



**НАУЧНЫЙ  
ФОРУМ**  
nauchforum.ru

ISSN: 2541-8408



**№8(41)**

# **НАУЧНЫЙ ФОРУМ: ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ**

МОСКВА, 2020



# НАУЧНЫЙ ФОРУМ: ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ

*Сборник статей по материалам XLI международной  
научно-практической конференции*

№ 8 (41)  
Август 2020 г.

Издается с ноября 2016 года

Москва  
2020

УДК 33  
ББК 65  
НЗ4

Председатель редколлегии:

**Лебедева Надежда Анатольевна** – доктор философии в области культурологии, профессор философии Международной кадровой академии, г. Киев, член Евразийской Академии Телевидения и Радио.

Редакционная коллегия:

**Илларионова Елена Александровна** – канд.экон.наук, доц. кафедры менеджмента, Филиал АНОО ВО "Воронежский экономико-правовой институт", Россия, г. Старый Оскол;

**Самойленко Ирина Сергеевна** – канд. экон. наук, доц. кафедры рекламы, связей с общественностью и дизайна Российского Экономического Университета им. Г.В. Плеханова, Россия, г. Москва;

**Комарова Оксана Викторовна** – канд. экон. наук, доц. доц. кафедры политической экономики ФГБОУ ВО "Уральский государственный экономический университет", Россия, г. Екатеринбург.

**НЗ4 Научный форум: Экономика и менеджмент:** сб. ст. по материалам ХLI междунар. науч.-практ. конф. – № 8 (41). – М.: Изд. «МЦНО», 2020. – 26 с.

ISSN 2541-8408

Статьи, принятые к публикации, размещаются на сайте научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU.

ISSN 2541-8408

ББК 65

© «МЦНО», 2020

## **Оглавление**

<b>Экономика</b>	<b>4</b>
<b>1. Финансы, денежное обращение и кредит</b>	<b>4</b>
АНАЛИЗ МОНЕТАРНЫХ ФАКТОРОВ, ОКАЗЫВАЮЩИХ ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНЫ СЫРЬЕВЫХ ТОВАРОВ Бугаев Михаил Владимирович	4
ПОЗИЦИЯ ОЭСР И ООН В ОТНОШЕНИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ИХ РЕЗИДЕНТСТВА Попкова Ольга Игоревна	9
<b>2. Экономика и управление народным хозяйством</b>	<b>15</b>
ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ ОРГАНИЧЕСКОГО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В ГОСУДАРСТВАХ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА Хадиуллина Гульнара Насимовна	15
<b>3. Экономика предпринимательства</b>	<b>20</b>
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ Аленова Диана Сериковна	20

## ЭКОНОМИКА

### 1. ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

#### АНАЛИЗ МОНЕТАРНЫХ ФАКТОРОВ, ОКАЗЫВАЮЩИХ ВЛИЯНИЕ НА ЦЕНЫ СЫРЬЕВЫХ ТОВАРОВ

**Бугаев Михаил Владимирович**

*аспирант департамента банковского дела и финансовых рынков  
Финансового факультета ФГБОУ ВО «Финансовый университет  
при Правительстве Российской Федерации»,  
РФ, г. Москва*

#### MONETARY FACTORS AND THEIR INFLUENCE ON THE COMMODITIES

**Mikhail Bugaev**

*Financial university under the Government of the Russian Federation,  
Russia, Moscow*

**Аннотация.** В данной работе изучается теория, связанная с влиянием процентной ставки на цены товаров. С помощью SVAR модели проведен анализ влияния процентной ставки на товары, результаты которого подтвердили общепринятую теорию о влиянии процентных ставок.

**Abstract.** The author of this paper considers theory about the influence of interest rate on commodity prices. Using SVAR model the influence of interest rate on commodities was analyzed. Results of the analysis proved the relation of the interest rate and commodity prices.

**Ключевые слова:** товары, монетарная политика, процентная ставка.

**Keywords:** commodities, monetary policy, interest rate.

Такие товары, как золото, нефть, промышленные металлы (медь, алюминий, никель), соевые бобы, кукуруза пшеница, играют важную роль в экономиках разных стран. Соответственно от цен на данные товары зависят доходы государства: низкие цены на экспортные сырьевые товары уменьшают экспортную выручку компаний, что в свою очередь приводит к падению налоговых платежей. Слишком высокие цены на товары оказывают негативное влияние на экономики странах, импортирующих стран. Несмотря на разные типы товаров, которые перечислены выше, они имеют одну общую черту: развитый рынок производных финансовых инструментов, чаще всего, фьючерсов.

Номинальный объем внебиржевых товарных деривативов вырос с 474 млрд. дол. на конец 1998 года до 2,1 трлн. дол. на конец 1-го полугодия 2019 года [7]. Объем торгов биржевыми контрактами (фьючерсами и опционами) вырос более чем в 9 раз: с 637 миллионов контрактов в 2005 году до 5,9 миллиардов контрактов в 2018 году [5]. Рост торгов товарными деривативами позволяет говорить о финансиализации товарного рынка. Под термином «финансиализация» обычно понимается процесс увеличения роли финансовых рынков, финансовых институтов в экономической деятельности.

Соответственно финансиализация товарного рынка привела к изменению механизма ценообразования товаров. Возросла роль монетарных факторов, таких как процентная ставка, курс валют, инфляция, спрос и предложение на финансовых рынках.

Используя модель Дорнбуша в отношении реальных цен на товарные деривативы, Франкел доказывает, что существует обратная связь между реальной ставкой процента и скорректированными на инфляцию товарными ценами. То есть высокая процентная ставка приведет к снижению цен и наоборот. Франкел выделял 3 канала, с помощью которого меняются цены (на примере высокой ставки процента):

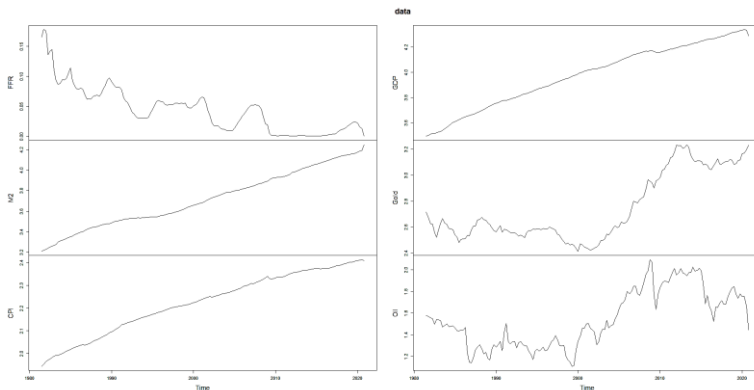
- Стимулирование увеличения производства товара фирмами;
- Снижение желания платить за хранение товара;
- Стимулирование интереса у спекулянтов к инвестированию в государственные облигации.

Согласно исследованию Франкела на примере товарных индексов, рост реальной процентной ставки на 1 процентный пункт приводит к падению реальных цен на 6% [4].

Используя модель Франкела, Флорез в своей работе добавляет правило Тейлора, что проанализировать эндогенные факторы. В результате увеличение реальной процентной ставки на 100 базисных пунктов приводит к падению цен на 2,8%- 5,9%. Кроме того, Флорез приходит к выводу, что в последние годы на момент исследования (2009 год) присутствует эффект лага [3].

В дополнение к механизму, предложенному Франкелом, Аркам [2] в своем исследовании предложил еще один монетарный фактор, оказывающий влияние на цены товаров. Этим фактором является валютный курс. Изменение валютного курса происходит из-за наличия дифференциала процентных ставок. Механизм его работы заключается в том, что финансовые инвесторы при прочих равных условиях предпочтут покупать активы в валюте с более высокой процентной ставкой, фондируя ее валютой по низкой ставке процента.

Для анализа будут использованы квартальные данные за период с 1-го квартала 1990 года по 2-й квартал 2020 года. В качестве анализируемых товаров в работе были выбраны нефть и золото. Причиной для выбора нефтяных цен является тот факт, что влияние нефти на экономику России достаточно значимо, а золото является одним из ключевых активов в резервах страны. Среди факторов, которые использовались в данной структурной VAR модели (SVAR), находятся ставка по федеральным фондам (EFFR), денежный агрегат США M2 (M2), индекс потребительских цен США (CPI), ВВП США (GDP). Источником факторов, а также цен на нефть и золото являются экономические данные Федерального резервного банка St. Louis [6]. За исключением ставки по федеральным фондам используются логарифмированные данные.



**Рисунок 1. Данные, использующиеся в модели**

Как же отмечалось выше, в работе используется SVAR модель вида:

$$AY_t = \beta_0 + \beta_1 Y_{t-1} + u_t, \quad (1)$$

где матрица  $A$  – это матрица ограничений,  
 $Y_t$  – вектор переменных,  
 $u_t$  – структурные шоки.

Аналогично действиям в работе Анзуини [1] матрицы  $Y_t$  и  $A$  выглядят следующим образом.

$$Y_t = \begin{bmatrix} EFFR_t \\ M2_t \\ CPI_t \\ GDP_t \\ P_t \end{bmatrix} \quad A = \begin{bmatrix} 1 & a_{12} & 0 & 0 & a_{15} \\ a_{21} & 1 & a_{23} & a_{24} & 0 \\ 0 & 0 & 1 & a_{34} & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 1 & 0 \\ a_{51} & a_{52} & a_{53} & a_{54} & 1 \end{bmatrix} \quad (2)$$

Первый ряд представляет собой уравнение предложения денег как функция реакция монетарных властей, подразумевая что в момент  $t$  неизвестны уровень инфляции и производства. Второй ряд означает спрос на деньги как функция реального дохода и уровня номинальной процентной ставки. 3 и 4 ряд матрицы  $A$  отображают гипотезу устойчивости цен, а также предположение, что активность изменяется с лагом при инновации в экономике. Пятое уравнение подразумевает, что на товарные цены оказывают влияние все факторы.

Используя информационные критерии Akaike, Schwarz, Hanna-Quin и Final Prediction Error, с которыми можно ознакомиться в таблице 1, была выбрана модель VAR(2) с лагом 2 для обоих товаров.

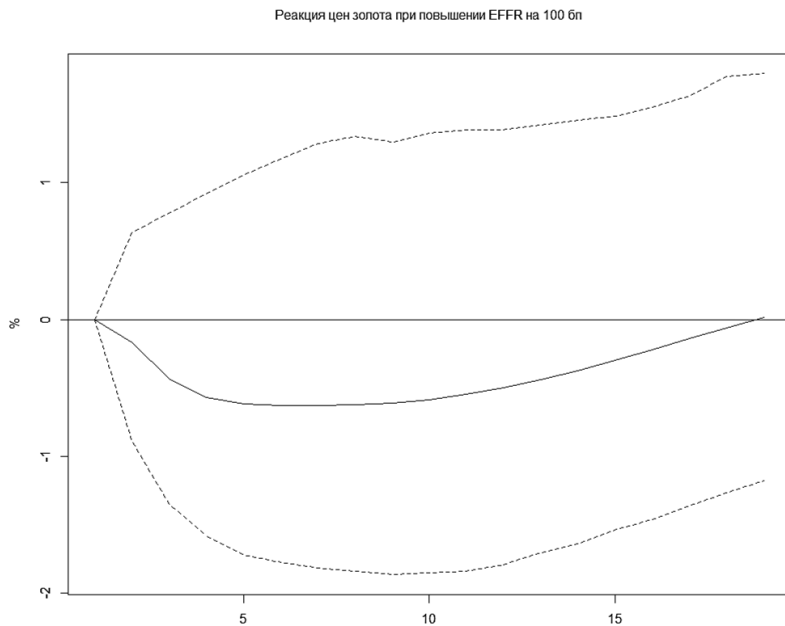
**Таблица 1.**

**Информационные критерии модели VAR(p)**

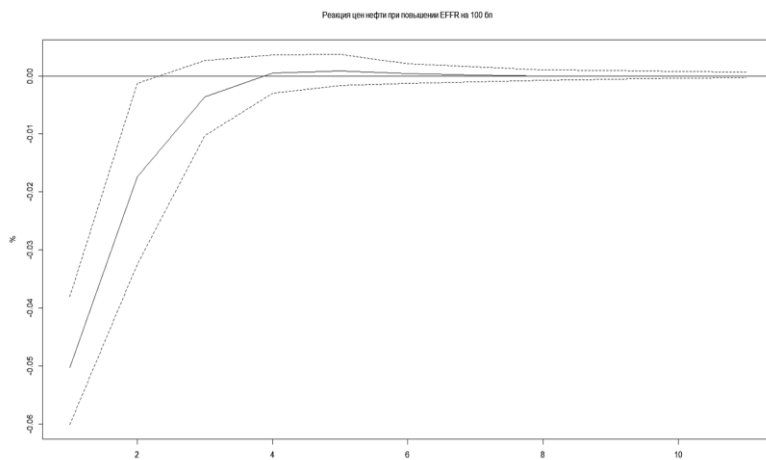
	AIC	SC	HQIC	FPE	Выбранный в модели
Золото	2	2	2	2	2
Нефть	2	2	2	2	2

Рисунки 2 и 3 с помощью функции импульсного отклика показывают реакции золота и нефти на монетарный шок. В рамках данной работы под монетарным шоком понимается роста ставки по федеральным фондам (EFFR) на 100 базисных пунктов. Реакция цен на товары ожидаемо обратная движению ставки. При этом падение цен на товары составляет не более 0,5%. Пика своей реакции золото достигает в течение 4-5 квартала, а в дальнейшем динамика цен снижается к долгосрочному равновесию. В свою очередь пик реакции нефти происходит в течение первого квартала с последующим возвращением к равновесию.





**Рисунок 2. Реакция цены на золото на монетарный шок**



**Рисунок 3. Реакция цены нефти на монетарный шок**

Проведя анализ влияние процентной ставки на цены товаров можно сделать несколько выводов. Во-первых, теория об обратном влиянии процентных ставок на товары подтвердилась. Однако степень влияния не значительна, что противоречит некоторым исследованиям, но схоже с выводами в работе Anzuini. Так реакция нефти и золота на монетарный шок составила в пике не более 0,5 %.

### Список литературы:

1. Anzuini A. The Impact of Monetary Policy Shocks on Commodity Prices / A. Anzuini, M.J. Lombardi, P. Pagano // ECB Working Paper. – 2010. № 1232. – P. 4-25.
2. Akram, Q.F. Commodity prices, interest rates and the dollar / Q.F. Arkam // Energy Economics. – 2009. Vol. 31. № 6. – P. 838-851.
3. Florez L.A. Monetary Policy and Commodity Prices: an endogenous analysis using an SVAR approach / L.A. Florez // Borradores de Economia. – № 610. – P. 1-34.
4. Frankel J.A. The Effect of Monetary Policy on Real Commodity Prices / J.A. Frankel // NBER Working Papers. – 2006. №12713. – P. 2-27.
5. Отчет WFE ЮМА 2018 по деривативам [Электронный ресурс] – URL: <https://www.world-exchanges.org/storage/app/media/statistics/WFE%202018%20ЮМА%20Derivatives%20Report%20FINAL%2010.04.19.pdf> (дата обращения: 10.08.2020).
6. Официальный сайт Federal Reserve Bank of St. Louis [Электронный ресурс] – URL: <https://research.stlouisfed.org/> (дата обращения: 10.08.2020).
7. Официальный сайт Банка международных расчетов [Электронный ресурс] – URL: <https://stats.bis.org/statx/srs/table/d5.2?p=20191&c=> (дата обращения: 10.08.2020).

## ПОЗИЦИЯ ОЭСР И ООН В ОТНОШЕНИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ИХ РЕЗИДЕНТСТВА

**Попкова Ольга Игоревна**

*аспирант*

*Департамента налоговой политики  
и таможенно-тарифного регулирования*

*Финансового университета*

*при Правительстве Российской Федерации,*

*РФ, г. Москва*

## POSITION OF THE OECD AND THE UN ON THE TAXATION OF INCOME OF INDIVIDUALS DEPENDING ON THEIR TAX RESIDENCE

*Olga Popkova*

*Graduate student,*

*Department of Tax Policy and Customs Tariff Regulation*

*Financial University under the Government of the Russian Federation*

*Russia, Moscow*

**Аннотация.** Статья посвящена актуальной теме в области налогообложения – налоговому резидентству физических лиц. Именно принцип резидентства определяет экономическую связь между физическим лицом и государством.

В статье сравниваются позиции ООН и ОЭСР в отношении налогообложения доходов физических лиц в зависимости от их статуса налогового резидентства. Правила определения статуса налогового резидентства являются одними из ключевых вопросов в сфере налогообложения физических лиц.

**Abstract.** The article focuses on current topic in the field of taxation - tax residence of individuals. The principle of tax residence determines the economic relationship between individual and the state.

The article compares the positions of the UN and the OECD in relation to taxation of income of individuals depending on their tax residence status. The rules for determining the status of tax residence are one of the key issues in the field of taxation of individuals.

**Ключевые слова:** налоговый резидент; налогообложение физических лиц; принцип источника дохода; налоговый статус; взаимосогласительная процедура; соглашения об избежании двойного налогообложения.

**Keywords:** tax resident; taxation of individuals; principle of source of income; tax status; mutual agreement procedure; agreements on avoidance of double taxation.

Экономическая связь физического лица и государства определяется принципом местонахождения (резидентства), в соответствии с которым плательщики разделяются на лиц, имеющих местонахождение в конкретном государстве (резиденты), и лиц, не имеющих в нем постоянное местонахождение (нерезиденты).

Налоговые резиденты несут абсолютное налоговое обязательство перед государством собственного резидентства. Они должны уплачивать подоходный налог, с приобретенных доходов: как из источников страны собственного резидентства, так и с дохода, который был получен на территории другого государства.

Нерезиденты несут ограниченное налоговое обязательство. Они уплачивают государству налог лишь только в случае, если ими был получен доход на территории данного конкретного государства.

Это ключевое отличие дополняется и другими различиями. Конечно, нельзя избежать особенностей предоставления льгот, декларирования дохода, исчисления и уплаты налога.

В 1963 г. Организацией Экономического Сотрудничества и Развития (далее – ОЭСР) была опубликована Модельная налоговая конвенция ОЭСР об избежании двойного налогообложения доходов и капитала. По мере становления внешнеэкономического сотрудничества государств – членов ОЭСР, МК ОЭСР улучшалась, редакции обновлялись: Модель 1977 г., ее редакция 1992 года. Последнее дополнение к МК ОЭСР датировано 2017 годом [3,25].

Согласно данным Организации Объединенных Наций: «Типовая модельная конвенция Организации Объединенных Наций (далее – МК ООН) была впервые опубликована в 1980 г. и последний раз обновлялась в 2017 г. Данная конвенция, в противоположность МК ОЭСР, отдаёт приоритет методу налоговых освобождений, которые использует страна резидентства экспортёров капитала» [1, 5].

Положения МК ОЭСР и МК ООН неоднократно анализировались зарубежными и отечественными авторами, в том числе и в сравнительно-правовом ключе. Представляется, что наиболее полный дополнительный материал в отношении текстов этих документов собран в официальных комментариях к ним. Последние выступают в качестве детализированных разъяснений, а также содержат подробную информацию об истории развития основных институтов, категорий и понятий. Комментарии, подготовленные ОЭСР, отличаются от аналогичного по характеру документа, разработанного ООН, прежде всего объемом и, как следствие, большей детализацией, а также охватом фактического и исторического материала.

Типовые налоговые конвенции ОЭСР и ООН, являясь итогом долголетней работы, сейчас относятся к более необходимым документам в области регулирования международного налогообложения. Не углубляясь детально в нюансы, можно обозначить основные отличия между ними, а также то, чем они схожи между собой.

Схожи данные документы тем, что в первую очередь они:

- разработаны в рамках международных организаций;
- представляют собой проект двустороннего налогового соглашения;
- носят формат рекомендаций, предусматривающий возможность для договаривающихся сторон изменять их и включать в них иные положения;
- формулируют ключевые основы устранения двойного налогообложения;
- стандартизируют категории, понятия, аспекты, которые находят применение в межгосударственных соглашениях и в национальном законодательстве разных государств;
- сопровождаются постатейными разъяснениями, которые дают возможность конкретизировать сущность определений и область их применения;
- применяются в отношении резидентов договаривающихся сторон.

Основное базовое, т. е. заложенное при разработке, различие Типовых налоговых конвенций ОЭСР и ООН - направленность на различные основы обложения доходов и имущества, устанавливающая распределение прав договаривающихся государств на возможность облагать доходы физических лиц. Наблюдается разногласие между интересами экономически развитых стран, которые выступают поставщиками капитала и технологий, и развивающимися государствами, которые в большей степени являются реципиентами зарубежных инвестиций. МК ОЭСР отдает приоритет принципу резидентства, а в основе МК ООН лежит принцип места источника дохода. При этом доводы, приводимые в обоснование обеих позиций, хорошо обоснованы, что затрудняет поиск взаимовыгодных решений.

МК ОЭСР отдает приоритет глобальному принципу налогообложения, что означает преимущественное право на обложение дохода в стране резидентства налогоплательщика. При этом страна - источник дохода должна ограничить свое право на взимание налога, освобождая от налогообложения на собственной территории обозначенные в соглашении доходы резидентов иной договаривающегося страны, либо устанавливая в их отношении специальную пониженную ставку (или ограничивая предельную величину налоговой базы).

МК ООН отдает приоритет принципу источника дохода, предполагающего преимущественное право на налогообложение в государствах, где этот доход формируется. Это обычно достигается методом систематизации большей части видов активности нерезидента на зарубежной фискальной территории.

К тому же расширение прав государства-источника также производится через минимизацию ее обязанностей по понижению налоговых платежей на доходы нерезидентов (т. е. «пассивные доходы»).

Кроме того, очевидное и значительное различие современных текстов рассматриваемых документов происходит в связи с принятыми в рамках этих Организаций несопадающими практиками доработки и совершенствования ранее утвержденных норм.

В соответствии с Комментарием к Модельной конвенции ОЭСР, значимость концепции резидентства разъясняется данным образом: «Концепция резидентства договаривающейся страны имеет значение в 3-х ситуациях: 1) при определении определенного круга лиц, к которым применяется МК ОЭСР, 2) при разрешении ситуаций двойного резидентства, которое приводит к возникновению двойного налогообложения, и 3) при разрешении случаев появления двойного налогообложения, как результата налогообложения в государстве резидентства и стране источника» [2, 10].

В итоге, под термином «налоговый резидент» как правило понимается физическое лицо, которое в конкретном государстве пожелит неограниченной налоговой обязанности. При этом концепция резидентства находит свое выражение в налоговых принципах каждого определенного государства, которые были установлены в виде соответственных нормативных норм, которые существенно различаются.

Государства устанавливают в своих национальных правилах особенности налоговой привязки граждан к своим налоговым юрисдикциям при помощи определенных критериев.

Ввиду очень различающихся дефиниций и применений разных оснований для признания резидентства лицо быть может признано налоговым резидентом 2-ух и более стран.

Так появляется трудность двойного (неоднократного) резидентства, которую можно решить при условии наличия Соглашения об избежании двойного налогообложения (далее – СОИДН), а также при помощи особых правил (ст. 4 МК ОЭСР и ст. 4 МК ООН) и взаимосогласительной процедуры (ст. 25 МК ОЭСР и ст. 25 МК ООН).

На практике возникают следующие проблемы при определении налогового резидентства:

- доктринальные дебаты о позиции Комментариев к МК;
- в Комментариях к МК ОЭСР и МК ООН отсутствуют надлежащие элементы и руководящие принципы, которые исключали бы возможность использования внутреннего толкования.

Международное двойное налогообложение является препятствием для развития мирового рынка, и его устранение можно рассматривать

как одну из целей законодательства разных стран. Относительно правила физического присутствия (например: присутствие в течении 183 дней), которое на первый взгляд кажется хорошим подходом, требует введения специальных правил по предотвращению уклонения, поскольку это может привести к возможности манипулировать налоговым резидентством отдельного лица, а с другой стороны, это кажется неудовлетворительным решением для очень мобильных работников и частных лиц [4, 238].

Таким образом, возможно решение проблемы двойного налогообложения, возникающего в результате конфликтов налогового резидентства, идея которого состоит в том, что необходимо сократить срок проведения взаимосогласительной процедуры в разумных пределах. Такое решение в своей простоте представляется наиболее подходящим решением для большинства стран, в которых применяется принцип резидентства.

### **Список литературы:**

1. Articles of the United Nations Model Double Taxation Convention between Developed and Developing Countries. – United Nations, 2017. [Электронный ресурс] // URL: [https://www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2018/05/MDT\\_2017.pdf](https://www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2018/05/MDT_2017.pdf).
2. OECD (2017), Model Tax Convention on Income and on Capital: Condensed Version 2017, OECD Publishing. [Электронный ресурс] // URL: [http://dx.doi.org/10.1787/mtc\\_cond-2017-en](http://dx.doi.org/10.1787/mtc_cond-2017-en).
3. OECD Model Tax Convention on Income and on Capital: Condensed Version., OECD Publishing, 2017. Commentary to art. 4. § 1. P. 85.
4. Налоговый кодекс РФ от 05.08.2000 N 117-ФЗ (часть вторая) (ред. от 27.12.2019) и Налоговый кодекс РФ от 31.07.1998 N 146-ФЗ (часть первая) (ред. от 28.01.2020).

## 2. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

### ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ ОРГАНИЧЕСКОГО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В ГОСУДАРСТВАХ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

*Хадиуллина Гульнара Насимовна*

*д-р экон. наук, профессор,*

*Лениногорский филиал Казанского национального исследовательского  
технического университета имени А.Н. Туполева-КАИ,*

*РФ, г. Казань*

### THE GOVERNMENT REGULATION OF AGRICULTURAL PRODUCTS IN THE STATES OF THE EUROPEAN UNION

*Gulnara Khadiullina*

*Doctor of Economics, Professor,*

*The Leninogorsk branch of the Kazan National Research Technical  
University named after A.N. Tupolev-KAI,*

*Russia, Kazan*

**Аннотация.** Обострение рисков загрязнения окружающей среды предопределили развитие органического сельского хозяйства, использующего экологические инновации. В статье анализируются типы бюджетных субсидий, выделяемых в странах Европейского союза производителям сертифицированной в соответствии с экологическими стандартами сельскохозяйственной продукции. Сделан вывод о нарушении рыночных сигналов и неэффективном перераспределении доходов налогоплательщиков вследствие применения субсидирования, что определяет необходимость пересмотра инструментов государственного регулирования сельского хозяйства.

**Abstract.** The aggravation of the risks of environmental pollution predetermined the development of organic agriculture, thus environmental innovations are used. The article analyzes the types of budget subsidies



allocated in the countries of the European Union for producers of agricultural products, which are certified in accordance with environmental standards. The conclusion is made about the violation of the market signals and ineffective redistribution of the taxpayers' income due to the use of subsidies, which determines the need to revise the instruments of state regulation of agriculture.

**Ключевые слова:** органическое сельское хозяйство; государственное регулирование экономики; субсидирование сельскохозяйственного производства; экологическая сертификация, рыночные сигналы.

**Keywords:** organic farming; government regulation of the economy; subsidies for agricultural production; environmental certification; market signals.

Органическое (устойчивое, биологическое, разумное) сельское хозяйство с каждым годом становится все более популярным в зарубежных странах и в России. Продукты с маркировкой «био» характеризуются устойчивым ростом объемов производства и потребления, что объясняется факторами спроса (изменение предпочтений потребителей под влиянием маркетинговых инструментов и осознания экологических проблем, повышение уровня доходов и др.) и предложения (компенсация части издержек государством, налоговые преференции, внедрение экологических инноваций в производственный процесс и др.). Понимание значимости экологических проблем и влияние экологического лобби заставляет правительства ряда зарубежных государств разрабатывать и реализовывать программы поддержки производителей продукции органического сельского хозяйства, легитимизировать сертификацию в соответствии с экологическими стандартами и ввести экомаркировку. Бюджетные дотации и субсидии выступают объектом дискуссий с участием представителей экономической науки и практики. Изучение опыта государственной поддержки внедрения экоинноваций в сельскохозяйственное производство, накопленного за рубежом, позволит предупредить неэффективное использование финансовых и материальных ресурсов в современной России в процессе применения органических технологий. Это определяет выбор темы исследования. Страны Европейского Союза реализуют программы поддержки органического сельского хозяйства начиная с 1980-х гг. [1] При этом указанный сегмент деятельности рассматривается как средство борьбы с перепроизводством, которое наблюдается в традиционном сельском хозяйстве, где используются субсидии, инструменты планирования и регулирования цен [1]. Субсидии, направляемые производителям органической продукции, искажают рыночные сигналы и стимулируют

конверсию традиционного сельскохозяйственного производства в органическое. При этом объем значительной части выделяемых субсидий не зависит от производительности, а определяется средними значениями показателей финансово-хозяйственной деятельности фермеров и объемами посевных площадей. Вследствие низкой производительности органического сектора объемы его субсидирования превышают аналогичные показатели в традиционном секторе. Субсидии носят целевой характер и зависят от вида экономической деятельности. Так, например, садоводство практически не субсидируется, тогда как максимальный объем субсидий получают фермеры, занимающиеся разведением домашнего скота и молочным производством. Сравнительный анализ показывает неравномерность распределения грантов между государствами-членами Европейского Союза. При уменьшении (отказе) от бюджетных субсидий наблюдаются процессы десертификации. Так, например, в период с 2000 по 2008 г. в Дании, Финляндии и Италии количество ферм-производителей органической продовольственной продукции сократилось на 20% из-за отсутствия субсидий [2].

Проведенный анализ позволил выделить несколько типов субсидий производителям органической продукции в государствах Европейского Союза.

I тип. Субсидии в рамках единой сельскохозяйственной политики Европейского союза для всех типов фермерских хозяйств – органических и традиционных. Сумма субсидий определяется пропорционально площади и численности персонала. Поскольку фермы, сертифицированные в соответствии с экологическими стандартами, являются менее продуктивны, они субсидируются в большем объеме в расчете на единицу продукции.

II. Субсидии ферм, характеризующихся плохими климатическими и природными условиями в рамках единой сельскохозяйственной политики Европейского союза, что составляет агроэкологические и климатические меры. Среди указанных субсидий имеют место субсидии для поддержания процессов конверсии, которые выдаются в течение 5 лет, а также субсидии для развития органического сельскохозяйственного производства, которые не предлагаются традиционным производителям АС. Субсидии второго типа составляют 60 миллионов евро в год [2]. Следует отметить, что Франция отказалась от данного типа субсидий с 2018 г., в то же время ряд государств продолжают указанные бюджетные выплаты.

III тип. Конкретные субсидии производителям органической сельскохозяйственной продукции, выплачиваемые регионами, департаментами или муниципалитетами, которые включают субсидии на

сертификацию, субсидии на инвестиции, на развитие агроэкологической инфраструктуры, лизинг оборудования, аренду земельных площадей и др.

IV тип. Субсидии Агентства Франции по развитию и продвижению продукции органического сельского хозяйства, которые составляют 8 миллионов евро в год.

V тип. Налоговый кредит для производителей органической продовольственной продукции в размере 3500 евро до 2020 г. [2]

VI тип. Другие виды государственного финансирования (сельскохозяйственная составляющая основного инвестиционного плана).

В 2018 г. государства Европейского союза объявили о реализации плана развития органического сельского хозяйства на период до 2022 г., который следует за аналогичным планом на период до 2017 г. Анализ фактических результатов функционирования производителей агропродовольственной продукции показывает, что его цель, которая заключалась в удвоении объемов производства, не была достигнута, несмотря на выделенные средства. Новый план нацелен на увеличение площадей с культурами «био» до 15% от объема полезной площади сельского хозяйства в 2022 году (по сравнению с 6,5% в 2017 году) [2]. Для субсидирования процесса конверсии выделяется 1,1 млрд. евро, тогда как данный показатель в предыдущий период составлял 700 млн. евро, т. е. имеет место прирост на 62%. Субсидии включают 630 млн. евро Европейского сельскохозяйственного фонда развития сельских районов, 200 млн. евро в виде государственных кредитов и 50 млн. евро в год в виде платы за загрязнение [2].

Многочисленное невыполнение плановых показателей свидетельствует, что рынок не подчиняется политическим решениям несмотря на усилия по перераспределению налоговых платежей. Недостижимость поставленных целей признается частью сторонников органического сельского хозяйства. Некоторые исследования показывают несущественную роль субсидий при переходе к органическим практикам по сравнению с другими факторами (нормативные представления фермеров и др.) [2]. В то же время следует признать, что доходы производителей продукции «био» растут в значительной части за счет государственных субсидий, которые создают преференции в пользу этой практики. Таким образом, свобода потребительского выбора является исходным принципом эффективного функционирования рынка. Однако недопустимо, чтобы этот свободный выбор был искажен государством в пользу органического сельского хозяйства или какой-либо другой формы сельскохозяйственного производства. Субсидии искажают ценовые сигналы, создают иллюзии богатства и приводят к неоптимальному распределению ресурсов, дополнительным административным расходам

и коррупционным скандалам. Неэффективное распределение доходов заключается в том, налоговые платежи беднейших слоев населения субсидируют потребление «био» представителями более богатых кругов общества, т. е. наблюдается обратное перераспределение.

### **Список литературы:**

1. Регламент комиссии Европейских сообществ (ЕС) № 889/2008 от 5 сентября 2008 года с положениями о порядке исполнения Регламента Совета (ЕС) № 34/2007 об экологическом/ биологическом производстве и маркировке экологической/ биологической продукции в отношении экологического/ биологического производства, маркировки и контроля продукции [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://rosorganic.ru/files/reglament-es-889-2008.pdf> Дата обращения: 25.07.2020.
2. Pahun L. Agriculture « BIO » : tromperies subventionnées. l'Institut de recherches économiques et fiscales (IREF) [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://fr.irefeurope.org/> Дата обращения: 25.07.2020.

### 3. ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

#### СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Аленова Диана Сериковна*

*магистрант,*

*Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева,  
Республика Казахстан, г. Нур-Султан*

**Аннотация.** В наши дни существует огромное количество методов оценки конкурентоспособности. Каждый метод имеет свои особенности и «инструменты» оценки конкурентоспособности предприятия. Поиск различных подходов для расчета основных показателей конкурентоспособности, необходимость принятия во внимание всех факторов, оказывающих воздействие на рентабельность производства, объясняется, главным образом, тем, что для каждой компании необходимо найти свой собственный интегрированный метод, который будет удовлетворять всем внешним и внутренним условиям существования рынка. В связи этим требуется разработать метод подходящий для конкретного предприятия, которые учитывает условия соответствующего рынка. Цель статьи заключается в сравнительном анализе различных информационных методов оценки конкурентоспособности предприятий.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность; методы оценки конкурентоспособности.

Главной целью предприятия является увеличение своей прибыли. Для этого компании инвестируют в развитие конкурентоспособности своей компании на рынке. Способность заполучить большую долю рынка по сравнению с другими игроками, быть востребованным в каждом сегменте рынка, улучшение своих сопернических свойств – все это подходит под определение конкурентоспособности предприятия [1].

Оценка конкурентоспособности требует комплексного разбора деятельности предприятия. Она отражается в системе показателей. Если взять в пример финансовый анализ, то он включает в себя абсолютные показатели (прибыль/ убыток за период, сумма оборота и т. д.), относительные показатели (рентабельность, ликвидность, задолженность, производительность и т. д.). На данный момент компаниями применяется огромное количество показателей, которые относятся и к количественным

методам (используются для числовой шкалы измерения), и к качественным методам, а также комбинированные методы.

Исследование вопроса оценки конкурентоспособности предприятия можно найти у М. Портера (1979), Ф. Котлера (1985), Г. Азоева (1996), К. Нурмаганбетова (1997), М. Горынь (1998), З. Перценюк (2006) и др. В этих работах освещаются теоретические и методологические аспекты оценки конкурентоспособности предприятий. Однако, несмотря на множество опубликованных материалов по данной теме, универсальной и единой методики комплексной оценки конкурентоспособности предприятий в настоящее время не существует.

Согласно теории М. Портера о конкурентных преимущества товара, хозяйствующий субъект должен использовать все свои ресурсы наиболее эффективным образом. (Портер, 1985). Математические аспекты теории сравнительных преимуществ отражены в научных работах П. Самуэльсона и В. Столпера (Самуэльсон, 1994). Но предложенный ими подход считается абстрактным и соответственно затруднительным для реализации на практике. Он подходит для крупных компаний, которые выходят на международные рынки [1].

Для фирм с постоянно меняющимися условиями рынка с постоянно меняющимися условиями рынка подходит неформализованный метод оценки (Ларичев, Мошкович, 1996). Основой неформализованного метода являются результаты экспертной оценки.

Регулирование временными параметрами способствует достижению конкурентоспособности предприятия. Основные направления оптимизации временных параметров: скорость адаптации компании к внешним изменениям, продолжительность производственного цикла, скорость принятия решений и т. д.

Наиболее популярным методом оценки является исследование конкурентоспособности предприятия, которая базируется на теории международного разделения труда. Согласно теории, конкурентоспособность фирмы выше, если все ее подразделения организованы наилучшим образом. На производительность товаров и услуг влияет эффективное использование ресурсов, в связи с чем оценка всех подразделений фирмы включает в себя оценку работы с ресурсами. (Лобанов, 2001). Дальнейшее развитие этой теории привело к двум основным подходам: структурная оценка и функциональная [2].

Согласно структурному подходу, статус предприятия может оцениваться согласно уровню монополизации отрасли, т. е. концентрации производства и капитала на конкретном рынке, а также оценка барьеров для новых предприятий, выходящих на рынок. Основными препятствиями на пути новых конкурентов являются: рентабельность крупномасштабного производства; степень дифференциации производства;

абсолютные преимущества в стоимости существующих предприятий; капитал, необходимый для организации эффективного производства.

Функциональный подход заключается в определении стоимости товара, коэффициента использования производственных мощностей, объем производства продукции, норма прибыли и т. д. Согласно этому подходу, предприятия с более эффективным производством и продажами и эффективным финансовым управлением более конкурентоспособны.

Стоит отметить методы оценки конкурентоспособности предприятия, основанные на теории равновесия фирмы и отрасли и теории производственных коэффициентов. Критерием конкурентоспособности в рамках такого подхода является наличие у производителей производственных коэффициентов, которые можно использовать с большей производительностью по сравнению с конкурентами. Согласно теории равновесия анализируются следующие: процентные ставки по кредитам; относительная стоимость приобретенного инструмента; относительные ставки заработной платы; Относительная стоимость материальных ресурсов (Чурсини Макаров, 2015) [4].

Интерес представляют так называемые матричные методы оценки.

Матричный метод оценки конкурентоспособности предприятия основан на использовании матричных таблиц, организованных по строкам и столбцам элементов (Дубинина, 2013). Существует множество матричных моделей, которые можно использовать для оценки уровня конкурентоспособности предприятия: матрица «Рост доли отрасли/весь рынок» (модель BCG); матрица «рыночная привлекательность/ конкурентная позиция» (модель GE / McKinsey); матрица стратегии фирмы «привлекательность/конкурентоспособность отрасли» (модель Shell / DPM); матрица «этап рынка / конкурентная позиция» (модель Хофера / Шенделя); матрица «этап жизненного цикла продукции / конкурентная позиция» (модель ADL / LC) [3]. Используя матричные методы, руководители имеют возможность оценить уровень конкурентоспособности потенциала не только своей компании, но и ее ближайших конкурентов, что поможет разработать стратегию поведения на рынке.

Указанные методы очевидны и просты с точки зрения расчетов. Преимущества этих методов также омрачают их недостатки: визуализация обеспечивается за счет упрощенного решения с потерей его точности. Такие методы позволяют успешно определить состояние товаров на рынке и перспективы развития этих товаров в соответствии с их жизненным циклом, показать положение нескольких конкурентов и дать представление об их возможностях.

В целом конкурентоспособность предприятия определяется с учетом влияния рыночных коэффициентов. Однако, как правило, эти коэффициенты не обеспечивают комплексной количественной оценки

их конкурентоспособности. Кроме того, общим недостатком указанных методов является то, что они не приспособлены к использованию в условиях формирования рыночных отношений и дают неполные характеристики оцениваемых предприятий.

Таким образом, каждый из подходов к оценке конкурентоспособности предприятия имеет как преимущества, так и ограничения эффективного применения и недостатки. Основные методы оценки, их недостатки и целесообразность использования приведены в таблице 1. Некоторые методы и подходы в определенных пределах дублируют другие, но эти различия, на мой взгляд, являются скорее взаимодополняющими, чем взаимоисключающими.

Таблица 1.

### Сравнительная характеристика методов оценки конкурентоспособности предприятий

Метод	Плюсы	Минусы	Возможность использования
Метод основан на анализе сравнительных преимуществ	Позволяет сравнивать масштабы предприятий	Невозможно оценить предприятие в условиях адаптации к рынку	Возможно применение метода для оценки конкурентоспособности на макроуровне
Метод основан на теории равновесия фирмы и отрасли	Используется на отраслевом уровне	Принимает во внимание в основном внешние условия компании, исключая влияние факторов внутренней среды	Используется при оценке конкурентоспособности на отраслевом уровне
Метод основан на теории эффективной конкуренции	Удобный и охватывает основные виды деятельности предприятия	Не оценивает показатели в динамике рынка	Можно использовать метод оценки конкурентоспособности предприятия
Метод основан на теории качества продукции	Оценивает конкурентоспособность на основе качества продукта или услуг	Конкурентоспособность отождествляется с конкурентоспособностью товаров, зависит от качества	Метод используется для оценки конкурентоспособности предприятий
Матричный метод	Позволяет провести качественный анализ конкурентной позиции	Сложность процесса формирования матриц. Статическая матрица учитывает только два параметра	Используется для исследований определенной ситуации, где известны все факторы



Методы, представленные в Таблице 1, являются лишь малой частью большого количества подходов к оценке конкурентоспособности предприятия. Все эти методы следует использовать комплексно, так как они рассматривают разные подразделения предприятия.

Наиболее целесообразным и продуктивным методом, учитывая результаты сравнительного анализа, хотелось бы выделить метод «Метод основан на теории качества продукции». К. Нурмаганбетовой (1997).

Преимущество этого метода заключается в том, что он учитывает важнейший фактор, влияющий на конкурентоспособность предприятия - конкурентоспособность товара. Однако такой подход позволяет нам получить полное представление о преимуществах и недостатках на предприятии, поскольку конкурентоспособность компании принимает форму товаров и влияет на конкурентоспособность технологических, организационных и экономических аспектов рынка предприятия.

### **Вывод**

Вышеупомянутое исследование демонстрирует существование большого количества различных методов оценки конкурентоспособности предприятий, которые различаются как способом оценки (формальным и неформализованным), так и характером первоначальной интерпретации результатов (на основе сравнительного преимущества, матрицы). Разнообразие методов оценки конкурентоспособности предприятий обусловлено, прежде всего, целями, которые способствуют оценке, количеством компаний, конкурирующих в отрасли, и доступностью получаемой информации.

Существующие методы оценки конкурентоспособности предприятия в современных условиях имеют определенные пределы эффективного использования и недостатки, основным из которых является их статичность, не учитывающая параметры качества продукции, достоверность соответствующей торговой марки, уровень социальной ответственности, интенсивность и эффективность рекламы и так далее.

### **Список литературы:**

1. Грязнова А.Г., Юданов А.Ю. Микроэкономика. Практический подход. – М.: КноРус., 2011.
2. Ильичева И. В. Маркетинг: учебно-методическое пособие / Ульяновск : УлГТУ, 2010. – 229 с.
3. Лазаренко А.А. Методы оценки конкурентоспособности [Текст] / А.А. Лазаренко // Молодой ученый. — 2014. — №1. — С. 374-377.
4. Микроэкономика. Учебник/ под ред. Г.А. Родиной, С.В. Тарасовой. – М.: Юрайт, 2015.

*ДЛЯ ЗАМЕТОК*

**НАУЧНЫЙ ФОРУМ:  
ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ**

*Сборник статей по материалам XLI международной  
научно-практической конференции*

№ 8 (41)  
Август 2020 г.

В авторской редакции

Подписано в печать 24.08.20. Формат бумаги 60x84/16.  
Бумага офсет №1. Гарнитура Times. Печать цифровая.  
Усл. печ. л. 1,625. Тираж 550 экз.

Издательство «МЦНО»  
123098, г. Москва, ул. Маршала Василевского, дом 5, корпус 1, к. 74  
E-mail: [economy@nauchforum.ru](mailto:economy@nauchforum.ru)

Отпечатано в полном соответствии с качеством предоставленного  
оригинал-макета в типографии «Allprint»  
630004, г. Новосибирск, Вокзальная магистраль, 3

16+



**НАУЧНЫЙ  
ФОРУМ**  
[nauchforum.ru](http://nauchforum.ru)