

Экономическая безопасность организации: методические подходы и возможности в современных условиях

Economic Security of the Organization: Methodological Approaches and Opportunities in Modern Conditions

УДК 330.101

DOI: 10.12737/1998-0701-2021-30-36

Е.Н. Грибина, канд. экон. наук, чл.-кор. РАН, доцент кафедры государственного управления и публичной политики Института общественных наук, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ»

e-mail: gribina-en@ranepa.ru

Е.О. Савченко, канд. полит. наук, доцент кафедры экономики промышленности, ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»

e-mail: Savchenko.EO@rea.ru

E.N. Gribina, Candidate of Economic Sciences, Corresponding Member of Russian Academy of Natural Sciences, Associate Professor, Department of State Management and Public Policy, Institute of Social Sciences, Academy of Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration

e-mail: gribina-en@ranepa.ru

E.O. Savchenko, Candidate of Political Sciences, Associate Professor, Department of Industrial Economy, Plekhanov Russian University of Economics

e-mail: Savchenko.EO@rea.ru

Аннотация. В статье рассматриваются методические подходы к оценке экономической безопасности, а также их трансформация в современных условиях. По мнению авторов, тенденция к росту экономических преступлений в будущем сохранится, а ущерб от них будет увеличиваться, что ставит вопрос о разработке (корректировке) соответствующих моделей и профилактических мер, к которым авторы относят, прежде всего, регулярный мониторинг информационного поля и динамики дебиторской задолженности.

Ключевые слова: экономическая безопасность компании, угрозы экономической безопасности, проверка контрагентов, дебиторская задолженность, рейдерство.

Abstract. The article discusses methodological approaches to assessing economic security, as well as their transformation in modern conditions. According to the authors, the trend towards an increase in economic crimes in the future will continue, and the damage from them will increase, which raises the question of the development (adjustment) of appropriate models and preventive measures, to which the authors include, first of all, regular monitoring of the information field and the dynamics of accounts receivable.

Keywords: economic security of the company, threats to economic security, verification of counterparties, accounts receivable, raiding.

Начавшийся в России весной 2020 г. кризис, вызванный пандемией, еще больше актуализировал проблему обеспечения экономической безопасности российских компаний и привел к увеличению темпов роста преступлений экономического характера, включая и киберпреступления. Так, согласно опубликованному в июле 2020 г. прогнозу Сбербанка, в 2021 г. российская экономика может потерять от киберпреступлений порядка 7 трлн руб. [11] Однако, учитывая фактическое наступление в России второй волны коронавируса в конце сентября 2020 г., следует говорить

о том, что это создает предпосылки как для ухудшения ситуации в экономике и закрепления в ней негативных тенденций, так и для активизации мошенников. О значимости данного направления свидетельствует тот факт, что еще в конце 2019 г. в рамках СКР РФ был сформирован отдел по расследованию подобного рода преступлений; однако следует отметить, что этого явно недостаточно, поскольку динамика показателей демонстрирует высокие темпы роста, а приоритет пока отдается борьбе против более традиционных форм экономических преступлений.

Теперь обычной проверки добросовестных контрагентов, проводимой в докризисный период, уже недостаточно (особенно в наиболее пострадавших отраслях, включая розничную торговлю, общепит и т.д.), что ставит вопрос о проведении более полной проверки. И хотя по данному вопросу опубликовано значительное количество исследований (например, методика И. Моториной, методика М. Петуховой и др. [5–6], в целом, как показывает практика, можно говорить о неэффективности типовой методики ее проведения и необходимости ее адаптации в зависимости от специфики отрасли бизнеса, этапа экономического цикла и новостного охвата.

Так, новости об ухудшении финансового положения публикуются, как правило, по крупным компаниями, а поиск информации по мелким организациям (например, ООО с минимальным размером уставного капитала в 10 тыс. руб.) или индивидуальным предпринимателям вызывает объективные трудности. Это ставит вопрос об определении достоверности используемых источников (соцсети, форумы, отзывы на сайтах и т.д.). Кроме того, сложилась устойчивая практика, когда даже компании, давно работающие на рынке многие годы и заработавшие определенную репутацию, по-прежнему имеют уставной капитал в 10 000 руб.

Следует отметить, что возможности поиска информации о контрагенте с использованием интернета в последнее время существенно выросли, несмотря на принятое законодательство о «праве на забвение» и свойство текущей информации в интернете (которое означает, что сегодня требуемая информация на данном сайте есть, а завтра нет), а функционал таких систем закрытого доступа, как «СПАРК» и «Контр-Фокус» расширился. И тем не менее проблема поиска точной и релевантной информации сохраняется, поскольку даже в закрытых источниках и базах данных, включая и поисково-информационные картографические службы типа «Яндекс.Карты» или Google.Maps, (не говоря уже об открытом доступе) могут содержаться неточные сведения (что требует дополнительных ресурсов на их верификацию), а определенного рода информации может не быть вообще — тем более, если речь идет о мелких фирмах и компаниях, ин-

дивидуальных предпринимателях. Это, в частности, обуславливает необходимость применения полевых методов, которые, по мнению авторов данной статьи, так и не нашли должного отражения в различного рода методиках, предлагаемых, в частности, для проверки контрагентов (например, представленная ниже методика М. Петуховой).

Директор по рискам компании «МКК "ПрофиРеал"» М. Петухова предлагает модель оценки контрагента по 100-бальной шкале, в которой учитываются нижеследующие факторы, при этом она добавляет, что их перечень может быть расширен или сокращен (в зависимости от специфики бизнеса или текущей ситуации) [6]:

1) доля долга в активе баланса контрагента (для более глубокого анализа следует провести анализ долговой нагрузки с точки зрения структуры и выплат по краткосрочным и долгосрочным долговым обязательствам. Так, при относительно высокой удельной доле краткосрочных долговых обязательств выплаты по ним могут быть небольшими по причине господдержки или субсидирования процентной ставки со стороны федеральных или региональных властей). Отдельно эксперты журнала «Финансовый директор» отмечают, что большая кредиторская задолженность опасна тем, что сегодня компания уменьшает налоговую базу, а спустя какое-то время ей придется списывать просроченную кредиторскую задолженность как внереализационный доход и платить налог на прибыль [12];

2) динамика объема продаж;

3) общее финансовое состояние (представляется, что можно говорить о разнице в его оценке в условиях различных этапов экономического цикла или, например, кризисных явлений в экономике);

4) сезонность деятельности контрагента;

5) отсрочка платежа по договору;

6) задержки с оплатой в прошлом (в последние 5 лет);

7) размер исполнительных производств (сам факт их наличия вряд ли можно назвать негативным фактором, требуется проведение качественного анализа, т.е. выявление оснований для возбуждения, прекращения и т.д.);

8) подача иска в суд о признании контрагента банкротом;

9) состояние отрасли экономики, в которой работает компания;

10) негативные явления в мире или внутри страны и прогноз по их динамике как на краткосрочную, так и долгосрочную перспективу (резкое обесценение курса национальной валюты, снижение цен на нефть, введение каких-либо ограничений — например, из-за коронавируса и т. д.). Уже сейчас можно предварительно утверждать о формировании долгосрочной тенденции к падению уровня жизни в России и росту бедности не только в регионах, но и в Москве, что является одним из факторов, обуславливающим потенциал популярности бюджетных продуктов среди розничных покупателей.

При использовании указанных факторов для построения собственной модели следует отметить, что подобные данные не всегда доступны в открытом доступе (т.е. доступны при запросе от контрагента, при этом полученные данные требуют верификации) или не всегда есть в готовом для анализа виде. Что касается интерпретации результатов, то вне зависимости от веса каждого фактора (он может варьироваться), если контрагент (согласно методике М. Петуховой) набрал менее — 60 баллов, то, по мнению М. Петуховой, его платежеспособность следует оценивать как крайне низкую.

В то же время следует обратить внимание на то, что отрицательная динамика ряда показателей, которые могут быть включены в модель указанного типа, не всегда является негативным фактором. Так, например, падение рентабельности может быть связано с выводом на рынок нового продукта, освоением новых рынков (что, как правило, подразумевает проведение рекламных и маркетинговых акций, которые требуют дополнительных затрат). Снижение ликвидности также не всегда является негативным фактором, что можно объяснить как кризисными тенденциями в экономике в целом, так особенностями бизнеса компании. Это обуславливает проведение глубокого качественного анализа причин негативной динамики такого рода показателей.

В силу активизации кризисных тенденций в профессиональной литературе обращают внимание на важность работы с дебиторской задолженностью (особенно в ритейле) [7]. Это, несомненно, очень важный аспект, свидетель-

ством чему является банкротство сибирской розничной сети «Холидей», которая долгое время работала на рынке и которая, используя репутацию, получила хорошие условия по оплате, что позволило вывести средства и привело к трудностям кредиторов. В июне 2020 г. ее владелец Николай Скороходов был признан банкротом, однако средний размер удовлетворенных требований при банкротствах составляет всего около 4%, так что вряд ли кредиторы смогут вернуть свои средства [4].

Этот пример указывает на важность проведения регулярного мониторинга даже, казалось бы, проверенных контрагентов, при этом периодичность такого мониторинга (раз в месяц, квартал, полугодие), его показатели и их пороговые/критические значения определяются с учетом отрасли/специфики бизнеса. Несомненно, что одним из таких показателей является динамика дебиторской задолженности, однако ухудшение ее собираемости следует рассматривать в комплексе, т.е. в сочетании с анализом других финансовых показателей.

Эксперты журнала «Финансовый директор» рекомендуют в условиях кризиса вести ежедневный мониторинг состояния дебиторской задолженности, что позволит оперативно получать информацию о том, какую часть долгов погасят в ближайшее время и какова динамика просроченной задолженности, от чего будет зависеть принятие важных управленческих решений [7].

Также следует отметить, что в последнее время существенно выросли налоговые риски — так, введение маркировки на ряд товаров и постепенная цифровизация приводят к повышению прозрачности финансовых потоков и вытеснению из бизнеса, прежде всего, индивидуальных предпринимателей и небольшие ООО, поскольку соответствующие затраты являются для них неподъемными. Что касается оставшихся, то, учитывая распространение цифровых технологий, им все труднее прибегать к незаконным и полужаконным практикам, а также теневым услугам, включая так называемую покупку «бумажного» НДС, юридического адреса и т.д., что может привести к проверке и интересу со стороны правоохранительных органов.

Более того, считавшиеся ранее законными практики (как, например, многократное прод-

ление срока возврата долга) вызывают все более пристальное внимание налоговиков. Следует отметить, что ФНС РФ постоянно совершенствует различные инструменты в целях своевременного выявления возможных противозаконных действий (например, систему АСК НДС-2, позволяющую проверять цепочки контрагентов, в которых более 10 звеньев между конечной и начальной организацией).

Следует отдельно отметить тенденцию к маркировке отдельных товаров, которая носит долгосрочный и устойчивый характер и которая, как показывает динамика, будет только усиливаться. Фактор маркировки является важным для ряда компаний и отраслей, что должно снизить использование «серых» и «черных» схем.

Так, с 1 июля 2019 г. обязательна маркировка сигарет. Торговля без маркировки грозит компании штрафом до 300 тыс. руб., что ставит под удар перспективы бизнеса многих мелких компаний и индивидуальных предпринимателей. С 2020 г. маркировка введена в отношении парфюмерной продукции и т.д. Кроме того, ФНС намерена отслеживать движение импортных товаров, которые ввезли в Российскую Федерацию, и, таким образом, следует ожидать соответствующих изменений в законодательстве, включая Налоговый кодекс РФ. Очевидно, что маркировка будет вводиться и дальше в отношении новых продуктов, товаров и услуг.

Внимание нужно обратить и на увеличение рисков работы с госорганами на федеральном, региональном и местном уровнях. Они, прежде всего, состоят в рисках неполучения средств за проделанную работу в установленные сроки, что ведет к ухудшению положения компании. А в случае судебных исков на это требуется выделять дополнительные ресурсы и время, при этом даже в случае положительного решения суда получение денежных средств по контрактам с госорганами не является гарантированным.

В текущей ситуации следует обратить внимание на специфику функционирования российской судебной системы, которая характеризуется следующим (вкратце это можно резюмировать как «долго, дорого, безрезультатно»):

1) длительное время проведения судебных процессов (если процесс несложный, то он может занять минимум год);

2) судебные расходы, которые измеряются не только в финансовом выражении, но и во времени;

3) негарантированность результата, т.е. даже при вынесении решения в пользу истца встает проблема его выполнения (например, у ответчика просто может не быть денежных средств на расчетных счетах), а работа службы судебных приставов с точки зрения реализации судебных решений, вынесенных в пользу частных компаний, а не госорганов, является крайне неэффективной. Распространены случаи, когда исполнительные производства прекращаются приставами по ст. 46, ч. 1 п. 3 Федерального закона «Об исполнительном производстве», т.е. местонахождение должника установить не удалось, при этом сам должник как ни в чем не бывало продолжает свою деятельность (пример ООО «Прималкон», ИНН 7735561326).

Как правило, у компании не один, а много контрагентов, и число судебных исков может просто парализовать работу бизнеса, особенно, если они поданы в регионе (регионах), отличном от региона ведения компанией бизнеса.

Следует обратить внимание и на отраслевую специфику. Так, по данным Deloitte, строительная отрасль подвержена высокому риску мошенничества, а денежные потери могут достигать 45% от бюджета проекта [10]. В частности, эксперт Ю. Сафронов рекомендует подчинить начальника склада напрямую гендиректору компании, что позволит минимизировать риски сговора и воровства, однако возникает вопрос эффективности такого подчинения в случае с крупной строительной компанией, количество складов у которой может исчисляться десятками и сотнями. Кроме того, он считает важными элементами обеспечения экономической безопасности регулярное проведение проверок (вплоть до проверок мусора и отходов), а также подписание договоров материальной ответственности.

Пандемия не только усиливает вышеуказанные существующие риски, но и добавляет новые. Речь идет, прежде всего, о *крупномасштабном (в рамках национальной экономики) переводе сотрудников на удаленную работу*, что представляет собой определенные риски как для кадровой, так экономической безопасности, поскольку такой формат затрудняет контроль за их работой, включая соблюдение

режима коммерческой тайны и т.д. Очевидно, что в свете продолжающейся эпидемии данный режим будет сохраняться [1, 2].

Сами организации к преимуществам такого формата, в рамках которого возможна как полная, так и частичная удаленная работа относят экономию на разного рода издержках, включая аренду или обслуживание офисов, а также сохранение ключевых сотрудников в случае переезда.

Однако следует отметить, что это способствует различного рода рискам, включая непреднамеренную утечку информации (например, со стороны сотрудников, работающих в удаленном режиме, в результате компрометации каналов передачи данных), и здесь вопросом становится безопасность передачи и обработки данных. Кроме того, режим удаленной работы затрудняет соблюдение режима коммерческой тайны.

В данном случае обоснованным представляется выделение следующей классификации групп сотрудников (в зависимости от специфики бизнеса), в отношении которых возможна реализация различного уровня доступа к коммерческой тайне:

- 1) работающие на рабочих местах (в офисе, на производстве и т.д.);
- 2) частично работающие в дистанционном режиме (каковы должны быть права удаленного доступа, доступ к каким корпоративным ресурсам (сервисам, базам данных, архивам и др.) есть/нет, обеспечен ли к ним временный доступ, как обеспечивать безопасность коммуникации и онлайн-конференций, как оформлять и использовать усиленные квалифицированные электронные подписи и т.д.);
- 3) полностью работающие в дистанционном режиме (аналогично);
- 4) сотрудники с высокой частотой командировок (аналогично).

Вторая классификация групп сотрудников может быть выполнена на основе формальной корпоративной иерархии сотрудников:

- 1) высшее руководство;
- 2) средний управленческий персонал (например, начальники отделов, управлений, департаментов);
- 3) рядовые сотрудники.

Следует также обратить внимание на такую проблему обеспечения экономической безо-

пасности, как *манипулирование отчетностью*. В целом она исходит от руководителей компаний, топ-менеджеров в силу самых разных причин (например, предполагаемая продажа бизнеса, завышение KPI для получения премии по итогам года, оптимизация налогообложения и т.д.). Как правило, изменение финансовой отчетности (как в сторону ухудшения, так и улучшения) может быть связано с рядом следующих факторов [13]:

- повышение стоимости компании накануне IPO сделки по слиянию и поглощению/продаже бизнеса или его части;
- достижения/превышения KPI (например, для обеспечения мотивационных бонусов топ-менеджменту, получения премии по итогам отчетного периода — квартала, полугодия, года);
- привлечения инвестиций;
- получения кредита/займа/иного финансирования;
- сокрытия накопившихся проблем;
- приобретения актива по заниженной цене;
- снижения налоговой нагрузки;
- облегчение выполнения плана (при бюджетировании от «достигнутого»).

В частности, отчетность может быть искажена за счет отражения в учете фиктивных продаж и завышения выручки (через оформление фиктивных первичных документов по якобы оказанным услугам или выполненным работам). Кроме того, как добавляет Я. Федоров [13], в зависимости от ситуации компании могут «переложить» операционные затраты в затраты капитального характера и тем самым увеличить прибыль или, наоборот, «перевести» инвестиционные затраты в операционные расходы и занижить финансовый результат. Также следует обратить внимание и на возможность сокрытия активов и обязательств на забалансовых счетах.

Я. Федоров [13] указывает, что в нормальных экономических условиях слишком резкая динамика показателей должна вызывать настороженность, поскольку может быть признаком манипулирования, однако в силу продолжающейся нестабильности, обусловленной рядом факторов, включая пандемию, такая резкая динамика скорее выступает нормой и требует проведения тщательного анализа

По-прежнему сохраняется значимость и такой угрозы экономической безопасности, как *хищения*. Текущая экономическая ситуация указывает на тенденцию роста их объемов, что актуализирует вопрос об их выявлении и профилактике. При этом можно выделить четыре основных способа предотвращения таких злоупотреблений:

- «горячая» линия;
- привлечение информаторов среди коллег;
- анализ первичной документации, выявление нестыковок в документации и базах данных (например, нетипичное время проведения операций, их номенклатура, реквизиты, характеристики и т.д.);
- проверка уже выполненных работ, проверка дат списанных материалов и т.д., что говорит о необходимости проведения регулярной ревизии норм расхода сырья и материалов.

Актуализируется и *проблема рейдерства*, особенностью которого на текущем этапе является скрытый характер, так, по оценкам экспертов, число рейдерских атак в России составляет примерно 70 тыс. в год с тенденцией к росту (хотя точную статистику получить довольно сложно, поскольку в УК РФ нет статьи о рейдерстве). Как отмечается, уголовные дела возбуждаются примерно в 10%, а до суда доходит и того меньше [8]. Это, в частности, связывается с пренебрежением корпоративными рисками и несоблюдением стандартов безопасности и должной осмотрительности, а также отсутствием служб экономической или информационной безопасности.

Одним из средств оперативного выявления угрозы рейдерства является регулярный аудит в целях выявления уязвимостей бизнеса и раз-

деления рисков, при этом периодичность определяется в зависимости от текущего положения компании и специфики внешней обстановки. К числу таких уязвимостей эксперты, в частности, относят [9]:

- оформление бизнеса на номинального владельца;
- операции с офшорами (офшорные схемы) или обналичка;
- использование комбинированных схем, включая подделку документов.

Подводя итоги, следует отметить, что актуальность обеспечения экономической безопасности компаний будет расти, причем по целому ряду аспектов. Несомненно, что мошенники будут придумывать новые схемы, что, в свою очередь, будет требовать последующей адаптации существующих методик обеспечения экономической безопасности.

К наиболее первоочередным мерам обеспечения экономической безопасности компаний, по мнению авторов, следует отнести:

- регулярный мониторинг информационного поля, включая законодательные изменения и изменения подзаконных нормативных актов, включая письма Минфина (например, согласно письму Минфина от 14.03.2019 № 03-02-08/16736 [3], неуплата авансовых платежей по налогам может привести к аресту имущества организации), что может потребовать выделения дополнительных кадровых, временных и финансовых ресурсов;
- мониторинг дебиторской задолженности, включая и проверенных клиентов, анализ платежного поведения (например, изменение условий предоставления просрочки, перевод клиента в категорию с меньшей отсрочкой платежа и т.д.).

Литература

1. Указ Мэра Москвы от 1 октября 2020 г. №96-УМ «О внесении изменений в указы Мэра Москвы от 4 апреля 2020 г. № 40-УМ и от 8 июня 2020 г. № 68-УМ»
2. Указ мэра Москвы от 6 октября 2020 г. № 97-УМ «О внесении изменений в указы Мэра Москвы от 5 марта 2020 г. № 12-УМ и от 8 июня 2020 г. № 68-УМ»
3. Письмо Министерства финансов РФ от 14.03.2019 № 03-02-08/16736
4. Взялся — «Холди». URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4390468> (дата обращения: 04.10.2020).
5. Моторина И. Как проверить финансовую устойчивость нового клиента и присвоить рейтинг надежности // Финансовый директор. — 2016. — № 4. — С. 4–7.

6. Петухова М. Как понять, кто вам не заплатит // Финансовый директор. — 2020. — № 6.
7. План ежедневного мониторинга состояния дебиторки в кризис // Финансовый директор. — 2020. — № 5.
8. Профилактика рейдерского захвата: 17 правил для самозащиты // Финансовый директор. — 2019. — № 10.
9. Рейдерство по-новому: как защитить компанию // Финансовый директор. 2019. №10
10. Сафронов Ю. Как предотвратить потери ТМЦ: советы аудитора и готовый регламент / Финансовый директор. — 2019. — № 10. — URL: <https://e.fd.ru/758799> (дата обращения: 12.01.2021)
11. Сбербанк: в 2021 году экономика РФ потеряет 7 трлн руб. из-за киберпреступности. URL: <https://www.securitylab.ru/news/509320.php> (дата обращения: 12.07.2020)
12. Теневые услуги: как торгуют на рынке вычетов // Финансовый директор. — 2020. — № 5.
13. Федоров Я. Восемь манипуляций с финансовой отчетностью: как вычислить обман // Финансовый директор. — 2020. — № 3.

ПРОГНОЗ: КИТАЙ СКОРО СТАНЕТ ВЕДУЩЕЙ ЭКОНОМИКОЙ МИРА

Он обгонит Соединенные Штаты быстрее, чем ожидалось.

«Китайская экономика должна в конечном итоге выиграть от восстановления после кризиса COVID-19 и обогнать Соединенные Штаты быстрее, чем ожидалось», — сообщает The Guardian.

Согласно прогнозу, опубликованному Центром экономических и бизнес-исследований (CEBR), к 2028 г. Китай, как ожидается, обгонит Соединенные Штаты и станет крупнейшей экономической державой мира.

По предыдущим оценкам, такого восстановления не ожидалось в течение грядущего десятилетия, но кризис COVID-19 и выход из него изменяют расклад в пользу Китая.

В своем ежегодном рейтинге перспектив роста для 193 стран CEBR отметил быстрое восстановление Китая перед лицом пандемии. Ожидается, что в стране будет наблюдаться средний экономический рост на 5,7% в год с 2021 по 2025 г., а затем замедление до 4,5% в год с 2026 по 2030 г. Ожидается, что Соединенные Штаты после кратковременного восстановления на 5% достигнут пика в 1,9% в год между 2022 и 2024 гг., а затем замедлятся до 1,6%, что позволит Китаю сократить разрыв быстрее, чем ожидалось.

Вице-президент CEBR Дуглас Макуильямс сказал: «Другие азиатские страны также поднимаются на вершину рейтинга. Один из уроков для политиков на Западе, которые относительно плохо проявили себя во время пандемии, заключается в том, что им нужно уделять гораздо больше внимания тому, что происходит в Азии, а не просто наблюдать друг за другом».

В целом, по оценкам МВФ, кризис COVID-19 в этом году ознаменует падение глобального валового внутреннего продукта на 4,4%, что соответствует круп-

нейшему падению, зарегистрированному за год после Второй мировой войны.

Доля Китая в мировом ВВП составляла всего 3,6% в 2000 г., но она выросла до 17,8% в 2019 г. Ожидается, что к 2023 г. Китай перейдет в категорию стран с высоким доходом, превышающим порог в 12 536 долларов на душу населения, определенный Всемирным банком.

Однако этот рейтинг не отражает реального уровня жизни граждан, который в Китае останется значительно ниже, чем в США и странах Западной Европы. В Соединенных Штатах доход на душу населения составляет чуть более 63 тысяч долларов США, а во Франции — около 42 тысяч долларов США в год.

По оценкам CEBR, Япония, если не произойдет серьезных изменений, останется третьей по величине экономикой мира до начала 2030-х гг., когда ее, вероятно, обгонит Индия. Она уже обошла Францию и Соединенное Королевство в прошлом году, после чего упала после кратковременного падения стоимости рупии.

Со своей стороны Европа, на долю которой в настоящее время приходится 19% мировой экономики, как ожидается, упадет до 12% к 2035 г. — не говоря уже о потенциальном ухудшении, если Brexit пойдет плохо.

CEBR считает, что экономические последствия пандемии COVID-19 приведут к повышению инфляции, а не к замедлению роста.

Ожидается, что экологические проблемы также окажут сильное влияние на развитие мировой экономики в течение следующих 15 лет, причем последствия изменения климата станут все более значительными.

Источник: BFM.RU

Дата публикации: 28 декабря 2020 г.

