в немецкой классической философии.

Совершенствование науки и возникновения теологического мировоззрения в средние века привело к возникновению различных терминов, которые являются близкими к категории развития, определенным образом синонимичны, характеризуя отдельный тип развития или развитие по определенным объектам, но все же является не тождественными, и поэтому нуждаются в объяснении по своей сути. Вместе с понятием развития (а иногда и вместо него) используются понятия экспликации, генезиса, эволюции, эманации, диахронии.

Следует указать на соотношение между понятиями развития и движения, поскольку совокупность изменений субъекта порождает его определенное движение. Движение является более широким понятием, которое охватывает

понятие развития. В то же время всякое развитие является движением, поскольку он представлен изменениями, то есть движением субъекту в характеристическом смысле. Но не всякое движение является развитием, так как для движения существующие условия развития не являются обязательными и их нарушение приводит к отказу в признании изменений или движения развитием.

В XX веке понятие развития нашло значительное отражение в экономике, причем как на макроуровне - в форме экономического роста в работах Дж. М. Кейнса, Дж. Мида, У. Ростоу [1, 3, 4], так и на микроуровне - в контексте организационной экологии М. Ханнан, Г. Кэрролла и Дж. Фримена [10, 11] и эволюционной экономики Р. Нельсона и С. Уинтера [6].

На сегодняшний день уже существует несколько определений развития предприятия. Так, Е.М. Коротков, рассматривая развитие на уровне предприятия, трактует его как "... совокупность изменений, которые ведут к появлению нового качества и укреплению жизненности системы, ее способность сопротивляться разрушительным силам внешней среды» [7, с. 296]. В.А. Забродский и Н.А. Кизим дают более расширенное определение развития, конкретизируя его по экономико-производственной системы. По их точкой зрения, развитие экономико-производственных систем представляет собой процесс перехода экономико-производственной системы в новый, более качественный состояние путем накопления количественного потенциала, изменения и усложнения структуры и состава, следствием чего является повышение ее способности сопротивляться разрушительному воздействию внешней среды и эффективность функционирования [9].

В менеджменте получили распространение понятия "устойчивое развитие предприятия", "управляемое развитие предприятия", "организационное развитие". Так, под устойчивым развитием предприятия предлагает понимать обусловлен влиянием факторов внутренней и внешней среды и характеризующийся увеличением его потенциала, спроса на продукции, масштаба деятельности, возможностью обеспечить непрерывный процесс производства и сохранять платежеспособность в течение длительного периода времени процесс изменений, которые происходят в функционировании предприятия [2]. А.В. Черных не только придает понятие устойчивого развития, но и показывает его взаимосвязь с характеристиками предприятия, такими как адаптивность, гибкость, организованность, устойчивость, надежность, экономическая безопасность, стабильность и т.д. [2]. Однако, следует отметить, что причинно-следственный характер такой связи остается неисследованным и требует дополнительного анализа.

Таким образом, под управляемым развитием предприятия предлагается понимать выделенную в составе предприятия систему, в которой объединены процессы реструктуризации и реинжиниринга, инновационные и инвестиционные процессы, ведущие к количественным и качественным изменениям во всех функциональных областях предприятия, а также контуры управления на основе обратных связей, где решаются задачи стратегического и тактического управления, а также запускаются механизмы самоорганизации

оперативного управления развитием.

#### Список использованных источников

1. Афанасьев Н.В., Рогожин В.Д., Рудыка В.И. Управление развитием предприятия: Монография. — Х.: Издательский Дом «ИНЖЭК», 2003. — 184 с.
2. Виноградова О.В. Реінжинірінг бізнес-процесів торговельних підприємств: Монографія. - Донецьк: ДонДУЕТ, 2006. — 183 с. . ISBN 966-385-041-8.
3. История экономических учений (современный этап): Учебник /Под общ. ред. А.Г. Худокормова. — М.: ИНФРА-М, 2002. — 720 с.
4. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. - М.: Прогресс, 1978. - 289 с.
5. Лосев А.Ф. История античной философии в конспектном изложении. — 3-е изд. — М.: ЧеРо, 2005. — 192 с.
6. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. — М.: Финстатинформ, 2000. — 474 с.
7. Пономаренко В.С., Тридід О.М., Кизим М.О. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи: Монографія. — Х.: Видавничий Дім —ІНЖЕКІ, 2003. — 328 с.
8. Попов Д. Эволюция показателей стратегии бизнеса / Д. Попов // Управление компанией. — № 2. — 2003 — 42-45 С.
9. Раєвнєва О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі : [монографія] / Раєвнєва О. В. —Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. — 496 с.
10. Carroll G.R. Organizational Ecology // Annual Review of Sociology. — 1984. — №10. — p. 71-93.
11. Hannan, M.T. and Freeman J. Organizational Ecology. — Cambridge. MA: Harvard University Press, 1989. — 241 p

**Михайленко А.С.**

***Научный руководитель: Лебеденко Е.А., к.э.н., доцент  
ГО ВПО «ДонНУЭТ», Донецк***

## **НАЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ КОРЕЯ**

Особенности экономического развития Республики Корея формируются под воздействием сложившихся в стране экономических, политических социальных и традиционных факторов.

Для Южной Кореи характерна высокая степень монополизации экономики, при этом ее основу составляют крупнейшие чеболи (chaebols) — финансово-промышленные группы специфической формы.

Термин «чеболь» включает в себя два иероглифических значения — «богатство» или «состояние» (chae) и «группа» (bol), что в переводе с корейского языка часто звучит как «богатый клан» или «состоятельная группа».

В официальных документах Республики Корея понятие «чеболь» не раскрывается, хотя его можно встретить, в частности, в решениях Корейской комиссии по честной торговле (Korea Fair Trade Commission). В законодательстве используется термин «группа компаний (enterprise group)». В трактовке Акта о монопольном регулировании и честной торговле (Monopoly Regulation and Fair Trade Act) от 1980 г. (с учетом последних поправок от марта

2012 г.) он означает «группу компаний, деловая активность которых контролируется одним и тем же лицом» [1].

Характерными признаками чеболей являются: исключительная роль в развитии национальной экономики с момента ее становления; модель корпоративного управления, основанная на перекрестном владении акциями; широкий охват различных отраслей экономики.

По номинальному ВВП Республика Корея за последние 10 лет стабильно занимает 14-15 место в мире. Официально в ней насчитывается около 30 чеболей, а на долю 5 крупнейших – Hyundai, Samsung, Daewoo, LG и SK – приходится около 1/3 всего объема торговых операций страны и почти 50% корейского экспорта.

Два из перечисленных чеболей были созданы до образования Республики Корея (в 1948 году) – Samsung Group основан в 1938 году, Hyundai основан в 1947 году. Остальные существуют более полувека – Daewoo основан в 1967 году, LG Group основан в 1958 году, SK Group основан в 1953 году.

Структура крупнейших финансово-промышленных групп Республики Корея в целом идентична. Они представляют собой объединение на холдинговой основе группы формально самостоятельных компаний, осуществляющих единую политику и находящихся под единым руководством, а точнее – административным и финансовым контролем семейного клана.

В настоящее время корпоративное управление чеболями и компаниями, входящими в них, осуществляется следующим образом. Основатель группы принимает участие в управлении всеми компаниями конгломерата. Клан контролирует только головные (материнские) компании, а те, в свою очередь, — дочерние структуры. В качестве комбинированного варианта семья может владеть головной компанией группы и трастовым фондом, в управлении которого находятся акции остальных участников чеболя.

Стоит особо подчеркнуть, что концентрация собственности в руках определенных личностей (семей), которые контролируют менеджмент дочерних предприятий, достигается во многом за счет механизма «перекрестного» владения акциями, т.е. компании внутри чеболя владеют пакетами акций друг друга [1].

Роль хозяина или основателя группы, который по-корейски называется «чонсу» (chongsu), заслуживает отдельного внимания. Являясь своего рода неофициальным генеральным распорядителем чеболя, он фактически не только контролирует работу профессиональных директоров, отвечающих за отдельные фирмы, но и принимает окончательные решения по управлению всей корпорацией. Для деятельности практически всех чеболей характерен и принцип наследования власти.

Компании, входящие в состав каждого чеболя, заняты во всех ведущих отраслях промышленности, что обеспечивает высокий уровень диверсификации деятельности и одновременно позволяет развивать новые перспективные направления деятельности. Например, Samsung оперирует мощностями в производстве текстиля, целлюлозы, бумаги, микросхем, кинескопов, электрического оборудования, металлообрабатывающих станков,

военной техники, судостроении; занимается оптовой и розничной торговлей; имеет страховую компанию, газету, радиостанцию, гостиницы, клиники, и даже университеты [2].

Высшее образование в Республике Корея играет важную роль в формировании высококвалифицированных специалистов, способных внедрять инновации в экономике страны. Страна занимает одно из первых мест по количеству студентов на долю населения, и при этом все они обучаются на платной основе [3].

Таким образом, национальные особенности экономического развития Республики Корея свидетельствуют об успешной и жизнеспособной модели, в которой наиболее влиятельные лица являются главой рода и направляют свои усилия на его благополучие.

#### Список использованных источников

1. Ли Чжэ Сун. Крупный семейный бизнес Республики Корея: особенности корпоративного управления и роль в развитии национальной экономики // Вестник РУДН. Серия: Экономика. – 2015. – №4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/krupnyy-semeynyy-biznes-respubliki-koreya-osobennosti-korporativnogo-upravleniya-i-rol-v-razvitii-natsionalnoy-ekonomiki>.

2. Ефремов В.С. Особенности транснационализации компаний Южной Кореи/ В.С. Ефремов, И.Г. Владимирова // Инновации и инвестиции. – 2017. – №2. – С. 72-77.

3. Очирова Д. Б. Система высшего образования в республике Корея: история и современное состояние // Вестник БГУ. Образование. Личность. Общество. – 2015. – №4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sistema-vysshego-obrazovaniya-v-respublike-koreya-istoriya-i-sovremennoe-sostoyanie>.

**Пестерева Е.И.**

***Научный руководитель: Колос И.В., ст. преподаватель  
ГО ВПО «ДонНУЭТ», Донецк***

## **СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ PHILIP MORRIS INTERNATIONAL**

Корпорация Philip Morris International - один из самых известных табачных производителей в мире. Продукция данной компании представлена следующими брендами: L&M, Parliament, Chesterfield, Bond и др. В 2020 г. объём производства сигарет компанией РМІ составил 824 млрд штук, из которых 64 млрд шт. были реализованы на российском рынке. В то же время по оценкам рейтинговых агентств доля РМІ на мировом рынке за пределами Китая и США составляет 29,2 %, а на рынке России — 24% [1].

Стоит отметить, что на практике, экономисты довольно часто трактуют понятие «стратегия» по-разному, основываясь на том, что это общий термин, который не нуждается в специальном термине, однако его содержание, как правило, подразумевает широкий круг различий.

С одной стороны, стратегия развития предприятия представляет собой долгосрочное, качественно - определенное направление развития организации, касающееся сферы, инструментов и форм её деятельности, системы

взаимоотношений внутри организации, а также позиций организации во внешней среде, ведущее организацию к её целям. С другой же стороны, стратегией развития является комплекс принимаемых менеджментом решений по размещению ресурсов организации и достижению долговременных конкурентных преимуществ на целевых рынках.

К базовым элементам стратегии развития предприятия относятся:

- стратегические цели деятельности организации;
- период действия стратегии;
- способы формализации стратегии,
- организационная структура управления организацией и кадровый состав;
- методы управления ресурсами,
- информационное обеспечение процесса управления и технические средства управления;
- совокупность материальных, трудовых, финансовых, организационных, информационных ресурсов предприятия и их характеристики,
- совокупность внешних и внутренних отношений организации.

Выбор определенной стратегии развития определяется существующим организационным, занимаемым ею местом на рынке, перспективами развития, возможностями финансирования проектов и др. [2]

На данном этапе развития современного бизнеса, с его жесткой конкуренцией и периодическими потрясениями, менеджерам всех уровней следует отдавать предпочтение той стратегии, которая бы гарантировала организации, с одной стороны, наиболее эффективное использование ресурсов, а с другой, максимальную устойчивость функционирования в условиях нестабильности факторов внешней среды.

Стратегический путь развития множества современных компаний строится вокруг маркетинговой стратегии, ибо сложность производства отошла на второй план, которую сместила необходимость наращивания объёмов продаж.

Следует отметить, что табачный рынок жестко регулируется государством, в этой сфере существует широкий круг ограничений в проведении рекламных кампаний. Особенности данного явления заключены в запрете рекламы на телевидении и радио, при разрешении использовать наружную рекламу (биллборды, реклама в общественном транспорте и т.д.), на всех рекламных носителях. Также, на пачках сигарет должна быть крупная надпись, предупреждающая о вреде курения и возможных последствиях при курении (не менее 30% от общей площади лицевой стороны пачки).

Стратегию развития Philip Morris International рассмотрим на примере одного из их флагманов — Marlboro. Мировая известность к Marlboro пришла в результате новаторских для своего времени, рекламных кампаний и её значительных спонсорских вложений в автомобильные состязания (в частности, финансовая поддержка команды Формулы-1 Ferrari, ведущаяся с 1997 г.). На современном этапе Marlboro является самой покупаемой маркой сигарет в мире. Ретроспектива стратегий развития бренда Marlboro

представлена в табл. 1 [3].

Таблица 1 – Ретроспектива стратегий развития Philip Morris International

1924 г.	Филип Моррис был в поиске благородного названия для новой марки сигарет. В тот период жил всемирно известный политик Уинстон Черчилль, который имел родство с графом Джоном Уинстоном Спенсером-Черчиллем, обладавшим титулом герцога Мальборо. Звучание слова «Мальборо» нравилось производителям, но они были против его написания как «Marlborough». Тогда было решено убрать пять букв из окончания слова и разместить новое название на пачку сигарет – Мальборо. В этот же период они были представлены как первые «дамские» сигареты. В 20-е годы в рекламной кампании Мальборо превозносилась «женственность», так как лицом бренда стала популярная актриса Мэй Уэст
1940-50 гг.	Руководители компании подняли вопрос о смене позиционирования марки, чтобы охватить больше потребителей. Но опубликованное в начале 50-х годов исследование, связавшее курение с раком лёгких, стало препятствием для дальнейшего продвижения марки на мировые рынки. Но вскоре проблема разрешилась. Компания предложила покупателям сигареты с фильтром, что оказалось выгодным для её руководителей, так как можно было экономить на количестве табака. Несколько лет спустя, Филип Моррис решил «сменить пол» сигаретам Marlboro, для чего из Чикаго был приглашен специалист Лео Бёрнетт. Благодаря Бёрнетту, в качестве главного образа был выбран ковбой. Рекламная кампания имела огромный успех: всего за год Marlboro поднялись с последних позиций, занимав менее 1 % рынка, до 4 места, войдя в список знаменитейших сигарет
Конец 50-х гг.	Лео Бёрнетт купил права на сценарий фильма Джона Стёрджеса «Великолепная семёрка», добавив в него слова для рекламы: «Приезжай туда, где истинный аромат Америки, приезжайте в страну Мальборо. С тех пор «Мальборо-мэн» стал одним из самых успешных рекламных образов
1993 г.	Спрос на сигареты компании Philip Morris значительно сократился из-за многочисленных агитаций о вреде курения и смерти одного из мужчин, рекламировавших «Marlboro»
2011 г.	PMI запустила новую рекламную кампанию, направленную на молодежь в более чем 50 странах мира. Слоган «Don't Be a Maybe. Be Marlboro» привлекал внимание юношей на рекламных постерах, где изображались располагающие молодые люди с сигаретами в руках. Огромный успех компания имеет и по сей день. Так как объём потребления сигарет в мире, несмотря на различные антитабачные кампании, устойчиво растет
2018 г.	92% инвестиций в исследования и разработки и 60% глобальных коммерческих расходов были направлены на продукты без табачного дыма. К концу 2018 года IQOS был доступен на 44 рынках. На 19 из этих рынков чистая выручка от бездымной продукции для PMI превысила 10% от общей чистой выручки, а на трех рынках бездымная продукция уже стала самой большой долей бизнеса PMI, превышающей 50% от общей чистой выручки. PMI разработала централизованную инициативу по утилизации использованных устройств IQOS. CIRCLE (Центральный контроль и утилизация для экономики замкнутого цикла) обеспечивает высокие отраслевые стандарты утилизации возвращенной продукции компании

2019-2020 гг.	Начиная с 2008 года Philip Morris Investments BV (PMIBV), дочерняя компания PMI, является акционером Medicago (биофармацевтическая компания) и поддерживает её инновационные исследования. В результате чего PMIBV внесёт дополнительное финансирование в разработку кандидата на вакцину от COVID-19. Биофармацевтическая компания использует вирусоподобные частицы (VLP), выращенные в <i>Nicotiana Benthamiana</i> , близком родственнике табака, для разработки своего кандидата на вакцину от коронавируса
---------------	--

Таким образом, PMI, благодаря постоянным инвестициям и научным исследованиям, а также использованию новаторских инструментов управления и стратегическому развитию организации, является ориентиром для конкурентов. Их идеи комбинируют продвижение своих традиционных брендов и создание новых бездымных продуктов.

#### Список использованных источников

1. PR и маркетинг компании Philip Morris International [Электронный ресурс].// Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/pr-i-marketing-tabachnoy-kompanii-filip-morris-analiz-dostizheniy-i-reputatsionnyh-izderzhek>
2. Виды и элементы стратегии развития предприятий [Электронный ресурс].//Режим доступа: <file:///C:/Users/1015BX/Downloads/vidy-i-elementy-strategii-razvitiya-predpriyatiya.pdf>
3. Philip Morris International Inc [Электронный ресурс].//Режим доступа: <https://www.pmi.com>

**Пивень К.Р.**

***Научный руководитель: Кравченко Ю.А., ст. преподаватель  
ГО ВПО «ДонНУЭТ», Донецк***

### **НАПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ НА КОРПОРАТИВНОМ УРОВНЕ**

Управления персоналом предприятия является неотъемлемым элементом работы по управлению предприятием в целом, поскольку является важным условием повышения эффективности производства. Известно, что успешное развитие производства в современных условиях в большой степени зависит от конкурентоспособности персонала, которая в свою очередь достигается постоянным повышением квалификации персонала, проведением мероприятий для укрепления здоровья работников, совершенствованием систем мотивации, профессиональной ориентацией персонала. Но поскольку человеческие ресурсы являются специфическим объектом управления, то и занимают в нем особое место наряду с управлением другими видами ресурсов – финансовыми, материально-техническими.

В управлении человеческий компонент - самый сложный из всех активов. Тем не менее, люди — единственный элемент, который обладает способностью производить стоимость. Все остальные переменные — деньги, кредит, сырье, заводы, оборудование и энергия — могут предложить лишь инертные потенциалы. По своей природе они ничего не прибавляют и не могут добавить,



пока человек, будь это рабочий самой низкой квалификации, профессионал или руководитель высшего звена, не использует этот потенциал, заставив его работать. [2]

Направления инвестирования в человеческий капитал исследовались многими учеными, такими как: А.С. Мельниковой, В. В. Касаткиной, Л. И. Абалкиным, Л. В. Левченко, О. А. Карпенко, Е. В. Титовой, В. В. Глуховым и др. Тем не менее, стоит отметить отсутствие единого подхода к формированию человеческого капитала.

На сегодня, большую роль в формировании человеческого капитала играют вложения предприятий в свой персонал. Основные направления инвестирования в человеческий капитал на уровне предприятия постоянно расширяются благодаря повышению внимания к проблемам воспроизводства и развития человеческого капитала, который является основным фактором экономического роста. Основные направления инвестиций на этом уровне следующие: образование и специальная подготовка; здоровье; мотивация; мобильность.

Необходимость обучения и постоянной переподготовки работников не подлежит сомнению. Часто переподготовка работника оказывается гораздо выгоднее, чем его замена.

Выбор целевой аудитории для обучения зависит от типа бизнеса и условий, в которых работает компания. Промышленные предприятия обязательно обучают технический персонал. Практически все предприятия обучают руководителей всех уровней, молодых специалистов, руководителей кадровых служб и занимаются развитием персонала с высоким потенциалом.

Важной категорией для обучения является рабочий персонал. Задачей обучения этой категории является снижение издержек производства, связанных с ликвидацией последствий нарушения технологии выполнения работ и порча оборудования по причине неправильной эксплуатации; снижение травматизма на производстве; сохранение окружающей среды. Для молодых специалистов целесообразна реализация программ, способствующих успешной и быстрой адаптации на рабочем месте; программ развития технических знаний и навыков; программ, которые дают знания по основам управления, - для эффективной командной работы и карьерного роста.

Обучения, что соответствует организационной философии управления, должно быть связано с другими направлениями работы (отбор, оценка, мотивация и контроль, планирование и развитие карьеры персонала) и поддерживать их. С другой стороны, именно обучение создает основу для установления и решения новых задач за счет того, что персонал овладевает новыми подходами в работе, новыми знаниями и навыками.

Очевидна связь между способностью к труду и здоровьем человека, поэтому инвестиции в здоровье являются базой для человеческого капитала. Физическое и психическое здоровье человека не менее значимо, чем образование и уровень профессионализма. Оно создает условия для развития способностей, знаний, умений и навыков, позволяет полноценно работать.

К инвестициям в здоровье персонала можно отнести затраты на охрану

труда, затраты на профилактические мероприятия, диагностику, расходы на оплату лечения и реабилитации работников, расходы на строительство оздоровительных и физкультурных центров, добровольное медицинское страхование за счет прибыли (доходов) предприятий. [2]

Мотивация персонала предприятия базируется на согласовании различных интересов собственников предприятия и наемных работников. Выделяют следующие составляющие системы мотивации труда персонала: система оплаты труда (основная, дополнительная заработная плата, компенсационные и поощрительные выплаты); социальные гарантии; предоставление льгот; участие работников в управлении предприятием; в распределении прибыли, пропорционально их трудовому вкладу; ротацию персонала; регулирование рабочего времени; улучшение условий труда; личное и публичное признание; формирование и развитие нравственных качеств личности и нравственного климата в коллективе. Эффективной система мотивации труда персонала станет только в случае полного охвата ею персонала предприятия и ее индивидуализации. [3]

Инвестирование в мобильность персонала на уровне предприятия дает возможность повысить внутреннюю активность и гибкость, стимулировать изменения, привлечь более квалифицированный и энергичный персонал. Инвестиции в мобильность целесообразны тогда, когда текущая стоимость выгоды будет превышать затраты на поиск персонала, переезд работника, смену работы.

Верность целям и миссии предприятия, готовность подчинить им свои собственные цели, преданность интересам и ценностям фирмы, готовность остаться работником предприятия даже тогда, когда это не выгодно – все это составляющие привязанности (преданности) персонала к предприятию. Привязанность к организации определяется как собственная особенность каждого человека. Поэтому организация должна развивать и усиливать это расположение с помощью ряда приемов, наиболее рациональными из которых является установление заработной платы работникам в соответствии с результатами деятельности предприятия; введение гибкой системы дополнительного стимулирования работников и социальных доплат, учитывающих их индивидуальные потребности (долгосрочные кредиты; возможность повышения уровня образования в вузах как внутри страны, так и за ее пределами; льготный режим работы). Работники по желанию могут выбрать виды дополнительного стимулирования и в соответствии со своими запросами обновлять их. По моему мнению, это направление инвестирования является комплексным, поскольку включает в себя некоторые составляющие уже указанных направлений инвестирования в персонал предприятия. Приверженность (преданность) к предприятию дает эффект, который является наиболее удаленным, к тому же на практике почти не возможно оценить соотношение вложенных инвестиций и полученного результата.

Таким образом, предприятиям принадлежит большая роль в формировании и эффективном использовании человеческого капитала для успешной деятельности и развития предприятий и всей экономики государства.

### Список использованных источников

1. Касаткина В.В. Интеллектуализация экономики: теоретический анализ / В.В. Касаткина // Автореф. дис. к-та экон. наук: – Москва, 2016. – 22 с.
2. Левченко Л. В. Институциональный подход к анализу категории «интеллектуальный капитал» / Л.В. Левченко, О.А. Карпенко // Экономические науки. – 2019. – № 7(56). – С. 88–93.
3. Мельникова А.С. Оценка эффективности использования научно-образовательного потенциала трудовых ресурсов региона [Электронный ресурс] / А.С. Мельникова, М.И. Плутова. – Режим доступа: <http://naukarus.com/otsenka-effektivnosti-ispolzovaniya-nauchno-obrazovatel'nogo-potentsiala-trudovykh-resursov-regiona-na-primere-sverdlovskoy>.

**Скоряк Д.А., Лаврик Г.К.**

**Научный руководитель: Пятченко А.М., ассистент  
ГО ВПО «ДонНУЭТ», Донецк**

## АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ EXXONMOBIL

ExxonMobil- самая крупная нефтеперерабатывающая и нефтедобывающая компания в Америке, занимает второе место самых крупных нефтяных компаний во всем мире, уступая лишь Saudi Aramco, которой принадлежит четверть мирового запаса нефти. ExxonMobil на сегодняшний день это самая выгодная компания для инвестирования, ведь ее акции стабильно повышаются в цене и приносят акционерам значительную прибыль по сравнению с большинством других компаний, так как всего за последний квартал рыночная цена акций увеличилась на 19 % [1].

Проанализируем динамику прибыли компании в таблице 1.

Таблица 1- Динамика чистой прибыли TxxonMobil в 2016–2020гг., млрд,дол.

Год	2016	2017	2018	2019	2020	Темп роста
Чистая прибыль	7,84	19,7	20,83	14,33	-22,44	-286,22

Анализируя данные можно говорить, о глобальном убытке нефти добывающих компаний в 2020 году, это обусловлено мировой эпидемиологической ситуацией, которая коснулась всех отраслей и стран мира, однако, не смотря на столь низкие показатели итогов 2020 года в 2021 году компания вновь начала возобновлять обороты своей доходности.

ExxonMobil достигла своего мирового успеха благодаря следующим достижениям:

- Повышение выплат собственникам почти 37 лет.
- ТНК рационально распределяет траты, которые с использованием своих разработок принесут прибыль к 2025 году более чем 10 млрд дополнительной прибыли согласно анализу на 2021 год.
- Почти все новые разработки и идеи компании на практике являются выгодными даже если нефть будет стоять меньше \$ 30 за баррель, из-за чего компания- достойный соперник на рынке нефтедобычи и нефтепродуктов.

Данная компания получила все это благодаря ее производственным мощностям, за сутки она добывает примерно 3,8 миллионов баррелей нефтяного эквивалента нефти и природного газа, а активы компании расположены в 40 странах мира, таких как США, Канада, некоторые страны Европы, Африка, Азия и Австралия. Помимо поиска и добычи в местах залежи нефти ТНК специализируется на нефтепереработки, нефтехимии и производства сжиженного природного газа. На продажу компания производит большую часть продуктов из нефти такие как: бензин, дизель, бункерное топливо и тому подобные производные нефтепродукты. В тех регионах, в которых данная продукция производится она и продается.

Еххон Mobil- компания которая не уходит по своему развитию на рынок возобновляемые источники энергии, а остаются верны своему промыслу. Хотя и компания на своих конференциях и отмечает общий спад инвестирования в нефтяную отрасль в 2020 году, потому что фирмы по добыче нефти компании снизили финансирование активов, связанных с бурением и геологоразведкой. Более того, главные компании, которые считаются лидерами по нефтедобыче такие как BP, Total, Equinor, стали вкладывать свои бюджеты в развитие отрасли связанной с ВИЭ, вместо той отрасли в которой они стали лидерами. При таких обстоятельствах аналитики из Еххон считают, что при самых негативном для них развитии событий, во время перехода на ВИЭ с целью улучшения окружающей среды, не стоит отказываться от разработок и финансирования по добыче нефти, так как это приведет к нехватке нефтепродуктов на рынке. Поэтому они и дальше будут инвестировать в данную отрасль, об этом говорят и их основные проекты дальнейшего развития [2].

Еххон Mobil реализовали и развивают проект Гайане. Где доля Еххон в проекте составляет 45%, а остальные 55% компании-сотрудники. Основными задачами данного проекта стали:

- К 2026 году Еххон планирует добыть 750 тыс. б. н. э.
- К 2025 прогнозируется увеличение до \$ 3,5 млрд капитала компании на производство и добычу нефти.
- Конкурентоспособность даже при цене на \$ 25–35 за баррель.

Среди прочих проектов, можно выделить следующее:

- снижение расходов на \$ 6 млрд к 2023 году, половина из этой суммы будет снижена благодаря новым проектам по оптимизации производства и добычи сырья.

- Стабильные выплаты акционерам компании и сохранение цен на акции на нынешнем уровне

- Привлечение потоков капитала в производстве, оптимизация трат и нормализации маржи нефтепереработки и нефтехимии [1].

Подводя итоги, следует отметить, что рынок нефти сейчас находится в стадии восстановления от пандемии. Цены стали прежними и сейчас держатся на уровне прошлогодней зимы. При этом, рост цен еще не значит, что данная сфера услуг еще полностью восстановилась после пандемии. Основной причиной роста цен стало ограничение ОПЕК, которое на данный момент

снижает количество торгуемой нефти на мировом рынке. Что позволяет сократить запасы нефти у компаний до приемлемого уровня. Главным же риском для инвесторов может стать падение цен на нефть, связанное с усиленной добычей нефти в США связанное с решением ОПЕК. Полноценное восстановления сбыта планируется в начале 2022 года [2].

#### Список использованных источников

1. Корпорация Exxonmobil [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://corporate.exxonmobil.com>
2. Exxonmobil в современном мире [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://pda.finam.ru/international/imdaily03397/>

**Соколик Д.А.**

***Научный руководитель: Кузьменко С.С., ст. преподаватель  
ГО ВПО «ДонНУЭТ», Донецк***

### **ИССЛЕДОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

В условиях глобальной конъюнктурных изменений хозяйствующие субъекты Российской Федерации проводят самостоятельную экономическую деятельность, определяя, какие подразделения организации выполняют функции по осуществлению внешнеэкономических операций, каким образом координируются их решения. Администрирование экономической деятельности на уровне предприятия предусматривает решение таких задач, как формирование стратегических направлений внешнеэкономической политики на мировом рынке, формирование планов проведения мероприятий в области внешней торговли, функционирование органов управления экономической деятельностью, взаимодействие с другими предприятиями, расчет эффективности деятельности на мировом рынке, непрерывное информационное обеспечение сотрудничества с предприятиями других стран. Активное развитие экономической деятельности на предприятии позволяет находить новые возможности, применять преимущества международной кооперации производства, проявлять независимость в принятии определенных решений для выполнения производственных задач [1, с. 235]. Вопросами управления экономической деятельностью на предприятиях занимались такие зарубежные и отечественные исследователи, как Артов М., Наоян В., Черковец О., Архипов А., Бровкова Е., Семенов А., Стровский Л. и др. Целью исследования является диагностика экономической эффективности деятельности российских предприятий. Задачи: 1) изучить индикаторы экономической эффективности деятельности предприятий; 2) сравнить показатели экономической эффективности деятельности конкретных предприятий с общероссийскими значениями исследуемых индикаторов.

В соответствии с объемами выручки в 2019 г. целесообразно рассмотреть экономическую эффективность деятельности следующих предприятий: ПАО

«Газпром», ОАО «Российские железные дороги» (ОАО «РЖД») и АО «Тандер» [2].

ПАО «Газпром» является мировой энергетической компанией, которая занимается разведкой, добычей, транспортировкой, хранением, переработкой и реализацией нефти, газа, газового конденсата, газа как моторного топлива, а также является производителем тепло- и электроэнергии. Диагностика финансовой устойчивости предприятия предполагает расчёт коэффициента автономии (финансовой независимости), демонстрирующего долю активов предприятия, которая обеспечена собственными средствами, т. е. отношение собственных средств к совокупным активам. В ПАО «Газпром» данный коэффициент в 2019 г. составляет 0,71, что выше по сравнению с общероссийскими значениями показателя (0,26), считается существенно выше среднего по отраслевому показателю. Коэффициент покрытия инвестиций показывает, какая часть активов финансируется за счет устойчивых (долгосрочных) источников, рассчитывается как отношение собственного капитала и долгосрочных обязательств к общей сумме капитала. Исследуемый коэффициент в ПАО «Газпром» составляет -0,3, что на 2,2 меньше, чем общероссийские значения показателя. Рентабельность продаж показывает доходность основной коммерческой деятельности предприятия и рассчитывается как отношение прибыли от продаж к выручке. В ПАО «Газпром» данный показатель составляет 13,2 %, а среднее значение рентабельности продаж в Российской Федерации – 3,7 %. Рентабельность активов показывает степень эффективности использования имущества предприятия и рассчитывается как отношение чистой прибыли к совокупным активам организации. Рентабельность активов ПАО «Газпром» составляет 4,1 %, что на 0,9 % меньше общего отраслевого показателя. В целом, финансовое состояние исследуемого предприятия в сравнении с общероссийскими показателями целесообразно считать выше среднего в Российской Федерации.

При рассмотрении экономической эффективности деятельности ОАО «РЖД», которое является крупнейшим перевозчиком сети российских железных дорог, выявлены следующие результаты. Коэффициент финансовой независимости предприятия составляет 0,68, что показывает уровень существенно выше среднего по отраслевым показателям. Общероссийский коэффициент покрытия инвестиций составляет 0,4, а значение данного показателя в ОАО «РЖД» – 0,9. Рентабельность продаж имеет значение 9,0 %, что соответствует уровню существенно выше среднего по отраслевому показателю. Рентабельность активов находится ниже среднероссийского показателя и составляет 0,8 %.

Анализируя экономическую эффективность деятельности АО «Тандер», которое является одним из крупнейших розничных предприятий по реализации продуктов питания в Российской Федерации, целесообразно сформулировать следующие выводы. Коэффициент автономии предприятия имеет значение 0,26 %, что полностью совпадает с общероссийским показателем. Коэффициент покрытия инвестиций составляет 0,5 при общероссийском значении показателя (0,4). Продажи данной компании нерентабельны, составляют -1,6 % и

существенно ниже среднего по отраслевым значениям показателя. Рентабельность активов в 2 раза ниже общероссийского показателя и составляет 2,5 % и соответствует среднеотраслевому значению [2-5].

Результаты исследования основных показателей экономической эффективности деятельности предприятий представлены на рис. 1. Целесообразно уточнить, что наивысший коэффициент автономии представлен в ПАО «Газпроме», с небольшой разницей – ОАО «РЖД». Наивысший коэффициент покрытия инвестиций наблюдается в ОАО «РЖД», а в ПАО «Газпром» – отрицательное значение индикатора. В АО «Тандер» продажи не рентабельны, чего нельзя сказать о ПАО «Газпром», в котором этот показатель наивысший среди исследуемых предприятий. Рентабельности активов характеризуется низкими значениями в ОАО «РЖД», в АО «Тандер» уровень рентабельности активов средний среди исследуемых стран, а наивысший показатель отмечается в ПАО «Газпром».

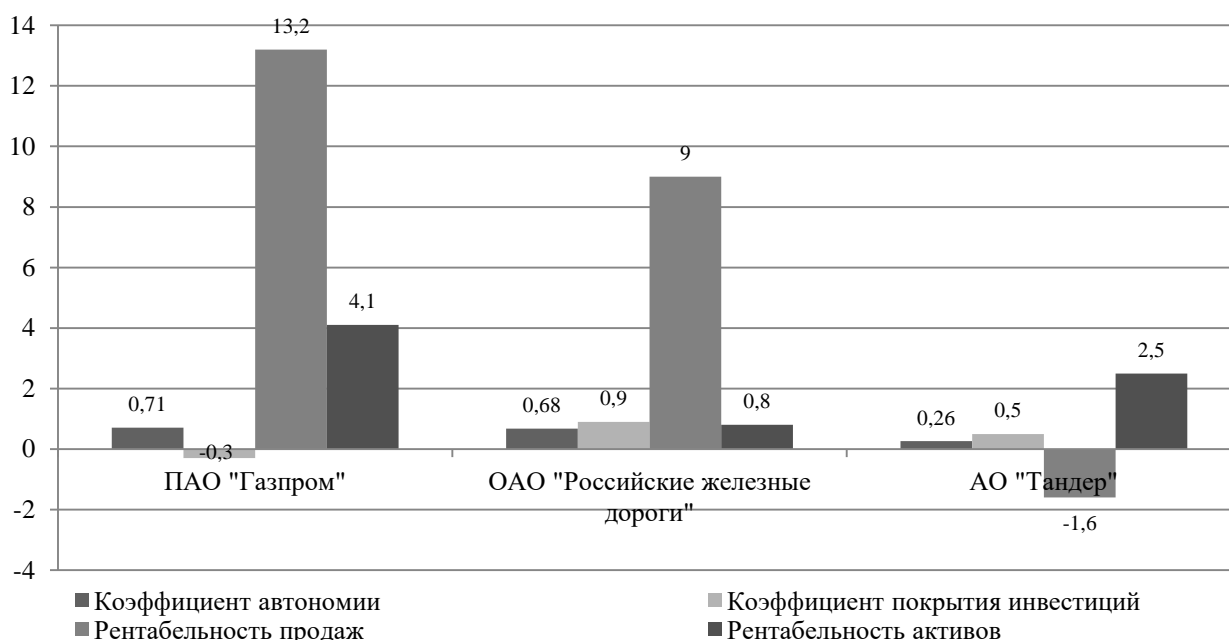


Рисунок 1 – Показатели оценки экономической эффективности деятельности российских предприятий в 2019 г.

Составлено автором на основе данных [2-5]

Таким образом, исследование экономической эффективности деятельности российских предприятий демонстрирует результаты расчетов коэффициентов автономии, покрытия инвестиций, рентабельности продаж и активов. Целесообразной является диагностика эффективности внешнеэкономической деятельности предприятий Российской Федерации, которая может быть рассмотрена в качестве задач для дальнейших исследований.

#### Список использованных источников:

1. Стровский Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник / Под ред. Стровского Л.Е. – М.: Юнити, 2017. – 478 с.

2. Сравнение финансового состояния фирм [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.testfirm.ru/rating/>
3. Официальный сайт ПАО «Газпром» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gazprom.ru/>
4. Официальный сайт ОАО «Российские железные дороги» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rzd.ru/>
5. Официальный сайт АО «Тандер» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://magnit.ru/>

**Стреблянская И.А., к.э.н.**  
**Научный руководитель: д.э.н., доц. Алексеев С.Б.**  
**ГО ВПО «ДонНУЭТ», Донецк**

## **ОПРЕДЕЛЕНИЕ РЕСУРСНОЙ КОНЦЕПЦИИ В КОНТЕКСТЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СТРУКТУРЫ**

Ресурсная концепция возникла в 1990-е годы и, по мнению многих авторов, явилась наиболее адекватной с точки зрения возможности анализа отличительных особенностей и конкурентных преимуществ предпринимательских структур в условиях быстрых изменений факторов внешней среды. С развитием ресурсной концепции связано появление ресурсного подхода к формированию экономического потенциала предприятия, трансформация классической ресурсной теории «труд-земля-капитал» в сложную комбинацию материальных и нематериальных ресурсов [1, с.52].

Ресурсная концепция используется в стратегическом планировании и управлении и определяет, что при формировании стратегии развития предпринимательской структуры решающее значение имеет уникальный набор ресурсов и уникальные возможности их использования, что позволяет формировать и поддерживать конкурентные преимущества. Такое определение еще раз доказывает необходимость использования ресурсной концепции в стратегическом формировании экономического потенциала предпринимательской структуры. Труднодоступные для воспроизводства конкурентами ресурсы составляют экономическую ренту предпринимательской структуры, которая является главным источником конкурентных преимуществ. Однако, как справедливо отмечают многие авторы, формирование стратегий развития предприятия предполагает сбалансированность ресурсов и других факторов развития предприятия [2, с.123]. В нашем случае стратегического формирования экономического потенциала предпринимательской структуры в качестве таких факторов выступают возможности и способности.

В качестве требований к современной ресурсной концепции исходя из ее сущности, выдвигаются следующие: определение текущего состояния и эффективности использования ресурсов, выделение уникальных и трудновоспроизводимых ресурсов, составляющих экономическую ренту, анализ перспектив использования ресурсов, формирование и использование ресурсного потенциала, стратегическое планирование ресурсов, повышение



эффективности использования ресурсов.

Современная ресурсная концепция использует такие научные подходы как ресурсный, системный, процессный, стратегический, адаптивный, ситуационный, инновационный. Использование инновационного подхода многие авторы объясняют необходимостью выделения инновационного потенциала и внедрения инноваций для эффективного развития предпринимательской структуры в долгосрочной стратегической перспективе [3, с.68].

К базовым принципам ресурсной концепции относятся определение конкурентной ценности каждого вида ресурсов, стратегический курс на оптимальное сочетание ресурсов, формирование экономической ренты, обеспечение надежности функционирования ресурсов, неповторимость воспроизводства корпоративных ресурсов [4, с.126]. К данным принципам целесообразно добавить дифференциацию ресурсов и обеспечение их взаимосвязи, а также формирование уникального ресурсного экономического потенциала предпринимательской структуры.

Детерминантами ресурсной концепции выступают [5, с.49]: ценность ресурсов, которая определяется способностью ресурсов использовать возможности либо нейтрализовать угрозы окружения; ограниченность ресурсов, которая определяется тем, что определенные ресурсы имеются в распоряжении лишь нескольких конкурентов; слабая воспроизводимость ресурсов, которая определяется отсутствием у конкурентов возможности их воспроизвести; незаменимость ресурсов, которая определяется отсутствием возможности появления их стратегических эквивалентов. С точки зрения обоснованных выше требований к детерминантам ресурсной концепции следует отнести также стратегическую значимость ресурсов, которая определяется возможностями использования ресурсного потенциала для реализации стратегий развития предпринимательской структуры и эффективность ресурсов, которая определяется показателями их отдачи.

К императивам ресурсной концепции рекомендуется относить: формирование стратегических ресурсов как определяющего фактора обеспечения эффективности разработки и реализации стратегий роста предпринимательской структуры; формирование ресурсного экономического потенциала, обладающего уникальностью и позволяющего реализовать стратегии предпринимательской структуры во внешней среде; использование научно обоснованных подходов к анализу, стратегическому планированию и оценке эффективности использования ресурсов; использование ресурсов как фактора получения предпринимательской структурой отличительных преимуществ по отношению к конкурентам; приоритетное формирование доминантных ресурсов, обладающих свойствами уникальности, ценности, редкости, невозпроизводимости и незаменимости. Некоторые авторы предлагают к императивам ресурсной концепции относить также установку барьеров, защищающих стратегические ресурсы предпринимательской структуры от имитирования конкурентами [6, с.40], но создание таких барьеров далеко не всегда возможно.

Таким образом, к функциям ресурсной концепции относятся анализ стратегических ресурсов, стратегическое планирование ресурсов, формирование и использование уникального ресурсного экономического потенциала, повышение эффективности использования ресурсов. Автором усовершенствованы требования, научные подходы, принципы, детерминанты и императивы данной концепции с учетом ее использования для стратегического формирования экономического потенциала предпринимательской структуры.

#### Список использованных источников

1. Аппанова, Ю.Э. Основные элементы ресурсной концепции: соотношение и взаимосвязь / Ю.Э. Аппанова // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. – 2016. – №10. – С.52-55.
2. Кольке, Г.И. Сущность и принципы реализации ресурсной концепции стратегического управления / Г.И. Кольке // Сибирский торгово-экономический журнал. – 2016. – №1(22). – С.122-124.
3. Комельчик, С.Л. Основы концепции анализа ресурсного потенциала организации / С.Л. Комельчик // Экономика и управление. – 2009. – №9(47). – С.66-70.
4. Игнатова, Л.И. О сущности и принципах реализации ресурсной концепции стратегического управления / Л.И. Игнатова // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2013. – №1. – С.122-127.
5. Кузьмин, С.С. Ресурсная концепция корпоративного роста / С.С. Кузьмин // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2011. – №9. – С.47-51.
6. Ракитин, С.А. Формирование стратегии промышленного предприятия на основании ресурсной концепции / С.А. Ракитин // Микроэкономика. – 2008. – №7. – С.32-41.

**Тычина А.И.**

**Научный руководитель: Скорик А.А., ассистент  
ГО ВПО «ДонНУЭТ», Донецк**

### **СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ МАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ**

Все основные элементы организации оплаты труда направлены на реализацию стимулирующей функции заработной платы. Тарифные ставки и стимулирующая роль сети, формы и системы оплаты труда обсуждались выше. В этой главе основное внимание будет уделено рассмотрению таких форм и методов стимулирования, которые важны для персонала, таких как участие в льготах, использование социальных льгот и выплат.

В данной работе использованы исследования, которые написали следующие авторы: Блинов А.О., Ансофф И., Герчикова И.Н., Егоршин А.П., Макаров А.В., Липатов В.С., Резников Л.О. и др.

Между развитием современного общества и развитием рыночных отношений приоритетом в отношениях управления является мотивация персонала, которая может активизировать потенциал как отдельных подчиненных, так и всего коллектива.

Мотивация-это сложный комплекс действий, характеризующих личность человека в социальной системе, поскольку действия, в том числе работа,

происходят по внутренним причинам, побуждающим человека к активности, связанным с потребностями, интересами и ожиданиями человека[2].

Материальная мотивация-это высокоэффективный способ побудить сотрудников стремиться выполнять задачи эффективно и быстро[3]. Это важная мотивация персонала, которая считается лучшей в нашей стране.

Именно материальная мотивация персонала считается самой лучшей у нас в стране, так как другие методы не дают необходимых результатов. Центральная роль в системе значительного стимулирования труда принадлежит заработной плате. [4] Это означает, что заработная плата по-прежнему будет самым мощным стимулом для улучшения работы компании в будущем, и основной доход для большинства сотрудников будет увеличен.

Целью данной статьи является анализ основных моделей мотивации персонала в мире для выявления возможности применения в Донецкой Народной Республике.

В практике мирового менеджмента сформировались три сильнейшие модели: Американская, Японская и Шведская.

Важнейшим элементом в системе оплаты труда в Американской модели является реакция на изменения внешней среды, положение других компаний. В Американской модели размер заработной платы работника зависит в первую очередь от результатов его деятельности[5].

Для повышения качества работы высшее руководство предприятия активно использует систему премий и других видов стимулирования. Бонусы могут варьироваться в различных пределах и не фиксируются в определенном размере, они считаются вознаграждением за услуги, оказанные в течение года[6].

Когда речь заходит о материальной компенсации, американские компании уделяют значительное внимание заработной плате и общим денежным выплатам.

Основные принципы американской модели является:

- У каждого подчиненного есть один начальник;
- Четкое описание должностных обязанностей;
- Система контроля качества продукции;
- Почасовая система штрафов за опоздание, раннее прибытие на работу (т.к. это не выгодно компании, надо будет заплатить больше – согласно отработанному времени), выговор;
- Возможности для карьерного роста;
- Ответственность руководителя за подчиненных;
- Тимбилдинг, командообразование.

Шведская модель готовности к труду характеризуется сильной социальной политикой, направленной на сокращение имущественного неравенства путем перераспределения национального дохода в пользу менее обеспеченной части населения. Начиная с 1950-х годов шведские профсоюзы проводили так называемую политику «солидарной заработной платы» «в переговорах о пересмотре коллективных трудовых договоров.

Наиболее важными принципами являются:

- Во-первых, справедливое распределение доходов в зависимости от тяжести и качества работы;

- Во-вторых, сократить разрыв между минимальной заработной платой и самой высокой заработной платой;

- В-третьих, равное вознаграждение за равный труд на предприятиях одной отрасли, независимо от результатов хозяйственной деятельности предприятия;

Шведские компании не имеют права снижать заработную плату относительно установленного общего уровня, поэтому политика твердой заработной платы способствует ликвидации предприятий с низкими доходами и, соответственно, повышению рентабельности производства.

В отличие от американских и шведских методов мотивации сотрудников, японские методы более прогрессивные. Если бы японцы не жили в таких суровых условиях существования: отсутствие пространства и природных ресурсов-их рычаги и механизмы не были бы столь безграничными и не сформировались бы именно в таком виде.

Особенностью японской системы мотивации и стимулирования труда является внедрение в нее методов работы с человеческими ресурсами, которые помогают эффективно использовать трудовой потенциал сотрудников компании. [11]

Вознаграждение зависит от фактических результатов работы сотрудника и стажа работы, а вознаграждение руководителя компании зависит от результатов работы компании (так называемая «плавающая зарплата").

Японская модель мотивации персонала и стимулирования труда основана на следующих системах [12]:

1) работы в течение всей жизни в одной компании: организация стремится заинтересовать работника трудиться в одной организации путем введения прогрессивной оплаты за выслугу лет, премирования, социальных льгот, заботы о пенсионном обеспечении работника;

2) оплаты труда персонала, которая зависит от профессиональной квалификации работника, итогов работы предприятия за отчетный период, фактической результативности труда работников;

3) подготовки и переподготовки на рабочем месте: «базовые знания даются в школах и учебных заведениях, а профессиональные навыки – только на предприятиях»;

Еще одна особенность японской модели: в случае непредвиденных событий, повлиявших на результаты деятельности компании, зарплаты топ-менеджеров и руководителя компании часто снижаются, а заработки рабочих увеличиваются[13].

Российская модель мотивации чаще все напрямую связана с системой оплаты труда. То есть, в большинстве случаев принято, что работник получает:

- базовую заработную плату в зависимости от должности;
- премии по результатам деятельности подразделения за отчетный период;
- премии по результатам личной деятельности работника (личные

доплаты за исполнение проектов, комиссионные, поддержка обучающихся);

- премии по результатам деятельности организации в целом (годовые премии);

- обучение;

- членство в профорганизациях;

- медицинское и стоматологическое обслуживание;

- пенсии;

- отпуск;

- дополнительные выходные дни.

Таким образом, основным элементом этой системы является то, что основным мотивирующим фактором в трудовом процессе является заработная плата. Как вы знаете, взаимосвязь между полученными значительными вознаграждениями и достигнутыми результатами является мощным стимулом для более продуктивной работы. Однако многие эксперты считают, что оплата труда вообще не считается инструментом мотивации, так как является вознаграждением за труд за выполнение обязательств работника.

#### Список использованных источников

1. Яркина Т.В. Основы экономики предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.aup.ru/books/m64/4\\_3.htm](http://www.aup.ru/books/m64/4_3.htm).

2. Мотивация персонала в современной организации: Учебное пособие / Под общ. ред. С. Ю. Трапицына. – СПб: ООО «Книжный Дом», 2007. – 240 с.

3. Подопригора М.Г. Организационное поведение: учебно-методическое пособие по курсу для студентов старших курсов и магистрантов / М.Г. Подопригора. – Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2008. – 261 с.

4. Гончарук В.А. Развитие предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.aup.ru/books/m62/>.

5. Цыренова А.А. Менеджмент: Электронное пособие [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.aup.ru/books/m1129/>.

6. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке / П.Ф. Друкер. Пер. с англ. – М.: Вильямс, 2000. – 272 с.

7. ЭКОПСИ Консалтинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ecopsy.ru/?id=74&id1=166>.

**Федина Е.А.**

**Научный руководитель: Защук М.С., к.э.н., доцент  
ГО ВПО «ДонНУЭТ», Донецк**

## **ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕНТРОВ ЗАТРАТ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Актуальность исследования состоит в том, что управление текущими затратами по центрам затрат на предприятии является одним из важных аспектов хозяйственной деятельности, и именно на основе контроля затрат выявляются причины получения определенного результата деятельности предприятия и диагностируются предпосылки для управленческих решений. Подобный подход к управлению затратами позволяет своевременно выявить

очаги снижения эффективности, перерасхода или неэффективного использования ресурсов на предприятии и своевременно устранить проблему.

В экономической литературе дается множество различных определений понятию «текущих затрат» предприятия. Поскольку довольно часто понятия ученых по этому поводу существенно отличаются, появляется необходимость провести обзорный анализ с целью выявления общих и отличительных свойств.

На основе проведенного сравнительного критического анализа подходов к понятию «текущие затраты» можно сделать вывод о том, что большинство ученых (37%) придерживаются определения текущих затрат как затраты на производство и реализацию продукции и таким образом отождествляют его с себестоимостью продукции. Также довольно часто (в 27% рассмотренных случаев) под текущими затратами понимают операционные затраты, которые связаны с выполнением предприятием своей основной функции - изготовлением продукции.

На наш взгляд, наиболее точно и полно отражает специфику понятия «текущие затраты предприятия» следующее определение: текущие затраты – это все затраты, которые связаны с непосредственным выполнением предприятием своей основной функции (миссии) - изготовлением продукции (предоставлением услуг), которые осуществляются регулярно в каждом операционном цикле и обеспечивают процесс простого воспроизводства.

Также хотелось бы обратить внимание на некоторые различия между понятиями, с первого взгляда кажущимися тождественными: затраты, расходы и издержки. В экономической литературе можно найти следующие особенности этих трех категорий: Затраты — это денежная оценка стоимости материальных, трудовых, финансовых и других видов ресурсов на производство и реализацию продукции за определенный период времени. Расходы — это затраты определенного периода времени, документально подтвержденные, экономически оправданные (обоснованные), полностью перенесшие свою стоимость на реализованную за этот период продукцию. Издержки — это совокупность различных видов затрат на производство и продажу продукции [1, с.19].

Некоторые виды затрат можно легко отождествить с конкретным продуктом или производственным процессом. Для управления текущими затратами руководство предприятия связывает их с центрами затрат [2].

Центры затрат — это структурное подразделение или группа подразделений предприятия, руководители которых контролируют только затраты (например, производственный участок, производственный цех). Предприятие — это своеобразная иерархия центров затрат. Примерами центров затрат могут послужить филиалы предприятия, производственные линии. Ключевым моментом в определении центров затрат является то, что они не являются источниками дохода, а лишь производят затраты [3].

Отдельные виды затрат связаны с именно с конкретным центром ответственности, а некоторые затраты можно распределить одновременно по нескольким центрам затрат. Такое распределение обычно должно происходить в соответствии с полученной выгодой, которая формируется от этих затрат.

При формировании центров затрат необходимо учитывать значительное количество факторов, в том числе возможность закрепления ответственности руководителей структурных подразделений и исполнителей за затраты по каждому центру. После закрепления работников за конкретными центрами затрат в должностные обязанности работников вводятся соответствующие изменения, если в этом есть потребность. За каждым исполнителем в центре затрат закрепляют ответственность за те затраты, величина которых непосредственно зависит от него.

Таким образом, управление затратами предприятия по центрам их формирования является актуальным и современным подходом, который имеет множество преимуществ перед классическим менеджментом. В тоже время руководству необходимо взвешенно подходить к управлению центрами затрат, так как неэффективное распределение затрат по центрам может приводить к ошибкам и принятию нецелесообразных управленческих решений.

#### Список использованных источников:

1. Керимов, В.Э. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы [Текст]: Учебник для бакалавров/ В.Э. Керимов. – 8-е изд., перераб. И доп. - М.: «Дашков и К», 2014. - 384 с.
2. Мельников И.С. Бухгалтерский учет [Текст]: учебное пособие/ И.С.Мельников, - М.: Дрофа, 2009. — 304 с.
3. Алданиязов, К. Н. Управленческий учет и анализ [Текст]: учебное пособие / К. Н. Алданиязов. - Алматы: Юридическая лит., 2010. -368 с

# ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Абдурешитова Э.Р.

*Научный руководитель: Иваненко И.А., к.э.н., доцент  
ГБОУВОРК КИПУ имени Февзи Якубова, Симферополь*

## МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНИМ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ

Экономическая безопасность любой страны зависит от эффективного управления государственным долгом. Преодоление экономических трудностей и нестабильная ситуация в экономике требует решения насущных проблем, среди которых одной из ключевых кажется обеспечения достаточной финансовой базы для функционирования экономики. Достижение стратегических целей может потребовать привлечения средств извне государства, создают внешнюю государственную задолженность. Значительные объемы внешней государственной задолженности и проблемы, связанные с ними, касаются большинства стран мира на финансовом рынке.

Рост внешней задолженности и рисков объявления новых дефолтов можно считать неотъемлемой частью современной системы международного кредитования. Анализ данных Всемирного банка [1] подтверждает, что постоянный рост объемов долгов характерно как для развитых стран (табл. 1), так и для стран развиваются (табл. 2).

Таблица 1 – Валовая позиция некоторых развивающихся стран мира по внешнему долгу в 2018-2020 гг. (в млн долл. США на конец года)\*

Страна	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Аргентина	277 932	278 489	271 505
Беларусь	39 289	40 723	42 149
Болгария	38 813	40 103	48 057
Бразилия	665 777	675 789	639 308
Венгрия	154 436	156 238	256 208
Грузия	17 812	18 627	20 285
Латвия	41 15	40 075	44 695
Молдова	7 322	7 416	8 358
Польша	362 192	353 962	372 028
Румыния	114 318	123 33	154 525
Эстония	22 769	23 31	29 571

\*составлено автором по данным: [1].

По данным Всемирного банка, мировым лидером по абсолютной величины внешнего долга в размере 21 358 млрд. долл. США можно считать США (этот долг на душу населения достигает 60,3 тыс. долл. США). Наибольшие же размеры внешнего долга на душу населения - 205,0 и 119,0 тыс. долл. США соответственно имеют Швейцария и Великобритания. Данные



также свидетельствуют, что некоторые страны (например США, Япония, Германия, Франция) выступают одновременно и кредиторами, и заемщиками друг друга [1].

Таблица 2 – Валовая позиция некоторых развитых стран мира по внешнему долгу в 2018-2020 гг. (в млн долл. США на конец года) \*

Страна	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Австралия	1 506 403	1 538 595	1 672 124
Австрия	655 604	686 438	759 596
Бельгия	1 277 124	1 298 467	1 487 329
Великобритания	8 424 581	8 840 646	н/д
Германия	5 592 701	5 620 756	6 763 943
Испания	2 312 776	2 382 740	2 744 008
Италия	2 443 010	2 507 452	2 852 178
Канада	1 970 722	2 221 818	2 448 223
Соединенные Штаты	19 669 422	20 600 666	21 358 343
Франция	5 829 082	6 268 363	7 348 439
Швейцария	1 857 950	1 984 984	2 272 295
Япония	4 012 593	4 239 168	4 778 871

\*составлено автором по данным: [1].

Анализируя показатели Всемирного банка в абсолютных измерениях, наблюдаем, что развивающиеся страны, имеют значительно меньшие объемы внешних долгов по сравнению с высокоразвитыми странами. Однако, исследуя отношение внешнего долга к ВВП страны, можно отметить, что большинство стран, представленных в табл. 2, пересекли 60-процентный предел, а в некоторых случаях внешний долг страны превысил даже ее ВВП.

Вместе с тем следует отметить, что приведенные данные не в полной мере отражают реальное финансовое состояние определенной страны. К примеру, страна может иметь значительный уровень долга, как США, но не чувствовать значительных проблем для его обслуживания. А в некоторых странах даже незначительный внешний долг может привести к проблемам, привести к банкротству. По информации относительно того, какие цели преследуют определенные страны мира, осуществляя управление государственным долгом, стоит обратиться к документам МВФ и Всемирного банка.

Анализ дает основания утверждать, что цели управления государственным долгом в европейских странах несколько похожи. Так, Франция пытается свести к минимуму стоимость долга для налогоплательщиков при самых безопасных условиях. Германия управляет государственным долгом и ликвидностью с целью обеспечения уменьшения расходов на выплату процентов и оптимизации условий финансирования. Великобритания считает нужным поддерживать годовой объем, установленный министрами казны для купли-продажи государственных облигаций, с ударением на минимизацию долгосрочных расходов и учетом риска. Такие страны, как Греция, Италия, Франция и Испания осуществляют политику

управления государственным долгом путем реализации пенсионной реформы через увеличение пенсионного возраста [2]. Основными изменениями в сфере управления государственным долгом в Польше в 2000-х гг. было перемещение акцента минимизации затрат с среднесрочной в долгосрочной перспективе. С 2015 года Венгрия следует следующие три принципа управления долгом: 1) сокращение показателей государственного долга; 2) снижение доли внешнего долга; 3) увеличение розничного сегмента государственного рынка ценных бумаг [3].

Выводы. Многие страны как развитые, так и развивающиеся, имеют внешний государственный долг. Наличие долга нельзя считать показателем финансовой несостоятельности страны, ведь некоторые страны выступают одновременно как заемщиками, так и кредиторами. Однако, важно именно соотношение между внешним долгом и ВВП страны.

Управление внешним государственным долгом – весомая составляющая финансовой политики государства, влияет на уровень макроэкономической стабильности и определяет результативность дальнейших экономических преобразований. Значительная зависимость финансовой системы от внешних заимствований может, кроме стимулирования экономического роста, усилить негативные тенденции и дисбаланс в развитии общества.

#### Список использованных источников

1. International Debt Statistics // World Bank [Electronic Source]. URL: <https://data.worldbank.org/data-catalog/international-debtstatistics>
2. Government Debt Management: Designing Debt Management Strategies / World Bank. 2017. [Electronic Source]. URL: [http://treasury.worldbank.org/documents/BackgroundNote\\_GDM1.pdf](http://treasury.worldbank.org/documents/BackgroundNote_GDM1.pdf)
3. Barcza G. The Changing Role of Public Debt in Economics and the Basic Principles of Hungarian Debt Management // Public Finance Quarterly. 2015. Vol. 4. P. 433-446.

**Бондаренко Н.В.**

**Научный руководитель: Миньковская М.В.**

**ГО ВПО «ДонНУЭТ», Донецк**

### **ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА РЫНКЕ АЛМАЗОВ (НА ПРИМЕРЕ АК АЛРОСА)**

Мировой алмазный рынок является сложноорганизованной экономической системой, требующей постоянного мониторинга. Алмазная отрасль в 2020 года начала восстанавливаться после вызванного пандемией COVID–19 обвала.

Основой рыночной власти на уровне фирм–поставщиков алмазов являются традиционные факторы развития рыночной структуры (концентрация продавцов, барьеры входа и т.д.). На уровне посредников и производителей бриллиантов определяющими факторами являются специфические формы контрактов между агентами рынка и специфика алмаза как товара. Рыночную власть при этом получают специальные группы посредников. В целом рынок

воспринимается как система из нескольких «вертикально организованных фирм», каждая из которых может быть описана в рамках монополистической или олигополистической конкуренции.

Это определяется тем, что рыночная структура алмазной индустрии – олигополия: два основных игрока – российская АЛРОСА и британская De Beers, добывающие более половины алмазов.

Таблица 1 – Место крупнейших алмазодобывающих компаний в мировой добыче [1]

Компания	Добыча алмазов, млн. карат		Доля на рынке, %	Страны добычи
	2017	2018		
De Beers Group	33,5	35,3	22,9	Ботсвана, ЮАР, Намибия, Канада
АК АЛРОСА	39,6	36,7	25,5	Россия, Ангола
Rio Tinto	21,6	18,4	13,4	Австралия, Канада
Общий объем добычи алмазов	150,9	148,4		

При анализе мирового рынка можно сказать, что в начале XX века De Beers занимала около 80% мирового рынка, а вот к концу столетия СССР, Канада и Австралия потеснили стоявшую у истоков алмазодобычи компанию с монопольного пьедестала. Однако и сегодня «Алроса» называет De Beers своим главным конкурентом. Мировые запасы алмазов оцениваются в 1 774 млн. карат. 35% из них приходится на запасы «Алросы», 24% на De Beers, чьи активы сосредоточены в Ботсване, ЮАР, Намибии и Канаде. На третьем месте Rio Tinto с активами в Австралии и Канаде. Австралийское месторождение компании – это знаменитый Аргайл [2,4]. Среди компаний «второго дивизиона» можно выделить Petra Diamonds и Dominion Diamond, которые занимают 30% всей мировой алмазодобычи.

Для прогнозирования денежных потоков за основу был принят вариант пересмотренного плана Группы по продажам и добыче, учитывающий сокращение спроса и добычи алмазов в 2020-2021 гг. и базирующийся на следующих предпосылках:

1. экономическая ситуация в РФ: сохранение среднесрочного темпа роста экономики и инфляции в соответствии с планами, озвученными Правительством РФ;
2. существенное снижение уровня продаж в 2020 года по сравнению с 2019 и начало восстановления спроса начиная с 3 квартала 2020 г.;
3. долгосрочный прогноз роста цен на алмазную продукцию на 1-3% в долларовом эквиваленте;
4. на период после 2021 года для целей прогноза приняты докризисные планы по производству и добыче [7].

Важнейшей чертой внешней торговли России алмазами остается фактическая монополизация экспорта компанией «Алроса», которая на данный

момент реализует на внешний рынок 98% российских алмазов. Основным внешнеторговым партнером России является корпорация «Де Бирс», покупающая почти 100% экспортируемых Россией алмазов. Это фактически означает, что Россия не выступает самостоятельно на мировом рынке алмазов [5].

На основе и вследствие современных радикальных изменений структуры мирового рынка алмазов возникла объективная необходимость и возможность изменения позиции России на этом рынке, а также позиции на нем АК «АЛРОСА». Россия – один из крупнейших производителей природных алмазов, занимающий первое место в мире по объему добычи и по объему прогнозных ресурсов. Экспортный потенциал российской алмазной промышленности оценивается в 1,5 млрд. долл. Однако доля России в мировой добыче алмазов сократилась с 25% до примерно 20%.

#### Список использованных источников

1. Мировой рынок алмазов. – [Электронный ресурс]: Режим доступа – <https://www.cfin.ru/press/practical/2006-01/01.shtml>
2. Архив журнала «Ювелирные Известия» / [Электронный ресурс]: Режим доступа – <http://www.j-izvestia.ru>
3. Official website of the World Federation of Diamond Bourses / [Электронный ресурс]: Режим доступа – <http://www.wfdb.com/>
4. Official website of The Kimberley Process / [Электронный ресурс]: Режим доступа – <https://www.kimberleyprocess.com/>
5. Rough&Polished – отраслевое информационно-аналитическое агентство / [Электронный ресурс]: Режим доступа – <http://www.roughpolished.com/ru/analytics/102978.html>
6. Деловой общенациональный аналитический ресурс «Эксперт Online» / [Электронный ресурс]: Режим доступа – <http://expert.ru/>
7. Официальный сайт АК «АЛРОСА» / [Электронный ресурс]: Режим доступа – <http://www.alrosa.ru/>

**Ващенко Г.Г.**

**Научный руководитель: Ващенко Н.В.**

**ГО ВПО «ДонНУЭТ», Донецк**

## **МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА**

Анализ этапов построения систем обучения различных стран свидетельствует о схожести их структурных элементов. Отличительные особенности проявляются лишь в очередности этапов. Мировой опыт формирования систем обучения персонала свидетельствует о широком применении различных подходов к построению системы, обусловленных специфическими особенностями.

Российские ученые отмечают, что «основным фактором, влияющим на эффективность организации системы обучения управленческого персонала за рубежом, является производство конечной продукции высокого качества» [1].

Так, в Германии, система обучения персонала направлена, прежде всего, на организацию системы повышения квалификации персонала [6]. Основной целью выступает командная работа персонала на выполнение общих задач компании [2].

Основой организации бизнес-процессов с учетом способностей персонала к обучению и адаптации является формирование системы внутрифирменного обучения в Японии [6]. Особенностью японской системы обучения является долгосрочная стабильная занятость работников.

На предприятиях Японии повышение заработной платы и получение премии являются неразрывными со стажем работы работника и его квалификацией, поэтому в Японии создаются такие условия, чтобы рабочий самостоятельно хотел повысить уровень собственной квалификации, лично был заинтересован в развитии знаний и умений на основе обучающих программ [2].

Положителен опыт Японии и Южной Кореи, где уровень профессиональной подготовки напрямую влияет на продвижение по службе. Данный подход существенно повышает мотивацию работников к обучению. Как отмечают в своей работе Н.В. Городнова, Н.А. Самарская и Д.Л. Скипин [1], в российских компаниях «мотивация к самообразованию свойственна высшему управленческому звену, и чем ниже место работника в организационной иерархии, тем ниже его мотивация к обучению».

В Великобритании действует так называемая либеральная система [5]. Компании имеют полную свободу устанавливать объемы и качество начального и непрерывного профессионального обучения, а государство лишь определяет уровни квалификационных стандартов для выпускников. Принятый национальный стандарт «Инвесторы в людей» стал творческой инициативой для обеспечения еще большей организационной направленности на увеличение инвестиций предприятий в развитие персонала.

В Дании применяется некооперативная модель обучения. Начальное профессиональное образование предоставляется гражданам учебными заведениями, компаниями и межфирменными центрами обучения. Непрерывное обучение в Дании отличается сотрудничеством между государством и социальными партнерами. Приоритетом в работе работодателей с персоналом является профессиональное обучение работников. «Активизационный фонд» на рынке труда Дании предоставляет гранты для финансирования обучения как работающих, так и безработных граждан. Средства в фонд поступают из средств 8%-го налога на валовой фонд оплаты труда работодателей и работников [5].

Во Франции реализуется модель государственного вмешательства, когда государство разрабатывает систему обучения кадров в сотрудничестве с социальными партнерами. Система профессионального образования персонала финансируется государством, регионами и компаниями.

Как справедливо отмечает Д.А. Шендриков [7], опыт зарубежных и российских компаний показывает, что для построения эффективной системы обучения необходима четкая взаимосвязь планирования обучения со стратегией деятельности.

Анализ систем обучения в различных странах позволил определить их общие черты: направленность на повышение общей квалификации персонала, возможность как внешнего, так и внутрифирменного обучения, влияние на внутреннюю мотивацию работников, прежде всего управленцев.

Специфические отличия могут проявляться в содержании программ обучения, основательности разработки государственных программ во взаимосвязи с социальными партнерами, нормативной документацией, финансированием программ обучения.

Отличия формирования систем обучения в мировой практике определяются, прежде всего, уровнем развития государства, его социальной направленностью, ментальностью работников, отношению к работникам с позиции его ценности для компании.

Так, в японских компаниях главенствующее значение имеют профессиональные и социально значимые качества работников, позволяющие им проявлять инновационную активность [5] и готовность к постоянному обучению [4]. В такой модели широкая квалификация работников «обеспечивает высокую мобильность рабочей силы и высокий уровень профессиональной адаптации» [5; с. 116].

В евро-американской модели обучения характерна узкоспециализированная подготовка. Предпочтение отдается повышению квалификации работника, его стажу работы, знаниям и умениям и только после этого его профессиональным качествам [3]. Преимуществом такой модели является стандартизация профессиональных умений, которая проявляется в системе национальных профессиональных квалификаций [8].

Сама организация процесса обучения в разных странах и применяемые методы обучения – схожи.

Практически все европейские, японские и американские крупные промышленные компании включают в свой штат профессиональных преподавателей [5], что характерно для крупного российского бизнеса.

Таким образом, система обучения персонала компаний, включающая несколько направлений, строится на взаимосвязи определенных элементов, начиная с определения потребности в обучении и заканчивая оценкой эффективности системы. Единые принципы построения имеют различные формы проявления и поддержки, как со стороны государства, так и самого собственника компании. Несмотря на использование спектра форм обучения в различных странах мира, мировое сообщество однозначно признает высокую значимость обучения персонала.

Всецело разделяем позицию Д.Г. Мирошина, который предлагает российским компаниям, внедряющим международные стандарты качества, «внимательно изучать, осмысливать и творчески перенимать как японский, так и европейский опыт организации и осуществления обучения работников с целью обеспечения развития кадрового потенциала в условиях кризисных явлений в экономике» [5; с. 121].

Считаем, что основной целью эффективной системы обучения должна стать возможность развития компании на основе личностного и

профессионального роста персонала, их инициативности и инновационности, а также готовности к передаче идей и опыта с ориентацией на достижение стратегических целей.

#### Список использованных источников

1. Городнова Н.В., Самарская Н.А., Скипин Д.Л. Повышение эффективности обучения управленческого персонала крупных российских компаний // *Лидерство и менеджмент*. 2019. Август-сентябрь. Том 6. № 3.
2. Дресвянников В.А. Система управления уровнем интеллектуального капитала предприятия // *Менеджмент в России и за рубежом*, 2016, № 1.
3. Кузнецов В.В. Корпоративное образование: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. – Екатеринбург: Изд-во Рос. гос. проф.-пед. ун-та, 2010. – 227 с.
4. Мансуров Р.Е. Оценка эффективности обучения персонала // *Административно-управленческий портал* [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.aup.ru/articles/personal/41.htm>
5. Мирошин Д.Г. Зарубежный опыт корпоративного обучения персонала и его применение на российских предприятиях [Текст] / Д. Г. Мирошин. // *Право и образование*. 2013. № 5. С. 113- 122.
6. Новиков П.П. Зарубежный опыт организации профессионального обучения персонала в современных условиях // *Региональные проблемы преобразования экономики*, 2011, № 2(28).
7. Шендриков Д.А. Внутрифирменное обучение персонала и пути повышения его эффективности / Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Москва, 2001 [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.dissercat.com/content/vnutrifirmennoe-obuchenie-personala-i-puti-povysheniya-ego-effektivnosti>
8. Shon D. Organizational Learning // *Beyond Method: Strategies for Social Research* / Ed.by G. Morgan. Beverly Hills, CA, 1983.

**Володина Е.А.**

***Научный руководитель: Кузьменко С.С, ст. преподаватель  
ГО ВПО «ДонНУЭТ», Донецк***

### **СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТОВАРНЫХ БИРЖ**

Одной из форм организации мировой торговли многими видами сырья является биржевая торговля. Обмен товарами происходил в XVI в. в Европе, а в XVII в. получил развитие в Японии и США, которые являются крупнейшими производителями сырья в мире. Международные товарные биржи (МТБ) – это глобальные оптовые рынки, которые постоянно работают по фиксированным правилам, осуществляя торговлю значительными объемами однородных оптовых товаров, которые стандартизированы с точки зрения четких параметров качества, сроков, условий доставки и встречных предложений от продавцов, покупателей. До  $\frac{1}{4}$  международной торговли товарами осуществляется через МТБ. Приблизительно  $\frac{1}{2}$  из них – это спотовые реальные товары, а остальные – фьючерсы на будущие поставки товаров [1, с. 6]. Членами биржи являются: юридические и физические лица, которым

предоставляется право торговать в зале. Члены биржи могут принимать участие в собраниях и различных биржевых выборах, а также участвовать в работе комитетов. Участники биржевой торговли проходят программы обучения и переподготовки, получают ознакомительную информацию, могут пользоваться библиотекой и информационными центрами. Организация допускается к биржевой торговле, если за нее проголосовало квалифицированное большинство учредителей и простое большинство компаний и организаций-заявителей. Голосование проводится после оценки финансового положения претендента. Члены биржи должны оплатить регистрационный сбор, который будет им возвращен, если они окажутся вне биржевой деятельности. Новые члены биржи принимаются общим собранием учредителей и членов биржи. Члены биржи платят ежегодный членский взнос, однако освобождаются от всех общих сборов, взимаемых с биржевых трейдеров. Для облегчения работы участники биржи имеют право нанимать сотрудников, имеющих доступ к торговой площадке, официальных лиц или курьеров [1, с. 10].

Важнейшими внутренними документами, регулирующими деятельность биржи, являются устав и правила биржевой торговли, которые содержат все важные положения, определяющие внутреннюю структуру биржи, взаимоотношения между членами биржи и другими участниками торгов. Международная товарная биржа имеет организационно-правовую форму обмена. Обменные органы имеют 3 основных уровня, соответствующих ширине каждого уровня. Высшим органом является общее собрание членов биржи, которое в определенной степени является законодательным органом. Исполнительные функции выполняет биржевой комитет, который контролирует деятельность других подразделений, разрабатывает основные направления биржевой деятельности, а также устанавливает и корректирует правила биржевой торговли. Текущее администрирование биржи осуществляет контрольно-ревизионная комиссия, обязанности и полномочия которой регулируются карточкой товарной биржи. Биржевую политику осуществляют комитеты членов биржи, назначаемые советом директоров. Члены комиссии работают без адекватного вознаграждения. Они консультируют, поддерживают совет директоров и выполняют конкретные задачи, связанные с работой фондовых бирж.

Международными товарными биржами считаются некоторые из бирж, обслуживающие региональные рынки, на которых осуществляется торговля определенными типами товаров – Виннипег (США), Париж, Сидней, Сянган (Гонконг). Региональные биржи ориентированы на операции с узкой группой участников. Эти биржи обслуживают рынки нескольких стран. Примером является Boltic Exchange в Лондоне, где сделки с зерном осуществляются на биржах ЕС, Сиднея, Сингапура и т. д. [2, с.13]. Японские, бразильские и некоторые американские биржи считаются национальными. Национальные биржи действуют в рамках 1 государства с учетом особенностей развития производства, обращения и потребления товаров, характерных данной стране. Они осуществляют сделки, направленные на внутренний рынок, при этом часто имеют ограничения в торговых и налоговых режимах, что делает невозможным



участие иностранных сторон в сделках, а также проведение арбитражных сделок. В развивающихся странах сохранились реальные товарные биржи. Большинство из них, как и в первоначальный период, представляют собой форму оптовой торговли на местном рынке. Крупнейшие международные товарные биржи представлены в основном биржами США и Великобритании.

Индустрия фьючерсов США является ведущей мировой отраслью и сохраняет свои лидирующие позиции. На рынке США фьючерсные и опционные контракты являются предметом торговли на 9 биржах. Крупнейшей международной товарной биржей является Американская торговая биржа в Чикаго, на которой проводятся операции с фьючерсами и опционами на зерновые (пшеница, кукуруза, овес, соевые бобы), масличные культуры (соевое масло), драгоценные металлы (золото и серебро). Биржа стала основоположником торговли фьючерсами на процентные ставки, представив контракт об ипотечных сертификатах Национальной государственной ипотечной ассоциации в 1975 г. и срочные контракты на государственные облигации США в 1977 г. В настоящее время биржа проводит операции по 37 фьючерсным контрактам и 39 типам опционов. Объем торгов в 2019 г. составляет 218,2 млн. контрактов и 61,4 млн. опционов [2, с. 12]. Вторым по величине рынком США является Чикагская товарная биржа, объектами сделок которой являются крупный рогатый скот, свинина и пиломатериалы. Основное количество сделок составляют казначейские облигации США, валюта, фондовые индексы и т. д. В настоящее время биржа проводит операции по 52 фьючерсным контрактам и 39 видам опционов. В 2019 г. оборот составляет 181,1 млн. контрактов и 42,2 млн. опционов. Нью-Йоркская товарная биржа занимает 3 место по количеству заключенных сделок. Она осуществляет торговлю топливом и сырой нефтью, пропаном и бензином, а также платиной и палладием. После слияния с Товарной биржей COMEX она стала крупнейшей площадкой для торговли сырьевыми товарами. На объединенной бирже NIMEX осуществляется торговля 17 видами фьючерсных контрактов и 19 видами опционов. Объем торгов в 2019 г. составляет 78,4 млн. контрактов и 15,3 млн. опционов [3, с. 236].

Международные биржи обслуживают определенные глобальные товарные и фондовые рынки. Международный характер товарных бирж определяется несколькими критериями. Прежде всего, это должны быть центры, обслуживающие потребности всего мирового рынка в соответствующем продукте, цены на который отражают колебания спроса и предложения. При этом сам товар должен быть предметом активной торговли. За счет работы товарных бирж ликвидность рынка значительно увеличивается. Таким образом, специфические особенности функционирования международных товарных бирж заключаются в том, что они имеют глобальное значение в развитии экономики государств и открывают перед их участниками потенциальные возможности, более подробный анализ которых представляет научный интерес и может быть рассмотрен в качестве одной из задач для дальнейших исследований.

#### Список использованных источников

1. Герчиков И. Международные товарные биржи / И. Герчиков // Вопросы экономики. – 2019. – №7. – С. 5-10.
2. Самарин Р. Товарная биржевая торговля: международный опыт / Р. Самарин // Рынок ценных бумаг, 2019, № 24. – С. 12-13.
3. Дегтерева М.К. Биржевое дело: Учебник / М.К. Дегтерева // М., 2020. – 480 с.

**Волотовская А.О.**

***Научный руководитель: Бабкин Д. А., к.э.н., доцент  
ГО ВПО «ДонНУЭТ», Донецк***

### **ОСОБЕННОСТИ ПРОЯВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ**

Процессы, которые происходили на постсоветском пространстве за последние десятилетия и продолжают на данный момент, характеризуются значительными изменениями в экономической, социальной и общественной жизни людей. Сложная военно-политическая обстановка усугубляет социально-экономические противоречия, существующие в затянувшемся переходном периоде. При этом, социально-экономическая безопасность является синтетической областью знаний, и поиск направлений по ее обеспечению волнует политиков, ученых, практиков и обычных граждан, как на общегосударственном, так и бытовом уровне.

На всех этапах развития человеческой цивилизации определением сущности безопасности и разработкой мер по ее обеспечению занимались ведущие ученые своего времени: Платон, Аристотель, Цицерон, Ф.Аквинский, Т. Гоббс, Р. Оуэн, Г. Спенсер, К. Маркс и другие. В современной науке различные аспекты безопасности рассматривались в исследованиях Л.И. Абалкина, С.А. Афонцева, У. Бека, И.Я. Богданова, В.Р. Веснина, Г.С. Вечканова, Э. Гидденса, В.В. Криворотова, А.П. Градова, Л.Н. Добрышиной, Т.Е. Кочергиной, Б.А. Райзберга, В.К. Сенчагова, И. С. Цыпина, Е.С. Авраменко, С.М. Кадочникова, В.А. Слюниной, Т.А. Лопатиной, Э. Гидденса, В.Л. Иноземцева, П. Ратленда, С. Хантингтона, А.Н. Чумакова и других. Однако обеспечение социально-экономической безопасности в условиях боевых действий и международной изоляции государства, ввиду его непризнанного статуса, требует специфических подходов к решению, в значительной мере уникальных, проблем.

В условиях высокой неопределенности, характерной для современного исторического этапа существования Донецкой Народной Республики, вопросы социальной защиты населения в нестабильной социально-экономической и военно-политической обстановки носят экзистенциальный характер.

12 декабря 2014 года в Донецкой Народной Республике был принят Закон «О безопасности», который определяет основные принципы и содержание деятельности по обеспечению безопасности государства, общественной безопасности, экологической безопасности, безопасности личности, иных видов

безопасности, предусмотренных законодательством Донецкой Народной Республикой (далее - безопасность, национальная безопасность), полномочия и функции органов государственной власти, органов местного самоуправления в области безопасности, а также статус Совета Безопасности Донецкой Народной Республики (Совет Безопасности). Исходя из закона, безопасность является основным критерием, обеспечивающим гарантии личных, естественных и неотчуждаемых прав и свобод личности, а также национальные интересы государства и общества в экономической, политической, экологической, социально-демографической и иных сферах [1].

Донецкая Народная республика находится на историческом этапе своего формирования и становления. Ценности и ориентиры, которые существовали в нашей стране немногим более семидесяти лет были варварски разрушены, а попытки бездумного или злонамеренного переноса западных привели к деградации как экономики, так и социума в целом на всем постсоветском пространстве.

Особенности проявления социально-экономической безопасности на современном этапе развития Донецкой Народной Республики характеризуются содержанием основных проблем:

- проблема бедности. Бедные есть повсюду, даже в экономически и социально благополучных государствах. Проблема республики стоит в масштабах бедности. Сегодня ниже прожиточного минимума живет более чем каждый второй гражданин ДНР (экспертные данные).

- проблема пенсионного обеспечения. С началом боевых действий украинские власти отказали всем жителям, оставшимся на неподконтрольной им территории, в пенсионном обеспечении под предлогом «недопустимости финансирования терроризма». В такой ситуации правительством Республики было принято решение о самостоятельном пенсионном обеспечении и по данным Министерства труда и социальной политики ДНР пенсии выплачиваются более чем 675 тысячам граждан.

- проблема занятости. В целях создания условий для реализации права граждан на труд, оказания услуг в трудоустройстве, обеспечения социальной защиты временно незанятых граждан, был издан Указ Главы Донецкой Народной Республики о создании Республиканского центра занятости и Фонда социального страхования на случай безработицы.

- проблема смертности. Данная проблема не является уникальной для Республики. Так высокая естественная убыль населения наблюдается во всех экономически развитых и условно социально благополучных государствах. Тем не менее существует определенная специфика присущая воюющим государствам.

- проблема экономического взаимодействия. Экономическая и транспортная блокада со стороны Украины в значительной степени нарушила кооперационные связи предприятий республики и потребовала поиска новых партнеров. Однако, с момента своего создания Донецкая Народная Республика столкнулась с политической и экономической изоляцией в виду своего

непризнанного статуса независимого государства. Это обусловило невозможность прямых экономических отношений со сопредельными государствами. Фактическим решением данной проблемы стало создание фирм-посредников для полулегальных, с точки зрения мирового права, отношений с контрагентами из Российской Федерации и других стран. Значительную поддержку оказывает, так же возможность работать с субъектами государств, признавших независимость Республики, таких как Южная Осетия. Острота проблемы будет снижаться по мере налаживания фактических экономических отношений с последующим их юридическим признанием, как свершившегося факта. Окончательное снятие же этой проблемы возможно только после признания независимости Республики со стороны Российской Федерации.

Таким образом, основными направлениями обеспечения социальной безопасности должны стать:

- совершенствование правовой системы, повышения эффективности исполнительной и судебной власти по защите и обеспечению реализации конституционных прав и гарантий граждан;
- повышение уровня и качества жизни населения, создание условий формирования среднего класса и преодоление бедности;
- обеспечение безопасной жизнедеятельности населения и экологической безопасности;
- создание благоприятных условий для развития семьи, женщин, детей и молодежи;
- противодействие оттоку высококвалифицированных специалистов;
- обеспечение высокой стоимости рабочей силы и эффективной занятости населения;
- повышение уровня нравственности, духовности и нравственного воспитания населения;
- стимулирование развития и обеспечения всесторонней защиты образовательного и культурного потенциала государства;
- формирование условий развития национальной самоидентификации и преемственности.

Обозначив основные, наиболее актуальные направления в обеспечении социально-экономической безопасности и сконцентрировав на них усилия у молодого государства есть все шансы построить развитую конкурентоспособную социально ориентированную экономику и занять достойное место в системе международных экономических отношений.

#### Список использованных источников

1. О безопасности [Электронный ресурс]: закон Донецкой Народной Республики [принят Постановлением Народного Совета 12 декабря 2014г.]. – Режим доступа: <http://dnrsovet.su/zakon-dnr-o-bezopasnoste>

2. Балахонский В.В. Социально-экономическая безопасность: концептуальные основания построения научной теории / В.В. Балахонский // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. – 2014. - №4 (64). – С. 114-117.
3. Слюнина В.А. Социально-экономическая безопасность региона в условиях инновационного развития / В.А. Слюнина // Экономика и социум. – 2012.. – С. 376-382.

**Волотовская А. О.,**  
**Научный руководитель: Баранцева С. М., к.э.н., доцент**  
**ГО ВПО «ДонНУЭТ», Донецк**

## **СУЩНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРИБЫЛИ**

Прибыль - наиболее простая и одновременно наиболее сложная категория рыночной экономики. Ее простота определяется тем, что она является стержнем и главной движущей силой экономики рыночного типа, основным побудительным мотивом деятельности предпринимателей. В то же время ее сложность определяется многообразием сущностных сторон, она отражает, а также многообразие лиц, в которых она выступает.

Основные аспекты определения прибыли предприятия исследовались зарубежными и отечественными учеными, среди которых С.М. Баранцева, И.А. Бланк, А.М. Поддерёгин, В.В. Буряковский, С.В. Мочерный, А.Н. Костырко, А.А. Садеков, Е.Д. Чацкис, Р.О. Филимоненко и другие. Однако на сегодня до сих пор остаются актуальными вопросы определения и оценки финансовых результатов.

Исследование исторических концепций прибыли известных теоретиков-экономистов показывает, что каждый из них рассматривал сущность прибыли со своей точки зрения. Ключевым вопросом, который лежит в основе расхождений между различными экономическими школами, является вопрос об источнике прибыли. Анализ литературы убедил нас в том, что современными исследователями внесены новшества в эти теории.

Все больше распространяется мнение, согласно которому для объяснения сути прибыли используются несколько теорий одновременно также в научной литературе имеет место возврат к объяснению механизма образования прибыли и его сущности с помощью трудовой теории стоимости (мнения представителей которой мы рассмотрим ниже).

Современные западные экономисты, как правило, развивают теории прибыли экономистов XIX и начала XX в., приспособивая их к новым условиям. К наиболее распространенным теориям следует отнести теорию «производительности капитала», «психологическую» теорию, трудовую теорию и теорию прибыли как «монопольного дохода» [2, с.16].

Результаты научных исследований показывают, что современные исследователи в основном развивают теории прибыли экономистов XIX - начала XX в., Приспосабливая их к новым условиям. С определенной степенью обобщения разнообразия методических подходов к определению сущности прибыли, по нашему мнению, можно выделить основные концепции прибыли,

приведены в табл. 1.

Не вдаваясь в дискуссии о том, какая же из теорий верна, следует отметить, что по нашему мнению, согласно теории факторов производства, целесообразно рассматривать все факторы, которые привлекаются к производственному процессу - труд, землю, капитал, предпринимательские способности и информацию.

Таблица 1 – Альтернативные теории прибыли

Современные альтернативные теории прибыли	
Компенсационные	Прибыль является платой предпринимателю за риск, его услуги, вложенный в производство капитал, а также за выполнение организационно-экономических функций.
Функциональные	Прибыль возникает из-за несовершенства рынка, слабость конкуренции и возможность предприятий удерживать монопольные преимущества, достигаемые, в частности, путем внедрения инноваций
Факторные	Прибыль является результатом взаимодействия друга (предпринимательства или капитала), нескольких (труда, земли, капитала) или всех факторов производства.
Трудовая	Прибыль является превращенной формой прибавочной стоимости, создаваемой вычетом из продукта труда рабочих в пользу предпринимателя (неоплаченный труд наемных работников).
Психологическая	Прибыль является психологическим фактором, то есть предприниматели для производства и накопления жертвуют своим благополучием, содержатся в повседневном использовании средств на личное потребление, и благодаря этому получают прибыль.

В законе Российской Федерации «О налоге на прибыль предприятий и организаций» прибыль – является объектом налогообложения. Объект налогообложения - реализация товаров (работ, услуг), имущество, прибыль, доход, расход или иное обстоятельство, имеющее стоимостную, количественную или физическую характеристику, с наличием которого законодательство о налогах и сборах связывает возникновение у налогоплательщика обязанности по уплате налога. [4]

В законе « О налоговой системе» Донецкой Народной Республики для определения налогооблагаемой прибыли используется специфическая, налоговая прибыль, полученная по формуле «валовые доходы минус валовые расходы». В валовые доходы включаются доходы от всех видов операций, а в валовые расходы – расходы от всех видов операций. [3]

Законодательство Украины, регулирующее хозяйственную деятельность субъектов предпринимательства и порядок организации бухгалтерского учета и отчетности, с одной стороны, и систему налогообложения прибыли - с другой, под «прибылью» определяет два разных экономических явления.

Согласно налоговому кодексу Украины, прибылью считается сумма валовых доходов, то есть по сути доходов от всех видов деятельности, скорректированная определенным образом для целей налогообложения, уменьшенная на сумму валовых расходов предприятия и на стоимость износа (амортизации) основных средств и нематериальных активов. Анализ валовых доходов и валовых расходов свидетельствует о том, что прибыль как объект

налогообложения представляет собой весьма условную величину, которая отражает соотношение между доходами и расходами предприятия за определенный, законодательно установленный период налогообложения. [5]

Общим началом налоговых систем Украины и Российской Федерации была ещё окончательно не сформированная система налогообложения Советского Союза образца 1990 года. Однако, имея общие корни, каждая из них, с учетом специфики национальной экономики, социальных особенностей и политических реалий, избрала свой путь развития. В результате системы налогообложения наших стран разошлись достаточно далеко не только по перечню налогов и сборов, но и по структуре, фискальной эффективности, конструкции налога на прибыль, специфике понимания налоговой терминологии и элементов налога. Оставаясь в целом схожими по форме используемых налоговых рычагов, налогообложение прибыли стран Российской Федерации и Украины характеризуются как определенной общностью, так и рядом отличий.

Современные ученые так же сформулировали свою трактовку понятия «прибыль». Так, С.Ф. Покропивной рассматривает прибыль как ту часть выручки, которая остается после возмещения затрат на операционную и коммерческую деятельность. Однако такой подход ограничивается только количественной величиной прибыли при этом игнорирует экономическое содержание этой категории.

И.А. Бланк определяет прибыль как воплощенный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности и представляет собой разницу между совокупными доходами и совокупными затратами в процессе осуществления данной деятельности. Такая формулировка учитывает влияние риска на конечный результат деятельности предприятия и подчеркивает необходимость наличия средств для инвестирования и реализации проектов.

В своей работе К.А. Раицкий показал, что прибыль - важнейший показатель и источник финансирования хозяйственной деятельности предприятия, функционирующего на основе коммерческого расчета. По мнению З.А. Манива, прибыль - это часть выручки, которая остается после возмещения всех затрат на производственную и коммерческую деятельность предприятия. По мнению Коробова М.Я., прибыль - это единственная форма его денежных накоплений. Богатин Ю.В. подает прибыль как важнейший оценочный показатель деятельности предприятия в области предпринимательства и бизнеса.

Итак, нами были рассмотрены прибыль как экономическую категорию. С этой точки зрения он является абстракцией, определенным теоретическим обоснованием. Однако, стоит заметить, что как экономисты-классики, так и современные ученые-экономисты не имеют единого мнения относительно определения содержания категории «прибыль», поэтому теория прибыли до сих пор остается незавершенной и содержит в себе определенные противоречия.

#### Список использованных источников

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс. - К.: Ника-Центр, 2007. – 468 с.
2. Виноградская, Н.А. Диагностика и оптимизация финансово-экономического состояния предприятия: финансовый анализ: Практикум / Н.А. Виноградская. – М., 2011. - 118 с.
3. Закон Донецкой Народной республики «О налоговой системе» № 99-ІНС от 25.12.2017, действующая редакция по состоянию на 27.05.2018
4. Закон РФ "О налогах на имущество физических лиц". № 2003-1 от 09.12.1991
5. Закон Украины « О налогообложении прибыли предприятия» [Текст]: Офиц.изд. – К.: Парламент. изд, 1998. – 103с. – Б.у. (с изменениями и дополнениями с 20 декабря 2005.)

**Гоголев И.В.**

***Научный руководитель: Пятаченко А.М., ассистент  
ГО ВПО «ДонНУЭТ», Донецк***

### **ИННОВАЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ**

Технология развивалась и непрерывно продолжала развиваться с самого начала истории человечества. В 2000-е годы технология трансформировалась в структуру, содержащую большие объемы информации. В прошлом за 100 лет технический прогресс увеличился с невероятной скоростью по сравнению с предыдущими временами.

Технология включает в себя применение науки особенно в промышленных или коммерческих целях и использование научных методов и материалов для достижения коммерческих или промышленных целей и создания “инновации” в производственных машинах, методах производства и продуктах с целью увеличения объема производства или эффективности все это приводит к конкурентным преимуществам и увеличению прибыли. Поэтому технологическая трансформация играет ключевую роль в экономическом росте, поскольку точное или неправильное использование технологических достижений может оказать значительное положительное или отрицательное воздействие на конкретную фирму, Сектор или нацию. По этой причине было принято считать, что технологическое развитие и технологические информация - это внешний фактор, который носит публичный характер.

Классическая теория роста была разработана в конце 18-го и начале 19-го века А. Смитом, Р. Мальтусом и Д. Рикардо. В этой теории используется концепция, согласно которой прирост населения определяется уровнем дохода на душу населения. Классическая теория роста была доминирующей, когда большая часть населения работала в животноводстве и сельском хозяйстве в 1770-х годах. Условия труда людей работа в животноводстве и сельском хозяйстве была тяжелой, а уровень доходов-низким. Со временем производительность труда в сельском хозяйстве возросла вместе с техническим прогрессом. С ростом производительности труда производство также увеличилось, и сельскохозяйственные рабочие начали мигрировать в города. Доходы увеличились для людей, мигрирующих в города, и казалось, что богатство увеличилось. Однако классические экономисты считают, что



повышение уровня благосостояния не будет постоянным для людей.

Шумпетер известен как первый экономист, который доказал, что технологическое развитие окажет положительное влияние на экономический рост. Концептуальные рамки Шумпетера выявляют “эволюционный процесс, развивающийся с развитием человека”. Созидательное разрушение слабых отраслей и вовлечение в развитие новых технологий и новых отраслей экономики”. Этот процесс соотносится с технологическим прогрессом, определяемым как экономический рост и структурные изменения. [2]. В подходе Шумпетера технология-это внешняя концепция, очень похожая на неоклассический подход, и фирмы покупают для них соответствующие технологии, отслеживая технологические достижения. Таким образом Шумпетер расширил область понятие технологической новизны определяется не только как использование новой технологии в производственном процессе, но и как включение в него других процессов, таких как производство нового товара, открытие новых рынков сбыта, создание новых рыночных организаций и поиск новых источников сырья.

Все факторы, влияющие на технологию, такие как характеристики производимого продукта, организация производственного процесса, мощность производственной единицы, размер целевого рынка, тип и количество производимой продукции. используемая энергия, размер и характер генерируемого объема бизнеса, дополнительные затраты, требования к полуфабрикатам и уровень развития инфраструктурных объектов накладывают свой отпечаток на страну, в которой разрабатывается технология.

Таким образом, технология не может быть беспристрастной. По этой причине рост производства, происходящий в определенный период времени, представляет собой рост в этой экономике [1]. Рост учитывает количественные вариации в экономике страны, но не учитывает те вариации, которые не могут быть определены количественно в экономических, социальных, корпоративных и других структурах. В этот момент источником увеличения производства товаров и услуг можно считать увеличение производственных мощностей [3]. Недостаточно развитые или развивающиеся страны должны стремиться развивать свой научно-технический потенциал для создания своих собственных технологий в соответствии с социально-экономическими условиями своих стран. В соответствии с этой целью эти страны должны принять эффективную научно-техническую политику и сделать социальную, экономическую и культурную независимость и самодостаточность своим приоритетом в рамках этой политики [9]. Общеизвестно, что технологическая трансформация является одной из самых основных детерминанты быстрого увеличения объема производства и доходов являются обязательными для достижения международной конкурентоспособности. В своей книге под названием «конкурентное превосходство Наций» М. Портер рассматривал «конкурентоспособность» с точки зрения “повышения уровня жизни общества” и определял ее как способность повышать производительность труда.

В этой связи Портер указывает на то, что конкурентная гонка совершается тотально между инновационными фирмами и приобретающими

способность создавать технологические нововведения в этих фирмах приводят как к повышению производительности труда, так и гарантируют конкурентные преимущества на международных рынках [5]. Технологическая трансформация не только означает путь к увеличению богатства и богатства наций, но и дает людям возможность делать то, чего они до сих пор не делали. Поэтому новизна определяет, будет ли качество жизни в целом развиваться положительно или отрицательно [4].

По сути, негативные последствия технологической трансформации и индустриализации – это пример бурного потребления природных ресурсов, загрязнение природной среды, нарушение экологического равновесия - все это сильно ограничивает возможности и источники для будущих поколений. Быстрое потребление ресурсов создает угрозу больших военных действий и конфликтов между народами в будущем. Даже на этом этапе очевидно, что затраты на замену быстро потребляемых ресурсов будут очень высокими, а экономические проблемы будут унаследованы будущими поколениями.

Вызывая рост коммуникаций, легкий и быстрый доступ на новые рынки, увеличение каналов сбыта и слияний компаний, технологическое развитие оказало положительное влияние на экономику. В результате электронной коммерции, осуществляемой в Интернете, размеры торговли изменились. Производители и потребители могли бы встречаться друг с другом на международных рынках посредством электронной коммерции и заниматься коммерцией. Технический прогресс развивает конкуренцию между странами. Для стран, производящих технологию, технология приносит экономическое и военное превосходство другим странам. Таким образом, страны с более совершенной технологией могут оказывать давление на другие страны. Скорость технологического развития вызывает экономическую неопределенность и трудности в прогнозировании будущего.

#### Список использованных источников

1. Bocutolu, E., Berber M., Çelik, K., (2015), *øktisada Giriú, Akademi YayÕnevi, Trabzon*;
2. Bocutolu, E., (2013), *Makro øktisada Giriú, Rize: Dilara YayÕnevi*;
3. Brown, L.R., (2019), *State of the World 1989, Worldwatch Institute, Washington, DC.*;
4. Elster, J., (2015), *Explaining Technical Change (Studies in Rationality and Social Change), Cambridge University Press*;
5. Herrera, A., (2017), «Science and Technology in a New Approach to Development», *Teksir*;
6. Justman, M., & Teubal M. (2016). «A Structuralist Perspective on the Role of Technology in Economic Growth and Development"», *World Development*, Vol. 19, No.9.
7. Stewart, F., (2018), *Technology and Underdevelopment, the MacMillan Press, London*.

**Доля П.П.**

**Научный руководитель: Пятаченко А.М., ассистент  
ГО ВПО «ДонНУЭТ», Донецк**

## ЕВРОПЕЙСКИЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БАНК

Исследования в области инвестиций и инвестиционной деятельности

является актуальным вопросом в настоящее время. На сегодняшний день, инвестиции в экономике играют одну из самых важных ролей как в экономике одной страны, так и в геополитическом масштабе. Ежедневно огромное количество денежных траншей переходят из одного банка в другой. Это в очередной раз доказывает нам, что международная инвестиционная деятельность вышла на совсем другой уровень, став одной из ключевых задач многих бизнесменов, организаций и государств.

Европейский инвестиционный банк - это финансовый институт Европейского союза. Его основная цель заключается в финансировании проектов, которые, в свою очередь, стимулируют развитие европейской экономики как единой системы. Более того, это способствует интеграции экономик стран Европейского союза и других стран.

Истоки истории о создании Европейского центрального банка лежат в недалеком 1958. Финансовый институт был создан на основе римского договора. В наши дни, банк располагается в Люксембурге. Цель создания Европейского центрального банка заключалась в предоставлении кредитов для соорудительных и реконструкционных работ на территории стран Европейского союза.

Высококвалифицированный персонал из всех стран-членов Европейского союза представляет состав банка. Кредитно-финансовая организация имеет своих акционеров, которые являются государствами Европейского союза. Управление Европейского центрального банка состоит из Совета управляющих, Совета директоров, Административного комитета и Аудиторского комитета.

Роль Европейского инвестиционного банка состоит в ведении инвестиционной деятельности в общественные и частные проекты. Так как международная организация является некоммерческим банком, деньги из бюджета Европейского союза не задействованы в его операциях. Европейский инвестиционный банк занимается проведением различных видов операций на финансовых рынках. Деньги, которые заработал банк, поставляются в виде кредитов в определенные проекты

Европейский инвестиционный банк является юридическим лицом. Использование ресурсов рынка капитала позволяют международной организации балансировать развитие общего рынка в интересах всего общества. Европейский инвестиционный банк занимается обеспечением кредитами проектов, которые связаны со строительством и реконструкцией объектов, которые расположены на территории Европейского союза. Банк направляет капитал на различные проекты, например: инвестиции в малоразвитые регионы, модернизация и создание предприятий, цель которых состоит в развитии общего рынка и т.д.

Формирование и привлечение средств в Европейский инвестиционный банк осуществляется в процессе выпуска облигационных ссуд как на международном денежном рынке, так и на национальных денежных рынках стран-членов Европейского союза.

Европейский инвестиционный банк, в основном, занимается долгосрочными кредитами, но также существуют и другие виды кредитов.

Проекты, которые имеют высокую рентабельность и хороший экономический потенциал получают обычные кредиты, а проекты с небольшой рентабельностью - льготные. Большая часть заемного капитала работает на проекты, основной целью которых является стимулирование развития малоразвитых районов на территории Европейского союза.

Заемный капитал Европейского инвестиционного банка представлен в виде кредитов, которые инвестируются в различные отрасли: телекоммуникации и связь, транспортные коммуникации и транспорт, энергетика.

Все это делает Европейский инвестиционный банк одним из самых крупнейших инвестиционных банков мира, который имеет существенное влияние на мировую экономику за счет интеграционного процесса.

#### Список использованных источников

1. EIB.org - Европейский инвестиционный банк [Электронный ресурс]. – Режим доступа < <https://www.eib.org//>>
2. EULAW.ru - право Европейского союза [Электронный ресурс]. – Режим доступа < <https://eulaw.ru///>>

**Дреморецкий В.В.**  
**Научный руководитель: Миньковская М.В.**  
**ГО ВПО «ДонНУЭТ», Донецк**

### **ПРОГРАММА АСЕАН ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ И РАЗВИТИЮ МЕСТНЫХ И ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ДО 2025 ГОДА**

Помимо либерализации, продолжающаяся защита, улучшенное упрощение и целенаправленное продвижение теперь должны быть направляющими векторами развития инвестиций. АСЕАН всегда признал важность национальных корректировок для ускорения полноты регионализации. Диверсифицированное членство в АСЕАН может быть влиятельным фактором для всех участников.

Политика Ассоциации должна быть направлена на упрощение и оптимизацию через регулирование, сосредоточение на назначении и поддержание Стратегии развития. Инвестиционный план развития инвестиций в АСЕАН должен сосредоточиться на следующих постулатах:

1) Упрощение и продвижение: для эффективного содействия проекты должны быть распространены в течение пяти лет. Непрерывное упрощение и оптимизация административных мер, связанных с инвестиционными процессами. Выбор и продвижение каналов инвестиций также должны быть инициированы к 2016 г. и установлены к 2018 г. Для последнего плана работы, а именно в 2019–2020 гг., должны быть инициированы и устанавливаются темпы на предстоящие экономические периоды.

2) Защита своих интересов. Привлечение иностранных инвестиций является основным приоритетом развития региона, а значит, защита инвестиций и инвесторов, является приоритетной задачей: повышение уровня безопасности и

уверенности в том, что Ассоциация сможет предложить новым участникам выгодные условия, а также те уже и имеющимся. Это может быть достигнуто путем механизма расчетов, передачи и репатриации капитала, прибыли и дивиденды.

3) АСЕАН постепенно устанавливает особые экономические зоны, которые созданы для обеспечения передачи капитала и прибыли от инвестиций.

4) Подготовка участия большего государственно–частного партнерства – это сможет защищать движение переменных инвестиций, что предлагает защиту для инвестиций и инвесторов.

5) Содействие. Создание более прозрачных и последовательных инвестиционных правил и нормативных актов. Что касается развития политики, то принцип гармонизации, может помочь достичь промышленной комплементации и экономической интеграции.

6) Продвижение. Продвижение должно заключаться в усилении мер по поддержанию роста ПИИ в пределах АСЕАН. Асия обеспечивает создание среды, необходимой для продвижения всех форм инвестиций и новых областей расширения в АСЕАН, а именно:

- поощрение роста и развития в АСЕАН малых и средних предприятий и многонациональных предприятий;
- укрепление промышленных комплементаций и производственных сетей между многонациональными предприятиями в АСЕАН;
- организация инвестиционных миссий, которые сосредоточены на развитии региональных кластеров и производственных сетей;
- организация и поддержка организации различных брифингов и семинаров на инвестиционные возможности и инвестиционные законы, нормативные акты;
- проведение практических обменов опытом по другим вопросам взаимных проблем, касающейся продвижения инвестиций [1].

Проанализировав имеющиеся проблемы, пути их решения и принятые государственные программы по поддержке уровня экономического развития и привлечения инвестиций в Юго–Восточный регион, можно выдвинуть следующий прогноз:

- 1) в долгосрочной и среднесрочной перспективе новыми точками роста, способствующие мультипликации инновационного потенциала стран АСЕАН, станет активизация новых бизнес–процессов;
- 2) так же развитие электронной коммерции;
- 3) затем последует рост цифрового маркетинга и линейка стартапов в IT–сфере.

Создание совместных проектов между АСЕАН– 4 и АСЕАН–6 способствует сокращению экономического разрыва между ними, на рост экономического потенциала стран АСЕАН– 4 позволит увеличить доходы среднего класса, сопровождающимся увеличением реальных доходов населения, так же разработка новых механизмов регулирования трудовых отношений между странами позволит сократить рост нелегальных рабочих мигрантов.

На данный момент Сингапур и Малайзия являются доминирующими странами в рамках АСЕАН, на их долю превалирует половина всех

инвестиционных процессов, так же онлайн–коммерции, создание совместных между странами АСЕАН проектов в этой сфере позволит развитию ИТ–технологий всех отстающих стран, так же это способствует развитию английского языка в этих странах. На данный момент на долю АСЕАН приходится 4 трлн. долл. США, что делает ее 7й экономикой в мире.

Таблица 1 – Взаимосвязь стадий развития приоритетных направлений АСЕАН с политическими сферами [2,3]

Необходимые меры на начальных стадиях развития направлений	Желаемые политические действия	Политические сферы, которых касаются изменения
Создание местных участников–ресурсов	Определение сфер ведущего мирового опыта	– Развитие человеческого капитала; – Научное с частными исследовательскими организациями – Поддержка государственных исследований
Повышение региональной осведомленности	Передовая практика в качестве примера для дальнейшего развития	– Повышение управления научно–исследовательской деятельности; – Создание благоприятных условий для инновационно–инвестиционной деятельности
Поддержка основных институтов и отраслей промышленности	Системный подход, вместо поддержки определенных субъектов деятельности	– Создание сетей и территориальных группировок–кластеризация; – Трансфер знаний и технологий в предпринимательстве; – Финансирование мероприятий научно–исследовательской деятельности в частном секторе

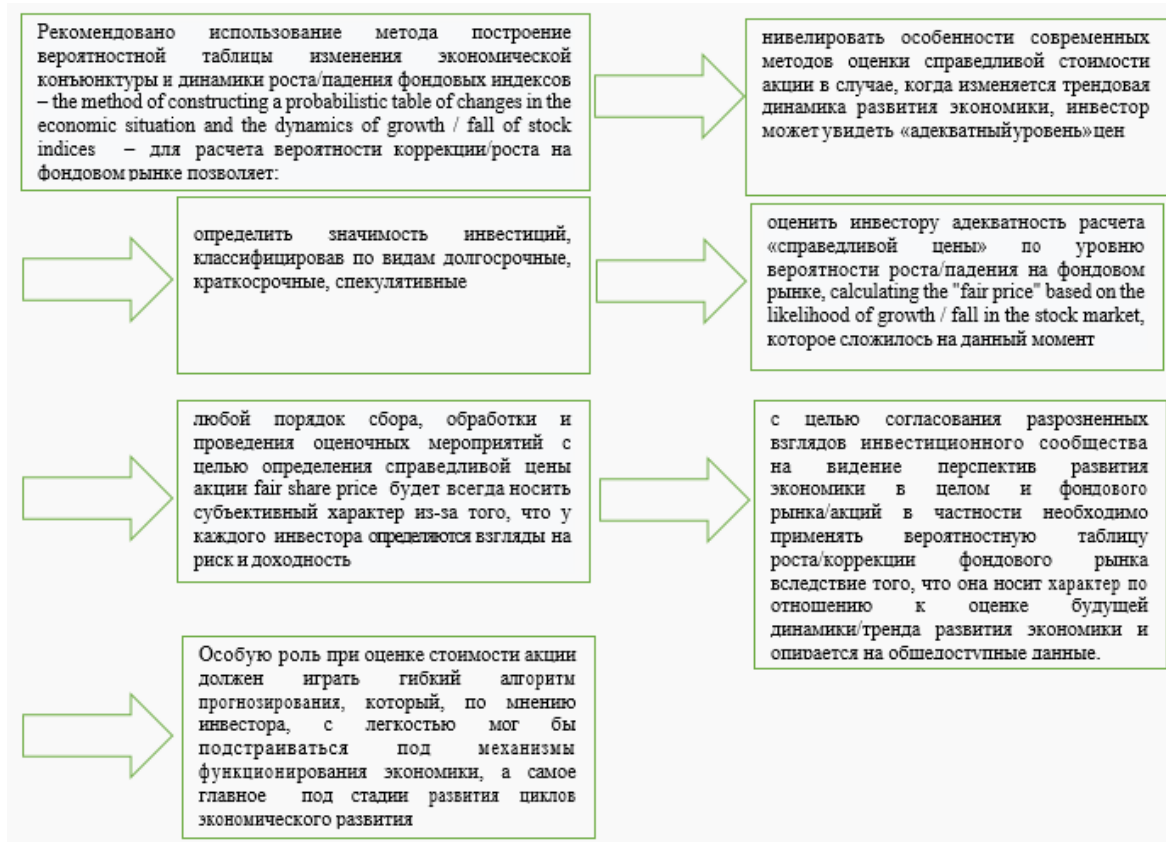


Рисунок 1 – Последовательная схема пути усовершенствования методики оценки стоимости акции на современном этапе развития фондового рынка АСЕАН [2]

Завершение и создание новых проектов в сфере транспортной инфраструктуры так же позволит сократить дистанцию между АСЕАН –4 и АСЕАН –6, что способствует развитию интеграционных процессов внутри АСЕАН.

Таким образом, предложен один из путей усовершенствования методики оценки стоимости акции на современном этапе развития фондового рынка – methods for assessing the value of a share at the present stage of development of the stock market, который позволит усовершенствовать оценку инвестиционной привлекательности государства в целом.

#### Список использованных источников

1. Сайт Центра АСЕАН при МГИМО МИД России [Электронный ресурс]: Режим доступа – <http://asean.mgimo.ru/ru/>;
2. Сайт АСЕАН [Электронный ресурс]: Режим доступа – <http://asean.org>;
3. Сайт Центра АСЕАН при МГИМО МИД России [Электронный ресурс]: Режим доступа – <http://asean.mgimo.ru/ru/>

**Казакова Е.О.**

***Научный руководитель: Бондаренко И. С., к.э.н., доцент  
ГО ВПО «ДонНУЭТ», Донецк***

### **ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ТАМОЖЕННЫХ УСЛУГ: АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ И ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ**

Совершенствование рынка таможенных услуг в зарубежных странах неразрывно связано с развитием международной торговли.

Анализ зарубежной системы регулирования таможенного контроля и таможенного оформления товаров и транспортных средств позволяет сделать вывод, что качество предоставляемых таможенных услуг выше там, где широко используются модернизированные автоматизированные технологии.

Для выявления рекомендаций по совершенствованию системы таможенных услуг стоит изучить подходы к организации такого института в зарубежных странах. Из наиболее разработанных и внедренных моделей управления системой таможенных услуг в зарубежной практике выделяются три страны. По мнению экспертов лучшими считаются модели управления в Сингапуре, Швеции и США. По оценкам исследователей, применений данных моделей привело к росту ВВП в указанных странах на 20%.

В Сингапуре действует электронная система Единого окна под названием TradeNet. Она вошла в эксплуатацию еще в 1987 году и прошла проверку на эффективность временем. Все взаимодействие и операции субъектов ВЭД осуществляется через отдельный государственный уполномоченный орган, далее информация поступает в таможенный орган, государственную санитарную и ветеринарную службы, налоговую и банковскую системы страны. Информационный портал TradeNet позволяет получать пользу всем

субъектам взаимодействия таможенных органов и участников ВЭД. Пользователь системы получает выгоду в виде экономической безопасности страны и дополнительных налоговых доходов через увеличение товарооборота.

Эффективному осуществлению работы таможенных органов в Сингапуре способствует механизм информирования субъектов ВЭД по вопросам оформления товаров на таможенной границе. На портале любой участник имеет доступ к получению необходимой для него информации по порядку перемещения товара через таможенную границу. Государственная таможенная служба Сингапура выпустила специальное приложение игрового формата для участников ВЭД, которое помогает им выучить правила перемещения товаров и транспортных средств. Принцип информирования и прозрачности – один из основных способов борьбы с коррупционной составляющей страны.

В Королевстве Швеция все взаимоотношения субъектов ВЭД организованы, в отличие от Сингапура, напрямую через таможенную службу страны. Как и в Сингапуре, в Швеции механизм таможенных услуг организован по принципу Единого окна в электронном виде. Все данные участников ВЭД объединены в государственном таможенном органе, затем по запросу направляются в службу фитосанитарного и ветеринарного контроля, налоговую и банковскую службы. При этом, в Швеции участник ВЭД имеет право отправить таможенную декларацию простым SMS – сообщением.

При учете сопоставимости масштабов географии ВЭД, размеров страны, стоит обратить внимание на практику управления таможенными услугами в США. Таможенная служба США признана Всемирной таможенной организацией наиболее развитой и передовой.

Федеральная таможенная служба США – это центральный государственный орган, который регулирует процесс экспорта и импорта товаров на таможенной территории США. Федеральная таможенная служба США находится в подчинении у министерства финансов[3]

В отличие от многих стран, таможенная служба США работает по принципу, что общество добровольно соблюдает законы, если им предоставить всю информацию. По словам американских специалистов: «в целях добиться соблюдения законов на добровольной основе, таможенная служба, как и все институты сервиса, должны предлагать высокий уровень обслуживания»[4]. Однако предлагаемые услуги не всегда находят спрос у потребителей, так как всплывает вопрос о таможенных сборах за предоставляемые услуги и мерах правоохранения. Реалии США таковы, что взаимодействия участника ВЭД с таможенной службой рассматривается как опосредованная услуга внешнеэкономической деятельности, которая возвращается ему путем обеспечения интересов государства.

Важной чертой американской системы выступает предоставление таможенных услуг в условиях высокой обеспеченности технологиями таможенной службы путем функционирования базы автоматизированной системы ACS (Automation Commercial System) [5]. С помощью данной системы оформляется около 100% таможенных деклараций в электронном виде на импортные товары. Также взаимодействие субъектов ВЭД с ACS зависит от



таможенной процедуры и транспортных средств, особенностей перемещения грузов между США и соседними странами – Мексика, Канада. Все это дает влияние на формирование системы таможенных услуг и сервиса в Америке в целом.

Особенностью совершенствования таможенной службы США выступает реализация всех главных рекомендаций и принципов Всемирной таможенной организации.

В США 45% товара ввозится в штаты страны для итогового оформления и растаможки. Получатели в Америке часто обращаются за услугами растаможки к таможенным представителям.

В США таможенный представитель – компания либо физическое лицо, которая получает лицензию от секретариата таможенной службы, которая дает разрешение на ведение таможенной деятельности. Такая компания представляет в интересах лица весь необходимый пакет документов и сведений, затем они отправляются в контролирующие органы.

Таким образом, основы предоставления услуг на технологической основе таможенными службами многих развитых зарубежных стран, строящиеся на принципах контроля информации в электронном виде, являются значимым достижением в сфере таможенного сервиса и контроля. Это становится объектом тщательного исследования экспертами таможенной системы в России из-за необходимости развития и модернизации сферы таможенных услуг.

#### Список использованных источников

1. Гупанова Ю.Е. Исторический анализ зарубежных и отечественных взглядов на управление качеством таможенных услуг. - Актуальные проблемы экономики и права. 2016. № 1.- С. 122.
2. Карпенко Е.А. Современные тенденции оказания таможенных услуг в условиях глобализации // Российская таможенная академия, 2012. - С.122.
3. Ченцов В.В. Опыт модернизации таможенной службы США и возможности его имплементации в Украине. Публичное администрирование: теория и практика. Электронный сборник Днепровского регионального института государственного управления, 2015. - С. 98
4. Бойкова М.В., Зеркин Д.Г. Развитие системы администрирования таможенных услуг: зарубежный опыт. М.: Журнал ФГБОУ ВПО «Государственный университет управления» «Вестник университета». 014. №20. – С. 5
5. Информационный портал таможенной и приграничной службы США [Электронный ресурс]: Официальный сайт. Режим доступа: <http://www.cbp.gov/>.( дата обращения 22.12.2020)
6. Васильева М.В. Мировой опыт деятельности таможенных органов и возможность его применения в России // Приоритеты в России, 2016. - С.56.
7. Гупанова Ю.Е. Понятия «таможенная услуга», «качество таможенной услуги»: проблемы определения // «Актуальные проблемы экономики и права». 2016. № 4. - С.287.

**Калугина М.В.**  
**Научный руководитель: Пятаченко А.М., ассистент**  
**ГО ВПО «ДонНУЭТ», Донецк**

## **ПРОФИЛЬ БИЗНЕСА БАНКА «ICBC»**

Китайская экономика очень мощная и значимая для всего мира. На территории этого государства есть огромные компании, в том числе финансовые.

ICBC - Торгово-промышленный банк Китая, который входит в четверку ведущих компаний Китая и регулярно занимает лидирующие позиции в рейтинге мировых финансовых компаний.

Industrial and Commercial Bank of China - это полное название банка, который присутствует во многих странах, включая Россию.

ICBI - отличный партнер как для частных лиц, так и для малого и среднего бизнеса.

Уставный капитал банка составляет 10 809 500 000,00 (десять миллиардов восемьсот девять миллионов пятьсот тысяч) рублей.

Банк имеет обширную клиентскую базу, широкий спектр банковских продуктов и поддержку со стороны материнского банка, используя свои знания специфики китайского рынка, финансовых потребностей китайских и российских компаний, а также способность предоставлять комплексные финансовые услуги для юридических и физических лиц в России, Китае и других странах.

Банк создан для оказания полного спектра качественных финансовых услуг китайским и российским экспортно-импортным предприятиям, инвестирования в проекты и финансирования предприятий в реальных секторах экономики, проведения международных расчетов и конверсионных операций, а также содействия в проведении международных расчетов и конверсионных операций. развитие торгово-экономических отношений, организация инвестиционного и делового сотрудничества между двумя странами.

Банк предоставляет полный спектр услуг (инвестиции и финансирование, глобальное управление денежными средствами, финансовое и налоговое управление) крупнейшим китайско-российским предприятиям в следующих ключевых отраслях: электроэнергетика, газ, нефть, черная и цветная металлургия, машиностроение и металлообработка, строительство, агропромышленный комплекс, лесной комплекс, финансирование и другие отрасли.

Промышленно-коммерческий банк Китая был основан 1 января 1984 года. 28 октября 2005 года Банк был полностью реорганизован в акционерное общество с ограниченной ответственностью. 27 октября 2006 года Банк успешно прошел листинг на Шанхайской фондовой бирже и Гонконгской фондовой бирже.

Благодаря постоянным усилиям и стабильному развитию Банк стал

ведущим банком в мире с отличной клиентской базой, диверсифицированной структурой бизнеса, сильными инновационными возможностями и конкурентоспособностью на рынке. Банк рассматривает эту услугу как основу для будущего развития и стремится создать «банк выбора для клиентов», предоставляющий полный спектр финансовых продуктов и услуг 6 271 000 предприятиям и 567 миллионам физических лиц.

Банк неуклонно предоставляет специализированные услуги и является пионером специализированной бизнес-модели, что делает его «хозяином большого банка». Продолжал совершенствовать модель интернационализированных и диверсифицированных операций, охватывающую 45 стран и регионов, и способствовал увеличению прибыли Банка.

ICBC - крупный коммерческий банк в Китае с государственным капиталом. Штаб-квартира ICBC находится в Пекине. ICBC имеет 17 100 отделений в стране и за рубежом. В ICBC работает 395 741 человек.

В 2020 году ICBC обслуживает 197 542 761 физических лиц и 3,4 миллиона корпоративных клиентов, банк получил 131 награду, в том числе China Best Bank, China Best Business Lending Bank, China Best Consumer Internet Bank и т. Д. Активы ICBC на 1 сентября 2020 года составили 23 211 456 млн долларов, при этом на годовые расчетные операции приходилось более 50% общей денежной массы Китая.

Президент Аргентины Кристина Фернандес де Киршнер и президент Центрального банка Аргентины Мерседес Марко дель Понт недавно встретились с делегацией ICBC и провели переговоры с представителями Китая о приобретении акций Standard Bank Argentina. Две компании, аффилированные с Standard Bank Argentina, представлены акционерным обществом и компанией, предоставляющей бизнес-услуги.

Таблица 1 – Динамика активов банка в 2016-2020 гг., тыс.дол.

Показатель	2016	2017	2018	2019	2020	Темп роста, %
Активы	21266	21616	22501	22608	23211	1,02
Капитал	1513	1563	1617	1626	1653	0,98
Прибыль	83003	113671	129347	130211	131223	0,99
Чистый доход	26812	50965	63083	67324	71221	0,94
Общая задолженность	19 541	19798	20353	20620	20821	0,99

Исходя из данных таблицы 1, можно сделать вывод о том, что активы китайского банка ICBC с каждым годом только повышались. Так, темп роста активов за последний год составил 1,02%; капитал увеличился на 0,98%; прибыль выросла на 0,99% и чистый доход увеличился на 0,94%.

Подводя итоги изучаемого вопроса, можно сделать выводы об успешной работе банка исходя из анализа исследуемых показателей. Также следует отметить, что существует стратегия развития банка до 2025 года, основными положениями которой являются: привлечение новых инвесторов; создание

благоприятных условий обслуживания; предложение новых инновационных продуктов; сокращение сроков обработки документации.

#### Список использованных источников

1. Годовой отчет Всемирного банка 2020г.: ежегодный обзор и итоги финансовой деятельности.
2. Деньги, кредит, банки: Учебник.-3 изд./ Под ред.Е.Ф. Жукова.- М.: ЮНИТИ,2017.
3. Деньги, кредит, банки, ценные бумаги: Практикум. / Под ред. Е.Ф.Жукова. М.:ЮНИТИ,2018.

**Лаврик Г.К., Скоряк Д.А.**  
**Научный руководитель: Пятаченко А.М., ассистент**  
**ГО ВПО «ДонНУЭТ», Донецк**

### **АНАЛИЗ УСЛУГ В СФЕРЕ МЕЖДУНАРОДНОГО БАНКОВСКОГО БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ АМЕРИКАНСКОЙ БАНКОВСКОЙ ХОЛДИНГОВОЙ КОМПАНИИ WELLS FARGO & COMPANY**

По состоянию на 2020 год Wells Fargo входит в десятку крупнейших банков мира, занимая десятую строку в списке.[1] Wells Fargo за последние несколько лет заметно сдал позиции, опустившись на несколько пунктов в рейтинге крупнейших банков мира (в 2017 году банк занимал четвертое место в пятёрке крупнейших банков мира).[2] Одна из причин этому – Wells Fargo был участником нескольких скандалов, которые нанесли ущерб репутации компании. Тем не менее, в настоящее время банк владеет активами на сумму 1,93 триллиона долларов и является одним из крупнейших розничных банков США. Компания Wells Fargo, основанная еще в 1852 году, насчитывает около 9000 торговых точек по всей территории Соединенных Штатов.[1]

Актуальность темы обусловлена тем, что, чаще всего, крупные банки способствуют процессу диверсификации сферы обслуживания. Wells Fargo не является исключением и так же предлагает ряд услуг для потенциальных клиентов за рубежом. Его исследование представляется полезным для понимания механизмов функционирования банковских финансовых институтов на международном уровне.

Независимо от того, занимается ли компания-клиент импортом, экспортом, финансированием глобальной цепочки поставок, управлением валютным риском или международными платежами, разработкой стратегий валютного хеджирования или расширением операций за пределами США, Wells Fargo имеет представительства по всему миру, чтобы помочь предприятиям добиться успеха в международном масштабе.

Wells Fargo & Company предоставляет банковские и финансовые услуги по всему миру через свои дочерние компании.

Зарубежные отделения банка расположены в следующих географических местах: Пекин (Китай), Джорджтаун (Каймановы острова) , DIFC (Дубай, ОАЭ), Гонконг, Лондон (Великобритания), Сеул (Южная Корея), Шанхай

(Китай), Сингапур, Тайбэй (Тайвань), Токио (Япония), Торонто (Канада)

Представительства банка расположены в следующих местах:

- Азиатско-Тихоокеанский регион (АРАС): Бангкок (Таиланд), Дакка (Бангладеш), Ханой (Вьетнам), Манила (Филиппины), Мумбаи (Индия), Сидней (Австралия);

- Европа, Ближний Восток, Африка (ЕМЕА): Париж (Франция);

- Латинская Америка: Богота (Колумбия), Буэнос-Айрес (Аргентина), Сантьяго (Чили), Санто-Доминго (ДР), Сан-Паулу (Бразилия)

Другие офисы находятся в следующих городах и странах: Амстердам (Нидерланды), Бирмингем (Великобритания), Брисбен (Австралия), Калгари (Канада), Крайстчерч (Новая Зеландия), Дублин (Ирландия), Дюссельдорф (Германия), Франкфурт (Германия), Герцлия (Израиль), Люксембург, Манчестер (Великобритания), Мельбурн (Австралия), Миссиссауга (Канада), Монреаль (Канада), Нью-Провиденс (Багамы), Квебек (Канада), Стокгольм (Швеция), Ванкувер (Канада).[3]

Далее рассмотрим услуги предоставляемые банком. Банк является ведущим поставщиком услуг по обмену иностранной валюты. Wells Fargo предлагает различные услуги и решения в области иностранной валюты для международных корпоративных клиентов. Wells Fargo покупает и продает валюты более чем 100 стран, предлагая широкий выбор валютных решений.

Банк предлагает услуги хеджирования, а именно:

- Форвардные контракты - фиксированные курсы иностранной валюты для обмена валют в будущем для защиты размера прибыли.

- Опционные стратегии - адаптирует индивидуальную стратегию хеджирования валют, которая соответствует клиентским потребностям в снижении рисков.

- Беспоставочные форварды - хеджирование валютного риска на рынках, для которых стандартная поставка валюты недоступна.

- Межвалютные свопы - хеджирует долгосрочные валютные риски за счет создания соответствующей структуры капитала активов и пассивов.

Банк использует следующие системы платежей:

- Банковские переводы - служба банковских переводов и отчеты устанавливают стандарты удобства и качества. Клиент может совершать международные переводы в более чем 125 иностранных валютах или долларах США.

- Global ACH – клиент может платить физическим или юридическим лицам в Европе, Северной Америке, Азии и Тихоокеанском регионе в их местной валюте, а так же отправлять несрочные и экономичные платежи по всему миру в 40 стран, включая возможность отправлять платежи SEPA (Единая зона платежей в евро) по всей Европе со счета Wells Fargo London.

- WellsOne ® Commercial Card - The WellsOne Commercial Card обеспечивает полное решение управления расходами для своих офисов и сотрудников в США и за рубежом. Эта гибкая платформа поддерживает предприятия любого размера.

- Запрос на перевод (RFT) - перевод денег с глобальных счетов, отличных от Wells Fargo, посредством банковского перевода .

- Иностранные векселя – возможность использовать иностранные векселя для создания контрольного следа, соблюдения налоговых требований или повышения безопасности получателя платежей. Способность платить физическим или юридическим лицам и дебетовать со своего мультивалютного счета Wells Fargo (MCA) или депозитного счета до востребования в долларах США (DDA).

- Менеджер платежей - оптимизация глобальных платежей, посредством отправки файла со всеми типами платежей. Несколько файлов могут быть отправлены в Wells Fargo из США или из международного центра общего обслуживания.

Банк проводит следующие операции с банкнотами:

- Хранилище наличной иностранной валюты – банк предлагает воспользоваться преимуществами оптимизированных процессов, посредством размещения клиентом дебиторской задолженности в иностранной валюте вместе с транзакциями в долларах США для обработки в одном из трех специализированных хранилищ наличной валюты Wells Fargo.

- Специализированный центр обслуживания клиентов – возможность позвонить в колл-центр по иностранной валюте и получить быструю и квалифицированную помощь с заказами банкнот, поддержкой и инструкциями.

Если компании клиента требуется экспортное или импортное финансирование или если у нее есть планы по выходу за границу, банк может помочь ему в получении кредита. Финансируйте международный рост с помощью программ трансграничного кредитования, финансирования цепочки поставок, займов под гарантии правительства и покупки зарубежной дебиторской задолженности. Изучив банковские потребности клиентов в США и по всему миру, банк может определить лучшие стратегии, подходящие для ведения их международного бизнеса.

- Возможности овердрафта - использует варианты краткосрочного финансирования для европейских дочерних компаний, чтобы обеспечить оборотный капитал для повседневных операций в случае задержек с получением платежей.

- Объекты оборотного капитала - увеличивает денежный поток, предлагает возможность увеличить доступность заимствований и профинансировать долгосрочный рост, используя банковские кредитные платформы в Канаде, Ирландии, Сингапуре и Великобритании.

- Сроки - финансирование капитальных затрат, приобретений, выкупа акций компании или рефинансирования существующей задолженности.

- Финансирование на основе активов - доступ к капиталу, необходимому для развития бизнеса клиента. Благодаря специализированному мониторингу кредитов и залогового обеспечения банк может гарантировать ссуды, которые выходят за рамки типичных критериев кредитования большинства традиционных финансовых отношений.

Так же Wells Fargo предоставляет и торговые услуги. Специалисты банка по международной торговле понимают динамику глобальной деловой среды и используют его финансовые ресурсы, технологии и глобальную корреспондентскую банковскую сеть, чтобы помочь клиенту управлять своим международным бизнесом и развивать его. В торговые услуги входят:

- Аккредитивы;
- Документальные инкассо;
- CEO Trade SM платформа онлайн-торговли;
- Программа открытия счетов.[3]

Анализируя деятельность банка, можно утверждать об его успешном развитии, так как он предлагает своим клиентам множество инновационных и доступных к использованию продуктов. Можно предположить, что следуя такой стратегии развития, банк, как и прежде, будет занимать лидирующие позиции в рейтинге крупнейших банков мира.

#### Список использованных источников

1. The 10 Largest Banks in the World [Электронный ресурс] // URL: <https://www.doughroller.net/banking/largest-banks-in-the-world/>
2. Top International Banks [Электронный ресурс] // URL: <https://www.relbanks.com/worlds-top-banks/top-international-banks>
3. Wells Fargo [Электронный ресурс] // URL: <https://www.wellsfargo.com/>

**Литвиненко В.В.**

*Научный руководитель: Семенов А.А., к.э.н., доцент  
ГО ВПО «ДонНУЭТ», Донецк*

## **РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ КАК ОДИН ИЗ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА**

Рентабельность является важным показателем общей работы банка. Данный показатель характеризует уровень отдачи на единицу вложенных средств, что применительно к коммерческому банку означает соотношение величины полученной прибыли и средств, внесенных акционерами банка. Весь анализ рентабельности банковской деятельности построен на тесной взаимосвязи показателей прибыльности и доходности активов, достаточности капитала, доли прибыли в доходах. Иными словами, банки с равными возможностями могут достичь разных результатов, и, наоборот, одинаковой рентабельности могут добиться банки с существенными различиями в доходности активов и достаточности капитала. Рентабельность (доходность) коммерческого банка - один из основных стоимостных показателей эффективной банковской деятельности. [1]

Проанализируем сущность и значение рентабельности в деятельности банка.

Рассмотрим исследуемую проблему на примере одного из крупнейших китайских банков Industrial and Commercial Bank of China (ICBC).

Industrial and Commercial Bank of China (ICBC) — крупнейший китайский коммерческий банк. В 2020 году этот банк занял первое место в мире среди мировых банков с наибольшим объемом активов. Этот государственный банк был основан в 1984 г., а в конце октября 2006 провел первичное размещение акций и привлек рекордные \$22 млрд, разместив 48,4 млрд акций (18% от общего числа). [2]

Рассмотрим показатели рентабельности активов, доходов и затрат ICBC за 2018-2019 гг.

Таблица 1. – Финансовые показатели рентабельности ICBC, %

Год	2019	2018	Изменение
Рентабельность совокупных активов в среднем	1,08	1,11	-0,03
Рентабельность средневзвешенного капитала	13,05	13,79	-0,74
Соотношение затрат и доходов	25,79	25,71	0,08

Согласно данным таблицы 1, следует сделать вывод о том, что показатель рентабельности совокупных активов в среднем уменьшился на 0,03%. Также наблюдается снижение показателя рентабельности средневзвешенного капитала на 0,74%. Но при этом доход банка увеличился на 0,08%.

Далее рассмотрим качество активов данного банка за 2018-2019 гг.

Таблица 2. – Качество активов ICBC

Год	2019	2018	Изменение
Коэффициент неработающих кредитов, %	1,43	1,52	-0,09
Отчисление на NPL, млн. юаней	199,32	175,76	23,56

Согласно данным таблицы 2, следует сделать вывод о том, что в 2019 году коэффициент неработающих кредитов уменьшился на 0,09%. Отчисления на NPL (просроченный кредит) в 2019 году увеличился на 23,56 млн. юаней, что отражает негативную тенденцию.

Рассмотрим коэффициенты достаточности капитала ICBC за 2018-2019 гг.

Таблица 3. - Достаточность капитала ICBC, (%)

Год	2019.12.31	2018.12.31	Изменение
Коэффициент достаточности основного капитала первого уровня	13,20	12,98	0,22
Коэффициент достаточности капитала	16,77	15,39	1,38

Данные таблицы 3 позволяют сделать вывод о том, что коэффициент



достаточности основного капитала первого уровня и коэффициент достаточности капитала в 2019 году увеличились на 0,22% и 1,38%.

В результате проведенного исследования следует сделать следующие выводы:

Рентабельность является основным показателем в банковской деятельности.

ICBC занимает лидирующие позиции в мировой банковской системе. Банк активно расширяет свою деятельность в разных странах (уже в более, чем 28 государствах расположено 200 филиалов банка), а также наращивает объёмы активов. Следует отметить, что показатели рентабельности ICBC имеют тенденцию к снижению в 2019 году, но в целом наблюдается позитивная тенденция развития банка, что обуславливает его активную деятельность на мировой арене.

#### Список использованных источников

1. Жилияков, Д. И. Финансово-экономический анализ (предприятие, банк, страховая компания) : учеб. пособие / Д. И. Жилияков, В. Г. Зарецкая. – М. : КНОРУС, 2012. – 368 с.
2. INDUSTRIAL AND COMMERCIAL BANK OF CHINA [Электронный ресурс] / INDUSTRIAL AND COMMERCIAL BANK OF CHINA. – Эл. Данные: Financial Information, 2020. – Режим доступа: <http://www.icbc-ltd.com/icbcltd/investor%20relations/financial%20information/financial%20highlights/financial%20highlights.htm>

**Литвиненко В.В.**

**Научный руководитель: Бондаренко И.С., к.э.н., доцент  
ГО ВПО «ДонНУЭТ», Донецк**

## FACEBOOK & WHATSAPP: ПРИНЦИПЫ ПОГЛОЩЕНИЯ

Приобретение подразумевает покупку одной компании другой. Компания – покупатель становится владельцем транзакциями купленной компании. Этот процесс также известен как процесс «поглощения». Существует вариант сделки, где покупатель акций может принимать решения в отношении активов купленной компании без согласия ее акционеров, как в случае с компанией WhatsApp. Проведение сделки по приобретению компании возможно даже в том случае, когда приобретаемая компания против этого [1].

Основное различие между слиянием и поглощением заключается в их определении. Если слияние подразумевает под собой объединение двух или более компаний, которые добровольно учреждают новую компанию, то процесс поглощения заключается в том, когда одно предприятие покупает другое. Также при слиянии происходит формирование новой компании. Кроме того, в процессе слияния обычно задействовано до трех компаний, а в приобретении – только две.

Поглощение WhatsApp компанией Facebook началось в 2014 году. Стоимость сделки обошлась в 16 млрд. долларов. Большую часть суммы сделки социальная сеть выплатит собственными акциями. Основные причины

поглощения WhatsApp компанией Facebook:

1. Социальной платформе Facebook необходима новая аудитория.

Темпы роста Facebook значительно снизились в сравнении с темпами роста WhatsApp. WhatsApp все чаще занимает лидирующие позиции в рейтингах популярных приложений (рис.1). Например, в Испании WhatsApp уже полностью заменил подавляющему большинству владельцев смартфонов Apple (97%) SMS-переписку. Высокий процент пользователей WhatsApp и в других странах – 84% в Италии, 83% в Нидерландах, 81% в Италии, и 69% в Швейцарии [2].

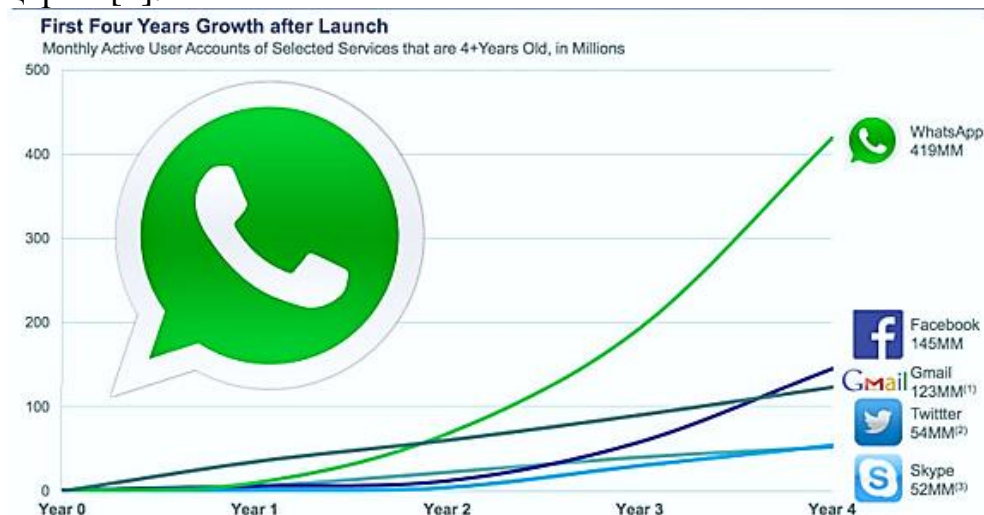


Рисунок 1. – Топ-4 популярных мобильных приложений и их темпы роста  
Как видно из рисунка 1, в 2014 году WhatsApp значительно опередил Facebook.

2. Универсальность WhatsApp для мобильных платформ.

Приложения для общения через WhatsApp существуют для всех актуальных, а также многих сходящих со сцены или нишевых мобильных платформ. Приложение доступно для iOS, Android, Windows Phone, BlackBerry, Nokia S40/Asha и Symbian [2].

3. Возможность Facebook выйти на развивающиеся рынки.

Успех WhatsApp на развивающихся рынках показывает, что такой мессенджер – один из лучших способов связать людей по всему миру вне зависимости от их уровня достатка. Благодаря этому, у компании Facebook появилась возможность осуществления одной из главных целей – сделать интернет и современные коммуникации доступными для 5 миллиардов человек по всей планете.

Таким образом, поглощение компании WhatsApp выгодно для компании Facebook. Это поглощение откроет новые возможности для компании, а именно: увеличит прибыль, откроет новые рынки и увеличит аудиторию пользователей. При этом стороны договорились, что оперативное управление сервисом сохранится за генеральным директором WhatsApp.

#### Список использованных источников

1. Слияния и поглощения: практическое руководство [Текст] / С.В. Семенцов // Практическое руководство. – СПб, 2014. – С. 42–49.

2. FORBES [Электронный ресурс] / Forbes Contributor. – Эл. Данные: Facebook покупает мессенджер, 2014. – Режим доступа: <https://www.forbes.ru/tekhnologii/internet-i-svyaz/251135-facebook-pokupaet-messendzher-whatsapp-za-16-mlrd>

**Межуева А.С.**

**Научный руководитель: Колос И.В., ст. преподаватель  
ГО ВПО «ДонНУЭТ», Донецк**

## **ДОЛЛАРИЗАЦИЯ КАК ФЕНОМЕН МЕЖДУНАРОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ СТРАН ЦВЕ**

Долларизация представляет собой использование иностранной валюты в качестве средства обращения, единицы расчета и средства сбережения.

В результате эволюции мировой валютной системы, в частности благодаря некогда существовавшей Бреттон-Вудской валютной системы, американский доллар смог укрепить свои позиции в международных валютно-финансовых отношениях так, что до сих пор можно наблюдать долларизацию мировой экономики в сторону доллара США.

Долларизация выступает феноменом международных валютно-финансовых отношений при котором денежные средства других государств замещают функции национальной валюты. Феномен долларизации можно рассматривать с различных сторон. В данном контексте его общепринятыми аспектами являются:

- 1) юридическое закрепление за зарубежной валютой определенного статуса на внутреннем валютном рынке;
- 2) долларизация с позиции экономического охвата, когда анализируются замещаемые функции денег [1].

Валютное замещение может приобретать различные формы в зависимости от валюты и типа проникновения в экономику, а также ее роли как на внутреннем финансовом рынке, так и в международных валютных сделках.

Воздействия долларизации на денежно-кредитную сферу имеет множественные экономические последствия:

- изменяются темпы инфляции, иностранная валюты участвует в процессе обращения;
- долларизация меняет функцию спроса на деньги, во-первых, делая спрос на деньги чувствительным к динамике денежного курса, во-вторых, повышая его эластичность к процентной ставке;
- долларизация может оказывать косвенное влияние на денежно-кредитную сферу посредством бюджетно-налоговой политики, сокращая инфляционный налог, получаемый государством в результате эмиссии денег [2].

Далее рассмотрим значения показателя степени долларизации в России и некоторых странах ЦВЕ в период с 1991 по 2019 гг. (табл. 1).

Таблица 1 – Степень долларизации в экономике России и некоторых

странах ЦВЕ в период с 1991 по 2019 гг.

Страны	1991г.	1995г.	1999г.	2003г.	2006г.	2010г.	2013г.	2016г.	2018г	2019г.
Россия	16,8	27,0	19,1	24,0	-	-	-	-	-	-
Польша	24,7	27,0	18,2	-	-	-	-	-	-	-
Словения	48,4	41,7	35,0	26,7	31,5	31,4	30,1	27,7	27,1	26,8
Словакия	3,1	9,7	10,6	12,9	16,8	16,0	13,0	11,9	10,9	10,1
Албания	1,3	20,2	20,2	17,1	21,6	21,9	21,9	20,7	19,5	18,3

Исходя из значений степени долларизации в странах ЦВЕ можно классифицировать переходные экономики по степени замещения активов в денежно-кредитной сфере. Если анализировать долларизацию в динамике, то ее пик приходится на период, следующий за либерализацией цен и всплеском инфляции. Для Польши и Словении это было не так очевидно, поскольку ухудшение макроэкономической обстановки в этих странах наблюдалось уже в конце 80-х годов, когда значения степени долларизации достигали 70-80%. Наступление финансовой стабилизации не приводит автоматически к резкому снижению степени долларизации. Иногда (например, в Польше) наблюдалась тенденция ее плавного снижения, иногда (как в России или Словакии) после тенденции к снижению, изменение ситуации в экономике и денежно-кредитной сфере влечет за собой рост долларизации. Таким образом, степень долларизации, как и ряд других макроэкономических переменных, испытывает эффект гистерезиса, после которого она очень медленно возвращается в первоначальное положение.

Также, в выше представленном контексте, стоит рассмотреть уровень долларизации в Беларуси. Для оценки количественных показателей прибегают к монетарному либо финансовому подходу. В то время как первый рассматривает валютное замещение в срезе денежных агрегатов, второй дает представление о доли и качестве замещаемых иностранной валютой активов. Различные подходы и методы оценки долларизации национальной экономики можно представить в виде матрицы с приведенными значениями (рис. 1), так что по столбцам представлена долларизация по формам, а строки обозначают методологии расчета.

Таким образом, можно сделать вывод, что процессы долларизации имеют весьма противоречивые последствия как для денежно-кредитной сферы, так и для экономики в целом. Вокруг проблемы преимуществ и недостатков долларизации уже три десятилетия ведутся теоретические дискуссии, опыт последних кризисов показал, что уровень долларизации продолжает оставаться высоким на протяжении еще длительного периода после окончания кризиса, что существенно затрудняет реализацию антикризисных мер и проведения макроэкономической политики в посткризисный период. Процессы долларизации приобрели устойчивый характер в большинстве развивающихся стран и стран с переходной экономикой.



Рисунок 1 – Матрица оценок уровня долларизации экономики Беларуси в 2011–2019 гг.

#### Список использованной литературы

1. Berg, A., Borenszstein, E. Full Dollarization. The Pros and Cons / A. Berg, E. Borenszstein // Economic Issues. International Monetary Fund. — December, 2000. — No.24. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <<https://www.imf.org/external/pubs/ft/issues/issues24/>>
2. International Monetary Fund [Electronic resource]. — Mode of access: <http://data.imf.org>. — Date of access: 15.10.2019. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <<https://www.imf.org/en/Data>>
3. Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <<https://www.nbrb.by/>>

**Рынжа Е.И.**

**Научный руководитель: Семенов А.А., к.э.н., доцент  
ГО ВПО «ДонНУЭТ», Донецк**

## ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА МЕЖДУНАРОДНОГО БАНКА

Организационная структура банка является одним из важнейших элементов менеджмента, позволяющим достигать определенных целей и результатов. Она служит основой для отображения финансовых, бюджетных и информационных связей, при этом образуя интеллектуальный капитал банка, что особенно актуально в экономике информации и знаний. Целью данной работы является исследование сущности организационной структуры международного банка.

Одними из самых распространенных типов организационных структур являются матричная и дивизиональная.

Рассмотрим матричную структуру управления на примере HSBC Holdings plc на рис. 1.

Матричное управление происходит в соответствии с глобальным бизнесом и глобальными вспомогательными функциями. Оно состоит из таких элементов, как проектное управление, целевые отделы на определенный период времени, универсальные отделы на постоянной основе. Данные группы решают

определенные задачи, осуществляя свою деятельность свободно. Они имеют право самостоятельно решать все, что касается организации труда. Иерархические связи при этом упрощены, а структура банка наиболее динамична.

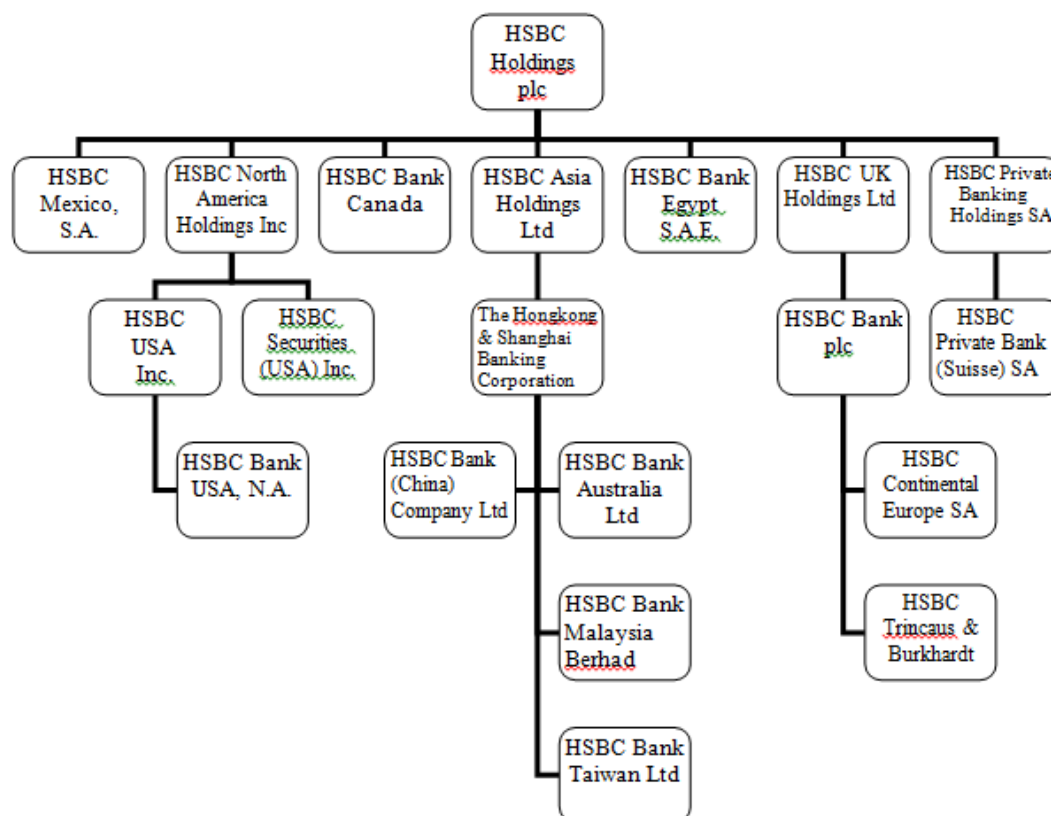


Рисунок 1 – Матричная структура HSBC Holdings plc

\*составлено по данным [1]

HSBC Holdings Pls подкрепляют глобальный бизнес и глобальные вспомогательные функции структурой юридических лиц, состоящей из глобальной сети дочерних компаний, которые обеспечивают надзор на страновом и региональном уровнях.

Таким образом, матричную структуру используют для стратегии, которая связана с обеспечением реализации значительного количества сложных задач и целей, поставленных перед банком. В данной структуре недостатком является нестабильное формирование определенных групп, цели достигаются в условиях ограничения финансовых и временных ресурсов.

Рассмотрим дивизиональную структуру управления на примере Deutsche Bank на рис.2.

Дивизиональная организационная структура предполагает деление банка по региональному признаку, а также по видам услуг и группам потребителей. Она формирует поле для принятия наиболее эффективных решений, учитывая региональные условия и освобождая высшее руководство от постоянного регулирования оперативной деятельности подразделений. Также данная структура характеризуется ориентацией на новые рынки и технологии,

быстрым решением сложных межфункциональных проблем, междисциплинарным подходом и ориентацией на неценовую конкуренцию.

Функциональные комитеты по управлению (Functional Committees)			
Альтернативными активами	Активами/ Обязательствами	Стратегией	Финансами
Кадрами	Инвестициями	ИТ и операционной работой	Рисками
Группа исполнительных директоров (Group Executive Committee) Правление группы (Group Board) Руководители направлений/региональных отделений (Business Heads/Regions)			
Дивизионы (Divisional Committees)			
Корпоративный и инвестиционный банк	Частные клиенты и управление активами	Корпоративное инвестирование	
включает направления: •торговое •корпоративного финансирования •банковских переводов	включает направления: •индивидуальное обслуживание •частное банковское обслуживание (VIP-клиенты) •управление активами		
Региональный менеджмент (Regional Management Committees)			

Рисунок 2 – Дивизиональная структура Deutsche Bank

\*составлено по данным [2]

Преимуществом дивизиональной структуры управления является более эффективное, гибкое и своевременное реагирование банка на изменение внешней экономической среды, т.к. руководитель подразделения полностью отвечает за всю цепочку предоставления услуги данному клиенту или в данном регионе. Недостатком такой структуры может быть увеличение работников управления и дублирование их функций, что ведет к увеличению расходов банка. Тем не менее, они могут являться оправданными, если благодаря этому банк стал более конкурентноспособным [3].

Таким образом, в организационной структуре банка реализуются его задачи, непосредственно связанные с выполнением поставленных перед банком целей: кредитование, инвестирование, доверительные операции, международные расчеты, прием и обслуживание вкладов. Можно сделать вывод о том, что правильное построение организационной структуры банка является базовым инструментом обеспечения эффективной и целенаправленной работы. При непрофессиональном подходе организационная структура может быть сдерживающим фактором развития банка, ограничивая мотивацию и свободу инициативной деятельности его сотрудников.

HSBC Holdings plc и Deutsche Bank входят в ТОП 20 крупнейших банков мира в 2021 году, что позволяет сделать вывод о грамотном управлении и правильном формировании организационной структуры, что способствует



обеспечению лучшей производительности, росту экономических показателей, согласованности, мотивации и контроля.

#### Список использованных источников

1. HSBC Group corporate website [Электронный ресурс] – режим доступа - <https://www.hsbc.com>
2. Deutsche Bank [Электронный ресурс] – режим доступа - <https://www.deutsche-bank.de>
3. Чернышова О.Н., Федорова А.Ю., Черкашнев Р.Ю. Анализ эффективности организационных структур банков // Социально-экономические явления и процессы. - 2017. - Т. 12. - № 3. - С. 216-224.

**Сова Д.А.**

***Научный руководитель: Пятаченко А.М., ассистент  
ГО ВПО «ДонНУЭТ», Донецк***

### **ВЛИЯНИЕ ОТРИЦАТЕЛЬНОЙ ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКИ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ ГОСУДАРСТВА**

На протяжении многих лет экономисты считали, что ставки по кредитам и депозитам не могут опускаться ниже нуля. Последнее десятилетие говорит об обратном: центральные банки от Японии до стран Европы запустили политику отрицательных процентных ставок для усиления экономической активности населения. Данное явление – новый феномен в экономике, который требует детального изучения.

Целью данной работы является раскрытие сущности политики отрицательных процентных ставок, рассмотрение последствий введение данной политики на примере некоторых стран.

Изучением вопроса об отрицательных процентных ставках занимались такие ученые как А.Н. Буренин, И.Л. Юстратова, Д.В. Юстратов, Н.Б. Балашев, Д.О. Автоношкин и др.

Впервые отрицательная процентная ставка (-0,25%) появилась в Швеции в 2009 году из-за кризиса 2008 года, который привел к упадку экономической активности населения, поэтому данный эксперимент с отрицательными процентными ставками был необходим для решения этой проблемы. [1]

Отрицательная процентная ставка – это ставка, при которой кредитор должен заплатить заемщику. Применение политики отрицательных процентных ставок носит радикальный характер, она направлена на повышение экономической активности населения и смягчение денежно-кредитной системы в период кризиса. К причинам, которые приводят к использованию данной политики можно отнести дефляцию и ослабление валюты. Дефляция – это социально-экономическое явление обратное инфляции, характеризующиеся устойчивым снижением цен на товары, услуги и факторы производства. [2]

Политика отрицательных процентных ставок при некоторых условиях оказывает положительных эффект на экономику страны, а при некоторых – отрицательный. Рассмотрим примеры плюсов и минусов применение данной политики в мире [3], [4]:



1. К плюсам можно отнести:

- в Дании некоторые ипотечные заемщики теперь ежемесячно получают от банков деньги, а не платят им проценты;
- отрицательные ставки помогли ослабить шведскую и датскую кроны, поддержав экспортеров этих стран;
- инвесторы могут использовать низкие и отрицательные ставки, действуя на внешнем валютном рынке и выводя капитал за границу. Иностранные рынки, где иная финансовая ситуация, могут оказаться более доходными, а сделки на таких рынках снижают стоимость валюты. Более низкие оценки валюты за рубежом помогают увеличить экспорт, делая его более привлекательными за пределами своей страны.

2. К минусам можно отнести:

- околонулевые ставки осложняют накопление активов, которые должны обеспечивать пенсионный доход. Это может заставить людей действовать противоположно ожиданиям Центрального Банка – больше сберегать, а не тратить;
- банки берут на себя больший объем рисков, связанный с непогашением кредитов, так как при уменьшении ставки ожидается многократное увеличение числа кредиторов;
- из-за опасений последующего снижения цен и усугубления дефляции, частный сектор будет ещё больше сберегать и ещё меньше тратить, что усугубит общую ситуацию и простимулирует дефляцию;
- опыт Дании и Швеции показывает, что отрицательные ставки приводят к росту цен на недвижимость. Покупка материальных активов становится более привлекательной, чем более рискованные инвестиционные решения.

Таким образом, отрицательные процентные ставки возникают вследствие дефляции и ослабления валюты, носят спорный характер в воздействии на экономику стран и являются не до конца изученным экономическим явлением, однако, несмотря на это положительный эффект отрицательной процентной ставки для экономики государства очевиден.

#### Список использованных источников

1. Буренин А.Н. Отрицательные процентные ставки: центральные банки пошли на эксперимент // Вестник МГИМО Университета. - 2016.
2. Дефляция // Большая российская библиотека [Электронный ресурс]. URL – <https://bigenc.ru/economics/text/1950520> (дата обращения 15.04.2021).
3. Оверченко М. Отрицательные процентные ставки дают разный эффект // Ведомости. - 2016.
4. Попова А.П. Отрицательная процентная ставка: зарубежный опыт и возможность применения в России // E-Scio. - 2019.

## **ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ РЫНКОВ**

Агропромышленный комплекс включает в себя совокупность отраслей, характеризующихся спецификой функционирования, технологической неоднородностью, значительной дифференциацией субъектов хозяйствования внутри отраслей по качественным и количественным параметрам, что объективно предопределяет наличие различий в типах инноваций в контексте соответствующих отраслей и определенных темпов инновационной активности. Цифровая трансформация (цифровизация) – глобальный, общемировой тренд развития экономики последнего десятилетия. В соответствии с основными направлениями реализации цифровой повестки Евразийского экономического союза до 2025 г., «цифровая трансформация» – это проявление качественных, революционных изменений, заключающихся не только в отдельных цифровых преобразованиях, но и в принципиальном изменении структуры экономики, в переносе центров создания добавленной стоимости в сферу выстраивания цифровых ресурсов и сквозных цифровых процессов. В результате цифровой трансформации осуществляется переход на новый технологический и экономический уклад, а также происходит создание новых отраслей экономики. Цифровизация не только повышает эффективность существующих бизнесов, она существенным образом изменяет систему взаимоотношений участников рынков, в т. ч. продовольственных. Цифровизация продовольственных рынков включает 4 основные компоненты: цифровизация производства, цифровизация продаж, формирование цифровых баз, аналитика и big data [1].

Наиболее активно и заметно развивается мировая цифровая трансформация производства. Средний уровень проникновения технологий точного земледелия в США USDA составляет 30-50 %; в крупных хозяйствах уровень использования технологий в 2 раза выше, чем в небольших. Проникновение технологий точного земледелия в активных земледельческих районах США составляет 60-80 %. В Европе 70-80 % сельхозтехники продается со встроенными умными и навигационными системами, но количество «подключенной» техники находится на уровне 25-30 %. Основными барьерами европейского рынка являются меньшая доля крупных фермерских хозяйств по сравнению с США (наличие большого количества «семейных» многовековых преемственных бизнесов), для которых покупка техники с подключенной электроникой является дорогостоящей, а также тот факт, что большинство хозяйств уже имеют в использовании тракторную технику, что препятствует ее замене на более инновационную. В США и Германии наблюдается высокий уровень проникновения интернета в сельской местности – 70-80 %. Высокий уровень проникновения технологий точного земледелия наблюдается в Канаде – 60-80 %. Общее отношение к точному земледелию в Канаде в целом позитивное: 84 % опрошенных фермеров используют ту или иную технологию

точного земледелия; 93 % согласились с тем, что точное земледелие выгодно для использования; 75 % планируют увеличить использование технологий точного земледелия. Центральным элементом цифровых баз являются электронные карты полей (ЭКП) – систематизированные комплексы данных по каждому уголку, включающие в себя точные границы и характеристики. Существует 3 основных метода сбора исходных данных для создания ЭКП: обмер полей с помощью высокоточного GPS-приемника в полевых условиях (более точный и корректный метод); обработка космического изображения высокого разрешения (менее точный, но часто более оперативный и дешевый метод); комбинированный метод (электронная карта, созданная по космическим снимкам, редактируется с выездом в поле с помощью высокоточного GPS-приемника) [2]. Постоянно появляются новые решения, помогающие упростить и удешевить процесс создания ЭКП. Целесообразно отметить стартап OneSoil, который на основе анализа большого массива данных космических снимков, находящихся в открытом доступе, предлагает сельскохозяйственным товаропроизводителям оцифровывать их поля, засеянные сельскохозяйственными культурами, а также отслеживать индекс вегетативности растений, определять время и зоны для оптимального внесения удобрений и т. п. Цифровая трансформация продаж в целом и использование цифровых платформ (маркетплейсов) в частности имеет приоритетное значение в устранении асимметрии между спросом и предложением на глобальном рынке продовольствия, а также в повышении доходов производителей сельскохозяйственной продукции. Цифровые платформы способствуют деконцентрации и увеличению количества рынков в рамках продовольственной системы в направлении «вверх» и «вниз», что ведет к улучшению конечных результатов на любом конце цепи поставок. В исследовании, где проводилось сравнение данных о сделках, совершенных через цифровую платформу, с теми, что заключаются на еженедельных аукционах на продажу физических товаров, а также с ценами сельхозпроизводителей «у ворот фермы» в индийских регионах-производителях кофе, выявлено, что при продаже товаров посредством электронных платформ производители получали значительно более высокие цены, чем при продаже на ферме посредством услуг брокеров [3].

Цифровая трансформация продовольственных рынков имеет инновационный характер. Global Innovation Index (GII) – это ежегодный рейтинг стран по их способности и успехам в инновациях. GIИ рассчитывается с 2007 г. по группам различных показателей (институты (политическая, управленческая и бизнес-среда), человеческий капитал и исследования, инфраструктура (от информационных технологий до экологической устойчивости), уровень развития рынка и бизнеса, знания и технологии, а также результаты творческой деятельности (культурный экспорт, развлечения, медиа и т.д.)) французской школой бизнеса INSEAD и Корнельским университетом (США) при поддержке Всемирной организации интеллектуальной собственности (WIPO). В таблице 1 представлена динамика изменений состава и итогового рейтинга GIИ в баллах топ-20 стран в 2017–2020 гг. [4].

Таблица 1 – Результаты исследования ГИ в 2017-2020 гг.

№ п/п	2017 г.		2018 г.		2019 г.		2020 г.	
	Страна	Балл	Страна	Балл	Страна	Балл	Страна	Балл
1	Швейцария	67,69	Швейцария	68,40	Швейцария	67,24	Швейцария	66,08
2	Швеция	63,82	Нидерланды	63,32	Швеция	63,65	Швеция	62,47
3	Нидерланды	63,36	Швеция	63,08	США	61,73	США	60,56
4	США	61,40	Великобритания	60,13	Нидерланды	61,44	Великобритания	59,78
5	Великобритания	60,89	Сингапур	59,83	Великобритания	61,30	Нидерланды	58,76
6	Дания	58,70	США	59,81	Финляндия	59,83	Дания	57,53
7	Сингапур	58,69	Финляндия	59,63	Дания	58,44	Финляндия	57,02
8	Финляндия	58,49	Дания	58,39	Сингапур	58,37	Сингапур	56,61
9	Германия	58,39	Германия	58,03	Германия	58,19	Германия	56,55
10	Ирландия	58,13	Ирландия	57,19	Израиль	57,43	Республика Корея	56,11
11	Республика Корея	57,70	Израиль	56,79	Республика Корея	56,55	Гонконг (Китай)	54,24
12	Люксембург	56,40	Республика Корея	56,63	Ирландия	56,10	Франция	53,66
13	Исландия	55,76	Япония	54,95	Гонконг (Китай)	55,54	Израиль	53,55
14	Япония	54,72	Гонконг(Китай)	54,62	Китай	54,82	Китай	53,28
15	Франция	54,18	Люксембург	54,53	Япония	54,68	Ирландия	53,05
16	Китай	53,88	Франция	54,36	Франция	54,25	Япония	52,70
17	Израиль	53,88	Китай	53,06	Канада	53,88	Канада	52,26
18	Канада	53,65	Канада	52,98	Люксембург	53,47	Люксембург	50,84
19	Норвегия	53,14	Норвегия	52,63	Норвегия	51,87	Австрия	50,13
20	Австрия	53,10	Австралия	51,98	Исландия	51,53	Норвегия	49,29

Составлено автором на основе данных [4, с. 6-17]

Таким образом, результаты исследования ГИ в 2017-2020 гг. подтверждают сохраняющиеся лидерские позиции Швейцарии и Швеции по исследуемому индикатору.

Объективной необходимостью является выработка согласованных подходов к развитию цифровой трансформации продовольственных рынков и осуществление мониторинга для выявления и устранения возможных дисбалансов, ухудшающих рыночное положение отдельных участников рынка и стран, что может быть рассмотрено в качестве задач для дальнейших исследований.

#### Список использованных источников

1. Об Основных направлениях реализации цифровой повестки Евраз. экон. союза до 2025 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71708158>
2. Создание электронной карты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.selagro.com/arma/create-card>
3. После пандемии: использование достижений цифровой революции для коррекции курса развития продовольственных систем [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.vsemirnyjbank.org/ru/news/immersive-story/2020/08/06/beyond-the-pandemic-harnessing-the-digital-revolution-to-set-foodsystems-on-a-better-course>
4. Головенчик Г.Г. Рейтинговый анализ цифровой трансформации экономики стран ЕАЭС и ЕС / Г.Г. Головенчик // Цифровая трансформация. – 2018. – № 2 (3). – С. 5-18.

## **СПЕЦИФИКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОВАРНОЙ БИРЖИ «LME»**

Лондонская биржа металлов является мировым центром торговли промышленным сырьем – большая часть всех фьючерсных сделок на цветные металлы совершается на платформах данной биржи. В 2020 г. на LME было продано 155 млн. лотов, что эквивалентно 11,6 трлн. долл. и 3,5 млрд. т условно с максимумом рыночного открытого интереса (MOI) в 2 млн. лотов.

Инвесторы оценивают LME как динамичную фьючерсную биржу, имеющую тесные связи с промышленностью. Возможность физической доставки через всемирную сеть одобренных LME складов делает ее практически идеальным местом хеджирования для промышленности, обеспечивает справочную цену, которой они доверяют. Биржа предоставляет производителям и потребителям металла физический рынок последней инстанции и, что наиболее важно, возможность застраховаться от риска роста и падения мировых цен на металл [1].

LME – это место встречи покупателей и продавцов фьючерсов и опционов на металлы. Биржа предоставляет производителям и потребителям металла по всему миру один из лучших способов управления рисками, создаваемыми волатильностью цен на металл.

Хеджирование против этих колебаний цен с использованием фьючерсов и опционов LME позволяет металлургической промышленности сосредоточиться на своей основной деятельности. Преимущества хеджирования LME: защита от неблагоприятных ценовых колебаний; фиксация маржи и предложение клиентам долгосрочных фиксированных цен; улучшение бюджетных прогнозов; трансформация запасов в наличные деньги или ценные бумаги для финансирования; защита физических запасов от падения цен; хеджирование физических покупок в периоды производственных трудностей.

LME является фактическим местом формирования цен на цветные металлы. Цены, «обнаруженные» на платформах биржи, используются в качестве глобального ориентира и основы для физической торговли, а также при оценке портфелей, товарных индексов и металлических ETF (табл. 1).

Поставщики и потребители металла доверяют ценам биржи, потому что LME является самым ликвидным и наиболее торгуемым рынком промышленных металлов в мире. Глобальная сеть складов LME гарантирует, что эти цены действительно отражают спрос и предложение.

На LME также размещаются цены LBMA на платину и палладий, которые устанавливаются на аукционах, проводимых 2 раза в день. Это ценовое решение предоставляется через LMEbullion, специально созданную электронную платформу.

Таблица 1 – Основные характеристики определения справочных цен LME

[2]

Что они собой представляют и как рассчитываются?	Как они используются?	Быстрые даты	Когда они установлены?	Валюта
<b>Официальная цена LME и официальная расчетная цена</b>				
Официальная цена LME – это последняя заявка и предложение, котируемые во время второй открытой (или кольцевой) сессии, а Официальная расчетная цена LME – это последняя цена денежного предложения	Официальная цена LME используется в качестве глобального ориентира для физических контрактов, а официальная расчетная цена LME – это цена, по которой рассчитываются все фьючерсы LME	Наличные, 3 месяца и 3 - форвардные декабрьские цены * (которые меняются ежегодно)	12.30 – 13.25**	USD (также публикуются курсы обмена для EUR, GBP, JPY)
<b>Неофициальная цена LME</b>				
Неофициальная цена LME – это последняя заявка и предложение, выставленное в ходе третьего цикла	Неофициальная цена LME является хорошим индикатором дневной торговли и используется в качестве справочной цены	Наличные, 3 месяца и 3 - форвардные декабрьские цены * (которые меняются ежегодно)	15.00 – 15.40	USD
<b>Цена закрытия LME (или Оценка)</b>				
Цена закрытия LME (также известная как вечерняя оценка) определяется Комитетом по котировкам LME после закрытия торгов на Цикле	Используется членами LME Clear и LME для расчета маржи	Все быстрые даты	Предварительные цены закрытия с 16.15 Цена закрытия 17.50 Цена закрытия 18.15	USD  JPY, GBP, EUR
<b>Базовая цена LME в Азии</b>				
Азиатская справочная цена LME рассчитывается на основе средневзвешенной по объему цены (VWAP) сделок, совершенных на нашей электронной торговой платформе LMEselect в период с 06.55–07.00 или 07.55–08.00 в течение британского летнего времени (BST)	Азиатская справочная цена LME предоставляет трейдерам полезное руководство по торговле в начале дня в один из самых важных и ликвидных периодов дня	3 месяца Алюминий на LME, медь на LME и цинк на LME	7.01 – 07.03 (08.01 – 08.03 BST)	USD

\* Официальные цены на 15 месяцев и цены закрытия опубликованы для олова и второстепенных металлов. Неофициальная цена 15 месяцев также доступна для олова.

\*\* Все время указано по Гринвичу (GMT), если не указано иное.

Возможность физической доставки при поддержке более 610 международных складских помещений и 500 торговых марок, зарегистрированных на LME, приводит к конвергенции цен, гарантируя, что цены биржи будут соответствовать ценам в физической отрасли.

В периоды недостаточного или избыточного предложения LME также предоставляет производителям и потребителям физический рынок последней инстанции. Складские компании LME должны соответствовать строгим критериям, прежде чем они будут утверждены, и обычно расположены в районах с высоким потреблением или в логистических торговых центрах для отгрузки материалов. Все металлы, хранящиеся в одобренных LME хранилищах по ордеру, являются одобренными LME брендами от утвержденных LME производителей, гарантирующих соответствие строгим правилам биржи по товарному сорту, качеству и форме.

LME характеризуется уникальной структурой своих контрактов на дату расчетов и своей ориентацией на физический рынок. Разработанные для отражения характера и сроков двусторонних переговоров по сделкам с металлами, участники рынка могут использовать контракты LME для передачи или принятия риска в отношении цен на металлы ежедневно до 3 мес., еженедельно до 6 мес. и ежемесячно до 123 мес. – это более 10 лет в будущем [1].

Участники, желающие торговать на LME, должны сделать это с одной из фирм-членов биржи. Это может быть сделано либо напрямую с членом LME, либо через спонсируемый участниками доступ к электронной торговой платформе LME, LMEselect. Риск контрагента смягчается клиринговой палатой LME Clear, специально созданной для рынка металлов. Как признанная инвестиционная биржа, LME имеет законодательное требование о том, чтобы бизнес на рынках биржи велся справедливо и упорядоченно, обеспечивая надлежащую защиту инвесторов. LME регулируется Управлением финансового надзора (FCA), а Банк Англии регулирует LME Clear. FCA также регулирует деятельность тех членов LME, которые ведут инвестиционный бизнес. Фьючерсы и опционы торгуются на 3 платформах на LME: The Ring, LMEselect, Inter-office telephone [2].

Таким образом, благодаря гибкой и своевременной структуре, большим размерам лотов, которые отражают промышленное использование, и разнообразию типов контрактов, LME предоставляет участникам беспрецедентную возможность передавать и брать на себя риски.

#### Список использованных источников

1. LME About Setting the global standard [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <<https://www.lme.com/About>>
2. LME Guide to the London Metal Exchange [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <<https://www.lme.com/-/media/Files/Education-and-events/Online-resources/Brochures/LME-guides/A-Guide-to-the-LME-2021.pdf?la=en-GB>>

## **ПРИЛОЖЕНИЕ НА АНАЛИЗА НА ВИДОВЕТЕ ОТКАЗИ И ПОСЛЕДСТВИЯТА ОТ ТЯХ (FAILURE MODES AND EFFECTS ANALYSIS – FMEA) МЕТОДОЛОГИЯТА В КОРАБОСТРОЕНЕТО**

Ползваните в корабостроенето, материали и технологии създават рискове за екологията, което прави актуално провеждането на изследвания за идентификацията, оценката и управлението им.

Прякото въздействие на корабостроенето върху поддръжката и ремонта на кораби, представлява голямо предизвикателство за индустрията. Освен това, макар да не носи пряка отговорност за въздействието върху околната среда от експлоатацията и окончателното рециклиране на търговски кораби, корабостроенето е неразделна част от тези дейности и има ключово значение за подобряване на екологичните показатели на корабостроителната индустрия. FMEA методът поставя приоритетно ресурсите, рисковете и създава план за действие и контрол, за да се анализира целевата система, като по този начин се анализират типовете неуспехи и тяхното влияние и разглеждане на мерките за подобряване, като се отчита критичността

Направен е анализ за оценка и управление е модифициран и адаптиран за спецификата на корабостроителната и кораборемонтната индустрии модел на FMEA.

Разгледана е последователността на извършване методиката FMEA в корабостроенето. Изследвана е методиката за управление на риска в корабостроенето.

Разработен е модел за оценка и управление е модифициран и адаптиран за спецификата на корабостроителната индустрия модел на FMEA.

Методиката използвана от модела позволява идентификация, оценка, приоритизация, управление и редуциране на съществуващите рискове при изпълнение на основните и спомагателни процеси в корабостроенето.

Проведен е анализ на използваните материали и технологии и са идентифицирани и оценени съществуващите рискове за околната среда.

Класифицирани са технологиите по степен на риск за околната среда и са предложени подходящи методи за тяхното управление (мониторинг, контрол и управление).

Направено е изследване на съществуващите проблеми на околната среда в следствие дейността на корабостроителните и кораборемонтни предприятия.

Проведена е класификация на използваните технологии в корабостроителната и кораборемонтна промишленост по степен на риск.

Анализирани са използваните суровини и материали, както и генерираните отпадъци от тях.

Използваните в корабостроенето материали и технологии създават рискове за екологията, което прави актуално провеждането на изследвания за



идентификацията, оценката и управлението им.

### Литература

1. БИС 2012 БДС EN31010 Управление на риска. Методи за оценяване на риска. София БДС
2. IMCA Guidance on Failure Modes and Effects Analysis (FMEA) IMCA M 166 Rev. 1 April 2016
3. MARPOL; [https://www.mtitc.government.bg/sites/default/files/mejdunarodna\\_konvenciq\\_za\\_pred\\_otvratqvanе\\_na\\_zamyrsqvaneto\\_ot\\_korabi\\_1973\\_izmenena\\_s\\_protokol\\_ot\\_197-9.pdf](https://www.mtitc.government.bg/sites/default/files/mejdunarodna_konvenciq_za_pred_otvratqvanе_na_zamyrsqvaneto_ot_korabi_1973_izmenena_s_protokol_ot_197-9.pdf).
4. IMCA M 166 Rev. April 2016 Guidance on Failure Modes and Effects Analysis (FMEA).

*Ivo Karapenev, Eng., PhD*  
*Technical University of Varna, Bulgaria*

## СЪВРЕМЕНИ АКЦЕНТИ В МЕТОДИТЕ ЗА ТРЕТИРАНЕ И УПРАВЛЕНИЕ НА БИТОВИТЕ ОТПАДЪЦИ

Потребителското общество, в което се развиваме, генерира много видове замърсявания и най-вече отпадъци. Този експоненциален растеж на отпадъците налага преразглеждане на потребителските навици и визията към настоящата система. Именно с реалното осъзнаване на причинените щети можем работим, за да подобрим тези недостатъци за целите на оптимизацията и ефективността.

Заедно с това увеличеното потребление на все по-разнородни материали в бита, както и наложената от пандемичните условия, все повече увеличаваща се употреба на опаковъчни материали за еднократна употреба при доставката на стоки до крайния потребител, създава нови предизвикателства с управлението на битовите отпадъци в глобален аспект.

Управлението на битовите отпадъци е сложен и многомерен процес, който ако не се осъществява правилно води до проблеми, произтичащи от замърсяването на основните компоненти на околната среда и чрез тях въздействия на качеството на живот на хората и развитието на екосистемите.

Съвременното разбиране за избор на методи за третиране на твърдите отпадъци почива на широко приеманата йерархия, която служи като обща насока и определя следните основни направления[1-4]:

- Предотвратяване на образуването на отпадъци;
- Минимизиране на количеството на образуваните отпадъци;
- Повторна употреба;
- Рециклиране;
- Оползотворяване;
- Депониране

*Методите за третиране се класифицират в два вида:*

- методи за възстановяване и
- методи за обезвреждане.

Всеки от тези методи реагира на различни видове отпадъци (възстановими или крайни) и следователно на различни цели на третиране[1-4, 7].

В първия случай на възстановими отпадъци целта е да се извлекат от тези отпадъци или енергиен потенциал, или възвръщаемост в случай на биоотпадъци или така наречения материален потенциал в случай на рециклируеми отпадъци. Във втория случай на крайни или остатъчни отпадъци целта е да се извадят от веригата на управление, като се елиминират. В тези режими на управление присъстват така наречените системи за третиране или методи на третиране на отпадъците.

В своята същност процесите на третиране отпадъците са сърцевината на процеса на трансформация им. Постъпващите отпадъци са малко или не са трансформирани във физическите си характеристики. Следователно начините на третиране могат да се предствят според типологията на трансформационните процеси (фиг.1), а именно термични процеси, биологични, биохимични и физикохимични процеси[1-4].

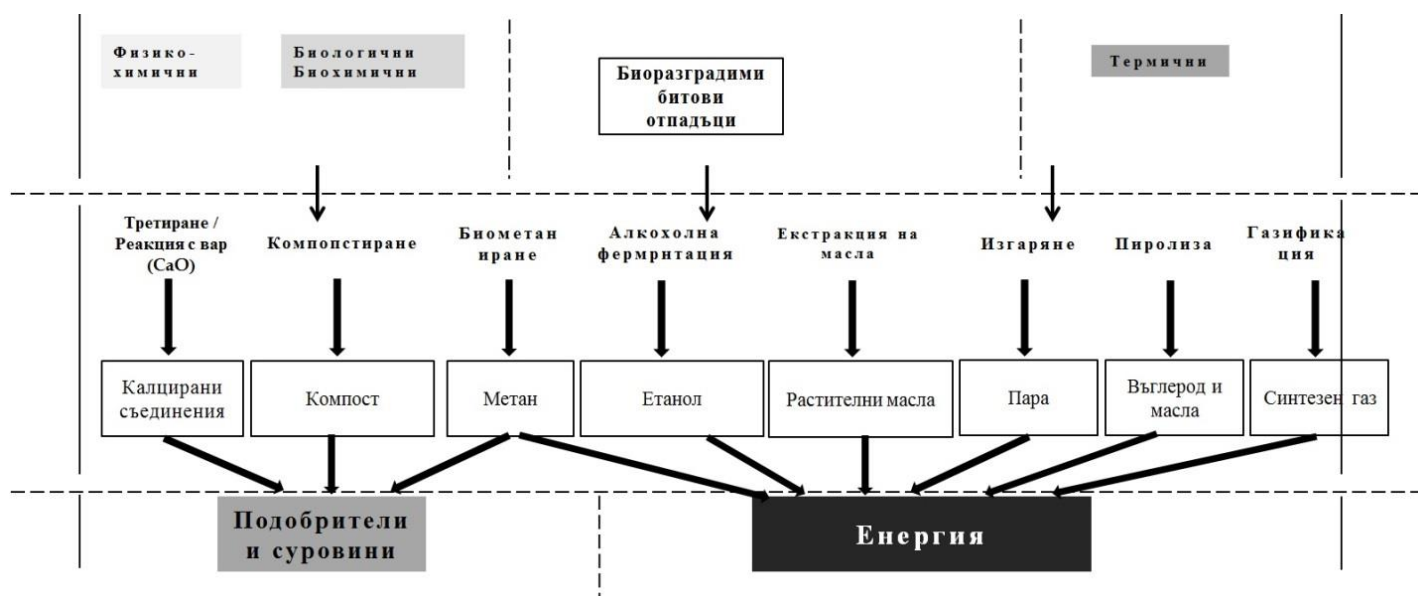
### 1. Биотехнологични методи за третиране на твърди отпадъци

Биологичното третиране позволява да се извлекат ползите от органичното съдържание на отпадъците. В основата на този метод са процесите протичащи при кръговрата и обмяната на веществата в природата, с активното участие на микроорганизмите. При него органичните компоненти на твърдите отпадъци се разграждат чрез изкуствено ускорени биохимични процеси.

В практиката приложение са намерили следните биотехнологични методи: открито компостиране – на купи; компостиране в затворен реактор; селективно компостиране; биогазификация.

Алкохолната ферментация и извличането на масла са методи намиращи приложение при по-специфични условия и хомогенни постъпващи битови отпадъчни потоци – чиста биоорганична компонента с относително постоянен състав.

Характерът на протичащите биохимични процеси при биологичното третиране предполага използване на относително богати на органична материя отпадъци.



## 2. Термични методи за третиране на твърди отпадъци

Термичното третиране на отпадъците позволява да се извлекат ползите от калоричното им съдържание. По този начин се допринася за намаляване на емисиите на  $\text{CO}_2$  и постигане на целите на Рамковата конвенция на ООН за изменение на климата. Този подход съответства на принципите на устойчивото управление на природните ресурси и възобновяването на енергията. За получаване на енергия от отпадъци се прилагат следните методи: изгаряне, пиролиза, газификация, плазмохимично третиране.

■ **Изгаряне.** Съществуват два основни подхода:

- изгаряне на отпадъците без предварително сортиране по вид, известно като общо изгаряне;
- изгаряне на отделни фракции от отпадъците, които са с висока калоричност.

Общото изгаряне се прилага за гъсто населени райони, с големи обемни отпадъци и с ограничена площ за изграждане на депа.

Изгарянето на сортирани отпадъци включва предварителното сепариране на горимата част от ТБО.

■ **Пиролизата** е термично разлагане на органични отпадъци чрез нагряване в отсъствие на кислород (инертна и редукционна среда), включваща последователното протичане на процесите: сушене; суха дестилация; газификация и горене на коксовите остатъци.

Основните предимства на пиролизния процес от технологична гледна точка са [1, 3]:

- универсален метод по отношение на фракционния състав и фазовото състояние на отпадъците, тяхната влажност и пепелно съдържание;
- използва се за третиране на неподходящи за изгаряне и газификация не само на битови, но и на промишлени отпадъци.
- получените продукти от процеса могат да се използват като енергийни източници, което превръща този метод в алтернатива на традиционните методи за получаване на енергия от отпадъци.

■ **Газификацията** е частично изгаряне на органичната материя с цел получените газове, които могат да бъдат използвани като хранваща смес или гориво.

При газификацията важно предимство е оползотворяването на 80 - 90 % от общата енергия на отпадъците, която е преобразувана в синтез газ, който не съдържа замърсители.

И пиролизата и газификацията се различават от изгарянето по това, че могат да бъдат използвани за регенериране на химичната и енергийна стойност на отпадъка.

■ **Плазмени технологии.** Системата за плазмено преобразуване (СПП) е способна да третира различни видове отпадъци (битови, промишлени и опасни

твърди, течни и газообразни, едновременно или поотделно) при гарантиране на максимална защита на околната среда. Като резултат на изхода на СПП се получават черен стъкловиден обсидиант (стопилка) и синтез газ състоящ се основно от водород и въглероден оксид и малки количества азот, въглероден диоксид, въглеводороди. Намаляването на обема на отпадъците постъпващи в системата е значително. Например при преработването на 1000 t/day твърди отпадъци в плазмения преобразувател се получават около 35 m<sup>3</sup> обсидиант (съотношение вход:изход – 30/1).

### **3.Акценти при избор на метод за устойчиво управление на битовите отпадъци**

Видът на първоначално получаваните БО при източника на образуване се мени в зависимост от вида на населеното място. Обичайно в по големите населени места – големи градове, биоразградимите отпадъци преобладават в общия отпадъчен поток, като рециклируемите материали също са в по големи количества на фона на тези генерирани в селата или малките градове [5, 6 ,7]. Оползотворяването на хранителните отпадъци или зелените градински отпадъци в селските райони става на място. Вече в различните по-големина градове това се променя в зависимост от типа на застрояване на района и навиците на населението. Следователно в процентния и количествен състав на градските отпадъци преобладават биоразградимите отпадъци, следвани от рециклируемите въглеродорганични материали – пласмаси, хартия и т.н. Оптималното третиране, в дългосрочен план и по проученост на технологията, на биоразградимите БО е чрез превръщането им в компост [5, 6 ,7]. Това може да бъде обосновано от факта, че е налице все по-голямо изтощаване на почвите използвани за аграрни цели. А нуждата от свежо хумифицирано органично вещество в тях ще става все по-голяма [6]. Произвежданият качествен компост е най-добрият източник, задоволяващ тези нужди [1, 3, 6]. Той позволява и пренасянето на оползотворяването на биоотпадъка във времето. Относно органичните неразградими отпадъци най-доброто управление си остава рециклирането. От друга страна заместването на енергийни източници, като топлинна или ел. енергия, произведена от отпадъци (изгаряне, газификация) не би било изцяло оправдано в контекста на устойчивото развитие. Това се явява, като необратима или много трудно възстановима загуба на ресурс, за чието попълване ще е нужно пренасочване на ресурси от други направления – невъзобновими ресурси за производството на пластмаси, торови продукти, почвени подобрители и т.н. Тук имайки предвид, че качествени продукти от третиране на отпадъци се получават от първично чисто събрани отпадъчни материали [5, 6 ,7], се намесва значимо социалния фактор [7] – готовността на населението да даде отговор на такива изисквания. В противен случай голяма част, от иначе оползотворимите отпадъци, отива за термично третиране – изгаряне или депониране [4, 5, 6]. Част от термичните технологии, които предоставят варианти за третиране без остатъчни отпадъци – газификация или с превръщане на органичния въглерод в отпадъците в маслени фракции – пиролиза, не са добре проучени към момента [4, 5, 6]. Залагането на тях в по-

дългосрочен план не би било оправдано преди да бъдат доказани. Превръщането на биоорганичния отпадък в RDF гориво е също решение, най-вече в краткосрочен до средносрочен период на планиране. Именно поради загубата на биоразградимия органичен материал. Освен това при термичното третиране на отпадъците е необходим консуматор в близост които веднага да оползотвори получаваната енергия [6]. Подобен недостатък съществува и при метановата ферментация, тъй като биогазът, който е остойностимият продукт, също изисква консуматор в близост.

Относно емисиите на парниковите газове най-онеправдано е изгарянето или газификацията на въглерод органични отпадъци. В този случай имаме пълна загуба на невъзобновим ресурс, превръщането и акумулацията му като парников газ - CO<sub>2</sub>.

Изборът на метод за третиране на твърдите битови отпадъци е комплексна задача отчитаща неговите технико-технологично-икономически и социални показатели. Представената информация за силните и слаби страни би могла да помогне за оптималния избор на съвременни общоприемливи технологии, при които може да се осъществи екологосъобразно третиране на битовите отпадъци и постигне устойчиво развитие в тази област.

#### Литература

1. Пеловски, Й., Домбалов, И. и колектив - Методи за третиране и оползотворяване на твърди битови отпадъци – 2007г., БНОЦЕООС, София;
2. Янева, В. – Интегрирано управление на отпадъци. Технически университет – Варна, 2013;
3. Койчев, М., Янева, В. – Технологии за обработка на твърди отпадъци – Част I – Технически университет Варна – 2007г.;
4. Кьосева, В., Тодорова, Е., Домбалов, И. – Най-често задаваните въпроси, свързани с превръщане на битовите отпадъци в суровинен и енергиен ресурс – 2011г., Хай Енд Пъблишинг ООД;
5. Крачунов, Хр. – Комплексно проектиране на технически системи. Технически университет – Варна, 2010;
6. Hiérarchie des modes de gestion des matières résiduelles et reconnaissance d'opération de traitement en tant que valorisation énergétique – Direction des matières résiduelles et des lieux contaminés, Développement durable, Environnement et Parcs, Québec, Canada, 2010.
7. Laure Constans, Maxime Rouez, Marion Lespielle, Justine Auclair, Benjamin Percheron, Virginie Decottignies, Marie-Claire Magnié - Plastiques compostables: biodégradabilité anaérobie et contribution à la production de méthane, Déchets Sciences et Techniques - N°82 - Décembre 2019

## **ЭКОНОМИКА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН: ТЕНДЕНЦИИ И ТРАДИЦИИ**

**Аблаев А.А.**

*Научный руководитель: Зиятдинова Н.Р., к.э.н., доцент  
ГБОУВО РК КИПУ имени Февзи Якубова, Симферополь*

### **ТОРГОВОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РОССИИ И ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ**

Начиная с 1997 года, основным документом, определяющим приоритеты развития политических и экономических взаимоотношений между ЕС и Россией, являлось Соглашение о партнерстве и сотрудничестве (СПС). Одной из основных целей данного Соглашения было развитие торговли и инвестиций между ЕС и Россией, а также развитие экономических отношений. Предполагалось, что СПС найдет свое развитие в новом соглашении между ЕС и Россией, направленном на всестороннее развитие двусторонних отношений. Переговоры по новому соглашению начались в 2008 году, однако прекратились в 2010 году из-за отсутствия прогресса в торговой и инвестиционной частях.

Положительное влияние вступления России в ВТО в 2012 году на двусторонние экономические и торговые отношения, к сожалению, было нивелировано последствиями требований по локализации производства продукции и политикой импортозамещения, которых продолжает придерживаться Россия. Аналогичным образом ухудшением экономической ситуации в России, вызванное отчасти обострением политической ситуации, стало сдерживающим фактором в двусторонних торговых отношениях с ЕС. В данном контексте Россия также приняла ряд законов, направленных на сокращение доли импортируемой продукции в различных секторах, например, в сегменте вин и крепких спиртных напитков и семян для посева.

Европейский Союз применяет в отношении России ряд ограничительных мер в ответ на кризис в Украине, в том числе, меры в отношении определенных отраслей и другие меры экономического характера. Индивидуальные ограничительные меры впервые были применены 17 марта 2014 года в ответ на неспровоцированные действия, сознательно подрывающие и дестабилизирующие территориальную целостность Украины. Другие меры ЕС, принятые в ответ на кризис в Украине, включают экономические санкции, направленные против конкретных секторов российской экономики, и ограничения на экономические отношения с Крымом и Севастополем. Список лиц и организаций, подпадающих под санкции, постоянно пересматривается и подлежит периодическому обновлению.

Начиная с 2014 года, Россия ввела ответные санкции в отношении ЕС, запретив ввоз ряда продуктов питания и сельскохозяйственных продуктов, эти санкции несколько раз обновлялись и остаются в действии по сей день.

Однако, ЕС до сих пор остается крупнейшим торговым партнером для России: так, в 2020 году товарооборот между ЕС и Россией достиг 174 млрд евро, что составляет порядка 40% российской торговли. Основными категориями экспорта из ЕС в Россию являются оборудование, транспортная техника, медикаменты, химическая продукция и другие промышленные товары. Основными категориями импорта в ЕС из России являются сырьевые продукты, в частности, нефть (неочищенная сырая нефть и переработанная нефть) и газ, а также металлы (в первую очередь, железо/сталь, алюминий, никель). На вина и крепкие спиртные напитки в 2019 году по-прежнему приходилось 700 млн. евро.

Российский экспорт в страны Европейского Союза по сравнению с 6 месяцами 2019 г. значительно снизился – на 33,6%, до 50 млрд. евро (рис. 1).

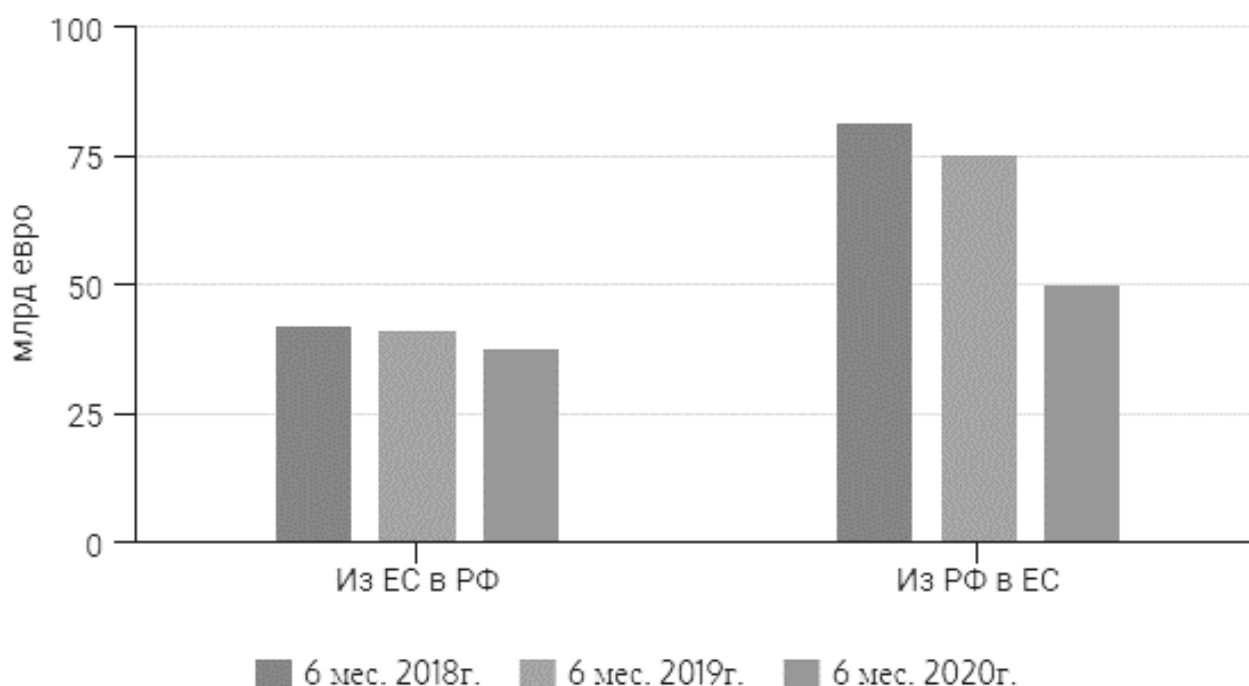


Рисунок 1 - Динамика товарооборота между РФ и ЕС, 6 мес. 2018-2020 гг.

В 2020 г. Россия в рейтинге крупнейших импортеров из ЕС находится на пятой строчке после США, Великобритании, Китая и Швейцарии. В рейтинге экспортеров Россия также занимает пятое место. Россию опережает Китай, США, Великобритания и Швейцария. В 2020 году на нее приходилось порядка 5% внешней торговли товарами ЕС.

#### Список использованных источников:

1. Европейский Союз и Российская Федерация. – [Электронный ресурс]. – URL: [https://eeas.europa.eu/delegations/russia\\_ru/35940/](https://eeas.europa.eu/delegations/russia_ru/35940/)
2. European Business in Russia: Position Paper. – [Электронный ресурс]. – URL: <https://aeb.ru/upload/iblock/2a9/AEB-Position-Paper-2021.pdf>

## **ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ И СТЕПЕНИ ИНТЕГРИРОВАННОСТИ СЕВЕРОАМЕРИКАНСКИХ СТРАН**

НАФТА (Североамериканское соглашение о свободной торговле)-это региональное соглашение, которое объединяет три страны на разных уровнях экономического, социального и политического развития; регулирует их отношения в различных аспектах-торговля товарами и услугами, инвестиционное сотрудничество, защита интеллектуальной собственности и окружающая среда.

Соглашение НАФТА было подписано 17 декабря 1992 года и вступило в силу 1 января 1994 года с целью постепенного снижения торговых барьеров в различных секторах экономики Соединенных Штатов, Канады и Мексики для обеспечения и облегчения доступа товаров и услуг на рынки стран-участниц и формально означало единую континентальную систему свободной торговли. НАФТА-это зона свободной торговли, все условия которой распространяются только на членов НАФТА, а по отношению к третьим странам каждое государство разрабатывает независимую внешнеэкономическую политику.

Основной целью НАФТА является устранение барьеров в торговле товарами между странами-участницами. Половина барьерных ограничений была снята немедленно, остальные были сняты постепенно в течение 14 лет. Это соглашение было расширенной версией торгового соглашения 1989 года между Канадой и Соединенными Штатами.

Соглашение НАФТА представляет комплексный договор, который своей целью ставит не только постепенное снижение торговых и инвестиционных барьеров практически во всех секторах экономики стран-участниц в течение 15 лет, но и включает вопросы инвестиций, либерализации сектора услуг, прав интеллектуальной собственности, экологических аспектов, трудового сотрудничества и механизма разрешения межгосударственных споров.

Классическим показателем интеграции является показатель значимости взаимных потоков (ТИ), который рассчитывается как отношение взаимных потоков (между страной и членами интеграционного объединения) ко всем потокам (между всеми странами в рамках интеграционного объединения).

Например, для взаимных инвестиций (табл.1):

$$TI = \frac{I^{int}}{I^{alt}}$$

где  $I^{int}$  – прямые иностранные инвестиции из государств-членов интеграционной группы,

$I^{alt}$  – общий объем инвестиций внутри группы

Рост данного показателя означает увеличение доли взаимного потока, что



в принятом определении интеграции означает улучшение интеграционных связей по данному направлению.

Таблица 1 - Анализ взаимных инвестиций (ТИ) стран НАФТА (млн. долл. США).

Страна/ год	1994		1997		2002		2007		2012	
	I <sup>int</sup>	TI	I <sup>int</sup>	TI	I <sup>int</sup>	TI	I <sup>int</sup>	TI	I <sup>int</sup>	TI
Канада	8204	0,127	11525	0,09	22155	0,184	116821	0,32	43111	0,163
Мексика	10973	0,171	12830	0,100	24098	0,199	32479	0,089	21739	0,082
США	45095	0,702	103398	0,809	74457	0,617	215952	0,591	19903 4	0,754
Страна/ год	2016		2017		2018		2019		Темп роста (2019 к 1994), %	
	I <sup>int</sup>	TI	I <sup>int</sup>	TI	I <sup>int</sup>	TI	I <sup>int</sup>	TI		
Канада	36056	0,067	26522	0,078	43459	0,131	50332	0,153	<b>120,5</b>	
Мексика	30989	0,058	34165	0,101	34746	0,105	32921	0,099	<b>57,8</b>	
США	471792	0,876	277258	0,82	253561	0,764	246215	0,747	<b>106,4</b>	

Согласно таблице.1 наблюдается положительная динамика показателя важности взаимных потоков с года интеграции в НАФТА по отношению к 2019 году. Канада (120,5%) и Соединенные Штаты (106,4%). В Мексике наблюдается отрицательная тенденция, но отклонение незначительно (57,8%). Наличие положительной динамики показателей позволяет сделать вывод об углублении интеграционных связей и увеличении положительного экономического эффекта интеграции.

Расчет значимости взаимных потоков обычно дополняется показателем открытости (ТО), который рассчитывается как отношение взаимных потоков к большому макроэкономическому агрегату, обычно ВВП. Например, показатель экономической открытости в торговле товарами и услугами (таблица 2):

$$TO = \frac{X^{int} + M^{int}}{GDP}$$

где  $X^{int}$  – экспорт товаров в страны интеграционного объединения,  
 $M^{int}$  – импорт товаров из стран интеграционного объединения,  
 GDP – ВВП страны.

Рост данного показателя означает рост влияния взаимных потоков на экономику страны, что в определении интеграции означает улучшение интеграционных связей. Например, улучшение показателя TI может

свидетельствовать о наличии интеграции по исследуемому направлению, а снижение показателя – о незначительном влиянии на экономику страны.

Таблица 2. Показатель открытости экономики (ТО) в торговле товарами и услугами стран НАФТА.

Стр ана/ год	1994				1997				2002				2007				2012			
	X <sub>int</sub>	M <sub>nt</sub> <sup>i</sup>	G D P	T O	X <sub>t</sub> <sup>in</sup>	M <sub>nt</sub> <sup>i</sup>	G D P	T O	X <sub>t</sub> <sup>in</sup>	M <sub>int</sub>	GD P	T O	X <sub>t</sub> <sup>in</sup>	M <sub>nt</sub> <sup>i</sup>	G D P	T O	X <sub>t</sub> <sup>in</sup>	M <sub>nt</sub> <sup>i</sup>	G D P	T O
Кана да	165376	155072	930051	<b>0,34</b>	214414	200864	1012085	<b>0,41</b>	252394	227499	1219600	<b>0,39</b>	420693	390188	1383788	<b>0,59</b>	455592	476296	1468160	<b>0,63</b>
Мек сика	60882	81986	722492	<b>0,21</b>	110431	113121	772391	<b>0,29</b>	160682	173087	872006	<b>0,38</b>	271821	290246	1005314	<b>0,56</b>	370770	380477	1087661	<b>0,69</b>
СШ А	512627	689215	10922324	<b>0,11</b>	689182	899020	12156940	<b>0,13</b>	693103	1200230	14242298	<b>0,13</b>	1148199	2020403	16474130	<b>0,19</b>	1545703	2336524	17067074	<b>0,23</b>
Стр ана/ год	2016				2017				2018				2019				Темп роста (2019 к 1994), %			
	X <sub>int</sub>	M <sub>nt</sub> <sup>i</sup>	G D P	T O	X <sub>t</sub> <sup>in</sup>	M <sub>nt</sub> <sup>i</sup>	G D P	T O	X <sub>t</sub> <sup>in</sup>	M <sub>int</sub>	GD P	T O	X <sub>t</sub> <sup>in</sup>	M <sub>nt</sub> <sup>i</sup>	G D P	T O				
Кана да	389991	412940	1573355	<b>0,51</b>	420665	443651	1620218	<b>0,53</b>	450786	470522	1650656	<b>0,56</b>	446873	463663	1677726	<b>0,54</b>	<b>158,8</b>			
Мек сика	373948	397522	1204767	<b>0,64</b>	409433	432179	1229702	<b>0,68</b>	450713	476546	1254236	<b>0,74</b>	460704	467342	1252355	<b>0,74</b>	<b>352,4</b>			
СШ А	1451011	2250154	18625342	<b>0,21</b>	1546273	2408476	19061595	<b>0,21</b>	1663982	2614221	19611807	<b>0,22</b>	1643161	2567445	20067506	<b>0,21</b>	<b>190,9</b>			

Исходя из данных таблицы 2, можно отметить, что в 2019 году показатель экономической открытости в торговле товарами и услугами имеет положительную тенденцию роста во всех трех странах: Канаде (158,8%), Мексике (352,4%) и США (190,9%), что свидетельствует об увеличении торговых потоков между странами и увеличении их влияния на экономику членов интеграционной группы.

Анализ данных показателей позволяет сделать вывод об углублении

интеграционных связей между странами НАФТА, что имеет положительный экономический эффект для стран интеграционной группировки.

#### Список использованных источников

1. Международная интеграция [Текст]: метод. рекомендации к изучению дисциплины для студентов направления подготовки 38.03.01 «Экономика» (профиль «Международная экономика») всех форм обучения, образовательный уровень «Бакалавриат» (электронный ресурс) / Т.Г. Шеремет. М-во образования и науки Донецкой народной республики, ГО ВПО «ДонНУЭТ им. М. Туган-Барановского», каф. междунар. экономики.–Донецк: [ДонНУЭТ], 2019.– 67 с.
2. UNCTADStat. Database // URL: (дата обращения: 13.02.2020) <https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>

**Булат А.Б.**

*Научный руководитель: Зиятдинова Н.Р., к.э.н., доцент  
ГБОУВО РК КИПУ имени Февзи Якубова, Симферополь*

### **РОЛЬ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА**

В настоящее время малые и средние предприятия играют огромную роль, как в реализации экономического роста, так и в росте занятости в Европе. В какой-то степени можно утверждать, что от этого сегмента в значительной степени зависит успех многих интеграционных инициатив в рамках ЕС.

В 2018 году в Европейском союзе насчитывалось около 25,1 миллиона малых и средних предприятий (МСП), причем подавляющее большинство этих предприятий были микропредприятиями, в которых работало менее девяти человек. Еще 1,47 миллиона предприятий были малыми фирмами с численностью работников от 10 до 49 человек и примерно 236 тысяч – средними фирмами, в которых работало от 50 до 249 работников [1].

МСП являются важной частью европейской экономики, но их ценность для каждой страны довольно существенно варьируется. Например, на Мальте от МСП в экономику поступает 93,1% добавленной стоимости, в то время как в Германии – 82 %. На долю МСП приходится большая часть прироста добавленной стоимости (60%). Микропредприятия обеспечили 28,5% этого прироста, в то время как на долю малых и средних МСП пришлось 16,9% и 14,1% соответственно. МСП внесли гораздо больший вклад в рост добавленной стоимости в 2016-2018 гг. по сравнению с более длительным периодом с 2013 по 2018 год.

Увеличение вклада МСП почти полностью обусловлено микро-МСП. За этот период вклад средних МСП сократился.

Большая часть прироста добавленной стоимости МСП ЕС и занятости была обеспечена в менее наукоемких отраслях промышленности. Производительность труда выросла, в основном за счет роста добавленной стоимости. Показатели МСП ЕС были значительно выше, чем у их японских и американских коллег, с точки зрения роста занятости и числа предприятий.

Добавленная стоимость МСП и занятость выросли во всех государствах-членах в 2018 году впервые за многие годы. В целом, в 2018 году добавленная стоимость МСП ЕС выросла на 4,1%, а занятость – на 1,8%. Микро МСП способствовали этому восстановлению. Они зафиксировали на сегодняшний день самые высокие темпы роста добавленной стоимости и занятости среди всех классов малых и средних предприятий.

В течение 2018 года в МСП в Европейском союзе было занято более 97 миллионов человек, или примерно 70% рабочей силы. В крупнейшей экономике Европы, Германии, на МСП занято 19,1 миллиона человек, при этом более 7,21 миллиона человек занято только на малых предприятиях.

Тенденции в инновационной деятельности МСП существенно различаются в разных государствах-членах ЕС. Почти 50% МСП ЕС осуществляли некоторую инновационную деятельность за последние годы. Некоторые из этих МСП разработали прорывные инновации, в то время как другие сосредоточились на более инкрементных инновациях. Участие МСП в инновационной деятельности сильно варьируется в странах ЕС, при этом доля инновационных МСП в общей численности МСП колеблется от 10% в Румынии до 66% в Португалии. Для ЕС8 доля инноваций была в целом стабильной с 2004 по 2016 год.

Эта стабильность в масштабах всего ЕС скрывает значительные различия между государствами-членами. Доля инновационных МСП увеличилась в Австрии, Бельгии, Хорватии, Эстонии, Греции, Венгрии, Литве, Латвии, Португалии, Соединенном Королевстве и Франции, в то время как они сократились на Кипре, Чехии, Германии, Финляндии, Мальте, Румынии, Словакии, Словении, Испании и Швеции. Расхождения между государствами-членами частично объясняются различными отраслевыми тенденциями.

Восемь из 30 лучших стартап-экосистем в мире находятся в ЕС. Хотя стартапы присутствуют во всех государствах-членах, ряд небольших государств-членов (Кипр, Эстония, Литва, Латвия и Мальта) выделяются как имеющие самую высокую интенсивность запуска в ЕС. Доклад European Startup Monitor 2019 [2] предоставляет более подробную информацию о численности стартапов в ЕС.

Двусторонний политический подход со стороны ЕС в рамках новой стратегии МСП и со стороны государств-членов в рамках их стратегий в области инноваций и МСП наиболее благоприятны для стимулирования инноваций. Улучшение общей инновационной среды (например, повышение качества национальных исследовательских систем) будет иметь важные внешние эффекты, стимулирующие инновации МСП, особенно в тех государствах-членах, которые занимают последние позиции в Рейтинге инноваций ЕС.

#### Список использованных источников:

1. Number of small and medium-sized enterprises (SMEs) the European Union in 2018 [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.statista.com/statistics/878412/number-of-smes-in-europe-by-size/>

2. EUROPEAN STARTUP MONITOR 2019/2020. – [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.europeanstartupmonitor2019.eu/> EuropeanStartupMonitor2019\_2020\_21\_02\_2020-1.pdf

**Демчишина Е.В.**  
**Научный руководитель: Бондаренко И.С. к.э.н., доцент**  
**ГО ВПО «ДонНУЭТ»**

## **АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И КИТАЯ**

На международной арене Россия и Китай позиционируют себя как стратегические партнеры, у них схожие взгляды на решение важнейших вопросов мирового экономического развития. В июне 2012 года был создан Российско-китайский инвестиционный фонд (РКИФ) – это фонд прямых инвестиций, целью которого является получение конкурентоспособной прибыли за счет инвестирования в проекты, способствующие развитию двустороннего экономического сотрудничества между Россией и Китаем. Фонд был учрежден между двумя инвестиционными фондами, поддерживаемыми государством – Российским фондом прямых инвестиций и Китайской инвестиционной корпорацией (СІС). Фонд получил 2 миллиарда долларов в виде обязательств от РФПИ и СІС в равных долях, при этом ожидается, что еще 2 миллиарда долларов будут привлечены от международных институциональных инвесторов [1].

Для исследования существующей ситуации в инвестиционной сфере Китая и России, рассмотрим объем прямых инвестиций между этими государствами.

Таблица 1 – Поступившие прямые инвестиции Китая и России в 2015-2020 гг. (млн. долл.)

Год	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Инвестиции Китая в РФ	560	345	751,68	720	2609	1830,2
Инвестиции РФ в Китай	13,12	6	23,3	56,6	61	53

Составлено автором на основе источника [2].

Согласно данным, приведенным в таблице, в 2019 году замечен существенный приток инвестиций Китая в РФ: +262,36% по сравнению с 2018 годом. Инвестиций России в Китай существенно меньше и они характеризуются довольно невысокими показателями. Самый низкий объем прямых инвестиций России в Китай наблюдается в 2016 году – 6 млн. долл. Заметный спад связан, прежде всего, с конфликтами и падением цен на сырьевые товары.

В структуре китайских инвестиций в РФ доминирует добывающая промышленность. На сырьевой сектор в 2019 году пришлось 47% вложений.

Отрасль сельского хозяйства в 2019 году получила 21% китайских инвестиций. На отрасль обрабатывающей промышленности пришлось 13% [3].

В секторе добывающей промышленности преобладают инвестиции в сферу нефтедобычи, геологоразведки и добычи природного газа.

В секторе сельского хозяйства – инвестиции на улучшение земель, производство органических удобрений, защиту окружающей среды.

В финансовом секторе инвестиции более направлены на страхование, проектное финансирование, кредитование.

Также следует выделить приоритетные сферы инвестиций России в Китай:

1. Машиностроение: сфера авиации;
2. Финансовый сектор: открытие российскими банками, инвестиционными и страховыми компаниями дочерних организаций в Китае.
3. Сектор инноваций: развитие зон сотрудничества в области высоких технологий.
4. Топливо-энергетическая отрасль: освоение нефтяных месторождений, строительство на территории Китая подземных хранилищ газа и продажа газа в Китае.
5. Химическая отрасль: сбыт добавок для нефтяной и строительной продукции.
6. Горнодобывающая отрасль: освоение полезных ископаемых Китая.

На данном этапе одной из важнейших задач в Российско-Китайском сотрудничестве является укрепление инвестиционного сотрудничества, что является многоэтапным и сложным процессом, который охватывает следующие направления развития:

- 1) наращивание инновационных и инвестиционных проектов, взаимная государственная поддержка в цифровой экономике, в области высоких технологий, в том числе разработка военной авиации, навигационных систем, освоение космоса;
- 2) осуществление дальнейшего инвестиционного сотрудничества между Россией и Китаем в области атомной энергетики, энергетики из возобновляемых источников;
- 3) разработка единой методологии совершенствования финансовых механизмов взаиморасчетов в рублях и юанях;
- 4) обеспечение участия китайских компаний в развитии инфраструктуры и обрабатывающей промышленности на Дальнем Востоке России с одновременным усилением своей роли с точки зрения доли инвестированных средств, использования рабочей силы и новейших технологий;
- 5) разработка стратегии совместного предприятия для защиты прав интеллектуальной собственности.

Опыт Китая ценен для всех трансформирующихся экономик мира и показывает важность внутрирегионального соперничества и местной инициативы, привлекая новые инновационные технологии; создание инфраструктуры мирового класса и инвестирование в человеческое развитие.

Безусловно, нынешняя обстановка двустороннего инвестиционного

сотрудничества России и Китая требует от сторон немалых усилий для успешного развития подобного сотрудничества. Страны настроены на плодотворное сотрудничество в сфере инвестиций по основным направлениям развития.

#### Список использованных источников:

1. Russia-China Investment Fund [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://rcif.com>
2. Министерство коммерции Китайской Народной Республики [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://russian.mofcom.gov.cn/>
3. Ван Ин Исследование факторов, влияющих на поток прямых инвестиций Китая в соседние страны // Экономические отношения. – 2021. – Том 11. – № 1. – С. 103-120. – doi: 10.18334/eo.11.1.111692.

**Доля П.П.**

***Научный руководитель: Кузьменко С.С., ст. преподаватель  
ГО ВПО «ДонНУЭТ», Донецк***

### **СПЕЦИФИКА АНТИМОНОПОЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ЕС**

Исследования в области конкуренции в рамках ЕС является актуальным научным вопросом в условиях цифровой трансформации и геомаркетинговых конъюнктурных изменений. Антимонопольная политика имеет приоритетное значение как в экономическом развитии конкретной страны, так и в геополитическом масштабе, поскольку ежедневно огромное количество денежных траншей осуществляется в рамках деятельности транснациональных корпораций. Международный бизнес нуждается в тщательном государственном регулировании. Антимонопольная политика представляет собой совокупность определенных мер, которые принимаются на государственном уровне в области конкуренции. К целям данных мер можно отнести, в первую очередь, защиту добросовестной конкуренции, поддержка стабильной рыночной ситуации и т. д. Антимонопольная политика, как правило, может отражаться в различных видах и формах, например, прямое регулирование цен, изменения в политике налогового обложения, а также регулирование финансовой деятельности монополий.

При создании ЕС проблема поддержки конкуренции являлась одной из основных задач. Достижения должного эффекта было возможно только при том условии, что страны-участницы объявят об открытости рыночной экономики и о свободной конкуренции. Таким образом, субъекты ЕС пришли к выводу о том, что следует принять и применить концепцию, которая будет исключать дискриминацию экономических прав и свобод на государственном и надгосударственном уровнях. В ЕС активно проводится экономико-правовая политика в области конкуренции. Под данным термином следует понимать централизованные, а также согласованные на правовом уровне принципы и нормы, которые направлены на избежание нарушений конкуренции в рамках европейской интеграции. Антимонопольная политика ЕС направлена на избежание соперничества между странами за лучшие рыночные условия путем

желания получить максимально благоприятные условия производства и получения прибыли за счет этого. На данный момент ЕС продолжает разрабатывать и унифицировать законодательство относительно общей политики в области конкуренции. Это значит, что проводятся активные и согласованные на правовом уровне действия, а также планы, которые, в свою очередь, направлены на предотвращение нарушений конкуренции в рамках свободной рыночной экономики. Общая политика является достаточно эффективным средством для регулирования естественных и искусственных монополий. Данный тип экономико-правовой политики направлен на регулирование рыночных условий, в результате которых некоторые экономические субъекты объединяются в картели или приобретают свойства картельной организации. Общая политика отражает актуальные экономические проблемы: разделение рынков, фиксирование цен, соглашения о товарных знаках и т. д. К основным целям общей политики целесообразно отнести, в первую очередь, поддержку безопасности на рынке, а именно – недопущение появления организаций, которые тем или иным образом способны повлиять на ценообразование в конкретном рыночном секторе, улучшение производства, усиление конкурентоспособности товаров, услуг и т. д.

Для того, чтобы реализовать основные цели общей политики ЕС создано антимонопольное право ЕС, т. е. правила конкуренции. Они представляют собой совокупность определенных норм и принципов, которые направлены на предупреждение и пресечение ограничительных соглашений, устранение злоупотреблений доминирующим положением на рынке. Объектом регулирования антимонопольного права ЕС являются отношения и действия (практики), которые влияют на конкуренцию на рынке ЕС. Предмет регулирования правил конкуренции – права и обязанности участников обозначенных отношений и действий. Основная цель конкурентной политики ЕС – обеспечение свободы конкуренции на общем рынке стран ЕС, запрет неразрешенных форм торговли, ведущих к ограничению конкуренции [1].

Для достижения гармонизации антимонопольного права в ЕС применяются такие методы как разработка и внедрение директив, разработка регламентов. Нормы, а также правила, которые разработаны в рамках определенных директив содержатся в самих директивах. Примером гармонизации в европейском праве стало принятие в 1984 г. директивы 84/450/ЕЭС о сравнительной и вводящей в заблуждение рекламе. В ст. 7 регулируются проблемы, связанные с рекламными кампаниями: не допускается реклама, которая может обмануть ожидания адресата рекламы, ввести его в заблуждение, а также повлиять на коммерческую деятельность адресата рекламы [2]. Директиве 2000/31/ЕС отражает регулирование недобросовестной конкуренции, т. е. агрессивной коммерческой деятельности, которая направлена на обеспечение регулирования в области электронной торговли. Термин «электронная коммерция» использован в данной директиве впервые [2].

Таким образом, в целом экономико-правовая политика ЕС является достаточно успешным примером реализации международной конкурентной политики на региональном уровне, поскольку ЕС учредил такие правила



конкуренции, которые способствуют развитию свободной рыночной экономики, стимулируют бизнес, а также обеспечивают равные права экономических субъектов хозяйствования.

#### Список использованных источников

1. Право Европейского союза [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <<https://eulaw.ru/treaties/>>
2. Регулирование коммерческой деятельности на территории Европейского союза [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <<https://studme.org/>>

**Ковалёва Е.О.**

**Научный руководитель: Семенов А.А., к.э.н., доцент  
ГО ВПО «ДонНУЭТ»**

### **ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ**

Машиностроительная отрасль является важным сектором экономики Донецкой Народной Республики, уровень развития которого предопределяет качество жизни населения, создает предпосылки для устойчивого роста национальной экономики. Однако на сегодняшний день существует множество проблем, ограничивающих эффективное функционирование отрасли. Для выявления приоритетных направлений развития машиностроения ДНР необходим углублённый стратегический анализ тенденций развития отрасли, а также анализ влияния факторов внешней среды на деятельность отрасли.

Изучению тенденций развития машиностроительной отрасли Донецкой Народной Республики на сегодняшний день уделяется недостаточное внимание. Данная проблема освещена в трудах С.Н. Гриневской, В.В. Дорофиенко, Р.Н. Лепы, Р.В. Ободца, А.В. Половяна, Н.В. Шемякина, однако изучение состояния машиностроительной отрасли ДНР требует постоянной актуализации и совершенствования для дальнейшего развития отрасли.

Важным сектором экономики Донецкой Народной Республики является промышленный комплекс, уровень развития которого предопределяет качество жизни населения, создает предпосылки для устойчивого роста национальной экономики Донецкой Народной Республики. В январе-мае 2019 г., по сравнению с аналогичным периодом 2018 г., объем реализации промышленной продукции увеличился более чем на 7%, хотя в дальнейшем снова произошел спад (рис. 1).

Лидируют отрасли перерабатывающей промышленности с долей 50,1%. Годовые темпы роста реализации продукции перерабатывающей промышленности за первое полугодие 2019 г. увеличились почти до 16%. Предприятия, основным видом деятельности которых является поставка электроэнергии, газа, пара и кондиционированного воздуха, обеспечивают 37,3% промышленной реализации, предприятия добывающей промышленности – 9,8%, на водоснабжение, канализацию, обращение с отходами – 2,8%

(рисунок 2) [2].

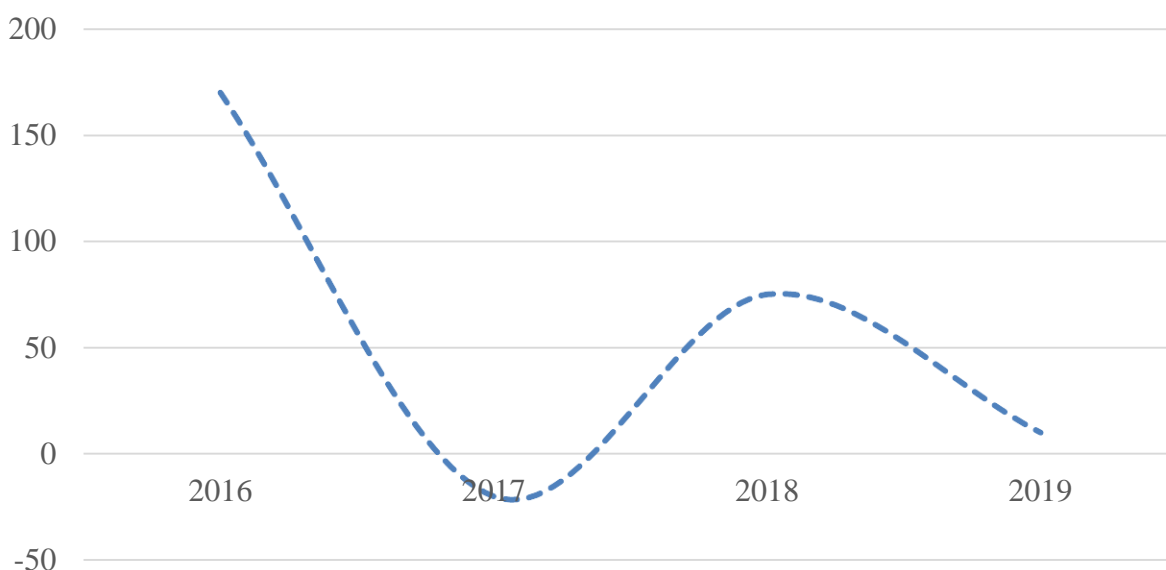


Рисунок 1 - Динамика объемов реализации промышленной продукции на 2016-2019 гг. [1]

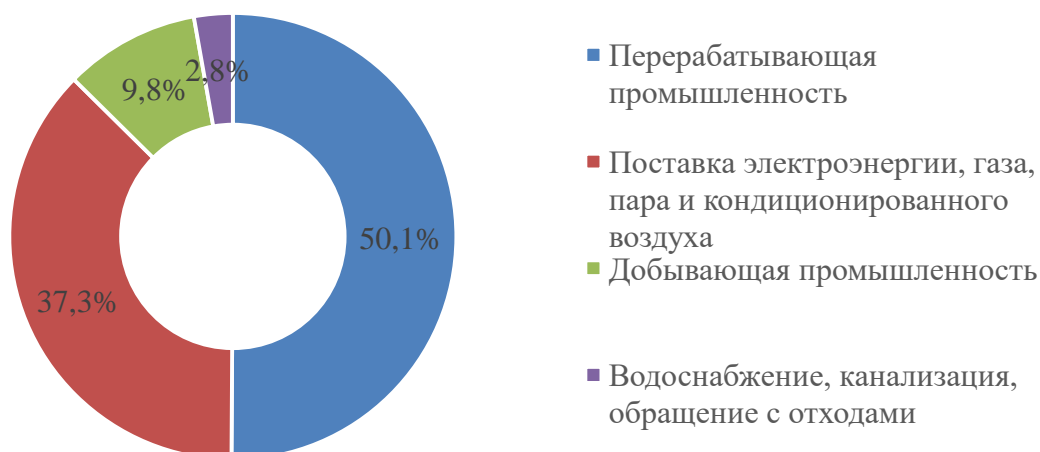


Рисунок 2 - Структура реализованной промышленной продукции ДНР [2]

Основу перерабатывающей промышленности ДНР составляют металлургическое производство, производство металлических изделий (20,1% от всей реализованной промышленной продукции), производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий (16,7%), производство кокса и продуктов нефтепереработки (6,5%), прочие виды перерабатывающей промышленности (6,8%). Машиностроение (кроме ремонта и монтажа машин и оборудования) в структуре промышленного комплекса Донецкой Народной Республики занимает 2,5% от общего объема реализованной промышленной продукции за январь-июль 2020 года [2].

Машиностроительный комплекс Республики в настоящий момент представлен 40 предприятиями (по данным Министерства экономического развития ДНР), расположенных в городах Донецк, Горловка, Зугрэс, Макеевка, Ясиноватая, Снежное, Моспино, Торез, Харцызск. Среди наиболее крупных предприятий машиностроительного комплекса ДНР следует выделить:

- ООО «Горловский энергомеханический завод»;
- ГП «Донецкий энергозавод»;
- ГП «Донецкгормаш»;
- ГП «Донецкий электротехнический завод»;
- ООО «ДОНФРОСТ»;
- ООО «Зуевский энергомеханический завод»;
- ЧАО Макеевский завод «Факел»;
- ООО «Макеевский машиностроительный завод»;
- ООО «Машгорпром»;
- ООО «Ясиноватский машиностроительный завод»;
- ГП «Торезский электротехнический завод» и др.

Машиностроение Республики ориентировано на производство машин и оборудования для базовых отраслей промышленности (металлургии, угольной промышленности, энергетики, транспорта, строительства, пищевой промышленности и сельского хозяйства) и товаров народного потребления [3].

Изучив тенденции развития машиностроительной отрасли ДНР, следует сделать вывод о необходимости внедрения мероприятий по повышению эффективности функционирования машиностроительных предприятий ДНР, а именно:

- инициировать создание рабочей группы при Правительстве ДНР по разработке концепций и сценариев социально-экономического развития экономики ДНР для снижения рисков при принятии долгосрочных инвестиционных решений государственными и частными компаниями;
- рассмотреть возможность внедрения диверсификации деятельности предприятия, позволяющей расширить сферы деятельности (с использованием эффекта синергии), уменьшить количество и величину предпринимательских рисков, увеличить скорость реагирования машиностроительного предприятия на изменения в конъюнктуре рынка, а также его гибкость;
- разработать комплекс мероприятий по повышению инвестиционной активности в отрасли;
- проанализировать научно-производственный потенциал, осуществить укрепление кооперации машиностроительных предприятий с научно-исследовательскими институтами ДНР;
- выявлять потребности существующих рынков сбыта и их удовлетворение, в том числе с ориентацией на импортозамещение.

#### Список использованных источников

1. Общее состояние экономики ДНР и основные тенденции развития / А.В. Половян, Р.Н. Лепа, С.Н. Гриневская, Н.В. Шемякина, Н.Н. Шерemet // Государственное учреждение «Институт экономических исследований». – Донецк, 2020. – с. 11-23
2. Итоги социально-экономического развития Донецкой Народной Республики за 2020 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tppdnr.ru/2020/09/15/>
3. Алексей Половян рассказал об итогах работы Министерства экономического развития за 2019 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/aleksej-polovyan-rasskazal-ob-itogah-raboty-ministerstva-ekonomicheskogo-razvitiya-za-2019-god/>

## **РОЛЬ ТУРИЗМА В ЭКОНОМИКЕ ШВЕЙЦАРИИ**

Экономика Швейцарии – одна из самых передовых в мире экономик свободного рынка. Швейцарская банковская индустрия и туризм играют значительную экономическую роль в стране [4].

Индустрия туризма является одним из самых важных секторов экономики Швейцарии, где занято около 4% трудоспособного населения. В послевоенные годы Швейцария была одним из самых востребованных туристических направлений благодаря растущей популярности зимних видов спорта. Это привело к тому, что страна расширила свои автомобильные и железнодорожные сети и построила новые дома и отели.

Сила швейцарского франка и состояние мировой экономики оказывают большое влияние на спрос по туризму. В последние годы туристические организации, такие как Switzerland Tourism, начали привлекать новых посетителей, особенно из развивающихся стран, таких как Индия, Россия и Китай. Наиболее посещаемыми направлениями являются регион Цюрих и альпийский кантон Граубунден, Берн и Долины[2].

Кроме вышесказанного, туризм в Швейцарии является экономически выгодным. Доходы от международных поездок составили 16,6 млрд швейцарских франков, что составляет 4,1% от общего объема экспорта. В 2018 году экспорт туристических услуг составил 13,4% от общего объема экспорта услуг[3]. В 2018 году туризм внес 8,5% в швейцарский ВВП [1].

В 2018 году было зарегистрировано 11,7 миллиона международных туристов и 21,4 миллиона ночевок. Эта цифра составляет 55,1% от 38,8 миллиона национальных ночевок, зарегистрированных в гостиничном секторе, что является рекордным показателем. По сравнению с предыдущим годом количество ночей в гостиничных заведениях иностранными туристами увеличилось на 4,5%.

Наиболее важным рынком иностранных источников остается Германия, на долю которой приходится 18,9% международных ночных туристов. В период с 2008 по 2017 год количество ночей, проведенных немецкими туристами, ежегодно сокращалось, отчасти благодаря сильному швейцарскому франку. Однако в 2018 году количество ночей из Германии увеличилось на 6,9%[3].

Внутренний туризм также ежегодно растет с 2013 года, достигнув рекордного уровня в 17,4 миллиона ночей в отелях и аналогичных заведениях в 2018 году.

Еще одной важной тенденцией является количество ночевок туристов из США (рис.1).

Исходя из данных, можно сделать вывод о том, что с 2011 года рост был последовательным и в 2018 году увеличился на 51%. Таким образом,

Соединенные Штаты представляли собой второй по значимости сырьевой рынок после Германии в 2018 году.

Итак, являясь традиционной страной туризма, Швейцария удерживает в этой сфере прочные позиции в Европе. Наличие развитой туристической инфраструктуры, сети железных и автомобильных дорог в сочетании с живописной природой и выгодным географическим положением обеспечивает приток в страну значительного количества туристов, что является последствием вклада туризма в 8,7% ВВП страны.

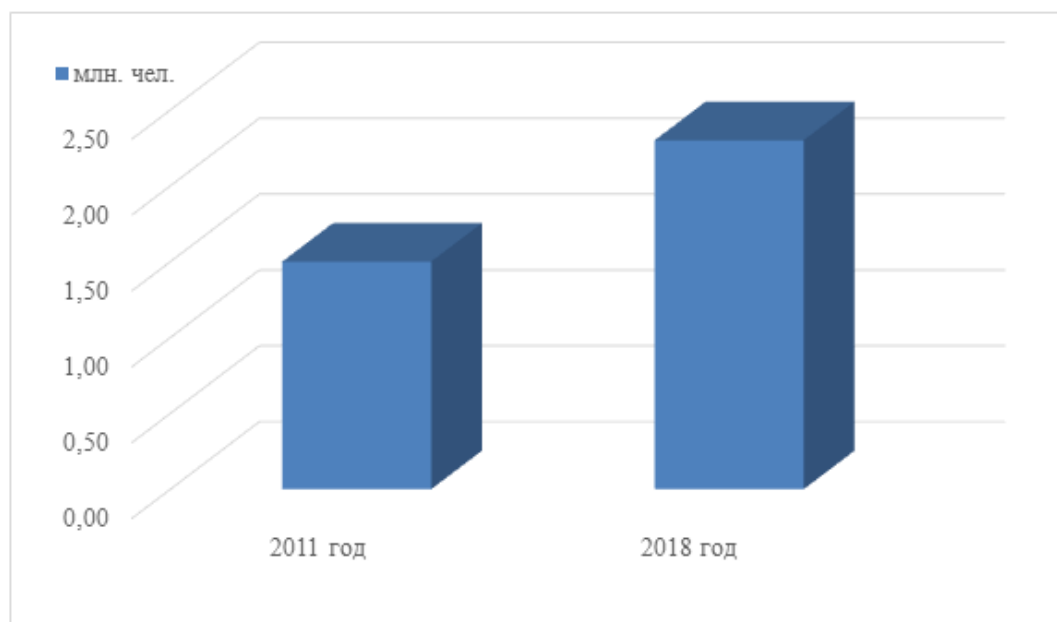


Рисунок 1 – Сравнительная характеристика количества ночевков туристов из США

#### Список использованных источников

1. Показатели туризма в Швейцарии [Электронный ресурс]. – URL: <https://knoema.ru/atlas/>
2. Tourism. Discover Switzerland [Electronic Source]. – URL: <https://www.eda.admin.ch/aboutswitzerland/en/home/wirtschaft/taetigkeitsgebiete/tourismus.html>
3. Switzerland. Tourism in the economy [Electronic Source]. – URL: <https://www.oecd-ilibrary.org/sites/50e854cd-en/index.html?itemId=/content/component/50e854cd-en>
4. Economy of Switzerland [Electronic Source]. – URL: [https://wiki2.org/en/Economy\\_of\\_Switzerland](https://wiki2.org/en/Economy_of_Switzerland)

**Литвиненко В.В.**

**Научный руководитель: Пятаченко А.М., ассистент  
ГО ВПО «ДонНУЭТ», Донецк**

#### ПОЗИЦИИ РФ В ГЛОБАЛЬНЫХ РЕЙТИНГАХ

Индекс глобальной конкурентоспособности (Global Competitiveness Index) – глобальное исследование и сопровождающий его рейтинг стран мира по показателю экономической конкурентоспособности. Данные исследования проводит Всемирный экономический форум (World Economic Forum) [1].

Проанализируем позиции РФ в глобальных рейтингах.

Таблица 1 - Рейтинг стран в глобальной конкурентоспособности

№	Меры повышения	Страны-лидеры	Позиции России
1	Обеспечить повышение эффективности управления государственными учреждениями, применение долгосрочного видения и укрепление общественного доверия за счёт добросовестного предоставления услуг для граждан	Финляндия Новая Зеландия Швейцария	37/37
2	Модернизировать инфраструктуру в целях ускоренной трансформации в энергетике, расширения доступа к электроэнергии и цифровым технологиям	Нидерланды Дания	5/37
3	Перейти к более прогрессивному налогообложению, пересмотреть подходы к налогообложению корпораций, материально обеспеченных и рабочего класса на национальном уровне и в рамках скоординированного международного сотрудничества	Япония Респ. Корея	20/37
4	Обновить содержание образовательных программ и увеличить инвестиции в развитие навыков, которые являются ключевыми для будущих рабочих мест и рынков «завтрашнего дня»	Финляндия Нидерланды Дания	28/37
5	Пересмотреть регулирование рынка труда и организацию системы социального обеспечения с учётом новых задач развития экономики и новых потребностей работников	Дания Великобритания Швейцария	12/37
6	Расширить инфраструктуру ухода за пожилыми людьми, ухода за детьми и здравоохранения, обеспечить доступ и развитие инноваций на благо людей и экономики	Швеция Дания Канада	нет оценки
7	Способствовать созданию “рынков завтрашнего дня”, особенно в тех сферах, где требуется партнёрство государственного и частного сектора	Финляндия США Япония	нет оценки
8	Стимулировать и расширять долгосрочные инвестиции в исследования, инновации и изобретения, которые могут создать новые «рынки завтрашнего дня»	США Япония Финляндия Респ. Корея	28/37
9	Стимулировать компании учитывать принципы многообразия, справедливости и инклюзивности в целях повышения творческого потенциала	Китай Швеция Новая Зеландия	21/37

Рассматривая российскую практику, следует отметить, что ее экономика имеет перспективы в такой отрасли, как атомная энергетика. Страна занимает второе место среди стран Европы по мощности атомной генерации. Также в России достаточный уровень социального обеспечения и регулирование рынка труда. Так, например, право на трудовую пенсию при наличии других предусмотренных законодательством условий у женщин возникает по достижении 55 лет, а у мужчин — по достижении 60 лет. В случае если размер пенсионного обеспечения гражданина составляет величину, меньшую величины прожиточного минимума пенсионера, то соответствующая разница ему выплачивается в виде социальной доплаты к пенсии. Помимо вышеперечисленного, следует отметить прогрессивный уровень налогообложения и модернизацию инфраструктуры. В России активно создаются наукограды и технополисы, развивается электронная система платежей и прочие «онлайн» возможности для населения [2].

Понятие трансформации экономики достаточно ново и объем доступных для ее всесторонней оценки данных ограничен. Данные из 37 стран были сопоставлены с 11 приоритетными направлениями, изложенными в Докладе. Этот анализ позволил установить, что, хотя ни одна страна не готова к восстановлению и экономическим преобразованиям на все 100%, некоторые страны находятся в более выгодном положении. По оценкам, приведенным в докладе, 10-процентное повышение показателей готовности может привести к увеличению ВВП этих 37 стран, вместе взятых на 3 трлн. долл. США. Однако, эти приоритетные направления следует рассматривать с точки зрения их потенциального вклада в ускорение экономического роста, достижение инклюзивности и устойчивости.

Рассматривая российскую практику, следует отметить, что ее экономика получила развитие по трём направлениям. Во-первых, по сравнению с многими развитыми и развивающимися странами рынок труда в России одновременно сравнительно гибкий и вместе с тем предоставляет работникам определённую социальную защиту. Таким образом по направлению «Регулирование рынка труда» и организация системы социального обеспечения Россия занимает 12 позицию из 37 стран. Также Россия в некоторых аспектах сегодня может быть примером перехода к более прогрессивному налогообложению, пересмотру подходов к налогообложению корпораций. Поэтому оценки по этому направлению также относительно высокие (20 место из 37 возможных). То же самое можно сказать о внедрении в бизнесе принципов многообразия, справедливости и инклюзивности в целях повышения творческого потенциала сотрудников – здесь также сравнительно высокие оценки: 21 место из 37 возможных.

Слабые позиции у России, прежде всего, по первому направлению (37/37): «обеспечение повышения эффективности управления государственными учреждениями, применение долгосрочного видения и укрепление общественного доверия за счёт добросовестного предоставления услуг для граждан» пока удалось в России меньше, чем в других странах.

В нижней части рейтинга позиции России по четвёртому направлению (28/37): обновить содержание образовательных программ и увеличить инвестиции в развитие навыков, которые являются ключевыми для будущих рабочих мест и рынков “завтрашнего дня”. Также относительно неблагоприятная на сегодня для России ситуация по седьмому направлению (29/37): стимулировать увеличение финансовых вложений в долгосрочные инвестиции, в достижение и укрепление устойчивости и инклюзивности. Аналогично и по десятому направлению (28/37): стимулировать и расширять долгосрочные инвестиции в исследования, инновации и изобретения, которые могут создать новые «рынки завтрашнего дня».

Подводя итоги, в заключение можно порекомендовать России развивать эффективность управления государственными учреждениями, стимулировать и расширять долгосрочные инвестиции в исследования, инновации и изобретения, а также обновить содержание образовательных.

#### Список использованных источников

3. FORBES [Электронный ресурс] / Forbes Contributor. – Эл. Данные: Facebook покупает мессенджер, 2014. - . – Режим доступа: <https://www.forbes.ru/tekhnologii/internet-i-svyaz/251135-facebook-pokupaet-messendzher-whatsapp-za-16-mlrd>
4. Слияния и поглощения: практическое руководство [Текст] / С. В. Семенцов // Практическое руководство. – СПб, 2014. – С. 42–49.

**Межуева А.С.**

**Научный руководитель: Кузьменко С.С., ст. преподаватель  
ГО ВПО «ДонНУЭТ», Донецк**

### **ЭКОНОМИКА СЧАСТЬЯ: СОПОСТАВЛЕНИЕ РОССИИ И ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАН**

Коллективное регулирование не имеет возможности упускать из виду экономическое поведение людей, которое в определенной степени связано с понятиями «индекс счастья» и «экономика счастья». Международный «индекс счастья», в свою очередь, отражает благосостояние людей и состояние окружающей среды в разных странах мира. Парадокс Истерлина демонстрирует то, что деньги не зависят от счастья, и соответственно наоборот. По данным исследований эта тенденция характерна как для стран Европы, так и США [1]. Жители представленных стран вполне удовлетворены жизнью, доходами, полученными за длительный период времени, динамика которых не всегда характеризует изменение реальных доходов. Американский экономист Ричард Истерлин в своей работе от 1974 г. представил отсутствие взаимозависимости роста реальных доходов и роста собственного блага индивидов. Истерлином сформулировано 2 заключительных вывода:

- 1) человек, имеющий высокий заработок не всегда расположен к счастью;
- 2) люди вначале сравнивают свой доход с окружающими, а только потом определяют его размер.

Для определения факторов воздействия на благополучие и развитие страны целесообразно исследовать не столько ВВП, но экологию, войны и т. п. Для того, чтобы узнать уровень социально-экономического развития в мире, следует рассмотреть индексы счастья, среди которых наиболее распространенными являются индекс счастливой планеты (HPI), индекс лучшей жизни и индекс качества жизни [2].

Для сопоставительной статистики России и европейских стран (Германии, Словакии и Польши) используем данные табл. 1.

Таблица 1 – Показатели стран в соответствии с индексом счастливой планеты в 2019 г.

Рейтинг	Страна	Продолжительность жизни	Удовлетворенность уровнем жизни	Влияние на экологию	Индекс
49	Германия	80,2	6,3	5,4	29,9
59	Словакия	75,9	5,8	4,0	28,3
62	Польша	76,5	5,8	4,3	27,5



Рейтинг	Страна	Продолжительность жизни	Удовлетворенность уровнем жизни	Влияние на экологию	Индекс
116	Россия	69,4	5,6	5,8	18,9

Составлено автором по данным [2]

Индекс счастливой планеты (НРІ) – индекс, который отражает благосостояние людей и состояние окружающей среды в мире, главной задачей которого является отражение истинного благосостояния наций. Данные табл. 1 подтверждают, что основными показателями для расчета являются продолжительность жизни, уровень жизни и потребление ресурсов биосферы. Чтобы подтвердить ранее сформулированную гипотезу о том, что необязательно жители стран с более высокими показателями ВВП являются более счастливыми, исследуем данные ВВП на душу населения: Германия – 46232 долл./чел.; Словакия – 19266 долл./чел.; Польша – 15727 долл./чел.; Россия – 11606 долл./чел. Словакия уступает по этому показателю Германии практически в 1,5 раза, однако незначительна разница по показателю благополучия населения. Такая тенденция характеризуется тем, что у Словакии более незначительное влияние на экологию [3].

Таким образом, не следует абсолютизировать высокие значения показателей ВВП стран, поскольку они не определяют общее благополучие страны. Целесообразно учитывать качественные факторы экономического развития (общество, образование, экология, безопасность и т. д.), основные из которых представлены в табл. 2.

Таблица 2 – Компоненты индекса лучшей жизни стран в 2019 г.

Компоненты индекса лучшей жизни	Россия (Москва)	Германия (Прага)	Словакия (Братислава)	Польша (Берлин)
Доход	1,4	5,1	1,0	0,5
Работа	7,0	4,7	4,2	2,4
Безопасность	4,2	9,0	8,7	9,0
Образование	6,3	9,0	6,7	7,0
Экология	3,3	8,5	10,0	9,5

Составлено автором по данным [3]

Таким образом, уровень образования, безопасности и экологии значительно выше в европейских странах, чем в России.

В современных условиях глобальных трансформаций благосостояние не является прямым подтверждением удовлетворенности и счастливой жизни населения стран мира. Вместе с количественными индикаторами роста экономики целесообразно учитывать качественные показатели в условиях асимметричности и диспропорциональности экономического развития мирового хозяйства, что напрямую подтверждает гипотезу о том, что самые счастливые люди являются далеко не самыми богатыми.

#### Список использованных источников

1. Ларин А.В. Парадокс Истерлина и адаптация в России / А.В. Ларин, С.В. Филясов // Экономический журнал ВШЭ. 2018. Т. 22, №1. С. 59-83 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <<https://ej.hse.ru/2018-22-1/218107660.html>>

2. Воробьев Е.М. Экономика счастья как новая экономическая парадигма / Е.М. Воробьев // Вестник Харьковского национального университета имени В.Н. Карзина – Х.: 2019. – С. 74-79
3. UNCTAD Statistics [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <<https://unctadstat.unctad.org/>>

**Меркушева Е.А.**

*Научный руководитель: Пятаченко А.М., ассистент  
ГО ВПО «ДонНУЭТ», Донецк*

## **ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА В ШВЕЦИИ**

Швеция является четвертой по конкурентоспособности экономики в Европе и часто считается одной из самых эффективных экономик мира. Швеция известна своим сильным бизнес-климатом, глобальной конкурентоспособностью, разнообразными языковыми навыками и стремлением к инновациям. Во многом это связано с рыночной средой страны и высокоразвитой системой образования, это и обуславливает актуальность исследования выбранной темы.

Швеция с населением 10 миллионов человек и ВВП более 560 миллиардов долларов обеспечивает высокий уровень жизни для граждан. Понимание местных законов, правил и положений Швеции также сопряжено с проблемами, и работа с местными контактами, которые хорошо разбираются в этих областях, имеет важное значение для расширения бизнеса.

Рассмотрим преимущества ведения бизнеса в Швеции:

1. легкость ведения бизнеса - Швеция обладает сильной и стабильной экономикой, что делает ее привлекательным местом для иностранных инвестиций. Согласно отчету Всемирного банка «Ведение бизнеса» за 2020 год, страна занимает 10-е место из 190 стран по легкости ведения бизнеса. Швеция предлагает несколько эффективных процессов, которые упрощают создание и ведение бизнеса, в том числе онлайн-платформы для подачи заявок на регистрацию, налоги, передачу собственности, разрешение и многое другое. В этой скандинавской стране одни из самых низких корпоративных налогов в ЕС. Швеция разрешает полный налоговый вычет процентов и не имеет официальных правил недостаточной капитализации;

2. открытая экономика, способствующая развитию инновационных конкурентных преимуществ. Правительство активно инвестирует в развитие таких секторов, как биотехнология и пищевая промышленность. Правительство открыто для торговли и работает над поддержкой растущих рынков, включая страны Балтии, Индию и Бразилию. Основными товарами экспорта страны являются нефтепродукты и автомобили. Другие основные товары экспорта включают лекарства, запчасти для автомобилей и устройства связи;

3. центр инноваций - репутация Швеции как центра инноваций подтверждается высокими позициями страны в рейтингах Global Innovation Index, European Innovation Scoreboard и Bloomberg Innovation Index. Правительство поддерживает инновации и рост через различные агентства и

инвестиции в инфраструктуру. В 2019 году более 3% валового внутреннего продукта страны тратится на исследования и разработки, а Швеция известна тем, что способствует международному сотрудничеству. Фармацевтическая разработка, биотехнологические инструменты и цифровые инструменты – все это области, в которых шведская промышленность добилась больших успехов. Страна также является мировым лидером в области биоматериалов, ортопедических имплантатов, медицинской визуализации и визуализации, а также регенеративной медицины [2];

4. стартап нация. Швеция – страна для стартапов, а два ее крупнейших города, Стокгольм и Гетеборг, являются центром для крупных технологических компаний. Швеция занимает второе место после Кремниевой долины по количеству компаний с главным офисом в миллиард долларов на душу населения в этом регионе. Spotify и Skype были впервые запущены в качестве стартапов в Швеции. Швеция является небольшим рынком, поэтому она также является ценным местом для тестирования новых идей и продуктов перед их выводом на более крупные рынки.

Однако следует рассмотреть риски и аспекты ведения бизнеса в Швеции:

1. высокие индивидуальные налоговые ставки. В Швеции существуют надежные программы социальных услуг, в том числе общенациональные программы здравоохранения и другие льготы, такие как щедрый отпуск по уходу за ребенком, которые финансируются за счет высоких налогов с физических лиц. Это может затруднить набор штата из-за пределов Швеции [3];

2. сложное трудовое законодательство - в Швеции действуют строгие законы о труде, которые обеспечивают трудящимся надежную защиту, в том числе соглашения о сотрудничестве между отдельными профсоюзами [4]. В Швеции нет никаких правил, предписывающих минимальную заработную плату, но профсоюзы могут иметь свои собственные соглашения, устанавливающие стандарты для отдельных отраслей и видов работы. При увольнении работодатели должны соблюдать определенные формальные правила. Навигация по этим требованиям может сбивать с толку, и это помогает использовать местный опыт в этих вопросах;

3. стоимость проживания – в Швеции высокая стоимость жизни, особенно в таких инновационных городах, как Стокгольм и Гетеборг. Стоимость жизни оценивается на 2 % ниже, чем в США. Но поскольку индивидуальная налоговая ставка в стране высока, стоимость жизни кажется намного выше;

4. иные сложности - работа в новой стране (даже в такой благоприятной для бизнеса, как Швеция) может быть сложной задачей. Без твердого понимания меняющегося характера местных законов, нормативных актов и деловой практики расширяющийся бизнес может столкнуться с такими трудностями, как задержка входа, рост затрат и налоговые штрафы.

Таким образом, подводя итоги, следует отметить, что Швеция является благоприятной страной для ведения бизнеса, но так же имеются некоторые сложности в этом аспекте. Основными сферами бизнеса, в которых здесь реализуются иностранцы, являются информационные технологии, транспортные и риэлтерские услуги, торговля, а так же дизайн. Основным

требованиями для ведения предпринимательской деятельности являются владение шведским языком (базового уровня будет недостаточно); наличие бизнес-визы; обязательное предоставление подробного бизнес-плана будущей компании/предприятия; наличие необходимого количества денежных средств на проживание в государстве, а так же оплаты минимального размера стартового капитала.

#### Список использованных источников

1. Sverige är bästa landet att göra affärer med – [Electronic source] – URL: <https://www.sviv.se/blog/2017/03/sverige-ar-basta-landet-att-gora-affarer-med/>
2. Global innovation index – [Electronic source] – URL: <https://www.globalinnovationindex.org/>
3. Insights into the Tax Systems of Scandinavian Countries – [Electronic source] – URL: <https://taxfoundation.org/bernie-sanders-scandinavian-countriestaxes/#:~:text=Sweden's%20top%20personal%20tax%20rate,times%20the%20average%20national%20income.>
4. Unionen Sweden – [Electronic source] – URL: <https://www.unionen.se/rad-och-stod/lagar-inom-arbetsratten>

**Османова М.Р.**

*Научный руководитель: Иваненко И.А., к.э.н., доцент  
ГБОУВО РК КИПУ имени Февзи Якубова, Симферополь*

## ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЛИЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Сегодня лизинговая индустрия играет важную роль в европейской экономике, особенно в поддержке и развитии малого и среднего бизнеса. Экономическая важность финансового лизинга заключается в том, что он обеспечивает капитал для инвестиционных целей. Это, в свою очередь, способствует здоровой экономике, трудоустройству и инновациям.

Согласно исследованию "Доступ к финансированию предприятий" (SAFE 2019) лизинг является основным источником финансирования для более 47% предприятий малого и среднего бизнеса (МСБ). Обычно около 40% МСБ не имеют доступа к банковскому финансированию [1].

Европейский опыт является ориентиром для других стран, поэтому с целью выбора релевантной практики регулирования рынка финансового лизинга были проанализированы такие страны, как Германия, Польша, Австрия и Румыния.

В Германии лицензирование услуг финансового лизинга осуществляет БаФин (BaFin), информируя о выдаче лицензий региональный офис Бундесбанка. Закон о банковской деятельности регулирует все финансовые услуги, как банков так и небанковских финансовых учреждений. Все же уровень требований является дифференцированным: к компаниям, которые предоставляют услуги финансового лизинга, маленькие требования. Да и сам процесс выхода на рынок для них быстрым и простым [1].

В Польше лизинговый рынок регулируется общими требованиями к

деятельности субъектов хозяйствования. В Австрии тоже нет специальных требований и запретов относительно лизинговых компаний. Деятельность лизинговых компаний регулируется общим законодательством о хозяйственной деятельности. Совсем другая ситуация в Румынии, где лизинговый рынок является строго регулируемым. Деятельность по финансовому лизингу является лицензированной и осуществляется под наблюдением Национального банка Румынии. Для предоставления услуг финансового лизинга требуется минимальный уставный капитал (обычно от 200 тыс. евро, что определяется в индивидуальном порядке); существуют ужесточены требования к корпоративному управлению (репутационные и профессиональные требования к членам наблюдательного совета) нужна соответствие финансовым критериям (оборотные средства, суммы лизинговых сделок, размер долговых обязательств, активы, капитал) [2].

В целом все модели управления лизинговой деятельностью можно свести к трем основным (табл. 1).

Таблица 1 – Модели управления лизинговой деятельностью

	Модель 1	Модель 2	Модель 3
Лицензирование	отсутствует	Упрощенный процесс лицензирования без требований к капиталу	Детализированный и сложный процесс лицензирования с требованиями к капиталу
Надзор	отсутствует	Незначительный и упрощенный	Усиленный

В общем, в европейских странах рекомендуется разрешать полный спектр финансовых инструментов для обеспечения потребности в капитале лизинговых компаний, за исключением привлечения средств широкой общественности.

Основными источниками финансирования для лизинговой индустрии являются банковские кредиты (в том числе от международных и европейских учреждений) выпуск акций и облигаций. Низкая рискованность лизинговой деятельности обеспечивает большую доступность финансирования, в частности для малого и среднего бизнеса. А фокус на инвестирование в активы предусматривает долгосрочность развития бизнеса, что, в свою очередь, способствует стабилизации национальной экономики.

Теперь лизинговые компании не просто осуществляют заимствования под обеспечение активами, а предоставляют полный спектр услуг для обслуживания и использования актива, благодаря чему играют важную роль в экономике.

Основным препятствием для развития рынка финансового лизинга в РФ является ограниченный доступ к финансированию - регуляторная модель должна учесть этот аспект. Учитывая нынешнее состояние развития российского рынка финансового лизинга, именно немецкая сбалансированная модель кажется оптимальной для создания подходов к регулированию (Модель

2).

Регулирование рынка должно сосредотачиваться на таких вопросах, как:

- лицензирования и требования к капиталу;
- учет и налогообложение;
- корпоративное управление;
- доступ к финансированию;
- надзор и отчетность;
- саморегулирования и роль лизинговой ассоциации;
- условия для выхода из рынка (банкротстве или несостоятельности).

Европейский опыт может быть использован как пример для РФ, однако важно иметь в виду, что в странах с развитой экономикой организация лизингового рынка меняется время от времени. Так, в Польше, Австрии, Германии налоговые привилегии для лизинга были уменьшены в последние годы, собственно, из-за устойчивого развития рынка.

В прошлом благодаря таким привилегиям был обеспечен значительный вклад лизинга в устойчивое развитие экономики. Свидетельством этому является рынок Польши, который в 2018 году продемонстрировал самый быстрый в Европе рост лизингового рынка на 22%. Румыния является примером негативного воздействия усиленного регулирования (жесткий надзор и ужесточенные требования к корпоративному управлению) и уменьшение налоговых привилегий, поэтому лизинговый рынок там не демонстрирует ожидаемого роста. Тем не менее, с учетом нынешнего состояния лизингового рынка в РФ, полное отсутствие регулирования может привести к рискам для этого рынка и полноценной защиты прав всех участников именно из-за нестабильной экономики и недобросовестных игроков.

#### Список использованных источников

1. Survey on the Access to Finance of Enterprises (SAFE) // European Central Bank [Electronic Source]. URL: [https://www.ecb.europa.eu/stats/ecb\\_surveys/safe/html/index.en.html](https://www.ecb.europa.eu/stats/ecb_surveys/safe/html/index.en.html)
2. World Leasing Yearbook 2021 [Electronic Source]. URL: <https://www.world-leasing-yearbook.com/>

**Рынжа Е.И.**

***Научный руководитель: Бондаренко И.С., к.э.н., доцент  
ГО ВПО «ДонНУЭТ», Донецк***

### **МЕХАНИЗМ СУБКОНТРАКТАЦИИ В США**

Субконтрактация является актуальной формой промышленного аутсорсинга. Благодаря механизму субконтрактации происходит процесс оптимизации производства контрактора, а также предоставление возможностей для развития субъектам малого и среднего предпринимательства посредством расширения доступа к заказам крупных корпораций.

Одним из основных инструментов поддержки малого бизнеса в США является субконтрактация. Ее поддержка осуществляется в рамках

государственной программы The Small Business Subcontracting Program, которая направлена на облегчение доступа малого бизнеса к государственным закупкам. В данной программе есть положение, в котором федеральные ведомства, являющиеся заказчиками, могут обязать государственных поставщиков привлекать к выполнению государственных контрактов на сумму свыше 700 млн. долл. США субъектов малого предпринимательства.

Рассмотрим положения программы субконтрактации и механизм привлечения субконтракторов в таблице 1.

Таблица 1 - Основные положения программы в сфере развития субконтрактации для малого бизнеса и механизм привлечения субконтракторов к крупным государственным закупкам, предусмотренный The Small Business Subcontracting Program

Положения программы	Механизм привлечения
Под субконтрактацией понимается заключение соглашения между поставщиком ведомства и иной компанией на поставку товаров или оказание услуг, необходимых для выполнения государственного контракта	Контрактная служба ведомства-заказчика и поставщик разрабатывают план субконтрактации; при этом учитывается возможность субконтракторов, а также экономическая целесообразность этого
При заключении крупных государственных контрактов поставщики и государственные заказчики в рамках закупочного процесса формируют планы по привлечению к выполнению данных контрактов малых предприятий в качестве субконтракторов. Данные планы могут формироваться в рамках переговоров или направляться в составе заявок на участие в закупках	Контрактная служба должна способствовать поиску субконтракторов для поставщика, это относится к функциям дирекции по расширению доступа малого бизнеса к заключению контрактов с крупными государственными поставщиками
В федеральных ведомствах, осуществляющих закупки, созданы дирекции по расширению доступа малого бизнеса к заключению контрактов с крупными государственными поставщиками. Данные дирекции публикуют перечни крупных государственных поставщиков, которые в соответствии с программой обязаны привлекать субконтракторов, а также оказывают поддержку малому бизнесу по заключению договоров с данными поставщиками	Контрактная служба осуществляет контроль за исполнением плана субконтрактации, в том числе контролирует недопущение конфликта интересов

\*составлено автором по данным [1]

Также ежегодно утверждаются цели и достижения по объему закупок (как прямых, так и посредством субконтрактации) у субъектов малого бизнеса для федеральных ведомств, которые осуществляют закупочную деятельность. Эти данные распределены между различными ведомствами в соответствии со спецификой закупок (таблица 2).

Таблица 2 - Доля стоимости контрактов, полученная субконтракторами из числа субъектов малого бизнеса, от общей стоимости договоров субконтрактации с поставщиками федеральных ведомств США в 2018 г., %

Министерство по делам ветеранов		Управление кадровой службы		Министерство с/х		Министерство здравоохранения и социальных служб		Министерство энергетики		Министерство обороны	
Факт. Значение	План. значение	Факт. значение	План. значение	Факт. значение	План. значение	Факт. значение	План. значение	Факт. значение	План. значение	Факт. значение	План. значение
19	17	58	45	27	20	33	30	54	50	35	34

\*составлено автором по данным [2]

Согласно таблице 2, можно наглядно увидеть эффективность программы Управления по делам малого бизнеса (U.S. Small Business Administration), которой проводится ежегодный мониторинг, в рамках которого исследуется % выполнения поставленных целей по объему закупок у субъектов малого предпринимательства. Далее каждому федеральному ведомству выставляется оценка соответствия целям программы поддержки малого бизнеса по шкале от F до A+.

Для улучшения связи между контракторами и субконтракторами, и поиска контрагентов Управление по делам малого бизнеса создало сеть субконтрактации (The SBA's Subcontracting Networking — SubNet). В данной сети субъекты малого бизнеса и государственные поставщики могут осуществлять поиск контрагентов на свободной основе. Более того, Управление публикует обзоры рынков, что также способствует облегчению поиска.

Существуют и частные инициативы, способствующие развитию субконтрактации в США. К примеру, по настоящее время действует частная система SAP Ariba, благодаря которой возможен поиск контрагентов и проведение тендерных процедур на основе сети Ariba. Функционирование данной сети не ограничено территорией США. Она является одной из крупнейших площадок такого назначения в 190 странах, общий объем транзакций на которой достигает 3,75 трлн. долл. США в год [3].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в настоящее время механизм субконтрактации в США активно функционирует и на государственной, и на частной основе, благоприятно влияя на оптимизацию производства контракторов и увеличение возможностей субконтракторов.

#### Список использованных источников

1. The Small Business Subcontracting Program [Электронный ресурс] – режим доступа - <https://www.law.cornell.edu/cfr/text/48/part-19/subpart-19.7>
2. U.S. Small Business Administration [Электронный ресурс] – режим доступа - [https://www.sba.gov/sites/default/files/resources\\_articles/FY18\\_SBPAC\\_Report\\_compress.pdf](https://www.sba.gov/sites/default/files/resources_articles/FY18_SBPAC_Report_compress.pdf)
3. Ariba network [Электронный ресурс] – режим доступа - <https://www.ariba.com/ariba-network>



## ОЦЕНКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ НЕРАВНОМЕРНОГО РАЗВИТИЯ СТРАН ЕС

Европейский Союз - это уникальное интеграционное объединение 27 стран с далеко стоящими друг от друга уровнями исторического, политического и экономического развития.

Актуальность работы обусловлена значительным влиянием стран ЕС на формирование мирового экономического развития и решения международных экономических проблем.

Для исследования неравномерного развития стран ЕС систематизируем данные по следующим показателям: реальный ВВП, объем экспорта, объем импорта, объем исходящих инвестиций, реальный ВВП на душу населения, и представим в таблице 1.

Таблица 1 – Основные показатели развития стран ЕС в 2019г., млн. долл. США

Страна	Объем реального ВВП в постоянных ценах (2015г.)	Объем экспорта и импорта		Объем исходящих инвестиций	Объем ВВП в постоянных ценах (2015г.) на душу населения
		Э	И		
1.Германия	3593959	1464052	1216309	98700,01	43032,6
2.Франция	2604719	595384,7	647320,5	38663,13	38651,3
3.Италия	1911666	510883,4	446990,5	24933,95	31571,6
4.Испания	1322045	328950,9	360451,8	24134,78	28287
5.Нидерланды	840651,3	554105,2	476626,3	124651,9	49169,1
6.Польша	565371,2	257929,5	255228,3	2132,349	14922,2
7.Швеция	546651,4	173503,2	157533,1	22814,13	54466,9
8.Бельгия	491973,1	311019,1	311362,8	19707,15	42634,4
9.Австрия	415550,4	171549,4	167313,3	10577,7	46403,7
10.Ирландия	373137,7	254236	116811,1	18102,95	76423,5
11.Дания	334223,3	120121	100292	16045,1	57905,4
12.Финляндия	254766,3	72593	69708,56	4568,556	46051,8
13.Португалия	220264	65161	83820,65	-469,697	21539,2
14.Румыния	216100,2	70612,8	90030,94	38,06197	11159,5
15.Чехия	210932,5	155898	145445,5	4917,937	19733,2
16.Греция	206818,5	36309	61870	438,0094	19746,9
17.Венгрия	146413,4	104063	107069,6	2625,501	15118
18.Словакия	99044,93	87196	88032,56	153,2543	18150
19.Люксембург	64843,92	23011,9	24248,94	1482,178	105312,3
20.Болгария	57971,48	32570,2	34457,31	331,8568	8281,5
21.Хорватия	55885,8	14315,3	25875,39	231,4974	13530,6
22.Словения	49684,87	35805	34319,17	135,3786	23902,4
23.Литва	47662,83	29123,3	31550,26	153,345	17271,4
24.Латвия	30595,56	14138,9	16915,26	-161,204	16046
25.Эстония	27341,07	14916,5	15896,54	1967,324	20624,6
26.Кипр	23672,94	3395,3	8672,569	14053,29	26873,9
27.Мальта	13425,95	3728,9	5503,113	7163,11	30487

\*составлено автором по данным [1,2]

Согласно данным таблицы 1, отметим следующие особенности: в 2019г.

лидирующие позиции по показателям объема реального ВВП, объема экспорта и импорта, объема исходящих инвестиций занимают Германия, Франция, Италия и Испания. Максимальный показатель объема реального ВВП на душу населения у Люксембурга, Ирландии, Дании, Швеции и Нидерландов. На отстающих позициях находятся Литва, Латвия, Эстония, Кипр и Мальта.

Далее составим рейтинговую оценку основных показателей развития стран ЕС и определим место стран-членов в данном рейтинге в таблице 2.

Таблица 2 - Рейтинговая оценка основных показателей развития стран-членов ЕС

Страна	Место в рейтинге стран ЕС по показателям развития				
	Объем реального ВВП в постоянных ценах (2015г.)	Объем экспорта и импорта		Объем исходящих инвестиций	Объем ВВП в постоянных ценах (2015г.) на душу населения
		Э	И		
1.Германия	1	1	1	2	8
2.Франция	2	2	2	3	10
3.Италия	3	4	4	4	11
4.Испания	4	5	5	5	13
5.Нидерланды	5	3	3	1	5
6.Польша	6	7	7	15	24
7.Швеция	7	8	9	6	4
8.Бельгия	8	6	6	7	9
9.Австрия	9	9	8	11	6
10.Ирландия	10	11	11	8	2
11.Дания	11	12	13	9	3
12.Финляндия	12	15	17	13	7
13.Португалия	13	16	16	26	16
14.Румыния	14	17	14	24	26
15.Чехия	15	10	10	12	19
16.Греция	16	18	18	18	18
17.Венгрия	17	13	12	14	23
18.Словакия	18	14	15	22	20
19.Люксембург	19	22	23	17	1
20.Болгария	20	21	19	19	27
21.Хорватия	21	25	22	20	25
22.Словения	22	20	20	23	15
23.Литва	23	19	21	21	21
24.Латвия	24	24	24	25	22
25.Эстония	25	23	25	16	17
26.Кипр	26	26	26	10	14
27.Мальта	27	27	27	27	12

\*составлено автором по данным [1,2]

Проанализировав основные показатели развития, можно сделать вывод о том, что для ЕС характерна существенная разница в уровнях развития между странами-членами. Была составлена рейтинговая оценка неравномерного развития стран ЕС, по данным которой видно, что наиболее развитыми являются страны ЕС-15, наименее – ЕС-13, в особенности страны Прибалтики, Кипр и Мальта.

Данный разрыв является несомненной сложностью для Европейского Союза, ставя перед ним задачу согласования разнонаправленных интересов и создания единого экономического пространства. С другой стороны, данную сложность можно рассматривать и как преимущество, поскольку в рамках общего рынка, емкость которого определяется миллионами индивидуальных и коллективных потребителей, регионы с разным уровнем развития, ресурсным обеспечением и специализацией могут дополнять друг друга.

#### Список использованных источников

1. Официальный сайт ЕВРОСТАТ [Электронный ресурс] /. — Электрон. журн. — Режим доступа: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/main/data/database>
2. Официальный сайт ЮНКТАДСТАТ [Электронный ресурс] /. — Электрон. журн. — Режим доступа: <https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>

**Рябоштан А.А.**

**Научный руководитель: Шеремет Т.Г., к.э.н., доцент  
ГО ВПО «ДонНУЭТ», Донецк**

### **ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ И СТЕПЕНИ ИНТЕГРИРОВАННОСТИ ГЕРМАНИИ В ЕС**

Для оценки эффективности и результативности интеграционных процессов Германии в ЕС был проведен анализ основных макроэкономических показателей Германии в данной интеграционной группировке, а также степень и глубина интегрированности.

Германия стояла у истоков европейской интеграции наряду с некоторыми другими государствами Западной Европы, а именно Францией и странами Бенилюкс, которые послужили ядром для сплочения европейских наций. И к 2021 г. есть все основания утверждать, что Германия совместно с Францией являются движущей силой ЕС.

Страна является основным регулятором разворачивающихся в Европе процессов в силу своего географического положения.

Кроме того, Германия активно участвовала в создании единого рынка, экономического и валютного союза, а также выступает инициатором проведения совместной внешней европейской политики.

Рассматривая коэффициент чистой миграции, мы можем отметить, что Германия является страной с высоким притоком рабочей силы. Как следствие, происходит увеличение рынка труда, что привело к благоприятным условиям для рабочей силы в Германии. В связи с наплывом новых людей выросли обороты в сфере торговли, питания, повысился спрос на жилье.

Показатель реального ВВП в целом по Германии вырос на 6,5% за последние 5 лет (показатель экспорта за этот период увеличился на 8%, импорта – на 8,9%).

По показателю взаимных инвестиций внутри интеграционной группировки и в основном наблюдаются отрицательные темпы роста и тенденция к

уменьшению объёма инвестиций. Германия же показывает положительные темпы роста и тенденции к увеличению объёма инвестиций в сравнении с другими странами-участницами ЕС.

Исходя из анализа тесноты связей стран ЕС, проведенного Евразийской экономической комиссией, можно отметить, что классическим показателем интеграции является показатель значимости взаимных потоков (ТИ), который рассчитывается как отношение взаимных потоков (между страной и членами интеграционного объединения) ко всем потокам (между всеми странами внутри интеграционного объединения). Например, для взаимных инвестиций (табл. 1):

$$TI = \frac{I^{int}}{I^{alt}},$$

где  $I^{int}$  – прямые иностранные инвестиции из государств-членов интеграционной группы,  $I^{alt}$  – общий объем ПИИ [1].

Рост данного показателя означает увеличение доли взаимного потока, что в принятом определении интеграции означает улучшение интеграционных связей по данному направлению.

Таблица 1 – Анализ взаимных инвестиций (ТИ) из стран ЕС в Германию. [3]

Страна/ год	1952		1973		1986		1995		2004	
	$I^{int}$	ТИ	$I^{int}$	ТИ	$I^{int}$	ТИ	$I^{int}$	ТИ	$I^{int}$	ТИ
Германия	1267	0,376	1941	0,182	1006	0,238	39049	0,247	20312	0,052
$I^{alt}$ , млн. долл. США	3370		1061 7		4223 4		15777 7		38500 6	
2007		2013		2018		Темп роста (2018 к году интеграции), %				
$I^{int}$	ТИ	$I^{int}$	ТИ	$I^{int}$	ТИ					
169320	0,1393	42270	0,1142	77076	0,1842	49,0				
1215903		370139		418431						

По данным табл.1 наблюдается положительная динамика показателя значимости взаимных потоков с года интеграции государства в ЕС по отношению к 2018 г. Среди стран-участниц ЕС у Германии наблюдается значение показателя темпа роста (49,0%). Наличие положительной или отрицательной динамики показателя позволяет сделать вывод об углублении или ослаблении интеграционных связей и о повышении или снижении позитивного экономического эффекта от интеграции соответственно.

Расчет показателя значимости взаимных потоков обычно дополняется показателем открытости (ТО), который рассчитывается как отношение взаимных потоков к крупному макроэкономическому агрегату, обычно ВВП. Например, показатель открытости экономики в торговле товарами и услугами (табл. 2):

$$TO = \frac{X^{int} + M^{int}}{GDP},$$

где  $X^{int}$  – экспорт товаров в страны интеграционного объединения,  $M^{int}$  – импорт товаров из стран интеграционного объединения, GDP – ВВП страны [1].

Таблица 2 – Показатель открытости экономики (ТО) в торговле товарами и услугами стран ЕС (торговля между странами-участницами)[3]

Страна/ год	1952				1973				1981			
	X <sup>int</sup>	M <sup>int</sup>	GPD	ТО	X <sup>int</sup>	M <sup>int</sup>	GPD	ТО	X <sup>int</sup>	M <sup>int</sup>	GPD	ТО
Германия	4031	386 2	380265	0,02 1	6756 3	5489 1	39687 3	0,30 9	17604 7	16394 1	79743 0	0,42 6
1986						1995						
X <sup>int</sup>	M <sup>int</sup>	GPD		ТО	X <sup>int</sup>	M <sup>int</sup>	GPD		ТО			
243326	190872	1042337		0,417	523502	463905	2591447		0,381			
2004					2007							
X <sup>int</sup>	M <sup>int</sup>	GPD		ТО	X <sup>int</sup>	M <sup>int</sup>	GPD		ТО			
909887	715742	2819368		0,577	1321214	1054983	3439777		0,691			
2013				2018					Темп роста (2018 г. к году интеграции), %			
X <sup>int</sup>	M <sup>int</sup>	GPD	ТО	X <sup>int</sup>	M <sup>int</sup>	GPD		ТО				
1444927	1181126	3752514	0,700	1560648	1285722	3994713		0,713	3432,8			

Отталкиваясь от данных табл. 2, можно выделить, что в 2018 г. коэффициент открытости экономики в торговле товарами и услугами имеет наибольший абсолютный темп роста в Германии (3432,8%), объемы торговых потоков данного государства ЕС проявляет огромное влияние на экономику данной страны. Если рассматривать абсолютный темп роста показателя открытости в торговле товарами с года интеграции, то он является для Германии положительным, что говорит об увеличении торговых потоков между странами ЕС и увеличении влияния на экономику членов интеграционной группировки.

Итоги анализа макроэкономических показателей свидетельствуют о положительных результатах от интеграции практически у всех стран-участниц ЕС, в том числе и Германии, и в целом по группировке также наблюдается тенденция к росту показателей.

Оценка глубины интегрирования позволяет сделать вывод о том, что происходит углубление интеграционных связей между странами ЕС, которое оказывает позитивный экономический эффект для стран-участниц группировки.

#### Список использованных источников

1. Международная интеграция [Текст]: метод. рекомендации к изучению дисциплины для студентов направления подготовки 38.03.01 «Экономика» (профиль «Международная экономика») всех форм обучения, образовательный уровень

«Бакалавриат» (электронный ресурс) / Т.Г. Шеремет. М-во образования и науки Донецкой народной республики, ГО ВПО «ДонНУЭТ им. М. Туган-Барановского», каф. междунар. экономики.–Донецк: [ДонНУЭТ], 2019.– 67 с.

2. UNCTADStat. Database [Электронный ресурс]. –Режим

доступа: <https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>

3. Eurostat. Database [Электронный ресурс].- Режим доступа: <<https://ec.europa.eu/eurostat/web/national-accounts/data/database>>

**Шишкина А.А.**

**Научный руководитель: Бондаренко И.С., к.э.н., доцент  
ГО ВПО «ДонНУЭТ», Донецк**

## **АНАЛИЗ РЫНКА ТРУДА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Россия является крупнейшей экономикой Евразийского региона, российский рынок труда влияет на экономические показатели и благосостояние ряда бывших советских стран. Важным инструментом экономического роста государства являются трудовые ресурсы.

Для оценки трудовых ресурсов рассмотрим категорию экономически активного населения - население, у которого есть возможность участвовать в производственном процессе материальных ценностей, и также в предоставлении необходимых услуг.

Целью работы является анализ основных показателей развития рынка труда Российской Федерации.

Основной базой для формирования трудовых ресурсов является численность населения. Изменение численности населения и его структуры влияет на динамику и структуру трудовых ресурсов (табл.1).

**Таблица 1 – Численность населения РФ в 2015-2020 гг. [1]**

Показатели/годы	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Численность населения, млн. чел.	146,3	146,5	146,8	146,9	146,8	146,7
В том числе:						
- городское	108,3	108,6	109,0	109,5	109,5	109,5
- сельское	38,0	37,9	37,8	37,6	37,3	37,2
% в общей численности населения:						
-городское	74	74	74	74	75	75
-сельское	26	26	26	26	25	25

\*Составлено автором на основании источника [1]

Как видно из табл. 1 численность населения России в 2019 году составляла 146,7 млн. чел. из которых 109,5 млн. чел. – это городское население, а 37,2 млн. чел. – сельское. В процентном соотношении объем городского населения в общей численности населения страны составил в 2019 году 75%, а сельского – 25%.

Рассмотрев структуру населения Российской Федерации, следует далее рассмотреть основные показатели развития рынка труда данной страны, такие как численность рабочей силы, количество безработных и занятых лиц.

Количество рабочей силы, в том числе мужской и женской незначительно сократилось в 2019 году по сравнению с 2014 годом (табл. 2).

Таблица 2 – Количество рабочей силы РФ в 2014-2019 гг. [1]

Показатели/годы	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Темп роста, 2019/2014 гг., %	Прирост, 2019/2014 гг., %
Рабочая сила, тыс. чел.	75428	76588	76636	76169	76077	75287	99,8	-0,2
Женская рабочая сила, тыс. чел.	36700	37155	37166	36931	36941	36570	99,6	-0,4
Мужская рабочая сила, тыс. чел.	38729	39433	39470	39238	39136	38717	99,9	-0,1

\*Составлено автором на основании источника [1]

Количество рабочей силы в 2019 году составило 75287 тыс. чел. и сократилось на 0,2%, количество мужской рабочей силы составило в 2019 году 38717 тыс. чел. и сократилось на 0,1%, а количество женской рабочей силы составило 36570 тыс. чел. и сократилось на 0,4% (рис. 1).

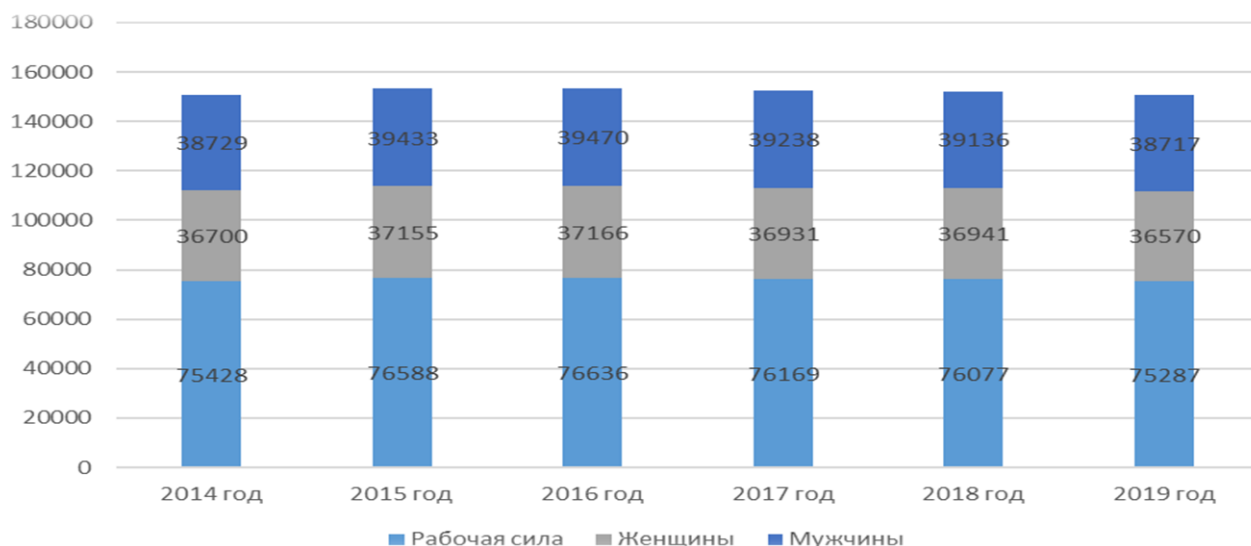


Рисунок 1 – Количество рабочей силы в РФ в 2014-2019 гг. [1]

Рассмотрим количество безработных лиц в Российской Федерации в период с 2014 по 2019 гг. в табл. 3.

Таблица 3 – Количество безработных в РФ в 2014-2019 гг. [1]

Показатели/годы	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Безработные, тыс. чел.	3889	4264	4243	3967	3657	3461

Показатели/годы	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Безработные % от рабочей силы	5,2	5,6	5,5	5,2	4,8	4,6

\*Составлено автором на основании источника [1]

Исходя из данных табл. 3 можно сказать, что в 2019 году доля безработных в общем количестве рабочей силы составила 4,6%, а на начало исследуемого периода 5,2%. В 2019 году количество безработных в РФ составило 3461 тыс. чел., а на начало периода - 3889 тыс. чел. Наблюдается положительная тенденция снижения количества безработных к концу исследуемого периода. Занятость зависит не только от экономических факторов, но и от демографических процессов, которые в свою очередь зависят от экономических, политических, социальных, международных факторов. Рассмотрим структуру и количество занятых лиц в РФ в табл. 4.

Таблица 4 – Занятость населения в России в 2014-2019 гг. [1]

Показатели/годы	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Темп роста 2019/2014 гг., %	Прирост, 2019/2014 гг., %
Занятость, тыс. чел.	71539	72324	72393	72202	72420	71826	100,4	0,4
Занятость женщин, тыс. чел.	34934	35187	35192	35066	35199	34953	100,0	0,0
Занятость женщин в % от занятости	48,8	48,7	48,6	48,6	48,6	48,7	-	-
Занятость мужчин, тыс. чел.	36605	37137	37201	37136	37221	36873	100,7	0,7
Занятость мужчин в % от занятости	51,2	51,3	51,4	51,4	51,4	51,3	-	-

\*Составлено автором на основании источника [1]

Опираясь на данные табл. 4 можно сказать следующее. Общее количество занятого населения в РФ в 2019 году составило 71826 тыс. чел., темпы роста данного показателя на конец периода составили 100,4%. Занятость женщин в 2019 году составила 34953 тыс. чел., доля занятых женщин в общем количестве занятых составила 48,7%. Количество занятых мужчин в 2019 году составила 36873 тыс. чел., доля занятых мужчин в общем количестве занятого населения составила 51,3%.

Таким образом, %. В ходе анализа рынка труда РФ было выявлено, что количество рабочей силы в период с 2014-2019 гг. незначительно снизилось, уровень безработицы в России довольно низкий, основная часть занятого населения занята в сфере услуг, на момент 2020 года в России в возрастной структуре населения преобладает молодежь. Таким образом, можно сделать



вывод, что рынок труда России имеет высокую степень развития на современном этапе.

#### Список использованных источников

1. Росстат. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/statistic>

## СОДЕРЖАНИЕ

### ГЛОБАЛЬНЫЕ И НАЦИОНАЛЬНЫЕ ВЕКТОРЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

**Аблаев И.И.**

ГБОУВО РК КИПУ имени Февзи Якубова, г. Симферополь  
ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ COVID-19 НА НАРУШЕНИЕ ЦЕПОЧЕК  
ПОСТАВОК 3

**Аметова Н.У.**

ГБОУВО РК КИПУ имени Февзи Якубова, г. Симферополь  
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО РЫНКА  
ПРОИЗВЕДЕНИЙ ИСКУССТВА 5

**Борсеитов Р.А.**

ГБОУВО РК КИПУ имени Февзи Якубова, г. Симферополь  
ТЕНДЕНЦИИ ГЛОБАЛЬНОГО РЫНКА ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ 7

**Бурковский В.И.**

ГО ВПО «ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского», г. Донецк  
ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО АВТОМОБИЛЬНОГО  
РЫНКА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭЛЕКТРИФИКАЦИИ 9

**Винникова А.И.**

ГО ВПО «ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского», г. Донецк  
ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА  
ТРУДА ДНР 11

**Доля П.П.**

ГО ВПО «ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского», г. Донецк  
РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ  
В МЕЖДУНАРОДНОМ РАЗДЕЛЕНИИ ТРУДА 13

**Емельченко Д.Д.**

ГО ВПО «ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского», г. Донецк  
АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ МЕЖДУНАРОДНОГО  
РЫНКА ГАЗА 14

**Емельченко Д.Д.**

ГО ВПО «ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского», г. Донецк  
ДИАГНОСТИКА ИНДИКАТОРОВ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ  
МИРОВОГО РЫНКА ПРИРОДНОГО ГАЗА 16

**Иванченко А.Я.**

ГО ВПО «ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского», г. Донецк  
ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ АЛКОГОЛЬНОЙ  
ПРОДУКЦИИ 19

**Иванченко А.Я., Маковейчук Я.Т.**

ГО ВПО «ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского», г. Донецк  
ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского», г. Ялта  
АНТИКОВИДНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ ВЕДУЩИХ КОМПАНИЙ НА  
МИРОВОМ АЛКОГОЛЬНОМ РЫНКЕ 21

<b>Козлова М.О.</b> ГО ВПО «ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского», г. Донецк КОНЪЮНКТУРА МИРОВОГО РЫНКА НЕФТИ	24
<b>Коржан И.Э.</b> ГО ВПО «ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского», г. Донецк МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ COVID-19	26
<b>Масленникова Ю.А.</b> ГО ВПО «ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского», г. Донецк МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ COVID-19	29
<b>Наумова А.Э.</b> ГО ВПО «ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского», г. Донецк КОНЪЮНКТУРА МИРОВОГО РЫНКА МАСЛОЖИРОВОЙ ПРОДУКЦИИ	31
<b>Сеидов Р.Т.</b> ГБОУВО РК КИПУ имени Февзи Якубова, г. Симферополь МИРОВОЙ РЫНОК НЕФТИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И СТРУКТУРА	34
<b>Солнцева О.В.</b> ГО ВПО «ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского», г. Донецк РОЖДАЕМОСТЬ КАК ОСНОВНОЙ ФАКТОР ВЛИЯНИЯ НА ОБЪЕМЫ ЭКСПОРТА МИРОВОГО РЫНКА ИГРУШЕК	36

## ЭКОНОМИКА СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: ЗАРУБЕЖНЫЙ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ

<b>Баннова А.И.</b> ГО ВПО «ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского», г. Донецк ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МЯСНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ДНР	40
<b>Волотовская А.О.</b> ГО ВПО «ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского», г. Донецк РОЛЬ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ	41
<b>Горелова А.С.</b> ГО ВПО «ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского», г. Донецк ОЦЕНКА ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ SAP SE В ЦИФРОВОМ СЕКТОРЕ	44
<b>Домашев С.А.</b> ГО ВПО «ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского», г. Донецк ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ NINTENDO В ОБЛАСТИ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА	48

**Казакова Е.О.**

ГО ВПО «ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского», г. Донецк  
РОЛЬ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В УСПЕШНОМ  
ФУНКЦИОНИРОВАНИИ ПРЕДПРИЯТИЯ 50

**Лаврик Г.К.**

ГО ВПО «ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского», г. Донецк  
ИННОВАЦИИ КАК КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО НА  
ПРИМЕРЕ ПРОДУКЦИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОМПАНИИ TESLA 53

**Лазаренко Е.Ю.**

ГО ВПО «ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского», г. Донецк  
УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ КАК ФАКТОРОМ УСТОЙЧИВОГО  
РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ 55

**Михайленко А.С.**

ГО ВПО «ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского», г. Донецк  
НАЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ  
РЕСПУБЛИКИ КОРЕЯ 58

**Пестерева Е.И.**

ГО ВПО «ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского», г. Донецк  
СТРАТЕГИЯ КОМПАНИИ PHILIP MORRIS INTERNATIONAL 60

**Пивень К.Р.**

ГО ВПО «ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского», г. Донецк  
НАПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ  
НА КОРПОРАТИВНОМ УРОВНЕ 63

**Скоряк Д.А., Лаврик Г.К.**

ГО ВПО «ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского», г. Донецк  
АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ EXXONMOBIL 66

**Соколик Д.А.**

ГО ВПО «ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского», г. Донецк  
ИССЛЕДОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ 68

**Стреблянская И.А.**

ГО ВПО «ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского», г. Донецк  
ОПРЕДЕЛЕНИЕ РЕСУРСНОЙ КОНЦЕПЦИИ В КОНТЕКСТЕ  
СТРАТЕГИЧЕСКОГО ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО  
ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СТРУКТУРЫ 70

**Тычина А.И.**

ГО ВПО «ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского», г. Донецк  
СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ МАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ  
МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ 73

**Федина Е.А.**

ГО ВПО «ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского», г. Донецк  
ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕНТРОВ ЗАТРАТ  
ПРЕДПРИЯТИЯ 76

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

**Абдурешитова Э.Р.**

ГБОУВО РК КИПУ имени Февзи Якубова, г. Симферополь  
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНИМ  
ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ 79

**Бондаренко Н.В.**

ГО ВПО «ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского», г. Донецк  
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РОССИЙСКИХ  
ПРЕДПРИЯТИЙ НА РЫНКЕ АЛМАЗОВ (НА ПРИМЕРЕ АК АЛРОСА) 81

**Вашенко Г.Г.**

ГО ВПО «ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского», г. Донецк  
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМ ОБУЧЕНИЯ  
ПЕРСОНАЛА 83

**Володина Е.А.**

ГО ВПО «ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского», г. Донецк  
СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ  
МЕЖДУНАРОДНЫХ ТОВАРНЫХ БИРЖ 86

**Волотовская А.О.**

ГО ВПО «ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского», г. Донецк  
ОСОБЕННОСТИ ПРОЯВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ  
БЕЗОПАСНОСТИ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ 89

**Волотовская А.О.**

ГО ВПО «ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского», г. Донецк  
СУЩНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРИБЫЛИ 92

**Гоголев И.В.**

ГО ВПО «ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского», г. Донецк  
ИННОВАЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ  
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ  
НЕСТАБИЛЬНОСТИ 95

**Доля П.П.**

ГО ВПО «ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского», г. Донецк  
ЕВРОПЕЙСКИЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БАНК 97

**Дреморецкий В.В.**

ГО ВПО «ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского», г. Донецк  
ПРОГРАММА АСЕАН ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ И РАЗВИТИЮ МЕСТНЫХ  
И ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ДО 2025 ГОДА 99

**Казакова Е.О.**

ГО ВПО «ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского», г. Донецк  
ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ТАМОЖЕННЫХ УСЛУГ:  
АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ И ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ 102

<b>Калугина М.В.</b> ГО ВПО «ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского», г. Донецк ПРОФИЛЬ БИЗНЕСА БАНКА «ICBC»	105
<b>Лаврик Г.К., Скоряк Д.А.</b> ГО ВПО «ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского», г. Донецк АНАЛИЗ УСЛУГ В СФЕРЕ МЕЖДУНАРОДНОГО БАНКОВСКОГО БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ АМЕРИКАНСКОЙ БАНКОВСКОЙ ХОЛДИНГОВОЙ КОМПАНИИ WELLS FARGO & COMPANY	107
<b>Литвиненко В.В.</b> ГО ВПО «ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского», г. Донецк РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ КАК ОДИН ИЗ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА	110
<b>Литвиненко В.В.</b> ГО ВПО «ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского», г. Донецк FACEBOOK & WHATSAPP: ПРИНЦИПЫ ПОГЛОЩЕНИЯ	112
<b>Межуева А.С.</b> ГО ВПО «ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского», г. Донецк ДОЛЛАРИЗАЦИЯ КАК ФЕНОМЕН МЕЖДУНАРОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ СТРАН ЦВЕ	113
<b>Рынжа Е.И.</b> ГО ВПО «ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского», г. Донецк ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА МЕЖДУНАРОДНОГО БАНКА	116
<b>Сова Д.А.</b> ГО ВПО «ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского», г. Донецк ВЛИЯНИЕ ОТРИЦАТЕЛЬНОЙ ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКИ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ ГОСУДАРСТВА	119
<b>Тюленев И.С.</b> ГО ВПО «ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского», г. Донецк ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ РЫНКОВ	121
<b>Шевченко Я.Э.</b> ГО ВПО «ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского», г. Донецк СПЕЦИФИКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОВАРНОЙ БИРЖИ «LME»	124
<b>Добринка Ралчева</b> Технически университет – Варна, г. Варна ПРИЛОЖЕНИЕ НА АНАЛИЗА НА ВИДОВЕТЕ ОТКАЗИ И ПОСЛЕДСТВИЯТА ОТ ТЯХ (FAILURE MODES AND EFFECTS ANALYSIS – FMEA) МЕТОДОЛОГИЯТА В КОРАБОСТРОЕНЕТО	127
<b>Ivo Karapenev</b> Технически университет – Варна, г. Варна СЪВРЕМЕНИ АКЦЕНТИ В МЕТОДИТЕ ЗА ТРЕТИРАНЕ И УПРАВЛЕНИЕ НА БИТОВИТЕ ОТПАДЪЦИ	128

## ЭКОНОМИКА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН: ТЕНДЕНЦИИ И ТРАДИЦИИ

**Аблаев А.А.**

ГБОУВО РК КИПУ имени Февзи Якубова, г. Симферополь  
ТОРГОВОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РОССИИ И ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА  
В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ 133

**Бойчук А.Р.**

ГО ВПО «ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского», г. Донецк  
ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ  
И СТЕПЕНИ ИНТЕГРИРОВАННОСТИ СЕВЕРОАМЕРИКАНСКИХ  
СТРАН 135

**Булат А.Б.**

ГБОУВО РК КИПУ имени Февзи Якубова, г. Симферополь  
РОЛЬ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РАЗВИТИИ  
ЭКОНОМИКИ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА 138

**Демчишина Е.В.**

ГО ВПО «ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского», г. Донецк  
АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИЙСКОЙ  
ФЕДЕРАЦИИ И КИТАЯ 140

**Доля П.П.**

ГО ВПО «ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского», г. Донецк  
СПЕЦИФИКА АНТИМОНОПОЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ЕС 142

**Ковалёва Е.О.**

ГО ВПО «ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского», г. Донецк  
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ  
ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ 144

**Кононенко В.А.**

ГО ВПО «ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского», г. Донецк  
РОЛЬ ТУРИЗМА В ЭКОНОМИКЕ ШВЕЙЦАРИИ 147

**Литвиненко В.В.**

ГО ВПО «ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского», г. Донецк  
ПОЗИЦИИ РФ В ГЛОБАЛЬНЫХ РЕЙТИНГАХ 148

**Межуева А.С.**

ГО ВПО «ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского», г. Донецк  
ЭКОНОМИКА СЧАСТЬЯ: СОПОСТАВЛЕНИЕ РОССИИ  
И ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАН 151

**Меркушева Е.А.**

ГО ВПО «ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского», г. Донецк  
ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА В ШВЕЦИИ 153

**Османова М.Р.**

ГБОУВО РК КИПУ имени Февзи Якубова, г. Симферополь  
ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЛИЗИНГОВОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 155

<b>Рынжа Е.И.</b>	
ГО ВПО «ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского», г. Донецк	
МЕХАНИЗМ СУБКОНТРАКТАЦИИ В США	157
<b>Рынжа Е.И.</b>	
ГО ВПО «ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского», г. Донецк	
ОЦЕНКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ НЕРАВНОМЕРНОГО РАЗВИТИЯ СТРАН ЕС	160
<b>Рябоштан А.А.</b>	
ГО ВПО «ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского», г. Донецк	
ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ	
И СТЕПЕНИ ИНТЕГРИРОВАННОСТИ ГЕРМАНИИ В ЕС	162
<b>Шишкина А.А.</b>	
ГО ВПО «ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского», г. Донецк	
АНАЛИЗ РЫНКА ТРУДА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	165