

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**НАУЧНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
АСПИРАНТОВ СПбГЭУ**

**«ЭКОНОМИКА РОССИИ
В ВОЗРОЖДАЮЩЕМСЯ
МНОГОПОЛЯРНОМ МИРЕ»**

*Материалы научной конференции
аспирантов СПбГЭУ – 2016*

19 апреля 2016 года

**ИЗДАТЕЛЬСТВО
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА
2016**

ББК 65
НЗ4

Научная конференция аспирантов СПбГЭУ «Экономика России в
НЗ4 возрождающемся многополярном мире» : материалы научной конференции
аспирантов СПбГЭУ – 2016. 19 апреля 2016 года. – СПб. : Изд-во СПбГЭУ,
2016. – 162 с.

ISBN 978-5-7310-3732-7

В материалах представлены результаты научно-исследовательской работы аспирантов СПбГЭУ за 2016 год. В них обобщены теоретические, практические и правовые аспекты функционирования российской экономики в условиях геополитической нестабильности. Особое внимание уделено задачам в области международного сотрудничества, денежно-кредитной и налоговой политики России, а также реализации конкурентных преимуществ отечественных предприятий в глобальной экономике. Исследованы пути совершенствования инновационной деятельности предприятий, развитие различных отраслей промышленности и транспортной системы страны, внедрение информационных технологий. Рассмотрены особенности правового регулирования хозяйственной деятельности организаций, задачи в области маркетинга и логистики, изменения социальной структуры современного общества. Материалы будут полезны широкому кругу читателей, интересующихся проблемами современной экономики.

The materials of the scientific conference present the results of research activities of SPbSUE postgraduate students in 2016. They summarized theoretical, practical and legal aspects of the functioning of Russian economy in conditions of geopolitical instability. Particular attention is paid to objectives in the field of international cooperation, monetary and fiscal policy of Russia, as well as the realization of competitive advantages of domestic enterprises in a global economy. There are investigated ways of improving the innovative activity of enterprises, development of different industries and transport system of the country and the introduction of information technologies. Features of legal regulation of organizations' economic activity, problems of marketing and logistics, changes of social structure of modern society are also taken into consideration. The materials might become an advantage to a wide range of readers interested in the problems of modern economy.

ББК 65

Научный редактор д-р экон. наук, проф. **Е. А. Горбашко**

Редакционная коллегия: д-р экон. наук, проф. *А. Г. Бездудная*, д-р социол. наук, проф. *Р. А. Костин*, д-р экон. наук, проф. *Л. А. Миэринь*, д-р экон. наук, проф. *О. А. Молчанова*, д-р техн. наук, проф. *Г. М. Фридман*, д-р экон. наук, доц. *С. И. Рекорд*, д-р экон. наук, доц. *С. В. Прокопенков*, канд. экон. наук, доц. *Л. Г. Демидова*, канд. юрид. наук, доц. *О. К. Кремлева*, канд. экон. наук, доц. *А. И. Майзель*, канд. экон. наук, доц. *Т. Э. Неупокоева*, канд. экон. наук, доц. *Д. С. Юдин*, ассист. *Е. В. Кухарская*, начальник отдела НИРС *А. А. Тряпицына*

Рецензенты: д-р экон. наук, проф. **А. М. Колесников**
д-р экон. наук, проф. **А. Е. Карлик**

ISBN 978-5-7310-3732-7

© СПбГЭУ, 2016

ПОБЕДИТЕЛИ КОНФЕРЕНЦИИ

Секция I. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА И ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Д. А. АЛЕКСЕЕВА

аспирант 1 года обучения

кафедры общей экономической теории и истории экономической мысли

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. О. А. Молчанова

СОСТОЯНИЕ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РФ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Состояние банковского сектора РФ сегодня можно назвать значимым индикатором здоровья экономической системы РФ в целом. Финансовый кризис, начавшийся в 2014 году, спровоцировал ухудшение экономической обстановки, которая вызвана введением в отношении России экономических санкций и резким снижением цен на энергоносители. Мировые цены на нефть и положение российского рубля к основным мировым валютам по текущий момент не вернулись к докризисным цифрам и, таким образом, лишь усугубили структурный кризис российской экономики.

В соответствии с данными Банка России по состоянию на 1 января 2016 года количество коммерческих банков и небанковских организаций в России составляет – 733, а по состоянию на 1 января 2015 года – 834, из них 419 или 50,24% соответствовали требованиям регулятора по величине уставного капитала и могли быть отнесены к крупным.

По результатам 2015 года зафиксирован нулевой прирост активов российской банковской системы без учета переоценки валютной составляющей. Таким образом, с учетом возрастающей инфляции реальные активы банковской системы сократились (таблица).

Основные характеристики банковского сектора РФ

Показатель	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016
Совокупные активы, млрд руб.	29 430,0	33 804,6	41 627,5	49 509,6	57 423,1	77 653,0	82 999,7
Собственные средства (капитал), млрд руб.	4 620,6	4 732,3	5 242,1	6 112,9	7 064,3	7 928,4	9 008,6
Прибыль, млрд руб.	205,1	573,4	848,2	1 011,9	993,6	589,1	192,0

На 1 января 2016 года активы банковского сектора составили 83,0 трлн руб., увеличившись на 6,8% за 2015 год., совокупный объем кредитов экономике вырос на 7,6% до 44,0 трлн руб., прирост вкладов населения за 2015 год составил 24,7% – 23,2 трлн руб. За 2015 год кредитными организациями была получена прибыль в размере 192 млрд руб. (за 2014 год прибыль составила 589 млрд руб.). Резервы на возможные потери увеличились с 1 января 2015 года на 33,4%, или на 1,4 трлн руб. (с 1 января 2014 года – на 42,2%, или на 1,2 трлн руб.).

В обобщенной классификации риски банковской системы России подразделяют на три группы: макроэкономические, микроэкономические и проблемы в области надзора за банковской деятельностью.

Макроэкономические риски – внешние по отношению к банкам. В 2015 году можно было наблюдать рост процентных ставок, в том числе ключевой ставки. С 3 августа 2015 года ключевая ставка была установлена на уровне 11,00% годовых (15,00% годовых – на 2 февраля 2015 года). Процентные ставки по обязательствам банков возросли при отсутствии роста процентных ставок по активам. На начало 2015 года средства ЦБ РФ составляли 21% обязательств банковской системы в рублях. В первую очередь с данной проблемой столкнулись банки с государственным участием, так как доля средств ЦБ РФ в привлеченных региональными банками ресурсах – 12%.

В условиях недостатка ликвидности в 2015 году банки искали альтернативы средствам Банка России, поэтому рост срочных вкладов в рублях банковской системы составил 23%, банков с государственным участием – 30%, региональных банков – 27%.

Другой проблемой явилось отсутствие роста активов банковской системы. Она является следствием снижением инвестиционной активности, спроса на денежные средства и более осторожной кредитной политики банков. За 2015 год кредиты предприятиям выросли на 1,2%, ценные бумаги – на 2,6%, объем потребительских кредитов сократился на 6,8%. При отсутствии роста масштабов банковской деятельности дорогие пассивы препятствуют снижению стоимости активов.

К микроэкономическим рискам относят менеджмент конкретных банков. Данная группа рисков соприкасается с проблемами в области надзора за банковской деятельностью. Доля банков, лишенных лицензий в 2015 году, не превышает 2% от банковских активов на 1 января 2015 года. Основными причинами отзыва лицензий были «вовлеченность в нелегальные схемы» и «дыры в балансах», которые превышали капитал банков и в некоторых случаях были сопоставимы с валютой баланса, что говорит о недобросовестности топ-менеджмента банков.

Банковская система является ключевым звеном кредитной системы государства. В условиях глобальной нестабильности недостаток средств – важнейшая проблема, которую необходимо решить для поддержания

жизнедеятельности всех звеньев экономической системы государства. Комплекс мер, направленный на оздоровление банковского сектора РФ, позволит нивелировать негативные последствия финансово-экономического кризиса на российскую экономику.

***Секция II. СОВРЕМЕННАЯ ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА:
МИРОВЫЕ И СТРАНОВЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ
В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ***

А. Д. ВАСИЛЬЕВА

аспирантка 1 года обучения

кафедры корпоративных финансов и оценки бизнеса

Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Т. Э. Неупокоева

**РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОГО ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА:
ИНВЕСТИЦИИ, ИННОВАЦИИ,
МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО**

На туризм приходится около 9% мирового ВВП (свыше 6 трлн долл.), 6% мирового экспорта, в том числе до 30% мирового экспорта услуг. Более 260 млн рабочих мест связано с туризмом и путешествиями (причем более 100 млн непосредственно работают в отрасли). Это значит, что в мире каждый одиннадцатый занят в индустрии туризма. Номерной фонд в средствах размещения составляет 12,7 млн (в том числе в США – 4,9 млн, в Европе – 3,9 млн).¹

Согласно предварительным оценкам Всемирной туристской организации при ООН, к 2020 году число международных туристских прибытий составит 1,36 млрд, а к 2030 году – 1,8 млрд, то есть путешествовать будет уже каждый пятый житель планеты. Средние ежегодные темпы прироста числа туристских прибытий прогнозируются на уровне 3–4% в год. Суммарный вклад туризма и путешествий в мировой ВВП к 2020 году вырастет примерно до 10% (9,2 трлн долл.), дополнительно в отрасли будет создано более 21 млн рабочих мест, а доля туризма в занятости также приблизится к 10% (325 млн занятых).² Но, безусловно, существуют огромные региональные различия в этих показателях.

¹ Степанова С.А., Наволокина А.В. Экономика предприятия туризма: Учебное пособие. Часть 1. – СПб.: СПбГИЭУ, 2008. 475 с.

² Уокер Джон Р. Введение в гостеприимство: учебное пособие. 4-е изд. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. 712 с.

Гостиничная индустрия является наиболее рентабельной и прогрессирующей отраслью сектора гостеприимства, но российский рынок гостиничного хозяйства находится в стадии развития, что подтверждается тем, что общая доля российского гостиничного бизнеса в мировой гостиничной индустрии не превышает 1%.

Как показывает практика международных отношений, международный туризм на всех этапах его развития являлся фактором, способствующим улучшению взаимопонимания между государствами и народами, важным средством укрепления мира и дружбы, стимулятором развития внешнеэкономических, торговых и культурных отношений. Именно поэтому туризм всегда был благодатной почвой международного сотрудничества. Вместе с тем без сотрудничества стран в области туризма он не смог бы так успешно развиваться.

Расширение присутствия на гостиничном рынке России крупнейших мировых гостиничных цепей и консорциумов положительно влияет на развитие гостиничной индустрии, вследствие чего увеличивается количество гостиничных предприятий и их заполняемость, стали появляться высококачественные гостиничные товары и услуги, вводятся новые стандарты обслуживания, повышается профессионализм кадров гостиничной индустрии.

По данным ежегодного исследования рынка гостиниц России, проводимого компанией EY, на октябрь 2015 года в России насчитывалось 152 гостиницы под управлением Международных гостиничных операторов с общим номерным фондом 34 466 номеров. Планируется, что к 2020 году количество гостиниц под международным управлением увеличится на 118 объектов (23 450 номеров). Наиболее крупные международные операторские сети в России: Accor Hotels, Hilton Worldwide, Marriott International, Starwood Hotels&Resorts, The Carlson Rezidor Hotel Group.³

В настоящее время гостиниц под международными брендами в России почти в 2,5 раза больше, чем под национальными (152 гостиницы против 73). Наиболее крупные международные операторские сети в России: Azimut Hotels, Amaks Hotels&Resorts, Heliopark Hotels&Resorts, Cronwell Hotels&Resorts, Intourist Hotel Group.⁴

Состояние отечественной инфраструктуры индустрии гостеприимства характеризуется следующими параметрами:

– недостатком подходящих условий для капиталовложений при строительстве средств размещения и иных объектов индустрии гостеприимства;

³ Отчет Ernst&Young «Гостиницы под управлением международных операторов в России – 2016». [Электронный ресурс]. URL: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-international-hotel-brands-review-2016-rus/\\$FILE/EY-international-hotel-brands-review-2016-rus.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-international-hotel-brands-review-2016-rus/$FILE/EY-international-hotel-brands-review-2016-rus.pdf) (дата обращения: 20.04.2016).

⁴ Там же.

- на сегодняшний день значительный сегмент индустрии гостеприимства требует реконструкции, так как не соответствует мировым стандартам;
- реорганизация гостиничной индустрии страны невозможна без капиталовложений, но при всем этом банки субъектов федерации и инвестиционные фонды не приносят в гостиничное хозяйство достаточное количество средств;
- наблюдается острая нехватка профессиональных аналитиков рынка гостиничного хозяйства, специалистов высокой квалификации высшего звена, дефицит специалистов среднего звена.

В настоящее время развитию туризма в России уделяется особое внимание, и оно становится одним из приоритетных направлений государственной политики социально-экономического развития регионов страны. Правительством Российской Федерации реализуются масштабные Государственная программа «Развитие культуры и туризма в Российской Федерации (2013-2020 гг.)» и Федеральная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в РФ на 2011–2018 годы».⁵

Также развитие гостиничной индустрии в РФ может подтолкнуть более активное сотрудничество международными гостиничными операторами и сетями.

Основные преимущества управления международным гостиничным оператором следующие.⁶

1. Устойчивость в кризисное время. Сетевые гостиницы более устойчивы к кризису по ряду причин: стабильный спрос со стороны постоянных лояльных гостей, возможность управлять загрузкой за счет присутствия в нескольких глобальных системах бронирования, наличие высококлассных специалистов с опытом работы в условиях нестабильной экономики.

2. Более низкий уровень издержек. В сетевых гостиницах издержки на расходные материалы, инженерное обслуживание, рекламу и маркетинг могут быть понижены за счет большого объема закупок товаров для всех гостиниц сети и распределения на них затрат.

3. Снижение рисков инвестора. Наличие международного бренда уменьшает риски инвестора и является несомненным преимуществом при продаже объекта и получении банковского кредита.

⁵ Федеральная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в РФ на 2011-2018 годы» // Федеральное агентство по туризму: [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.russiatourism.ru/content/2/section/28/> (Дата обращения: 20.04.2016).

⁶ Отчет Ernst&Young «Гостиницы под управлением международных операторов в России – 2016»: [Электронный ресурс]. – URL: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-international-hotel-brands-review-2016-rus/\\$FILE/EY-international-hotel-brands-review-2016-rus.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-international-hotel-brands-review-2016-rus/$FILE/EY-international-hotel-brands-review-2016-rus.pdf) (Дата обращения: 20.04.2016).

А также такие неоспоримые аспекты, как узнаваемость и статус объекта под международным именем, безопасность, программы лояльности и т. д.

По оценкам экспертов отрасли, несмотря на кризис и неоднозначную экономическую обстановку в мире, гостиничный сегмент в России в 2016 году будет развиваться и наращивать обороты. При этом тема инновационных гостиничных концепций является одной из наиболее актуальных среди девелоперов гостиничной недвижимости и гостиничных операторов. Инновационная гостиничная концепция является дополнительным способом продвижения гостиничного продукта.

Наиболее популярными формами инновационных гостиничных концепций являются: бизнес и дизайн-отели, капсульные гостиницы, бюджетные гостиницы, отели для определенных групп потребителей, экологичность и энергоэффективность, адаптация к спросу пользователей, многофункциональность, гибкость, социальная и экологическая ответственность и т. п.^{7,8}

Можно выделить пять доминирующих глобальных тенденций, которые оказывают существенное влияние на бизнес-модели, используемые в европейском гостиничном секторе.

1. Изменения в расстановке сил в мировой экономике. По мере того как «центр тяжести» мировой экономики смещается с Запада на Восток, количество туристов, приезжающих из стран с развивающейся экономикой, будет, по мнению экспертов, возрастать. Гостиницам придется оказывать услуги клиентам, представляющим страны с разной культурой (объекты China friendly и Halal friendly).

2. Демографические показатели и социальные изменения. Старение населения западного населения, социальные изменения и отсутствие роста средних показателей доходности во всех развитых странах – все эти факторы окажут влияние на состояние гостиничного сектора (так называемый туризм III и IV поколения).

3. Достижения в области развития технологий. Новые технологии станут результатом развития социальных сетевых сервисов, услуг мобильной связи, аналитических данных и облачных технологий (роботизированное обслуживание, электронный учет предпочтений клиентов и т. п.).

4. Ускоренные темпы урбанизации. Существующие в настоящее время темпы урбанизации носят неустойчивый характер. Отмечается сдвиг в приоритетах людей – на первое место постепенно выходит не место работы как первоочередной выбор, а качество жизни.

⁷ Сообщество профессионалов гостиничного бизнеса: [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.frontdesk.ru/> (Дата обращения: 20.04.2016).

⁸ Портал про гостиничный бизнес: [Электронный ресурс]. – URL: <http://prohotel.ru/> (Дата обращения: 20.04.2016).

5. Устойчивое развитие, изменение климата и нехватка природных ресурсов. Масштабы использования природных ресурсов и уровень выбросов в окружающую среду оказывают разрушительное воздействие. Вследствие этого гостиницам придется искать способы уменьшения влияния на окружающую среду и (или) адаптации к новым условиям (концепции Green key и т. п.).

В современных условиях актуальным представляется освоение зарубежного опыта, а также исследование отечественной практики использования мировых тенденций развития индустрии гостеприимства. Перемены в экономике и политике, происшедшие в России за последние несколько лет, поставили нас перед необходимостью заново осмысливать и определить место и роль индустрии гостеприимства в России и мире. Необходимо применять мировой опыт для развития индустрии гостеприимства в России, в целях стимулирования общего развития туризма.

И. В. ГАМИЛОВСКАЯ

аспирант 1 года обучения

кафедры корпоративных финансов и оценки бизнеса

Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. И. Ю. Евстафьева

ТЕНДЕНЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В УСЛОВИЯХ ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

В 2015 году отечественный фармацевтический рынок находился под влиянием общей экономической ситуации в стране: сложная геополитическая ситуация, санкции, девальвация национальной валюты и снижение темпов роста экономики и покупательной способности населения, что привело к необходимости изменения государственной политики в целом и в отдельных ее положениях и законодательстве. Касательно фармацевтической отрасли существенные изменения ожидаются в сфере регулирования распространения и цен на жизненно необходимые и важнейшие лекарственные препараты (ЖНВЛП), и в непосредственной реализации политики импортозамещения, что на современном этапе развития российской фармацевтической отрасли крайне сложно реализуемо.

О постепенном выходе отечественного фармпроизводства из стагнационного периода свидетельствует строительство новых производственных предприятий и попытки создания альянсов российских и иностранных компаний с целью оптимизации процесса поставки сырья и высокотехнологичного оборудования для производственных линий, к сожалению, пока по большей части импортируемого в Россию из Германии и Франции.

Российский рынок на протяжении последнего десятилетия был крайне привлекателен для иностранных корпораций с точки зрения сбыта готовых препаратов и строительства локальных производственных предприятий, куда бы они могли поставлять сырье и субстанции для конечного производства лекарственных средств. Ситуация резко изменилась за последние два года, и ряд негативных экономических факторов вынуждает скорректировать планы наших иностранных компаний-коллег и принять решение о локализации производства в России с установлением способов и кратчайших сроков такой локализации.

Зарубежным компаниям, которые находятся в процессе реализации проектов по локализации производства в России, также придется скорректировать свою «выгодную» политику производства и ценообразования и увеличить глубину переработки и производства лекарственных препаратов (в зависимости от требований, установленных государством для определения локального продукта) для того, чтобы с учетом ужесточения государственного контроля над фармотраслью получать и продлевать возможность участия в государственных закупках.

Российский фармацевтический рынок сохраняет тенденцию роста. Средний ежегодный прирост составляет около 14%, а за последний год – 20–13%. В 2015 году в денежном эквиваленте рынок продолжает расти, однако это касается только рублевого эквивалента, в то время как из-за девальвации рубля фармацевтический рынок в долларовом эквиваленте резко упал (на 18%).

В 2016 году, предположительно, продолжится тенденция роста государственного сектора готовых лекарственных препаратов (ГЛП) в денежном выражении и периода стагнации госпитального.

Следует отметить, что доля государственных закупок от всего объема рынка составляет порядка 35%, потенциальное снижение или же рост государственного сегмента прогнозировать крайне сложно.

Ключевыми тенденциями фармацевтического рынка являются.

1. Превалирование темпов роста коммерческого сектора ГЛС.
2. Усиление тенденции роста стоимости упаковки за счет ожидаемого роста объема рынка в денежном выражении и прогнозируемого падения объема рынка в упаковках.
3. Постепенный рост доли отечественных лекарств в денежном выражении, а также существенный рост такой доли в натуральном выражении и по номенклатуре ЖНВЛП. Однако с учетом глубины локализации последние показатели могут оказаться менее оптимистичными.

Ключевые проблемы развития фармацевтического рынка России в 2015 году:

- современное состояние российской экономики и построения взаимоотношений с зарубежными, особенно европейскими, коллегами. Данная проблема имеет особую значимость для производителей оригинальных

препаратов, ожидающих регистрации и патента, и дистрибьюторов, а также для иностранных компаний без локализации производства в России;

- несовершенство законодательного регулирования отрасли. Значимость данной проблемы для дистрибьюторов и для российских компаний особенно ощутима.

Кроме перечисленных выше проблем, дополнительно, существуют следующие проблемы:

- недостаток государственного финансирования программ здравоохранения и поддержки российских производителей;
- международная политическая ситуация и связанные с ней экономические риски.

С учетом отмеченных выше проблем отрасли на сегодняшний день фармацевтический рынок России имеет следующие слабые стороны:

- высокая зависимость рынка от импорта, как готовых лекарственных форм, так и субстанций;
- ориентированность отечественного фармацевтического рынка на местных потребителей;
- негибкость ценового регулирования на фармацевтическую продукцию.

Касательно прогнозов изменения доли импортных препаратов на российском фармацевтическом рынке имеет связь со стратегиями развития бизнеса:

- компании, планирующие горизонтальную интеграцию (слияние и/или поглощение);
- актуален прогноз снижения доли импортных препаратов на российском фармацевтическом рынке и в денежном выражении (не в значительной степени 5–10%), и в натуральном выражении (ощутимо – 20–30%).

Выше было упомянуто об ужесточении мер государственного регулирования фармотрасли. Среди мер правительства, способных в наибольшей степени повлиять на отрасль, можно выделить следующие.

1. Ограничение или запрет на участие в государственных закупках для иностранных (нелокализованных) производителей. Значимость данной меры ощутима для дистрибьюторов и иностранных компаний без локализации производства в России.

2. Стимулирование иностранных производителей к переходу на производство полного цикла.

3. Государственная поддержка российских производителей путем предоставления различных льгот (в том числе при осуществлении государственных закупок) и увеличение инвестиций в российские инновационные фармпроизводства.

Следует отметить, что на государственную поддержку российских производителей большую надежду возлагают производители дженериков,

для которых ужесточение госрегулирования усложнило выход на рынок госзакупок, а также отечественных производителей в целом.

В целом, на российском фармацевтическом рынке сложились устойчивые стратегические ориентиры развития бизнеса и для отечественных компаний, и для иностранных. С позиции позитивной концепции развития отрасли, можно отметить, что компании планируют вывод на российский рынок новых лекарственных средств. Сохраняется следующая тенденция – нацеленность на локализацию путем создания новых производственных мощностей на территории России и организации совместных предприятий.

С. И. ПРОТАСЕНЯ

аспирант 1 года обучения

кафедры государственных и муниципальных финансов

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Н. Г. Иванова

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ДОРОЖНЫХ ФОНДОВ

Формирование и распределение средств дорожных фондов является предметом продолжительных дискуссий. Практики рассматривают их как возможность для строительства и поддержания высокопроизводительных активов (транспортной сети) на требуемом уровне путем сочетания прямого государственного финансирования и внебюджетных средств. Исследователи, как правило, считают, что дорожные фонды уменьшают финансовую гибкость, не полностью решают проблемы, связанные с предоставлением общественных благ или интернационализацией внешних факторов, не достаточно эффективно управляются.

Следовательно, решение о сохранении или ликвидации (переформатировании) дорожных фондов должно быть основано на практической и систематической оценке согласованности микро- и макроэкономических целей. Возможны три кардинально различных долгосрочных варианта сочетания финансовой результативности и эффективного технического обслуживания дорожной инфраструктуры.

Первый вариант – полностью работающие на коммерческой основе монополистические компании с системой стороннего мониторинга. В данном варианте правительство будет двигаться в сторону коммерциализации дорожной отрасли. Это будет включать в себя создание независимой, регулируемой (по аналогии с монополистическими коммунальными предприятиями) дорожной власти. Независимые монополистические компании будут отвечать за всю принадлежащую ей дорожную сеть и за доходы, получаемые от прямых сборов с пользователей автомобильных дорог, но не от налогообложения. Сборы, взимаемые на базе платы за услуги

или сборы более непосредственно связанные с затратами, введенными за использование дорогами (например, расходы для грузовых автомобилей, основанные на нагрузке на ось и расстояние) в перспективе могут заменить топливный сбор. В долгосрочной перспективе независимые монополистические компании могут заменить дорожные фонды.

Второй вариант – реформированный и эффективно функционирующий бюджетный процесс. В данном варианте правительство будет восстанавливать способность финансировать дорожную инфраструктуру из государственного бюджета, то есть гарантировать эффективность бюджетных процессов. Целевое выделение некоторых налогов на нужды дорожной инфраструктуры может обеспечить наиболее практически реализуемый вариант формирования средств для технического обслуживания, реконструкции и строительства автомобильных дорог общего пользования. В долгосрочной перспективе правительство сократит дорожные фонды и вернет все обязанности по доходам и расходам в бюджет (так, страны Европейского союза полагаются на бюджет, а не на дорожные фонды).

Третий вариант – перекрестное субсидирование. В данном варианте, поскольку дороги выполняют социальные, стратегические и экономические функции, возможно перекрестное субсидирование. Например, правительства сохраняют некоторые сельские дороги функционирующими и ремонтируют их, даже если их пользователи не могут платить достаточные суммы для их обслуживания. По экологическим или эстетическим причинам в экологически чувствительных зонах могут потребоваться дополнительные расходы на дороги сверх сумм, оплачиваемых пользователями. То же и по отношению и к стратегическим функциям.⁹

Предлагается несколько способов решить эти проблемы, но все они требуют жесткого распределения финансовой ответственности.

Во-первых, дорожные фонды могут привлекать коммерческие предприятия для предоставления общественных услуг. В такой системе будут использованы бюджетные выплаты на основе контрактов, чтобы компенсировать коммерческому предприятию средства, потраченные на удовлетворение общественных потребностей.

Во-вторых, правительство может расширить дорожное управление, чтобы представители, выражающие некоммерческие экологические и местные интересы, участвовали в управлении дорожными фондами. Расширенное дорожное управление будет решать вопросы оплаты проезда, переселения и другие вопросы, связанные с расширением автомобильной дорожной сети. В такой системе также будут использованы бюджетные выплаты.

В-третьих, правительство может создать совместные дорожные фонды, финансирование которых осуществлялось бы за счет бюджетных (налогов и

⁹ Ken Gwilliam, Zmarak Shalizi Road Funds, and User Charges Taxes / Ken Gwilliam & Zmarak Shalizi // World Bank Research Observer. – 1999. – vol. 14 (2). – P. 159–185.

сборов) и внебюджетных (сборов независимых монополистических компаний) средств.

Определение уровня и источников финансирования дорожных фондов является сложным вопросом. Во-первых, необходимо определить категории расходов (например, работы по восстановлению автомобильных дорог, сезонные работы, текущее обслуживание автомобильных дорог и др.). Во-вторых, определить соотношение финансирования по категориям расходов. В-третьих, суммы финансирования и категории расходов изменятся относительно друг друга в течение времени. Следовательно, определение уровня финансирования требует регулярного пересмотра.

Определение источников финансирования также является сложным вопросом. Там, где используются прямые затраты, такие как плата за проезд, нагрузку на ось или расстояние, существует конфликт с фискальными целями. Независимые монополистические компании могут собирать плату за нагрузку на ось с большегрузных транспортных средств и направлять выручку в дорожный фонд. Например, в Исландии, Новой Зеландии, Норвегии, Швеции оплата сборов за нагрузку на ось и расстояние для дизельных автомобилей производится в соответствии с конфигурацией оси и полной массой транспортного средства. На практике система сборов – трудно управляемая и сложная задача по причине уклонения перевозчиков от уплаты налогов. Так, в Новой Зеландии на административную работу по сбору платежей и принудительному взысканию платежей (контролю за исполнением) расходуется 5% валовой выручки, уклонение от уплаты оценивается в пределах от 10 до 20%. Ежегодные сборы с большегрузных транспортных средств, даже если их вес соответствует требуемому, является спорным вопросом, потому что сборы не отражают пройденное расстояние и, следовательно, представляют собой вопрос для обсуждения.¹⁰

При принятии решения о сохранении или ликвидации (переформатировании) дорожных фондов необходимо учитывать следующие три принципа.

Первый принцип: как принятое решение повлияет на эффективность распределения ресурсов. Например, использование налогов на содержание дорожной инфраструктуры как повлияет на финансирование социальных услуг, таких как образование, здравоохранение и др.

Второй принцип: как принятое решение повлияет на эффективность работы. Например, введение дополнительных налогов и сборов как отразится на эффективности использования ресурсов.

Третий принцип: как принятое решение повлияет на снижение потребности в доходах. Например, путем закрепления желаемых затрат дорожных фондов за желаемыми доходами (налогами и сборами).

¹⁰ The Fuel Tax and alternatives for transportation funding / Committee for the Study of the Long-Term Viability of Fuel Taxes for Transportation Finance // Transportation Research Board. – Washington, 2006. – 235 p.

Если предположить, что современные условия оправдывают продолжение работы дорожных фондов, то дорожные фонды должны отвечать на три основных вопроса.

Во-первых, какая основная цель дорожного фонда и какие статьи дорожных расходов дорожные фонды должны защищать.

Во-вторых, какие потоки доходов или доходные органы (независимые монополистические компании) должны финансировать какие статьи расходов дорожных фондов.

В-третьих, как предложенная институциональная структура будет обеспечивать ответственное управление и соответствующие стимулы, чтобы примирить конфликтующие микро- и макроэкономических задачи управления. Например, какие функции будут гарантировать то, что на не представленные услуги не будут израсходованы средства.

Закрытие дорожных фондов может быть оправдано, если имеет место: продолжительное не выполнение требований к эксплуатационному состоянию автомобильных дорог вследствие недостаточного финансирования; не соответствующее заявленным направлениям и нормам использование средств; не рациональное распределение ресурсов (в результате высокого потока доходов в фонд происходит постоянное накопление излишка (профицита) средств в фонде, который не может быть допущен государственным бюджетом, и расточительное расходование средств фонда с целью недопущения показа профицита денежных средств); не эффективное управление фондом из-за принятия не обоснованных управленческих решений и смещения приоритетов в распределении ресурсов.

Таким образом, рекомендации данной статьи о роли и характере дорожных фондов следует рассматривать как предварительную, специфическую, промежуточную информацию, требующую дальнейшего глубокого анализа.

Е. В. ШАЛАГИНОВА

аспирант 2 года обучения

кафедры государственных и муниципальных финансов

Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Р. А. Петухова

ДОЛГОСРОЧНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ УВЕЛИЧЕНИЯ ДОХОДНОЙ ЧАСТИ БЮДЖЕТА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНСТРУМЕНТАРИЯ РИСК-ОРИЕНТИРОВАННОГО НАПРАВЛЕНИЯ

Формирование сбалансированного бюджета в текущих кризисных условиях является непосильной задачей: увеличение расходной и сокращение доходной частей бюджета (16,10 трлн руб. и 13,74 трлн руб. соответственно) по сравнению с показателями 2015 года дают рост показателей дефицита

(2,36 трлн руб.) и ставят перед руководством страны задачу сокращения расходов к кратчайшим срокам, иначе «подушка безопасности» в виде резервных фондов может не выдержать такого объема изъятий и перестать функционировать в качестве инструмента обеспечения относительной финансовой безопасности.

Однако по широко обсуждаемому вопросу о секвестировании бюджета 2016 года решения до настоящего момента принято не было, что, вероятно, обусловлено положительной предварительной оценкой бюджета 2015 года аудиторами Счетной палаты. По имеющимся сведениям,¹¹ бюджет-2015, выдержавший две волны корректировок: секвестирование в 10% и откат на начальные позиции, – был исполнен с сокращением объема дефицита с 3% ВВП до 2,6% (1,95 млрд руб.).

Аудиторы Счетной палаты отмечают, что у федерального бюджета есть запас прочности – внутренние резервы, которые можно и нужно задействовать: «235 млрд руб. – неиспользованные средства по итогам исполнения бюджета в 2015 году, 65 млрд руб. – средства, заложенные в бюджете на цели, аналогичные целям антикризисных мероприятий 2015 года, 342 млрд руб. – средства, сформированные за счет накопительной части пенсии».¹²

Немаловажной частью резерва федерального бюджета является дебиторская задолженность, которая на 1 октября 2015 года превысила 4 трлн руб., а также нарушения при исполнении федерального бюджета, составившие, по предварительным данным, 440 млрд руб. в 2015 году,¹³ причем отмечено, что наибольшее количество нарушений фиксируется при исполнении инвестиционных программ, использовании имущества, госзакупках.

На сегодняшний день, как было упомянуто выше, заложенный в бюджет дефицит составляет 2,36 трлн руб. Таким образом, использование резервов, предложенных Счетной палатой, может сократить дефицит до 1,70 трлн руб. Сокращение объема нарушений и эффективная работа с дебиторской задолженностью смогут обеспечить дополнительный резерв для сокращения объема дефицита бюджета.

Однако секвестирование расходов не может оказать долгосрочных позитивных воздействий на показатели сбалансированности бюджета. В долгосрочном периоде важной частью является работа с показателями доходности бюджета, ведь доходы бюджета имеют не менее, а то и более важную роль в текущей ситуации необходимого роста государственных расходов.

Налоговые доходы составляют около 71,35% в составе доходов бюджета расширенного Правительства Российской Федерации в 2011–

¹¹ Башкатова А. Секвестра бюджета может и не быть // Независимая: официальный сайт газеты. – 2016. [Электронный ресурс]. URL: http://www.ng.ru/economics/2016-01-15/1_sequestr.html (дата обращения: 05.04.2016).

¹² Там же.

¹³ Там же.

2014 годы,¹⁴ таким образом, наиболее эффективное воздействие на показатели доходности будет оказано в случае использования инструментария, обеспечивающего рост налоговых поступлений. Важным условием для развития экономики, при этом, является недопущение увеличения налоговой нагрузки, что прописано также в основных направлениях налоговой политики Российской Федерации на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов. Данный вектор функционирования налоговой системы останется приоритетным в течение очередного трехлетнего периода. Фактический мораторий на увеличение налоговой нагрузки должен обеспечить стабильность налоговой системы и повысить ее привлекательность для инвесторов. Однако важно помнить, что влияние негативных эффектов, как внутрисистемных, связанных, зачастую, с энтропией системы налогообложения, так и внешних, приводит к снижению собираемости налогов, что, в свою очередь, прямо сказывается на доходной части бюджета. По результатам изучения проведенных исследований, было выявлено, что уровень собираемости некоторых важнейших налогов (определяемый как поступление налогов по отношению к их возможному объему, рассчитанному по данным системы национального счетоводства) последовательно снижается.¹⁵ Кроме того, собираемость налогов чувствительна к макроэкономическим шокам, в связи с чем резко падает в кризисные периоды. Чувствительность уровня собираемости налогов к внешним шокам и решениям в области налоговой политики представляет собой дополнительный риск для доходов бюджетной системы. Снижение собираемости налогов в кризис может увеличивать масштабы выпадения доходов, усиливая негативные эффекты от сокращения налоговых баз и структурных сдвигов.

По подсчетам Росфинмониторинга, объем теневой экономики составляет порядка 40–50% от ВВП,¹⁶ что с учетом текущей налоговой нагрузки¹⁷ дает недополучение государством доходов в размере около 9,7–12,2 трлн руб.

¹⁴ Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2016 год и плановый период 2017 и 2018 годов: [Электронный ресурс]. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_183748/ (Дата обращения: 09.04.2016).

¹⁵ Гурвич Е., Суслина А. Динамика собираемости налогов в России: макроэкономический подход // Финансовый журнал. – М., 2015: [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.eeg.ru/files/lib/02092015.pdf?PHPSESSID=f91b06bcd38449225b73a8514cbeae35> (Дата обращения: 20.04.2016).

¹⁶ Глотов В.И., Соколовский О.А., Костянецкий Р.П., Корчинская В.А. Сетевые войны. Вызовы и угрозы для России в постиндустриальный период // Федеральная служба по финансовому мониторингу: официальный сайт: [Электронный ресурс]. – URL: <http://fedsfm.ru/press/publications/1854/> (Дата обращения: 15.05.2016).

¹⁷ Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2016 год и плановый период 2017 и 2018 годов // Консультант Плюс: правовая система онлайн: [Электронный ресурс]. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_183748/ (Дата обращения: 15.03.2016).

Вышеупомянутые риски можно возможно нивелировать, а собираемость налогов без увеличения налогового бремени повысить с помощью использования инструментария налогового администрирования, ведь, помимо используемых чисто экстенсивных методов увеличения доходной части бюджета (введение новых налогов и изменение ставок по уже существующим), необходимо интенсивно использовать внутренние источники финансирования. В частности предлагается активно внедрять риск-ориентированный подход, предполагающий выявление рисков зон, отраслей, крупных игроков рынка, оказывающих измеримое и оцениваемое влияние на формирование бюджетов муниципальных образований, субъектов Федерации, федерального бюджета, с последующей разработкой стратегии работы с ними. Цель такой работы – выявление слабых мест законодательства, их корректировка; взаимодействие с налогоплательщиком, работа с ним и его информирование в целях глобального упрощения процедур взимания налогов.

Сейчас управление рисками применяется как форма анализа рисков, сосредоточенная, главным образом, на более тщательный отбор претендентов для налоговых проверок. Однако в основных направлениях налоговой политики Российской Федерации на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов, наблюдается вектор развития, связанный с работой с рисками: предполагается ввести институт предварительного налогового разъяснения (контроля), рассматривается вопрос о расширении перечня информации, не относящейся к налоговой тайне. В настоящее время введены институт налогового мониторинга, информатизация взаимодействия с налогоплательщиком, обязательность досудебного порядка обжалования любых ненормативных актов налоговых органов, действий или бездействия их должностных лиц. Все упомянутые меры снижают возможность ухода налогоплательщика от уплаты или неполной уплаты налога, упрощают администрирование, минимизируют часть имеющихся рисков. Однако необходимо провести глобальную работу по систематизации работы с рисками, потому что в настоящее время внедрение риск-ориентированного направления в налоговом администрировании, имеет, в основном, стихийный характер.

Кроме того, одним из наиболее перспективных направлений в рамках укрупнения международных бизнес-структур и возникающей проблемы размывания налоговой базы является развитие сотрудничества налоговых органов в области риск-менеджмента на международном уровне путем обмена стратегиями и передовым опытом минимизации рисков (в областях как прямого, так и косвенного налогообложения), а также путем оказания взаимопомощи.

Опыт европейских стран показывает, что данное направление, гармонично развиваясь, уже сейчас начинает приносить результаты, вследствие чего для обобщения опыта и создания единой системы контроля

за рисками в налоговой сфере Организации экономического сотрудничества и развития разработала методики по работе с рисками, которые могут быть применены в налоговых органах, разумеется, после корректировки под выстроенную в настоящее время российскую систему налоговых администраций.

Таким образом, результатом применения риск-менеджмента в налоговом администрировании станут максимальный уровень комплайенса и минимальный уровень уклонения от уплаты налогов, что в свою очередь напрямую влияет на показатели доходности государственного бюджета в рамках объемов, указанных выше недополученных налоговых доходов.

***Секция III. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА
И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ
В УСЛОВИЯХ ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ***

Е. В. ЛУБСКАЯ
аспирант 2 года обучения
кафедры мировой экономики
и международных экономических отношений
Научный руководитель: д-р экон. наук, доц. С. И. Рекорд

**ПЕРСПЕКТИВЫ РАСШИРЕНИЯ УЧАСТИЯ РОССИИ
В РЕГИОНАЛЬНЫХ ЦЕПОЧКАХ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ
В РАМКАХ ЕАЭС**

Цепочка добавленной стоимости представляет собой набор различных видов деятельности компании, направленный на создание определенного продукта. Данная цепочка может включать в себя такие стадии, как разработка, производство, доставка, послепродажное обслуживание и т. д. В современном мире с усилением процессов глобализации и снижением транзакционных и транспортных издержек цепочки добавленной стоимости приобретают глобальный характер, когда различные стадии производства располагаются в разных странах с целью оптимизации издержек производства и обращения.

В качестве преимуществ, обусловленных участием в глобальных цепочках добавленной стоимости (ГЦДС), выделяют повышение качества производимой продукции, расширение рынков сбыта за счет получения доступа к глобальным рынкам, модернизацию технологий, стимулирование привлечения прямых иностранных инвестиций, рост занятости при повы-

шении уровня реальной зарплаты занятых. Рисками от участия в ГЦДС считаются увеличение зависимости экономик от зарубежных контрагентов, усиление дифференциации регионального развития и социального расслоения, риск валютных шоков, высокие издержки встраивания в ГЦДС.

Включение в ГЦДС для стран с развивающимися экономиками и главным образом для стран Евразийского экономического союза (ЕАЭС) рекомендуется большинством международных экспертов. Для центрально-азиатских стран постсоветского пространства ГЦДС – это инструмент глубокой интеграции в мировую экономику с неэнергетической группой товаров.

Например, зарубежные эксперты Организации экономического сотрудничества и развития рассматривают нынешнее положение России как «не обеспечивающее долгосрочных выгод от участия в ГЦДС, не отвечающее задачам социально-экономического и научно-технологического развития в рамках уже существующих ГЦДС. На этом основании делается вывод о необходимости диверсификации российской экономики в рамках уже сложившейся в мировой экономике системы ГЦДС и более эффективного участия России в данной форме глобального экономического взаимодействия».¹⁸

При этом не рассматривается возможность того, что страны ЕАЭС, обладая внутренним потенциалом несырьевого развития национальных хозяйств, возобновят отношения международной специализации и кооперации. Но именно такой подход, как нам представляется, в наибольшей степени отвечает интересам стран Евразийского союза. В связи с этим оптимизация воспроизводственной цепочки от науки и техники до сервиса, обеспечиваемая странами ЕАЭС, – конкурентное преимущество субъектов хозяйственной деятельности Евразийского экономического союза.

Евразийский экономический союз имеет все возможности для объединения усилий сотрудничающих государств, чтобы возобновить, расширить и улучшить экономическое и социально-культурное взаимодействие населяющих их народов, утраченное в результате распада Советского союза. Для этого есть необходимый природно-экономический потенциал, а также потенциал несырьевого развития экономик, в том числе привнесение ЦДС на свою территорию и постепенное формирование более сбалансированной структуры национального хозяйства с выстраиванием региональных цепочек добавленной стоимости в рамках объединения.

О потенциале развития региональных ЦДС можно судить по данным структуры ВВП стран ЕАЭС (табл. 1). В частности, высокая доля промышленности во всех экономиках – это поле для восстановления промышленного

¹⁸ Interconnected Economies: benefiting from global value chain (Synthesis Report). – OECD, 2013. – P. 3.

производства, в том числе кооперации в сфере НИР и НИОКР, включая соответствующую подготовку кадров исследователей и инженерно-технического персонала.

Таблица 1

Структура ВВП стран ЕАЭС (по данным за 2014г.), в %

Страна	Сельское хозяйство	Промышленность	Услуги
Армения	20,6	37,9	42,1
Белоруссия	9,2	46,2	44,7 (2013 г. оц.)
Киргизия	20,8	34,4	44,8 (2013 г. оц.)
Казахстан	5,2	37,9	56,9 (2011 г. оц.)
Россия	4,2	37,5	58,3 (2013 г. оц.)

Источник: The World Factbook: [Электронный ресурс] // Central Intelligence Agency. 2015. July 23. URL: [www.cia.gov / library / publications / the-world-factbook / geos / rs.html](http://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/rs.html) (Дата обращения: 25.03.2016)

На сегодняшний день страны-члены Евразийского экономического союза в различной степени включены в глобальную систему цепочек добавленной стоимости. Расчеты на основе Global Trade Analysis Project (GTAP),¹⁹ матриц затраты-выпуск по странам ЕАЭС показывают, что наиболее активно в этот процесс вовлечен Кыргызстан, однако, около половины этого показателя достигается за счет экспорта сырья и сырьевых товаров, в то время как Беларусь демонстрирует большой процент участия в нисходящих связях путем экспорта конечных товаров и услуг. Участие Киргизии характеризуется, в основном, за счет импорта оборудования и компонентов для использования национальными производителями и экспорта материалов невысокой степени переработки для использования в смежных отраслях. Казахстан вовлечен в ГЦДС в большей степени за счет экспорта сырья и сырьевых товаров.

Специфика участия России в глобальных цепочках добавленной стоимости заключается в том, что большая часть связей, в которые вовлечена страна в процессе создания глобальной добавленной стоимости, носит восходящий характер за счет экспорта сырья, не участвуя при этом в основных процессах создания стоимости. Такой характер участия не создает высокую добавленную стоимость. И сырье, которое было экспортировано российскими компаниями, вновь возвращаются в страну в виде переработанных товаров, но уже с соответствующей наценкой.

¹⁹ Официальный сайт Global Trade Analysis Project: [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.gtap.agecon.purdue.edu/> (дата обращения: 25.05.2016).

При анализе возможностей участия стран ЕАЭС в ЦДС необходимо рассмотреть различные стратегии повышения эффективности участия в ЦДС в зависимости от ключевых характеристик отрасли:

- формирование новых собственных ЦДС;
- переход на новый этап существующих ЦДС;
- сохранение существующих позиций при общем повышении эффективности участия на текущем этапе цепочки добавленной стоимости.

По вопросу участия в развитии региональных ЦДС России следует отметить, что существует потенциал и предпосылки для развития производственных мощностей с целью создания высокой добавленной стоимости как в глобальных, так и в региональных ЦДС. Особое внимание следует уделить следующим отраслям (табл. 2).

Таблица 2

**Перспективные направления включения
в региональные ЦДС для России²⁰**

Отрасль	Возможное включение в ЦДС
Черная металлургия	Стимулирование интенсивного развития отрасли и углубление ЦДС на территории ЕАЭС. Участники: Казахстан, Россия, Беларусь.
Цветная металлургия	Стимулирование интенсивного развития отрасли и углубление ЦДС на территории ЕАЭС. Участники: Россия, Казахстан, Армения, Киргизия.
Машиностроение	Стимулирование интенсивного развития отрасли и углубление ЦДС на территории ЕАЭС.
Химическая промышленность	Формирование длинных ЦДС на территории ЕАЭС. Участники: Беларусь, Казахстан, Россия.
Производство транспортного оборудования	Включение в международные ЦДС при формировании специфических ниш отечественных производителей.
Производство электронного и оптического оборудования	Включение в международные ЦДС при формировании специфических ниш отечественных производителей.

Одним из основных препятствий к выстраиванию региональных ЦДС на территории объединения является низкий уровень взаимодействия и кооперации предприятий внутри ЕАЭС. Деятельность производителей из стран ЕАЭС, в основном, направлена на выстраивание торговых

²⁰ Разработано автором.

отношений с третьими странами: Китаем, странами СНГ и ЕС. Для реализации имеющегося потенциала и формирования региональных ЦДС необходимо скорейшее устранение имеющихся барьеров для взаимной торговли и ее стимулирование.

На сегодняшний день ЦДС представляют собой реально происходящие процессы в мировой экономике, формирующие и определяющие конкурентоспособность стран, уровень их развития, место в производственном цикле. Цель правительств стран ЕАЭС, как и самого объединения, должна заключаться в увеличении доли добавленной стоимости, присваиваемой их национальными компаниями, в конечной цене товара и выработки национальных приоритетов развития в контексте глобального производства. Ключевая роль в этих процессах отводится России, Белоруссии и Казахстану как ядру объединения. Необходимо выстроить стратегию по переходу в более выгодные с экономической точки зрения звенья, сосредоточивающиеся на производстве продукции глубокой переработки и владении брендами. При этом весьма немаловажную роль играют развитие национальных ТНК в рамках ЕАЭС и их экспансия на внешние рынки, оптимизация таможенно-тарифного и нетарифного законодательства, а также снижение различного вида издержек функционирования цепочек добавленной стоимости на территории объединения (таможенно-тарифная политика, упрощение регулирования, ограничения требований использования местных компонентов и др.).

Секция IV. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ

Ю. М. ВАСИЛЬЕВ

аспирант 2 года обучения
кафедры прикладной математики и
экономико-математических методов

Научный руководитель: д-р техн. наук, проф. Г. М. Фридман

АДАПТИВНЫЙ АЛГОРИТМ РАЗМЕЩЕНИЯ ИЕРАРХИЧЕСКИХ ГРАФОВ. МИНИМИЗАЦИЯ ЧИСЛА ПЕРЕСЕЧЕНИЙ

В декабре 2014 года В. В. Путин в своем обращении к Федеральному Собранию РФ признал нецелевое использование и хищение бюджетных средств в рамках исполнения государственного оборонного заказа. Президент

подписал Закон, предусматривающий в числе прочего создание единой информационной системы контроля исполнения государственного оборонного заказа (Федеральный закон Российской Федерации от 29 июня 2015 г. № 159-ФЗ). Министерство обороны каждому контракту присваивает уникальный номер, в дальнейшем этот номер обязательно указывается всеми соисполнителями в платёжных поручениях и договорах с контрагентами, что позволит собрать базу данных всех платежей по контракту. Программа автоматически формирует графическую схему кооперации. На основе этой схемы, используя различные цветовые маркеры, можно увидеть все проблемные участки. Полученная схема представляет собой иерархический ациклический направленный граф. Главное требование к программе – это оперативное перестроение схемы кооперации при высоких требованиях к качеству прорисовки.

Наиболее известный метод для размещения иерархических графов – это метод Сигаямы,²¹ включающий три этапа.²²

1. Распределение вершин по слоям. Поскольку распределение вершин по слоям может быть получено в соответствии со временем появления контрагента в кооперативной схеме, данный этап не выполняется.

2. Определение порядка расположения вершин на уровне с целью минимизации пересечений ребер.

3. Определение координат вершин на слое.

При проведении числовых расчетов время на выполнения задачи минимизации пересечений ребер было ограничено сверху параметром $\tau = 0.5$ секунды. Таким образом, для любого рассмотренного графа должно быть найдено наилучшее субоптимальное решение за время, не превосходящее принятого параметра τ .

Определения.

Имеем N – слойный граф $G = (V, E)$, такой что:

- множество вершин $V = V_1 \cup \dots \cup V_N, V_i \cap V_j = \emptyset, 1 \leq i \neq j \leq N$;
- набор ребер $E = \{(u, v) | u \in V_i, v \in V_{i+1}, 1 \leq i \leq N - 1\}$.

Разбиение множества вершин V на подмножества V_1, V_2, \dots, V_N будем называть слоями. Два соседних слоя вершин V_i и V_{i+1} , и множество ребер, связывающих данные два слоя, назовем i -ым уровнем. Порядок или перестановка, π_i , каждого подмножества V_i характеризуется некоторым числом пересечений ребер, поскольку содержит относительное расположение

²¹ Sugiyama K., Tagawa S., Toda M. Methods for visual understanding of hierarchical systems // IEEE TSMC – 1981. – Vol. 1 – P. 109–125.

²² Бабурин Д.Е. Иерархический подход для автоматического размещения ациклических графов // Современные проблемы конструирования программ. Новосибирск: ИСИ СО РАН. – 2002. – С. 7–37.

вершин на слое. Задача состоит в том, чтобы найти набор перестановок $\Pi = \{\pi_i \mid 1 \leq i \leq N\}$, который минимизирует количество пересечений ребер при размещении графа.

Точная постановка задачи по минимизации числа пересечений ребер.

Задачу минимизации пересечений можно сформулировать, как задачу целочисленного программирования.²³ Такая задача является *NP*-сложной, поэтому точный подход к решению задачи может использоваться только для относительно небольших графов.

Эвристические алгоритмы.

На практике наиболее широко используются линейные алгоритмы, основанные на методе барицентров.²⁴ Координата вершины $v \in V_2$ определяется как среднее арифметическое координат всех её связей с уровня V_1 . Если после перестановки координаты каких-либо вершин совпадают, то они разносятся на минимальное расстояние при произвольном порядке.

Самая распространенная модификация метода барицентров – метод медиан, где вместо среднего арифметического используется координата средней смежной вершины с предыдущего слоя.

Метод взвешенных медиан – это развитие метода средних медиан, отличающееся от него только в случае вершин с четной степенью, большей двух. В этом случае расчет взвешенной медиана позволяет сдвигать вершину к той стороне, где ее смежные вершины располагаются наиболее плотно.

Методы медиан, барицентров и взвешенных медиан являются итерационными. После проведения каждой итерации определяется текущее число пересечений ребер графа. Если количество пересечений в результате выполнения итерации сокращается, то полученный порядок вершин записывается как «текущий лучший». Следовательно, во время расчета необходимо использовать функцию подсчета количества пересечений на слое. При подсчете пересечений исследуются все пары ребер на данном уровне.

Также существует группа эвристик, основанная на идее сортировки вершин слоя V_i так, чтобы уменьшить количество пересечений ребер. Предлагается просматривать поочередно все пары соседних вершин и менять их местами, если при этом уменьшается количество пересечений. Процесс заканчивается, если после очередного полного просмотра

²³ Healy P., Nikolov N. S. Hierarchical drawing algorithms // Handbook of Graph Drawing and Visualization. – 2005. – Vol. 1. – P. 409–454.

²⁴ Бабурин Д.Е. Иерархический подход для автоматического размещения ациклических графов // Современные проблемы конструирования программ. Новосибирск: ИСИ СО РАН. – 2002. – С. 7–37.

всех вершин второго уровня количество пересечений не уменьшилось. Сложность данного алгоритма – $O(|V_i|^2)$. Результат работы такого алгоритма сильно зависит от выбора начального расположения, так как оперирует перестановками только в терминах соседних вершин.

Числовые расчеты.

Все расчеты выполнены с помощью математической компьютерной среды Wolfram *Mathematica* 10.2.²⁵

Для проведения числовых расчетов были сгенерированы 2000 тестовых графов.²⁶ В качестве тестовых данных использовалось множество графом с различными видами распределения количества вершин по слоям и с вариацией насыщенности слоёв.

В связи с тем, что характеристики графов могут сильно варьироваться, необходимо разработать интегральную оценку, которая будет характеризовать сложность графа, без соответствующей оценки не будет возможности предсказать, какое время займет расчет.

Интегральная оценка сложности графа должна учитывать количество вершин по слоям и насыщенность графа по уровням. Эмпирическим способом был выведен коэффициент k , характеризующий сложность графа. Примем, что n_i – число вершин на i -м слое, m_i – число ребер на i -м уровне. Коэффициент k вычисляется следующий образом:

$$\omega_i = \left(\frac{m_i}{n_i \times n_{i+1}} + \text{sign}(i - 1) \right)^2 \times \max(n_i, n_{i+1})^{3/2}, \quad i = 1, \dots, N - 1,$$

$$k = \max(\omega_i) + 0.1 \times \sum_{i=1}^{N-1} \omega_i. \quad (*)$$

На основании результатов массовых расчетов были сделаны следующие выводы, позволяющие сформулировать рекомендации по выбору методологии решения задачи о размещении графа.

- точное решение оптимизационной задачи неприменимо;
- ввиду разнообразия и сложности графов представляется обоснованным каждому графу сопоставить числовую характеристику – «коэффициент сложности графа» k (см. формулу (*));
- для всех рассмотренных графов метод барицентров является лучшим из всех эвристических методов с точки зрения качества решения и временных затрат на его получение;

²⁵ Официальный сайт компании Wolfram: [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.wolfram.com/> (Дата обращения: 25.05.2016).

²⁶ Battista G.D., Gard A., Liotta G., Tamassia R., Tassinari E., Vargiu F. An experimental comparison of four graph drawing algorithms // *Computational Geometry*. – 1997. – Vol. 7 – P. 303–325.

– метод барицентров – итерационный алгоритм, увеличение количества итераций не обязательно приводит к уменьшению числа пересечений ребер, при этом достаточно ограничиться пятью итерациями, дальнейший процесс может привести лишь к незначительным улучшениям, не превышающим 1%;

– подсчет числа пересечений ребер графа для последних двух итераций метода барицентров с целью выбора лучшего результата из двух весьма эффективен, но, вследствие больших временных затрат, может применяться для графов с достаточно низким коэффициентом сложности $k < 35$;

– сортировка порядка расположения вершин графа в слое в сочетании с методом барицентров для большинства случаев уменьшает число пересечений ребер, из рассмотренных модификаций сортировки наиболее эффективной оказалась сортировка с фиксированными верхним и нижним слоями в двух смежных уровнях;

– осуществление циклической сортировки с фиксированными верхним и нижним слоями в двух смежных уровнях связано с существенными временными затратами, поэтому следует ограничить число итераций сортировки для графов с коэффициентом сложности $k \geq 67$.

Заключение.

На основе выполненных исследований предлагается следующий выбор методологии решения задачи о размещении графа в зависимости от его коэффициента сложности k (таблица).

Выбор методологии решения задачи о размещении графа в зависимости от его коэффициента сложности k

Коэффициент сложности k	Число итераций метода барицентров (число сортировок на последних итерациях)	Число итераций сортировки	Подсчет числа пересечений ребер графа
$k < 35$	5(5)	∞	+
$35 \leq k < 67$	5(1)	∞	–
$67 \leq k < 88$	5(1)	4	–
$88 \leq k < 159$	5(1)	2	–
$159 \leq k < 560$	4(0)	0	–
$560 \leq k < 690$	2(0)	0	–
$690 \leq k$	1(0)	0	–

***Секция V. СОВРЕМЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ:
ОТРАСЛЕВЫЕ, РЕГИОНАЛЬНЫЕ
И ИННОВАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ
В УСЛОВИЯХ РЕСУРСНЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ***

М. ВОЛОДИНА

аспирант 1 года обучения

кафедры экономики и управления предприятиями

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. А. Г. Айрапетова

**ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ
ПО ДОБЫЧЕ И ПЕРЕРАБОТКЕ ХРОМА
КАК СПОСОБ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО
РАЗВИТИЯ**

Горнодобывающая отрасль промышленности уже долгое время остается для России стратегически значимой, так как обеспечивает сырьем высокотехнологичное и наукоемкое производство конечной продукции. Однако на сегодняшний день отмечаются процессы вывода из запасов горной промышленности наименее выгодных, роста несоответствия технологий разведки, добычи и переработки изменяющемуся состоянию месторождений полезных ископаемых. Все вышесказанное напрямую относится к сегменту по добыче и переработке хромовой руды. Россия уступает всем ведущим мировым продуцентам товарных руд, как по масштабу сырьевой базы, так и по качественному содержанию оксида хрома. Достаточно богатые хромовые руды встречаются в относительно мелких месторождениях. Фактически все известные на сегодняшний день месторождения уже разрабатываются. Исключительно серьезной проблемой становится подготовка этих руд для производства хромистых сплавов, требуется проведение глубокого обогащения.

Хроморудный сегмент имеет большое значение не только как ресурсная база для других отраслей промышленности: в данной отрасли задействовано около 150 тысяч человек. Большинство предприятий обеспечивают хорошим социальным пакетом своих сотрудников. Горно-обоганительные комбинаты (далее – ГОКи) являются градообразующими и, будучи обязанными с точки зрения закона, ведут активную деятельность по охране окружающей среды. Актуальность данного исследования подтверждается именно мотивами сохранения рабочих мест в виду глобализации и роста народонаселения, трансформацией целей современного бизнеса в сторону увеличения социальной ориентированности, целесообразного использования существующих мощностей предприятий и их экономико-хозяйственных структур.

В прошлом стратегии большинства российских предприятий отрасли были нацелены на получение быстрых финансовых результатов, но на современном этапе первостепенной задачей стало устойчивое развитие и сохранение конкурентоспособности в долгосрочной перспективе. Анализ направлений развития, факторов эффективности и опыта диверсификации деятельности крупнейших отечественных и зарубежных компаний горнодобывающей отрасли позволяет сделать вывод, что для повышения эффективности деятельности многие ведущие предприятия используют способы, в большинстве своем приводящие к диверсификации деятельности.

Под *диверсификацией* следует понимать «процесс модификации предприятия, связанной с началом производства ранее не выпускаемой продукции, применением новых технологий производства и управления, освоением новых рынков, осуществляемый на базе рационализации использования и перераспределения ресурсов».

Компании в последнее время используют преимущественно поглощение на международных рынках, внутреннее развитие и выделение при условии создания группы юридических лиц на договорной основе без учреждения (с учреждением) управляющей компании. Вертикальной диверсификацией в России занимаются в основном конечные потребители продукции горнодобывающей промышленности, приобретая геологоразведочные и добывающие активы в рамках повышения сырьевой обеспеченности. Горнодобывающие же компании обычно не увеличивают свое присутствие в сегментах производства или продажи металла путем обеспечения себя надежным доступом к ключевым энергетическим и транспортным ресурсам, снижая таким образом их влияние на получаемый доход. Так, компании, с одной стороны, повышают уровень конгломератной диверсификации, включая в свою структуру транспортные и энергогенерирующие предприятия, с другой стороны, увеличивают уровень горизонтальной диверсификации, вводя (а зачастую приобретая, в том числе в рамках международной экспансии) новые для себя производственные мощности рядом с конечными потребителями.

Для того, чтобы понять, какое направление наиболее целесообразно для диверсификации, по мнению автора, стоит обратить внимание на направления использования хрома: производство феррохрома, специальных сталей, в химической, огнеупорной, металлообрабатывающей, авиакосмической и кораблестроительной промышленности, в приборостроении, в текстильном и кожевенном, стекольном и керамическом производстве, в восстановительной хирургии. Таким образом, сфера расширения деятельности предприятий по добыче и переработке хромовой руды огромна. Совершенствование применяемых технологий может позволить повышать уровень горизонтальной диверсификации за счет расширения номенклатуры концентрата, выпускаемого компанией. Так, в 2015 году

была отработана технология извлечения оксида хрома из шламовых отходов обогащения. На многих ГОКах на сегодняшний день большая часть техногенных отходов рассматривается в качестве резервных ресурсов. Кроме того, в бортах и на дне многочисленных отработанных и действующих карьеров учтены хромовые руды, ранее списанные как потери при добыче. Повторная разработка этих карьеров обеспечит рациональное использование недр и позволит продлить проведение открытых горных работ. С применением подобной технологии помимо проблем использования бедной рудной мелочи и шламов будет также решен и целый ряд вопросов экологического характера. Стремление к повышению экологической безопасности горнодобывающего производства мотивирует компании развивать конгломератную диверсификацию и в итоге приводит к росту эффективности и за счет реализации продуктов переработки отходов производства, и за счет повышения капитализации, напрямую зависящей от имиджа социально ориентированного бизнеса.

Вопрос перехода компании в другие сферы деятельности, по мнению автора, требует дополнительных исследований и индивидуального подхода в организационно-экономическом обосновании. Несмотря на активное применение диверсификации и интерес многих ученых к этой теме, проблема оценки экономической эффективности и уровня диверсификации остается недостаточно исследованной. Тщательной проработки заслуживает и вопрос управления диверсифицированным производством, так как тщательно разработанное организационно-экономическое обоснование диверсификации производства предприятий по добыче и переработке хрома может быть индуцировано и на производство других предприятий отрасли.

Г. Г. ГУЛЯЕВА

аспирант 2 года обучения

кафедры организации и управления производственными комплексами

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. В. А. Балуква

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)

Республика Саха (Якутия) – это субъект РФ с высокими темпами роста экономики и большими инвестиционными планами, собранные в одну единую логическую систему развития Северо-Востока страны.

Уровень развития инновационных и инвестиционных деятельностей формируют направления и темпы развития экономической системы регионов в целях качественного формирования и увеличения основных экономических показателей. Необходимость анализа инновационной и инве-

стиционной деятельности регионов РФ, в частности, Республики Саха (Якутия), с последующей оценкой и разработкой рекомендаций по выработке эффективных решений для развития не только конкретного региона, но и всей российской экономики.

В настоящее время модернизация экономики и развитие дальневосточных регионов занимает ведущее место среди приоритетных целей Президента РФ и Правительства РФ.

Правительством РФ утверждена Стратегия социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 года, принят План мероприятий по ее реализации и разработана государственная программа социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2018 года.

Правительство РФ связывает развитие Дальнего Востока и страны в целом с динамичным развитием Республики Саха (Якутия).

Особую роль в достижении значимых результатов в экономическом развитии республики занимает стратегическое планирование. Якутия является одним из первых субъектов РФ, стратегия развития которого одобрена Правительством РФ. Данной стратегией является схема комплексного развития производственных сил, транспорта и энергетики до 2020 года.²⁷ Инструментами для достижения поставленных целей являются государственные программы. В Якутии реализуются 36 государственных программ на среднесрочный период по трем направлениям (новое качество жизни, инновационное развитие и модернизация экономики, эффективное государство). На рис. 1 изображена схема системы элементов стратегического планирования.



Рис. 1. Схема системы элементов стратегического планирования²⁸

²⁷ Схема комплексного развития производственных сил, транспорта и энергетики до Республики Саха (Якутия) 2020 года. – М., Якутск, 2006: [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.sakha.gov.ru/uploads/ckfinder/userfiles/files/Схема-2020.pdf> (Дата обращения: 28.03.2016).

²⁸ Разработано автором.

Минерально-сырьевые ресурсы Республики Саха (Якутия) оцениваются в 78,4 трлн руб. и обеспечивают первое место по общим запасам среди субъектов РФ. Якутия по инвестициям в основной капитал на душу населения занимает 7 место в Российской Федерации, а по объемам внутреннего валового продукта (ВВП) республика входит в первую десятку регионов страны. В 2014 году прирост ВВП составил 3,2%, доля инвестиций в основной капитал во внутреннем валовом продукте республики в 2014 году составил 27,4%, данный показатель в 2013 году был равен 34,0%.²⁹ Уменьшение удельного веса инвестиций в основной капитал в 2014 году характерно у большинства регионов страны в связи с ухудшением экономики страны в целом.

По оценкам национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации в 2015 году инвестиционный климат Республики Саха (Якутия) значительно улучшился, по большинству показателей наблюдается положительная динамика, что обеспечило улучшение итогового рейтинга и переход в группу регионов с умеренными условиями для бизнеса.³⁰

После проведенного анализа автором выявлены основные позитивные и негативные факторы, влияющие на развитие инвестиционной деятельности в Якутии. Так, положительными факторами в развитии инвестиционной деятельности являются богатая минерально-сырьевая база; наличие организаций – мировых лидеров экспорта; экономическое лидерство на Дальнем Востоке по объему ВВП, промышленной продукции, экспорту, доходам бюджета; высокий уровень инвестиционной активности (более, чем в два раза к среднему по РФ); опережающий рост инвестиций в основной капитал отрасли, соответствующие целям модернизации экономики; наличие инвестиционной и венчурной компании; относительно «молодая» структура трудовых ресурсов; наличие научно-образовательных центров. Негативными факторами, влияющие на успешное развитие инвестиционной деятельности в Якутии, нужно назвать моноотраслевой характер экономики; неразвитую транспортную и энергетическую инфраструктуру; отдаленность от основных экономических центров развития страны; суровые природно-климатические условия; отсутствие стимулирующего регионального законодательства в сфере ГЧП, инвестиций и налогов; низкий уровень капитализации организаций; высокую степень зависимости республиканского бюджета от федеральных трансфертов.

Для поддержания ускоренного темпа реализации инвестиционных проектов в Якутии требуются не только финансовые вложения, но и

²⁹ Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики: [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.gks.ru> (Дата обращения: 28.03.2016).

³⁰ Официальный сайт Агентства стратегических инициатив: [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.asi.ru> (Дата обращения 01.04.2016).

инновационный потенциал. Наличие регулирующей и поддерживающей нормативно-правовой базы, инновационная инфраструктура, научно-технический потенциал обеспечат благоприятное развитие инновационной деятельности региона.

Положительными факторами, влияющие на развитие инновационной деятельности Якутии, являются наличие крупнейшего научно-образовательного и инновационного центра республики и Северо-Востока страны – Северо-Восточного федерального университета им. М. К. Аммосова; государственная поддержка реализации инновационных проектов в республике; наличие государственной программы «Научно-техническое и инновационное развитие Республики Саха (Якутия) на 2012-2019 годы»; относительно высокая инвестиционная привлекательность экономики республики; наличие ГАУ «Технопарк», АО «Венчурная компания Якутия», АО «Республиканская инвестиционная компания»; наличие научных организаций. Отрицательными факторами являются низкий спрос на инновационные продукты и услуги; слабость инновационной инфраструктуры; отсутствие республиканской комплексной инновационной политики; высокие затраты на функционирование инженерной и транспортной инфраструктуры; тенденции к нехватке молодых научных работников; низкая логистическая связь производителей и потребителей; отсутствие механизмов, обеспечивающих взаимную выгоду государства и бизнеса в реализации инновационных проектов.

На рис. 2 изображена инновационная система Якутии и показана взаимосвязь ее элементов.



Рис. 2. Модель инновационной системы Республики Саха (Якутия)³¹

³¹ Разработано автором.

Обобщая анализ, можно сказать, что инновационная инфраструктура в Республике Саха (Якутия) характеризуется номинальным наличием всех ее составляющих, широким спектром предоставляемых услуг, отсутствием взаимосвязей, бессистемности и нескоординированности деятельности некоторых элементов.

Учитывая все положительные факторы, влияние инновационной деятельности на экономику Республики остается незначительным и не оказывает существенной поддержки на повышение конкурентоспособности продукции, выпускаемых в Якутии.

Эффективное развитие всех отраслей региона возможно только с учетом специфики их инновационной и инвестиционной деятельности и выделения приоритетов, что позволит успешно развивать новые рыночные организационно-экономические структуры. Для формирования эффективной инновационно-инвестиционной политики необходима стратегия на создание нового прогрессивного технологического уклада с использованием всего арсенала инструментов государственного регулирования для инвестирования инновационной деятельности.

Е. Ю. НОВИКОВА

аспирант 3 года обучения

кафедры организации и управления производственными комплексами
(нефтегазохимическим, строительным и транспортным)

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. И. А. Садчиков

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОБЛЕМНЫХ ПОЛЕЙ И СТИМУЛИРУЮЩИХ ФАКТОРОВ ВЕРТИКАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ СУБЪЕКТОВ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

На основе проведенного анализа состояния нефтегазовой отрасли и опыта вертикальной интеграции нефтегазовых корпораций (ВИНК) были сформулированы проблемные аспекты вертикальной интеграции субъектов нефтегазового комплекса.

Ключевыми проблемными аспектами являются следующие:

1. Сдерживание стратегического развития ВИНК в условиях рынка из-за масштабного государственного участия.

Многие ВИНК, являющиеся лидерами мирового и российского нефтегазового комплекса, полностью основаны и управляются государством. С одной стороны, это не является очевидной проблемой, тем не менее, частные ВИНК обладают рядом преимуществ: они имеют полную самостоятельность, свободу и оперативность действий; принимают на себя все хозяйственные риски и полноту ответственности за результаты принятия управленческих решений, как следствие – более внимательное отношение

к ключевым аспектам деятельности; большее количество побудительных мотивов; приспособленность к работе по «законам рынка».

Следовательно, частные ВИНК можно рассматривать как более гибкие хозяйствующие субъекты, в большей степени адаптированные к условиям рынка, в то время как государственные ВИНК существенно сдерживаются государством как собственником в плане стратегического развития. Более того, государство, будучи элементом политической сферы, часто формирует стратегию развития с учетом политических интересов, которые не соотносятся с упомянутыми «законами рынка».

2. Выбор вектора развития: продолжение вертикали или горизонтальное развитие.

Нефтегазовые корпорации, не охватывающие полный технологический цикл, могут выбрать один из двух вариантов своего развития: продолжении вертикали бизнеса (в восходящем или нисходящем направлении), либо расширение определенных элементов вертикали бизнеса в горизонтальном направлении. В этом случае возникает проблема, связанная с целесообразностью продолжения вертикали бизнеса, ведь в некоторых случаях более рентабельным может оказаться горизонтальное расширение, нежели продолжение вертикали. В табл. 1 представлены статьи издержек на четырех обобщенных элементах вертикали нефтегазового бизнеса.

Таблица 1

**Финансовые издержки отдельных элементов вертикали
нефтегазового бизнеса³²**

Элемент вертикали	Капитальные затраты	Эксплуатационные затраты	Налоги	Прибыль
Разведка и оценка запасов	Бурение скважин, сейсмика	«Сухие» скважины	Оплата за лицензирование	Нет
Разработка месторождений	Бурение эксплуатационных скважин, поверхностное производство	Добыча нефти / газа	Налоги с выручки, прибыли	Да
Транспортировка сырья	Организация системы трубопроводов	Обслуживание или аренда трубопроводов	Налоги с выручки, прибыли	Да
Переработка	Организация производства продуктов	Эксплуатационные затраты на переработку	Налоги с выручки, прибыли	Да
Распространение и маркетинг	Емкости для хранения продуктов	Эксплуатационные затраты на сбыт	Налог с продаж	Да

³² Говорова П.А. Совершенствование системы оценки экономической эффективности инвестиционных проектов ВИНК в современных условиях // Сборник статей победителей конкурса «Нефтегазовый комплекс: экономика, политика, экология», 23 апреля 2015 г. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2015. – С. 101.

В данном случае можно говорить о «границе целесообразности» продолжения вертикали бизнеса, определение которой, безусловно, должно осуществляться путем комплексных научных расчетов, позволяющих сравнить выгоды обоих вариантов развития и выбрать наиболее рентабельный.

3. Выбор направлений вертикальной интеграции: создание дочерних структур или интеграция с третьими субъектами.

Для нефтегазовых корпораций, которые решили продолжать вертикальное развитие, актуальной является проблема выбора направлений вертикальной интеграции, что может быть осуществлено за счет создания дочерних структур или интеграции с третьими хозяйствующими субъектами. Рассмотрим плюсы и минусы обоих вариантов (табл. 2).

Таблица 2

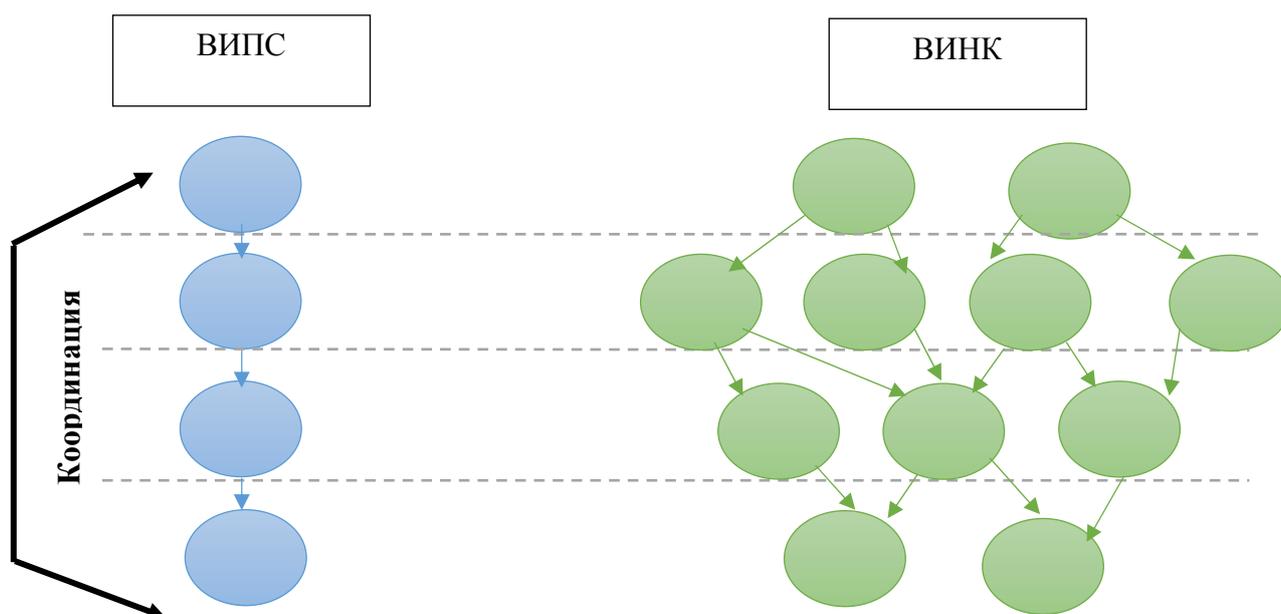
Императивы направлений вертикальной интеграции

Параметр сравнения	Создание дочерних структур	Интеграция с действующими компаниями
Финансовые издержки	Могут быть очень высокими. ВИНК самостоятельно определяет бюджет создания дочерней структуры и может его координировать	Стоимость поглощения диктуется самой компанией-мишенью, также существуют дополнительные расходы, связанные с адаптацией деятельности интегрируемой компании
Потенциал интеграции	Более благоприятен: создавая хозяйствующий субъект с нуля можно «настроить» его деятельность в соответствии с принятыми основами корпоративного управления	Может оказаться низким, так как будут финансовые издержки, связанные с адаптацией деятельности интегрируемой компании
Перспектива рыночной конкурентоспособности	Перспектива рыночной конкурентоспособности представляется сложной	Хорошая перспектива рыночной конкурентоспособности, при правильном выборе компании мишени
Длительность процесса	Определяться наличием финансовых средств ВИНК на ее развитие	Сделка происходит быстрее по сравнению с процессом развития новой дочерней структуры
Наличие административных барьеров	Административные барьеры при создании новой дочерней структуры минимальны	ВИНК может столкнуться с административными барьерами одобрения сделки поглощения в случае, если ее стоимость является весьма высокой

Оба варианта развития ВИНК имеют как положительные, так и отрицательные стороны, следовательно, необходимо разработать специальную методику, позволяющую оценить не отдельные экономические показатели, а целый комплекс показателей, касающихся не только финансовых ресурсов, но и рыночной позиции, временных индикаторов, административных барьеров и т.д.

4. Координация вертикали бизнеса в случае ее многогранности.

Вертикаль бизнеса нефтегазовых корпораций является не столько линейной, сколько многогранной, так как линейная структура вертикально-интегрированными предпринимательскими структурами (ВИПС) включает в себя ряд единичных элементов вертикали, координация работы которых сопровождается наличием определенных проблем. Однако структура ВИНК является многогранной: на определенных элементах вертикали выделяются сразу несколько субъектов, что значительно усложняет проблему координации деятельности функциональных подсистем (рисунок).



Типовое сравнение вертикали бизнеса
в теории ВИПС и практике деятельности ВИНК

Таким образом, обозначенные проблемные аспекты вертикально интегрированных корпораций требуют разработки соответствующих методик, которые позволят осуществлять эффективный контроль над проблемными аспектами за счет использования научных подходов к оценке целесообразности тех или иных управленческих решений, выбор которых является неотъемлемым элементом развития ВИНК в современных экономических условиях.

Е. П. ЦЕЛИКОВА

аспирант 3 года обучения

кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Г. И. Пашигорева

МЕСТО УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ В ПРОЦЕССЕ ФОРМИРОВАНИЯ ОТЧЕТНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ХОЛДИНГОВ

В настоящее время перед строительной отраслью, как и перед национальной экономикой в целом, стоят системные вызовы долгосрочного характера, обусловленные как мировыми тенденциями, так и внутренними барьерами развития.

Заинтересованность в достоверных и оперативно предоставляемых информационно-аналитических данных присуща не только внешним пользователям, но и менеджменту многопрофильных транснациональных корпораций, так как именно эти сведения выступают базой для принятия управленческих решений, а значит, и способствуют стабилизации деятельности предприятий.

Информационная система строительного холдинга представляет собой сложно структурированную совокупность данных, в состав которой входит множество взаимосвязанных элементов, которые обеспечивают получение, обработку, хранение и передачу информации по запросам.

В современных условиях основной целью формирования системы информационного обеспечения в холдинговых структурах строительной отрасли является обеспечение процесса управления вертикально-интегрированным строительным холдингом точной, достоверной учетно-аналитической информацией для принятия CODM эффективных управленческих решений.³³

Учетно-аналитическое обеспечение, представляя собой процессуально аккумулированные учетные и аналитические данные, является необходимой и существенной частью информационного обеспечения деятельности строительного холдинга.

Целью построения концептуальной учетно-аналитической системы в организации является необходимость информационного моделирования и обеспечения результативности систем учета, анализа и контроля. Значит, учетно-аналитическая система должна охватывать всю совокупность хозяйственных процессов организации, все структурные подразделения, сегменты деятельности и бизнес-процессы.

³³ Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 8 «Операционные сегменты»: [Электронный ресурс]. – URL: http://minfin.ru/ru/performance/accounting/mej_standart_fo/docs/ (Дата обращения: 25.03.2016).

Таким образом, формирование учетно-аналитического обеспечения является необходимым условием функционирования холдинговой структуры строительной отрасли в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

В основе учетно-аналитической системы строительного холдинга, как правило, заложен принцип регулирования последовательности операций. Деятельность холдинговой структуры, в широком смысле, представляет собой процесс, включающий множество операций, которые приводят к изменениям состояния бизнес-системы. Бизнес-процесс позволяет интегрировать узкоспециализированные производственные и управленческие задачи для достижения конечного результата.

Каждый операционный сегмент строительного холдинга объединяет в себе бизнес-единицы в соответствии с избранным классификационным признаком, каждая из которых имеет свою организационную структуру, обусловленную осуществляемыми бизнес-процессами, которые также являются точками контроля и управления (выполнение, координация, соответствие нормативам строительного и промышленного производства).

Традиционно информация собирается и представляется в виде отчетных показателей отдельных функциональных подразделений, при этом осуществляется контроль показателей отчетности (финансовых и нефинансовых) на уровне бизнес-единицы. При этом принимаются во внимание осуществляемые бизнес-сегментами виды деятельности и обусловленные ими особенности организационных структур предприятий строительного холдинга технологические особенности и нормативные требования, специфика учета отдельных видов деятельности, учетные политики (рис. 1).

Таким образом, необходима выработка единой методологии, нормативных положений, локальных методик учета и анализа для унификации отражения транзакций в рамках единой учетно-аналитической системы холдинга. Непрерывность этого процесса и использование его результатов в организации необходимы при принятии управленческих решений руководством предприятия.

Отраслеобразующий характер деятельности строительных холдингов и длительный производственный цикл оказывает существенное влияние на информационные запросы менеджмента. Информационные потребности предприятия, занимающегося девелопментом (реализацией инвестиционно-строительных проектов), из-за высокой степени диверсификации деятельности по направлениям сталкиваются с необходимостью анализа каждого компонента по его собственным показателям, организовывать и контролировать, исходя из различных принципов и используя разные методы и инструменты и т. д.

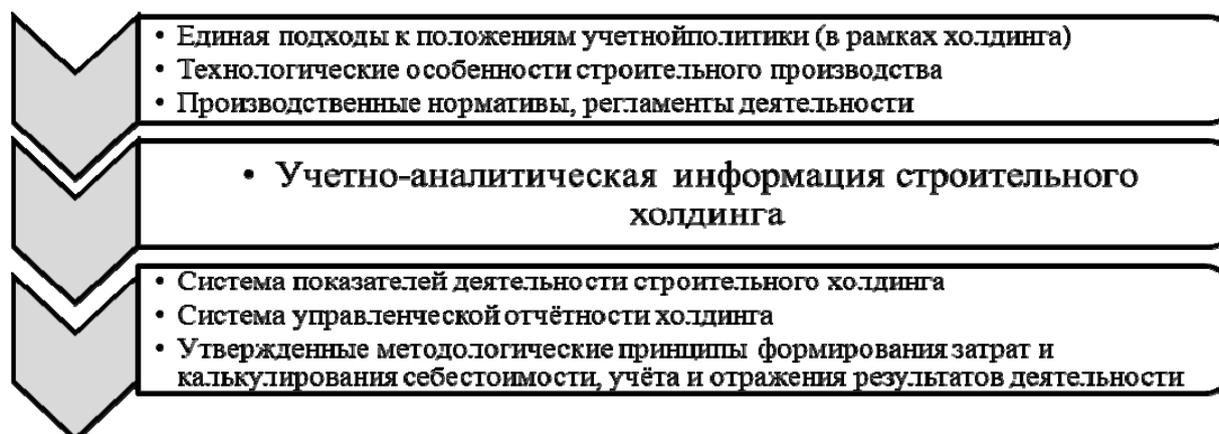


Рис. 1. Учетно-аналитическую часть системы информационного обеспечения менеджмента строительного холдинга

В управленческих целях в рамках системы учетно-аналитического обеспечения формирования отчетности строительных холдингов должна формироваться оперативная информация, то есть информация для выполнения текущих, постоянно повторяющихся задач, и стратегическая, ориентированная на долгосрочную перспективу. Потребности в информации индивидуальны для каждой организации и зависят от многих факторов.

Исходя из вышесказанного можно сделать вывод, что в рамках деятельности сложно структурированного бизнес-образования, какими являются холдинги строительной отрасли, необходимо обеспечение формирования иерархической структуры аналитических данных (рис. 2), а именно:

- по видам деятельности;
- по группам потребителей;
- по видам производимой продукции;
- по географическим сегментам.

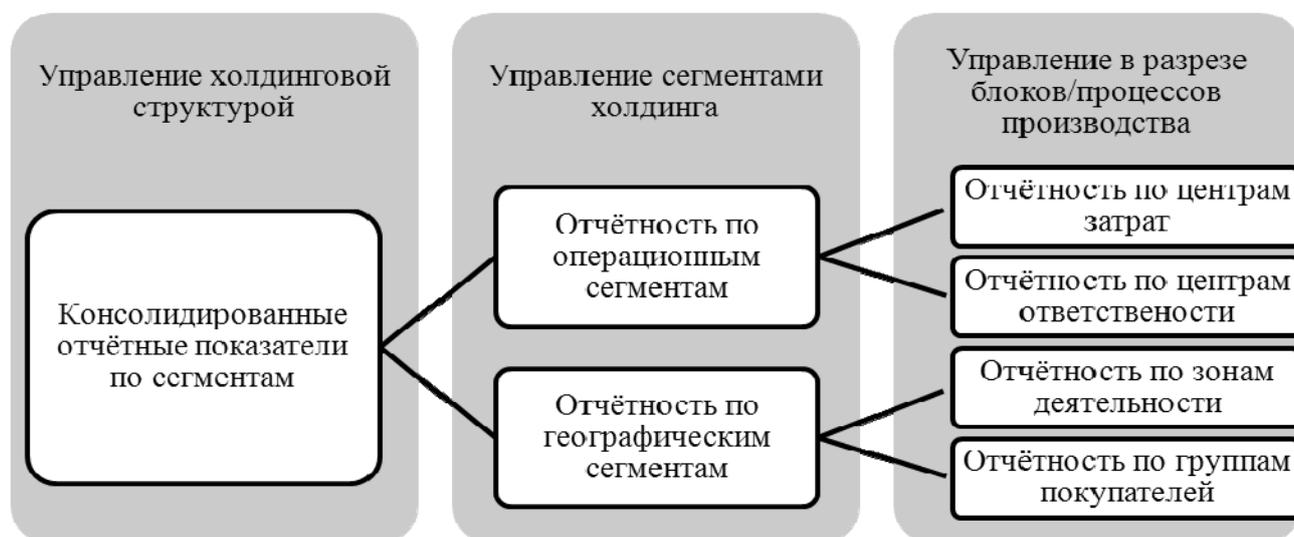


Рис. 2. Плановая структура формирования отчетности по сегментам для нужд управления

В зависимости от организационной структуры должна обеспечиваться возможность представления учетно-аналитической информации различной степени агрегированности, стратегической направленности.

Уровень детализации учетно-аналитической информации должен обеспечивать выполнение требований действующего законодательства в области ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности, потребность в получении данных, необходимых для принятия оперативных и тактических управленческих решений.³⁴

Таким образом, учетно-аналитическая система является одной из основных составляющих подсистемы обеспечения процесса управления и неотъемлемой частью системы управления организацией. Учетно-аналитическое обеспечение формирования отчётности, базируясь на концептуальных принципах организации и ведения учёта, способствует повышению информативности и увеличивает аналитический потенциал сегментной отчётности холдинга, расширяет область практического применения отчётных данных и позволяет своевременно анализировать ключевые показатели деятельности холдинговых структур строительной отрасли.

Секция VI. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ОТРАСЛЕВЫЕ АСПЕКТЫ

Д. И. МЕРЗЛОВ

аспирант 1 года обучения

кафедры производственного менеджмента и инноваций

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. А. Г. Бездудная

ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ РАДИОТЕХНИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ ИЗМЕНЕНИЙ

В настоящее время российские предприятия радиотехнической промышленности находятся в неблагоприятных рыночных условиях. Объем заказов с 2014 года значительно упал. Конечно же, в жизни предприятия кризисы или угроза кризисов – постоянное явление. Кризис на предприятии – это процесс изменения, разрушения сформировавшейся структуры связей, отношений, решением которого может стать или заново созданная структура связей, отношений, или ликвидация организации.

³⁴ Пономарева Н.И. Методология формирования учетно-аналитических систем в строительных организациях: Дис. ... д-ра экон. наук. – Таганрог, 2010. – 505 с.

Предприятиям радиоэлектронной промышленности особое внимание следует обратить на основные проблемы:

- высокая, неконкурентоспособная стоимость продукции;
- сокращение перевооружения производств;
- падение технологической дисциплины;
- системные проблемы в управлении;

Казалось бы, что в условиях падения курса национальной валюты стоимость продукции предприятий радиотехнической промышленности должна стать конкурентоспособной не только на рынке России, стран СНГ, но и за рубежом за счет более низкой стоимости, чем зарубежные аналоги. Но так как производство элементной базы в РФ сильно отстало от мировых лидеров, то для производства продукции, отвечающей мировым стандартам, требуется приобретать дорогостоящую импортную комплектацию, что при высоком курсе валют влечет за собой значительное удорожание продукции.

Согласно Приказу Минпромторга России от 31 марта 2015 г. № 662 «Об утверждении отраслевого плана мероприятий по импортозамещению в радиоэлектронной промышленности Российской Федерации» стартовала программа импортозамещения. Согласно данным приказа и приведённых в нём процентных соотношений долей импорта к отечественным производителям, в потреблении в 2014 и 2020 годах доля импортных изделий должна снизиться более чем на 50%. Из этого должно следовать, что после 2020 года продукция с использованием отечественной элементной базы должна быть конкурентной не только в плане цены, но и в плане качества. Однако на данный момент большинство российских производителей элементной базы, участвующих в политике импортозамещения, предлагают продукцию по ценам порою выше, чем импортные аналоги, с качеством и сроками изготовления не отвечающими требованиям заказчика.

Также одним из «больных» мест российских радиоэлектронных предприятий является техническое обслуживание, ремонт и модернизация оборудования. Отрицательные изменения в экономике страны в последние годы не позволили решить проблему замены устаревших основных фондов. Сейчас крайне велика доля оборудования с высокими коэффициентами физического износа, а также таких станков, которые давно исчерпали свой ресурс.

Основные причины сокращения перевооружения производств:

1. За последние два года стоимость оборудования поступающего из-за рубежа выросла в несколько раз, что сделало невозможным модернизацию промышленности для перехода на новый качественный технологический уровень.
2. Отечественное оборудование необходимое для производства высоко-технологичной продукции практически отсутствует.

Если предприятия не будут технически перевооружаться новым современным оборудованием, то производство новых образцов продукции может вскоре стать невозможным. Также следует обратить внимание, что оснащение новейшими образцами оборудования с ЧПУ значительно увеличивает как качество продукции, так и ее стоимость за счет максимального перехода к машинотруду.

С 1990-х годов наблюдается падение технологической дисциплины. Технологическая дисциплина – это обязательное соблюдение технологических регламентов и режимов. Несоблюдение ее приведет к понижению качества продукции, появлению неисправимого брака, остановке и поломке высоко-технологичного оборудования, а, следовательно, к снижению выпуска товарной продукции. При столь необходимой модернизации оборудования требуется постоянное повышение уровня производственной дисциплины.

К основным системным проблемам в управлении предприятиями можно отнести: отсутствие долговременной стратегии, направленность на краткосрочные результаты; неготовность к изменениям спроса и появлению на рынке высокотехнологичной, высококачественной конкурентной продукции; снижение уровня квалификации персонала и его мотивации; превалирование личных интересов менеджеров при возрастании их влияния; недостаточное знание конъюнктуры рынка, главным образом будущего (как покупателей, так и поставщиков); устаревшая структура управления, низкий уровень менеджмента.

Особую роль в дальнейшем развитии предприятий радиотехнической промышленности играют управленческие кадры, которые должны создать действенные системы управления, отражающие специфику реального сектора экономики и закономерностей его функционирования, а также стимулирующие создание и внедрение инновационных инициатив. При этом необходимо трансформировать новые методы и подходы, используемые в практике управления промышленными предприятиями развитых стран. Так, необходимо перевести в практическую плоскость принцип стратегических доминант, отражающий логику стратегического управления в его движении от общего к частному, преобразовать стратегическое управление в реальный инструмент, обеспечивающий действенное функционирование промышленного предприятия на длительную перспективу, в условиях внешней экономической нестабильности и нарастания угроз. Рациональная стратегия управления понижает уровень рисков в управлении предприятием, позволяет снизить неопределенность принимаемых управленческих решений и повысить степень их обоснованности, обеспечить их ориентацию на конкретные производственно-хозяйственные проблемы, характерные для предприятий, функционирующим в разных отраслях промышленности, а также создать механизм привлечения дополнительных ресурсов,

что особенно существенно в контексте задач по преодолению экономического кризиса, масштаб и последствия которого пока не установлены. Совершенствование стратегического управления промышленными предприятиями следует развивать по нескольким направлениям. Одно из них – модернизация бюджетного процесса, отражающего экономические отношения относительно формирования и распределения бюджета и структуру бизнес-процессов, реализуемых предприятием. Другое направление связано с увеличением числа участников бизнес-процессов, в частности, на основе включения в их состав процессов, характеризующих взаимодействия предприятия с группами стейкхолдеров – субъектами внутренней и внешней среды промышленного предприятия, интересы которых связаны с результирующими показателями его деятельности. Указанные взаимодействия охватывают как экономическую, так и социальную подсистемы предприятия, а их организация требует привлечения особых методов и механизмов, использование которых влечет за собой трансформацию реально протекающего бюджетного процесса.

Л. В. СИЛЮК

аспирант 4 года обучения

кафедры производственного менеджмента и инноваций

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. А. Г. Бездудная

ИННОВАЦИИ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Современный этап развития мировой экономики и экономики России характеризуется усилением конкуренции и возрастающим влиянием инновационной деятельности на темпы экономического роста. На мировом рынке продукты интеллектуального труда имеют более высокую стоимость по сравнению с другими видами продукции. Рынок диктует необходимость создания условий для широкого применения нововведений, увеличения инновационной активности в связи с ужесточением конкуренции.

Инновация в новой экономике – это товар, услуга, концепция, технология, предлагающая новое решение проблемы потребителя, имеющая значительно большую эффективность.

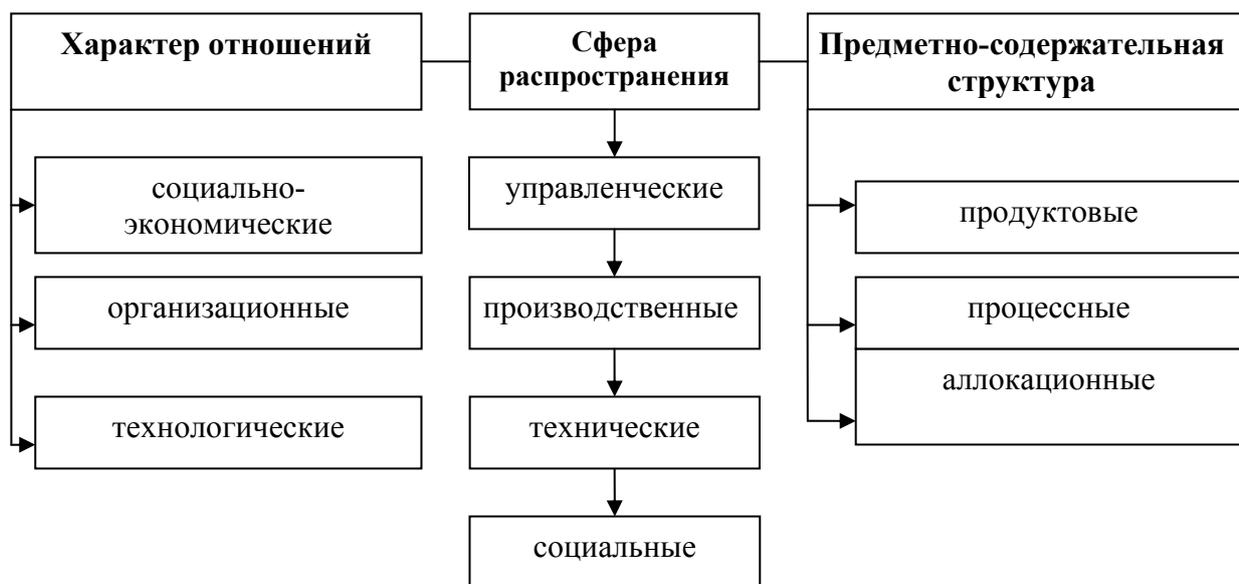
По своей сути инновации – это генерирование новых идей, которые в случае успеха ведут к появлению новых структур, культур и стимулов, а также нового знания; инновационный путь развития – это новые технологии, новые товары, новая система организации труда, новые формы мышления, новый стиль жизни.

Под инновационной деятельностью понимается выполнение работ или оказание услуг, которые направлены на создание и организацию принципиально новой или с новыми потребительскими свойствами продукции (товаров, работ, услуг); создание и применение новых или модернизацию существующих способов (технологий) ее производства, распространения и использования; применение структурных, финансово-экономических, кадровых, информационных и иных нововведений при выпуске и сбыте продукции (товаров, работ, услуг), обеспечивающих экономию или создающих условия для такой экономии.

В теории риск-менеджмента инновации, инновационные проекты в первую очередь рассматриваются с точки зрения повышенных рисков, присущих данному виду деятельности. В статье же предлагается рассмотреть инновации как инструмент минимизации, способ защиты от рисков, в первую очередь маркетинговых. На современном этапе развития экономики инновации играют ключевую роль в поддержании конкурентных преимуществ промышленных предприятий.

С целью получения устойчивых конкурентных преимуществ компании вынуждены искать новые формы организации своего бизнеса. Активное применение инновационных технологий производства способно повысить конкурентоспособность бизнеса, а это повлечет за собой становление научно-технической, производственной, финансовой, социальной деятельности в условиях новой институциональной среды.

Классификация инноваций, влияющих на конкурентоспособность предприятий, представлена на рисунке. Исходя из нее, можно определить основные направления воздействия инноваций на конкурентоспособность.



Классификация инноваций, влияющих на конкурентоспособность предприятий

Влияние социально-экономических инноваций заключается в оптимизации использования ресурсов, например, финансовых – с целью повышения сравнительных и конкурентных преимуществ. Оптимизация в использовании организационных ресурсов за счет применения эффекта масштаба позволяет снижать издержки производства в долгосрочном периоде. Оптимизация в использовании технологических ресурсов – снижение затрат и повышение качества продукции путем реализации мероприятий по ресурсо- и энергосбережению. Управленческие инновации – это то новое знание, которое реализовано в новых управленческих технологиях, новых административных процессах и организационных структурах. Данные инновации состоят в осуществлении творческой деятельности, направленной на разработку и создание новых управленческих методов и форм, что приведет к перестройке системы управления, способствующей росту прибыли, а, следовательно, укреплению ее конкурентоспособности. Технические инновации связаны с применением новой техники, а это позволяет снижать издержки. Социальные – с улучшением условий труда, проведением тренингов и мероприятий, направленных на повышение мотивации сотрудников для увеличения сравнительных и конкурентных преимуществ. Высокое качество рабочей силы характеризуется более высоким уровнем образования и квалификации работников, что приводит к более эффективному использованию производственных ресурсов. Образовательный уровень отображает креативную способность работников воспринимать новейшие идеи, появившиеся на рынке. Качество рабочей силы определяет способность экономического субъекта осуществлять собственные НИОКР.

По предметно-содержательной структуре к улучшению потребительских свойств товара и повышению конкурентных преимуществ приводят продуктовые инновации. Под влиянием процессных инноваций преобразования, привносимые в процессы, проходящие на предприятии, ведут к снижению издержек, стоимости, повышению качества, сравнительных и конкурентных преимуществ. Реорганизация предприятия, направленная на повышение конкурентоспособности, связана с внедрением аллокационных инноваций.

Инноваций оказывают влияние на элементы конкурентоспособности посредством объективных, субъективных, внешних и внутренних факторов. К объективным факторам, обусловленным долговременными тенденциями и не связанным с волевыми решениями конкретного субъекта, надлежит отнести экономические законы, активно влияющие на инновационную деятельность. К субъективным факторам, относятся те факторы, действие которых является прямым следствием сознательно принятых решений. Внешние факторы обуславливают взаимодействие

предприятия с экономической и социальной средами. Внутренние факторы можно определить как существенные особенности предприятия, отличающие его от конкурентов и обуславливающие его инновационную состоятельность.

Показателем применимости инноваций на предприятии является инновационная активность. Под инновационной активностью понимают творческую деятельность производителей товаров или услуг, проявленную в достижении диктуемых спросом приращения новизны технико-технологических, экономических, организационных, управленческих, социальных, психологических и других показателей предлагаемых рынку процессов, товаров или услуг, производимых специалистами в конкурентоспособное время. Лидирующие позиции в рейтинге инновационной активности регионов РФ по данным Росстата занимают следующие регионы: Чукотский автономный округ (уровень инновационной активности составляет 33,3%), Чувашская республика (29,7%), Липецкая область (25,3%). Уровень инновационной активности организаций промышленного производства, то есть доля организаций промышленного производства, осуществляющих технологические, организационные и маркетинговые инновации, в общем числе обследованных организаций, в регионах РФ приведен в таблице.

Инновационная активность организаций промышленного производства

Регион	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Российская Федерация	10,8%	11,1%	11,1%	10,9%	10,9%
Центральный федеральный округ	9,8%	10,9%	11,4%	11,2%	11,5%
г. Москва	13,2%	15,4%	15,2%	14,9%	15,7%
Северо-Западный федеральный округ	9,8%	10,3%	10,5%	10,0%	9,9%
г. Санкт-Петербург	14,6%	17,5%	17,7%	16,4%	17,0%
Южный федеральный округ	8,9%	7,6%	8,5%	7,8%	9,0%
Северо-Кавказский федеральный округ	6,2%	4,8%	6,4%	5,4%	5,4%
Приволжский федеральный округ	14,8%	14,5%	14,0%	13,7%	13,6%
Уральский федеральный округ	12,7%	12,3%	11,9%	11,1%	10,5%
Сибирский федеральный округ	9,0%	9,6%	8,9%	9,5%	9,2%
Дальневосточный федеральный округ	9,7%	10,1%	10,2%	10,4%	10,1%
Крымский федеральный округ	-	-	-	-	10,9%

С точки зрения его конкурентоспособности от внедрения инноваций на предприятии, можно получить следующие эффекты: повышение конкурентоспособности товара, создающее конкурентные преимущества на ближайшую и среднесрочную перспективу; появление новых потребностей, создающее конкурентные преимущества на отдаленную перспективу; товарной массы в конкурентоспособность предприятия.

Учитывая вышесказанное, можно сделать вывод, что воздействие на элементы конкурентоспособности со стороны инновационного фактора, формирующее положительные их изменения: улучшение качества продукции, снижение затрат, цены, улучшение сбыта, активизация инновационной деятельности приводит к повышению конкурентоспособности предприятий.

Секция VII. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВОЙ СФЕРЫ

М. П. ДЕКИНА

аспирант 1 года обучения

кафедры статистики и эконометрики

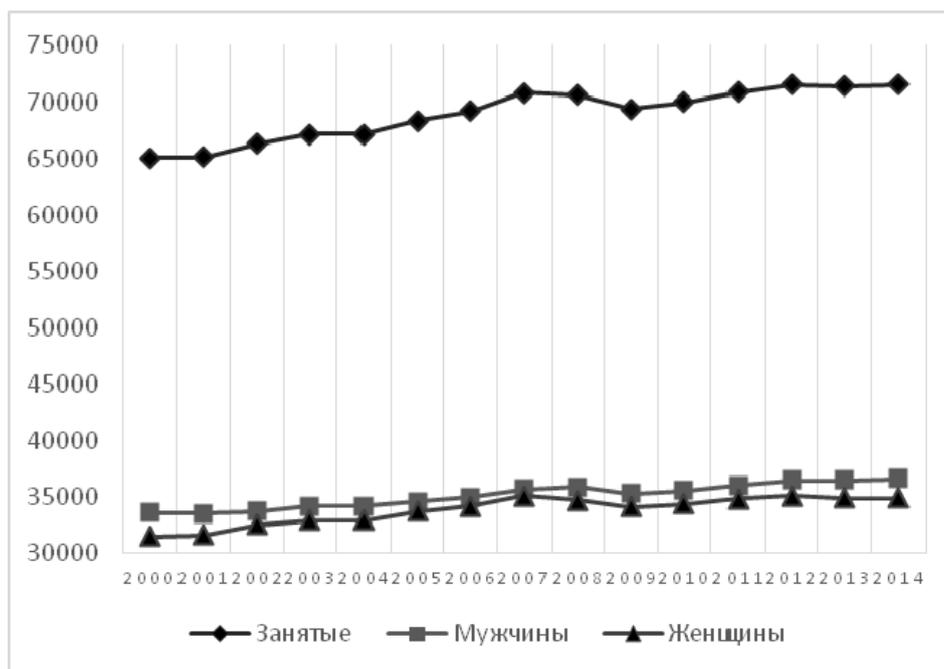
Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. И. И. Елисеева

АНАЛИЗ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УРОВНЯ ЗАНЯТЫХ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Образование работника составляет основу человеческого капитала, под которым понимаются «сформированные в результате инвестиций и накопленные человеком определенный запас здоровья, знания, навыки, способности, мотивации, которые ведут к росту квалификации работника, содействуют росту производительности и качества его труда и тем самым ведут к росту заработков данного человека».³⁵

Каждый человек обладает индивидуальным набором качеств, характеризующих его способности как работника. Численность занятого в экономике население в Российской Федерации до настоящего времени сохраняет тенденцию роста (рис. 1).

³⁵ Зорина Е.С. Человеческий капитал – фактор экономического роста // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2006. – № 3. – С. 5.



Источники:

Российский статистический ежегодник. 2015: Стат. сб./Росстат. – М., 2010. – 813 с. [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_13/Main.htm (дата обращения: 14.04.2016).

Российский статистический ежегодник. 2015: Стат. сб./Росстат. – М., 2015. – 728 с. [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_13/Main.htm (дата обращения: 15.04.2016).

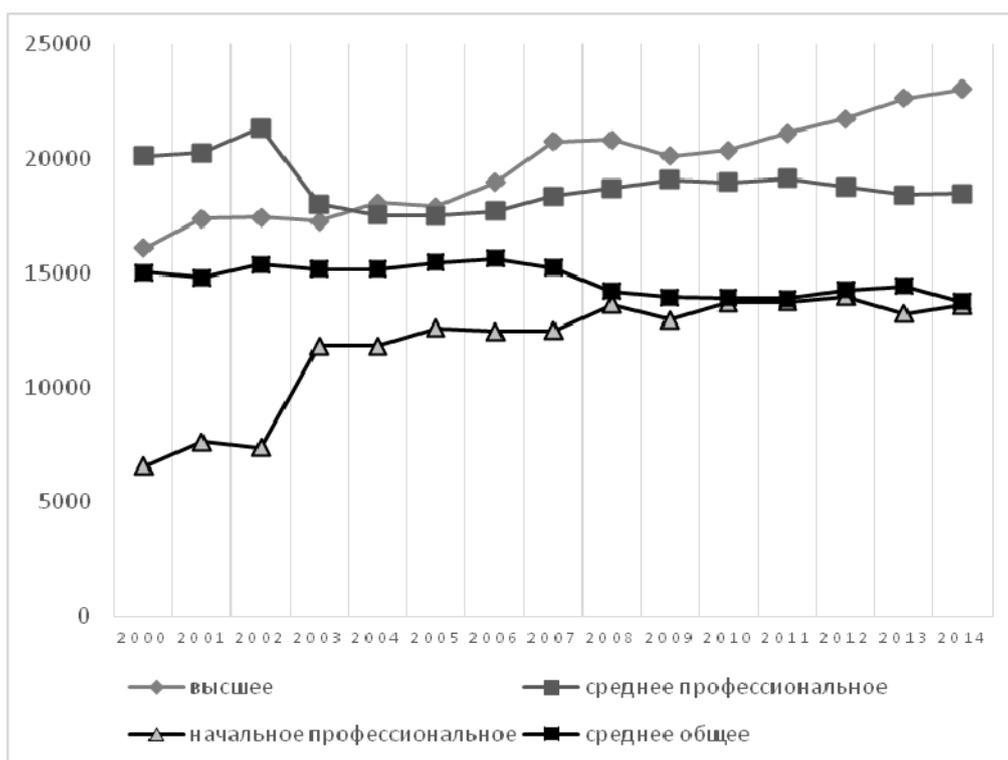
Рис. 1. Динамика численности занятых в РФ в 2000–2014 гг., тыс. чел.

Если в 2000 году численность занятых в РФ составляла 65070 тыс. чел., то в 2014 году – 71539 тыс. чел. Причем в структуре занятых по полу численность мужчин и женщин увеличилась примерно в равной степени (в 2014 году по сравнению с 2000 годом для мужчин – на 9%, а для женщин – на 10,9%).

В период с 2000 по 2014 год заметные изменения произошли в образовательном уровне занятых. Прежде всего, это проявилось в существенном сокращении численности занятых без основного общего образования (с 2,4% общей численности занятых в 2000 году до 0,2% – в 2014 году).

Динамика численности занятых по уровню образования приведена на рис. 2.

Как видно из рис. 2, с 2004 года численность занятых с высшим образованием впервые превысила численность занятых, получивших образование по программам подготовки специалистов среднего звена, и продолжает увеличиваться. Однако несмотря на существенное сокращение лиц со средним профессиональным образованием в 2003, 2004 и 2005 годы, в следующие два года их численность.



Источники:

Российский статистический ежегодник. 2015: Стат. сб./Росстат. – М., 2010. – 813 с. [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_13/Main.htm (дата обращения: 14.04.2016)

Российский статистический ежегодник. 2015: Стат. сб./Росстат. – М., 2015. – 728 с. [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_13/Main.htm (дата обращения: 15.04.2016).

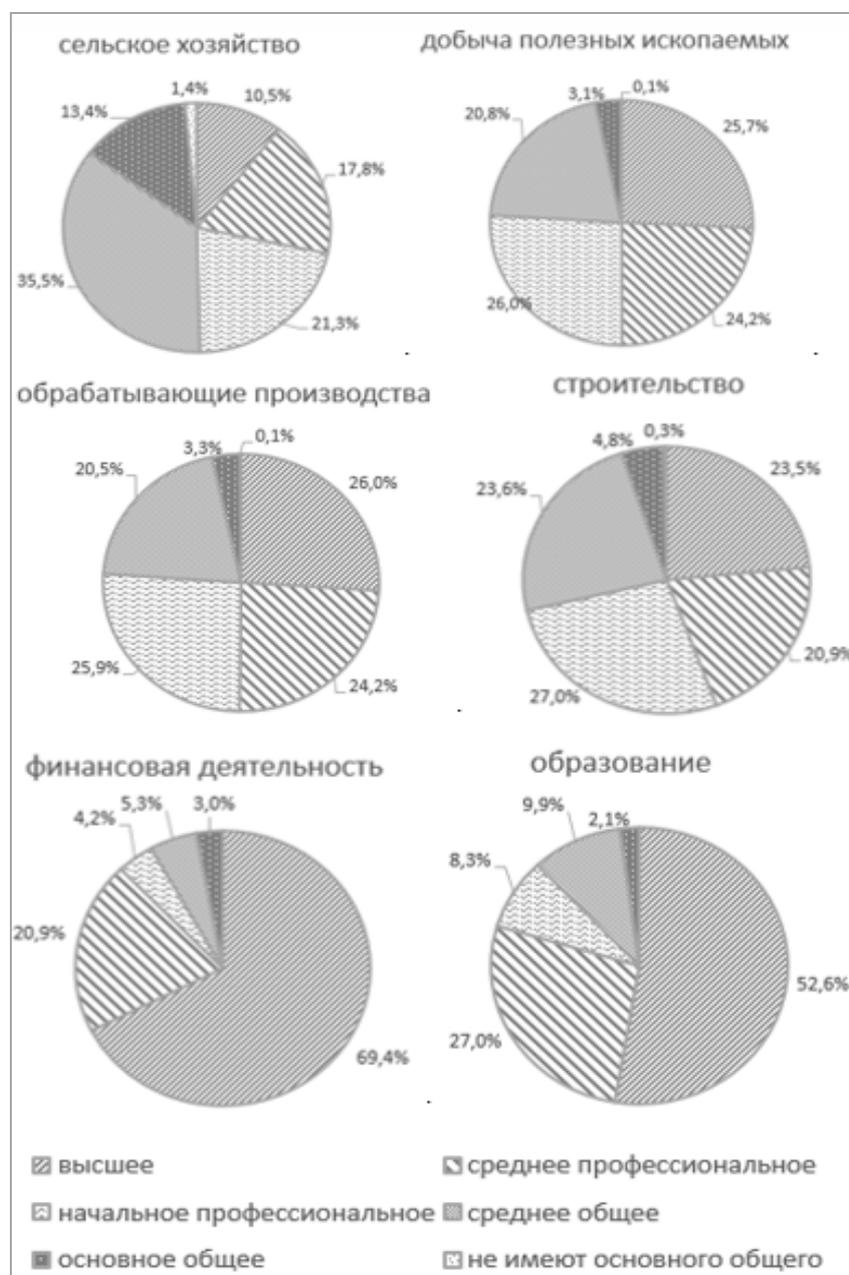
Рис. 2. Динамика численности занятых по уровню образования в РФ в 2000–2014 гг., тыс. чел.

В значительной степени растет число занятых с начальным профессиональным образованием. Так, в 2014 году по сравнению с 2000 годом численность работников, получивших образование по программам подготовки квалифицированных рабочих, выросла в 2,1 раза. Численность занятых со средним общим образованием сократилась в 2014 году по сравнению с 2000 годом на 8,6%.

При изучении динамики численности занятых с высшим образованием было выявлено, что наилучшим образом данную тенденцию описывает экспоненциальное уравнение тренда. Уравнение имеет вид: $y = 16073e^{0.024x}$, данное уравнение является статистически значимым ($R^2 = 0,937$; F -критерий = 127; автокорреляция остатков отсутствует). Используя для прогноза найденный тренд, можно утверждать, что в 2017 году численность занятых с высшим образованием достигнет 24,7 млн занятых.

Уровень образования занятых имеет свои особенности для разных видов экономической деятельности. На рис. 3 представлена структура за-

нятых по уровню образования в сельском хозяйстве, добыче полезных ископаемых, обрабатывающих производствах, строительстве, финансовой деятельности и образовании.



Источники:

Российский статистический ежегодник. 2015: Стат. сб./Росстат. – М., 2010. – 813 с. [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_13/Main.htm (дата обращения: 14.04.2016).

Российский статистический ежегодник. 2015: Стат. сб./Росстат. – М., 2015. – 728 с. [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_13/Main.htm (дата обращения: 15.04.2016).

Рис. 3. Структура численности занятых по уровню образования в РФ в 2014 г.

В 2014 году наибольшая доля занятых с высшим образованием оказалась в финансовой деятельности (69,4%) и образовании (52,6%), что объясняется спецификой данных видов деятельности. Для данных видов деятельности велика также и доля занятых со средним специальным образованием: 20,9% – в финансовой деятельности и 27,0% – в образовании.

В добыче полезных ископаемых, обрабатывающих производствах и строительстве доля лиц с высшим образованием колеблется на уровне 23–26%. Несущественно отличаются по величине доли лиц со средним специальным, начальным профессиональными и средним общим образованием (20–27%).

В сельском хозяйстве образовательный уровень работников слабее. Больше всего в данном виде экономической деятельности занято лиц со средним общим образованием (35,5%); велика численность работников с начальным специальным (21,3%) и средним специальным (17,8%) образованием; только десятая часть работников имеет высшее образование.

Е. В. ПАВЛОВСКИЙ

аспирант 1 года обучения

кафедры статистики и эконометрики

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. М. А. Клупт

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РЕГИОНАЛЬНЫХ МИГРАЦИОННЫХ СТРУКТУР

Изучение структуры въезжающих в страну или регион имеет важное значение для социально-экономического развития территориальной единицы. Так, например, языковые барьеры приводят к трудностям приезжающих в поиске работы, места учебы и т. д. Различия в религиозных и культурных взглядах – к сложностям социализации. В большинстве случаев данные характеристики определяются особенностями социокультурного и экономического развития страны, из которой мигрировало конкретное лицо.

Для России в целом, а также Санкт-Петербурга и Ленинградской области, являющимися основными реципиентами трудовой силы на мезо- и макроуровнях, вопрос миграции и повышения эффективности миграционной политики весьма актуален. Стоит отметить, что миграционная политика, являющаяся прерогативой федеральных властей, не всегда соответствует региональным особенностям, что вызывает некоторый дисбаланс между нормативным актом и реальной ситуацией в регионе.

Нам представляется, что структурный анализ и его сравнительная характеристика въезжающих на территорию конкретной страны или региона смогут помочь решить данную задачу. Для анализа были использованы дан-

ные о въехавших в страну, Санкт-Петербург и Ленинградскую область за 1997–2015 годах по стране исхода из государств-членов СНГ. Следует отметить, что официальная статистика выделяет Санкт-Петербург в отдельный субъект, но исходя из особенностей изучаемой проблемы нами были объединены данные по количеству приехавших в Санкт-Петербург и Ленинградскую область в одну совокупность. Это объясняется тем, что постановка на миграционный учет в Санкт-Петербурге осложнена материальными и организационными препонами, которые приехавшему, даже при условии работы в этом городе, зачастую сложно преодолеть.

На первом этапе исследования был проведен первичный сравнительный описательный анализ структуры въехавших на постоянное место жительства в Россию в целом, а также в Санкт-Петербург и Ленинградскую область в частности.

Результаты анализа показывают, что структура иммигрантов по стране въезда различна. Так, например, отличительной особенностью Санкт-Петербурга и области является то, что удельный вес граждан Украины среди приехавших меньше, чем в целом по стране на 15% в 2015 году и составил 21,4%. Но необходимо отметить, что с 1997 по 2013 годы ситуация была иной. Тогда граждане Украины преобладали в общей численности приехавших в Санкт-Петербург и Ленинградскую область.

Также стоит отметить, что значительно различаются доли белорусских граждан в общей численности приехавших в Россию Санкт-Петербург и Ленинградскую область. Если на протяжении 20 лет удельный вес граждан этой страны в численности иммигрантов в Санкт-Петербурге и области колебался от 7 до 10,5%, то в целом по стране – от 2 до 5,5%.

По нашему мнению, стремление граждан Беларуси и Украины жить в Санкт-Петербурге вызвано несколькими факторами. Первым из них является уровень жизни в регионе. По мнению большинства исследователей именно социально-экономические факторы являются первопричиной смены места жительства гражданина. Поэтому, на наш взгляд, большинство украинцев и белорусов стремится жить в регионе, где уровень зарплат, образования и социального обеспечения выше, чем у них в стране. Хотя известно, что индекс человеческого развития в Республике Беларусь выше, нежели в Российской Федерации, однако, ситуация в Санкт-Петербурге и области отлична от России в целом (заработная плата выше средней по федерации, большое количество рабочих мест, большое количество высших учебных заведений и т. д.).

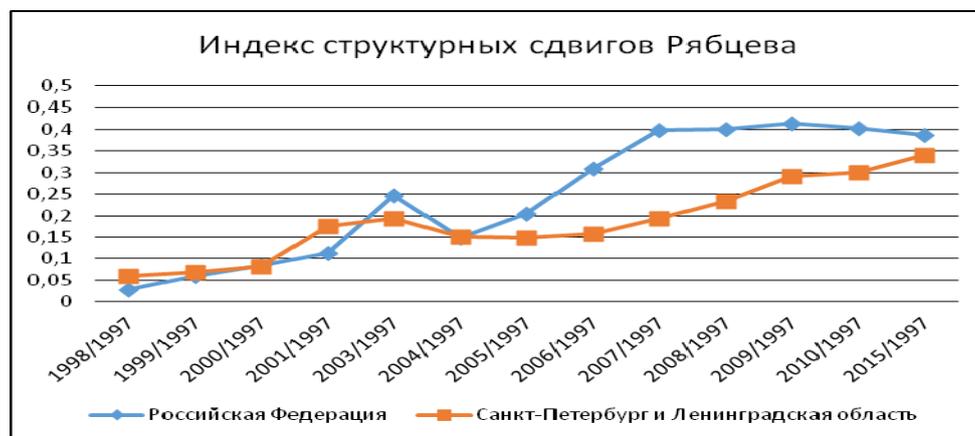
Меньшая доля выходцев из стран Центральной Азии (Казахстана, Киргизии, Таджикистана, Туркменистана и Узбекистана), наблюдается в стране в целом, нежели в Санкт-Петербурге и области в 2015 году. Однако с 1997 года вплоть до 2013 года ситуация была иной. Это во многом объяснялось географическими и климатическими различиями между северным регионом России и вышеуказанными странами.

Для выявления статистической значимости различий и подтверждения отсутствия случайности этих различий между структурами мигрантов по стране исхода был использован критерий хи-квадрат, сравнивающий два распределения. Для анализа было выбрано несколько контрольных точек: 2000, 2005, 2010 и 2015 годы. Сравнивались распределения в целом по России и Санкт-Петербургу и области. Результаты расчетов показали, что при уровне значимости 0,05 и условии, что критическая область является двусторонней, р-значение во всех случаях равно 0,000, что говорит о наличии статистически значимых различий между структурами мигрантов РФ и Санкт-Петербурга и области.

Дальнейший анализ заключается в изучении структурных сдвигов в структуре мигрантов в РФ и Санкт-Петербурге и Ленинградской области.

Для их выявления используется несколько индексных показателей: индекс Гатева, Салаи и Рябцева. Наиболее часто используемым в исследованиях стал индекс, предложенный В. М. Рябцевым.³⁶ Его преимущество над двумя другими состоит в том, что автор предложил шкалу, позволяющую не только количественно, но и качественно оценить степень структурных различий.

Представим результаты расчетов индекса Рябцева по годам для РФ в целом и Санкт-Петербургу и Ленинградской области в виде графика.



Источник: собственная разработка автора на основе данных Федеральной службы государственной статистики: Международная миграция. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/#

Сдвиги в структуре по стране выбытия мигрантов,
прибывших в Российскую Федерацию, Санкт-Петербург
и Ленинградскую область в 1997–2015 гг.

Как видно из рисунка, структура мигрантов для РФ в целом на протяжении исследуемого периода была менее устойчивой, нежели для

³⁶ Региональная статистика: учебник / В. М. Рябцева, Г. И. Чудилина [и др.]; под ред. В. М. Рябцева. – М.: МИД, 2001. – 380 с.

Санкт-Петербурга и области. Это может быть вызвано рядом причин, например, социально-политическими. Так, социальные проблемы и военные конфликты зачастую приводят человека к вынужденной миграции (например, Украина и Киргизия). Зачастую люди ни психологически, ни материально не готовы к переезду в другую страну и вынуждены уезжать в регионы, где цены на жилье, продукты питания ниже, нежели в мегаполисах.

Исходя из шкалы оценки, предложенной Рябцевым, и в России и в Санкт-Петербурге и области за исследуемый период наблюдается значительный уровень различия структур.

Индексы Гатева и Салаи, рассчитанные для этих же временных отрезков, подтверждают вышесказанное и даже позволяют утверждать, что структурные сдвиги более существенны, нежели по шкале Рябцева.

Также стоит отметить, что данный анализ позволяет сделать вывод о том, что миграционная политика, разрабатываемая руководством страны, должна учитывать специфику миграционных сдвигов и принимать это во внимание при стратегическом планировании.

Все вышесказанное говорит о том, что в регионах существует своя специфика в состоянии «миграционного климата» и «миграционной ситуации». Это во многом определяет структуру миграционных потоков и приводит к существенным их различиям на уровне страны и регионов. Анализ, проведенный в статье, позволяет утверждать, что региональным властям необходимо предоставить компетенции, позволяющие вносить некоторые коррективы в федеральную миграционную политику при ее адаптации к среде. Это позволит решить большое количество проблем, связанных с адаптацией и приживаемостью мигрантов в стране и урегулировать некоторые социально-экономические проблемы.

Секция VIII. ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА И ЭКОНОМИКИ

О. И. ГОРКОЛЬЦЕВА

аспирант 2 года обучения

кафедры гражданского права

Научный руководитель: канд. юрид. наук, доц. Е. Н. Абрамова

ТРАНСФЕРТ ЦЕННЫХ БУМАГ

В последние несколько лет законодательство о ценных бумагах претерпело существенные изменения, это касается, прежде всего, новой редакции главы 7 «Ценные бумаги» Гражданского кодекса РФ (далее –

ГК РФ). Так теперь законодатель делит ценные бумаги на документарные и бездокументарные ценные бумаги. Внедрение положений о бездокументарных ценных бумагах неразрывно связано с процессами дематериализации и иммобилизации ценных бумаг.

Еще в начале 1990-х годов о данных процессах упоминали зарубежные ученые. Так, например, в материалах доклада Группы 30³⁷ были опубликованы результаты проведенного исследования мирового рынка ценных бумаг. Авторы, проводившие анализ тенденций и перспектив развития рынка ценных бумаг, сделали прогнозы и выработали направления его развития. За основу они предложили взять учетную систему, которая бы позволила организовать единую компьютеризированную систему учета прав по ценным бумагам. А в качестве процедур, способствующих ее скорейшему внедрению, указали процедуру дематериализации ценных бумаг (основную тенденцию, которая позволяет в кратчайшие сроки перевести все документы, которые обращаются на рынке ценных бумаг в категорию бездокументарных ценных бумаг) и процедуру иммобилизации (обездвиживания) документарных ценных бумаг.³⁸

По сути в России завершился процесс дематериализации целого ряда ценных бумаг – в ст. 142 ГК РФ мы можем найти отдельную легальную дефиницию бездокументарной ценной бумаги или ценных прав как их более корректно назвали в немецкой доктрине.³⁹ Данный вид ценных бумаг достаточно популярен среди инвесторов. Можно выделить следующие мотивы широкого использования бездокументарной формы выпуска ценных бумаг: существенное упрощение совершения сделок, значительное сокращение сроков совершения сделок, укрупнение передач ценных бумаг.

В соответствии с п. 2 ч. 1 ст. 142 ГК РФ бездокументарные ценные бумаги представляют собой обязательственные и иные права, которые закреплены в решении о выпуске или ином акте лица, выпустившего ценные бумаги в соответствии с требованиями закона, и осуществление и передача которых допустимы исключительно с соблюдением правил учета этих прав в соответствии со 149 ГК РФ.

Долгое время задача о способах передачи бездокументарных ценных бумаг не была решена в российском праве, и только новая редакция ГК РФ на законодательном уровне закрепила трансферт. Статья 149.2 ГК РФ содержит правило, в соответствии с которым передача прав на бездокументарные ценные бумаги приобретателю осуществляется посред-

³⁷ Clearance and settlement systems in the world's securities markets. Front Cover. Group of Thirty / Group of Thirty// Business & Economics. – 1989: [Электронный ресурс]. – URL: http://www.group30.org/rpt_43.shtml (Дата обращения – 01.03.2016).

³⁸ Там же.

³⁹ Крашенинников Е.А. Понятие и виды предъявительских ценных бумаг // Российский юридический журнал. – М., 1994. – № 2. – С. 56–57.

ством списания бездокументарных ценных бумаг со счета лица, совершившего их отчуждение, и зачисления их на счет приобретателя на основании распоряжения лица, совершившего их отчуждение.

Моментом перехода права на бездокументарные ценные бумаги является не время соглашения между отчуждателем и приобретателем, а момент совершения трансферта: «Трансферт является актом, необходимым не только для легитимации приобретателя в отношении обязанного лица, но и для перехода права собственности на бумагу».⁴⁰

Трансферт был известен еще дореволюционному российскому законодательству. Однако вопрос о его правовой природе остается дискуссионным. Ввиду того, что в действующем российском законодательстве понятие трансферта не закреплено, необходимо обратиться к теории.

М. М. Агарков отмечает, что трансферт представляет собой формальность, необходимую для того, чтобы приобретатель бумаги мог быть легитимирован в отношении акционерного общества.⁴¹

По мнению В. А. Белова, трансферт представляет собой перевод прав по записям обязанного лица, производящийся на основании заявления отчуждателя, без оформления соглашения о цессии в письменной форме.⁴²

В ходе анализа мнений авторов мы пришли к выводу, что трансферт будет иметь место только в том случае, если есть отчуждатель, передающий свои права на ценные бумаги, и приобретатель, получающий указанные права, а также сам акт передачи прав.

Следует отметить, что при регистрации перехода прав на ценные бумаги, например, на основании судебного решения, соответственно и в отсутствие лежащей в основании перехода сделки, трансферт отсутствует. В данном случае имеет место простая реестровая запись, которая по своей природе не является ни сделкой, ни трансфертом.

Таким образом, мы приходим к выводу, что передача прав на бездокументарные ценные бумаги путем трансферта совершается отчуждателем в пользу лица, приобретающего данное право в силу гражданско-правовой сделки.

В литературе трансферт рассматривают как:

- договор в пользу третьего лица. В качестве сторон договора в пользу третьего лица рассматриваются отчуждатель и эмитент (регистра-

⁴⁰ Агарков М.М. Основы банковского права. Учение о ценных бумагах. – 3-е изд., стереотип. – М.: Волтерс Клувер, 2005. – С. 315–316.

⁴¹ Там же.

⁴² Белов В.А. Ценные бумаги в российском гражданском праве. – М.: ЮрИнфоР, 1996. – С. 87.

тор, депозитарий), а в качестве третьего лица – приобретатель бездокументарных ценных бумаг⁴³.

С данной позицией вряд ли можно согласиться хотя бы по тому основанию, что в случае, если у приобретателя открыт счет – трансферт производится, не запрашивая у приобретателя никакого согласия, то есть, не дожидаясь предусмотренного в ст. 430 ГК РФ выражения намерения со стороны третьего лица. Если такой счет необходимо открыть, то приобретатель заключит с эмитентом договор. Право потребовать от регистратора внесения записи о переходе права собственности возникает у приобретателя не с момента выражения им какого-либо намерения, а исключительно после заключения данного договора. Аналогично и для ситуации, если мы имеем дело с депозитарием;

- одна из форм цессии. Данная позиция сводится к тому, что трансферт является одним из способов исполнения сделки, лежащей в основании цессии, и выбор такого способа обусловлен спецификой передаваемого права, точнее – формой его удостоверения.⁴⁴

Однако с такими выводами вряд ли можно согласиться, поскольку в данном случае не будет работать принцип публичной достоверности. Так при уступке в соответствии со ст. 386 ГК РФ должник вправе возражать против требований нового кредитора, которые он имел к первоначальному кредитору. В случае с трансфертом данное правило не работает, после того как он совершен, права приобретателя бездокументарных ценных бумаг «очищаются» от возражений эмитента, которые были основаны на его личных отношениях с отчуждателем.

Представляется, что исходя из действующего законодательства трансферт бездокументарных ценных бумаг необходимо рассматривать в качестве самостоятельного способа передачи имущественных прав.

Как мы уже определились, трансферт – это сделка. Представляет собой правомерный волевой акт, направленный на установление, изменение и прекращение гражданских прав и обязанностей. Отчуждатель инициирует передачу прав, направляет регистратору (депозитарию) свое поручение. С момента совершения трансферта отчуждатель лишается, а приобретатель получает права собственности на бездокументарные ценные бумаги.

Следует отметить, что трансферт является двухсторонней сделкой. Ведь действия отчуждателя ценных бумаг, направленные на их передачу, неосуществимы без действий приобретателя бездокументарных ценных бумаг, направленных на их принятие, поскольку даже на самом первом этапе взаимодействия, приобретателю необходимо открыть счет. Даже ес-

⁴³ Агарков М.М. Основы банковского права. Учение о ценных бумагах. – 3-е изд., стереотип. – М.: Волтерс Клувер, 2005. – С. 300–310.

⁴⁴ Гражданско-правовые конструкции инвестирования: Монография / Майфат А.В. – М.: Волтерс Клувер, 2006. – С. 250.

ли такой счет и есть, то существо отношений сторон не меняется. И если приобретатель не знает о зачислении на его счет бездокументарных ценных бумаг, считается, что он совершил действия по принятию исполнения. Получается, воля приобретателя на принятие исполнения как бы заранее оторвана от него – приобретатель указал отчуждателю лицевой счет/счет депо, на который следует перевести ценные бумаги. За него их принял соответствующий регистратор или депозитарий. Все это в совокупности и есть принятие исполнения.

Представляется также, что трансферт является распорядительной сделкой. В поддержку данного мнения, следует сказать, что он всегда совершается во исполнение обязательственной сделки, он необходим для ее реализации. Только совершение трансферта является соответствующим способом исполнения обязательств по передаче бездокументарных ценных бумаг. Как и любая другая распорядительная сделка, трансферт, являясь «сделкой доставляющей», не порождает для ее сторон, на основании которой он совершается, никаких новых обязательственных прав. Наоборот, трансферт направлен на их прекращение – с момента его совершения обязанности отчуждателя, вытекающие из сделки-основания, считаются исполненными, а права приобретателя, соответственно, прекращенными.

Е. Л. МЯСНИКОВА

аспирант 1 года обучения

кафедры хозяйственного права

Научный руководитель: канд. юрид. наук, доц. О. К. Кремлева

РЕШЕНИЯ СОБРАНИЯ АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА: ПРИРОДА И ЗНАЧЕНИЕ

Правовая категория «решения собраний» – новелла гражданского законодательства Российской Федерации и перспективная для дискуссии тема, особенно в части определения правовой природы данного понятия. Правовая природа – краеугольный момент, поскольку, квалифицировав решение собрания мы, таким образом, затрагиваем вопрос порядка оспаривания, способа защиты права и так далее. Поэтому чрезвычайно важно уделить должное внимание изучению правовой природы понятия, поскольку это является отправной точкой института решения общего собрания.

Решения собрания акционеров – частный вид решения собраний корпоративных юридических лиц. Они имеют свои отличия (чаще всего процедурные) от иного рода собраний, к примеру, собраний собственников жилья и прочих. Решения общих собраний в акционерных обществах

представляют интерес с позиций распространенности их оспаривания, более детального правового регулирования. На примере акционерных обществ попытаемся выделить основные дискуссионные моменты института в целом.

Новелла введения института решения собраний имеет свое начало в Концепции развития гражданского законодательства Российской Федерации.⁴⁵ Положения концепции были на практике воплощены в Федеральном законе от 07.05.13 № 100-ФЗ «О внесении изменений подразделы 4 и 5 раздела I части первой и статью 1153 части третьей Гражданского кодекса Российской Федерации».⁴⁶

Законодатель сделал предпосылку в пользу выделения решения собраний как самостоятельной категории. Об этом нам говорит, прежде всего, отдельная глава 9.1 Решения собраний, а также самостоятельный способ защиты права в ст. 12 ГК РФ.⁴⁷

По смыслу п. 1 ст. 2, п. 6 ст. 50 и п. 2 ст. 181.1 ГК РФ под решениями собраний понимаются решения гражданско-правового сообщества, то есть определенной группы лиц, наделенной полномочиями принимать на собраниях, с которыми закон связывает гражданско-правовые последствия, обязательные для всех лиц, имевших право участвовать в таком собрании, а также для иных лиц, если это установлено законом или вытаскает из существа отношений.⁴⁸ Согласно п. 1 ст. 47 Федерального закона от 26.12.95 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах», общее собрание акционеров является высшим органом управления акционерного общества.⁴⁹

Поскольку институт решения собраний находится в нормативном развитии, в литературе существуют следующие различные точки зрения на правовую природу решения общего собрания и соответственно на путь развития данного института:

- 1) решение общего собрания как сделка;
- 2) решение общего собрания как юридический факт;

⁴⁵ Концепция развития гражданского законодательства Российской Федерации (одобрена решением Совета при Президенте РФ по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства 07.10.2009) // «Вестник ВАС РФ». – 2009. – № 11.

⁴⁶ Федеральный закон от 07.05.13 № 100-ФЗ «О внесении изменений в подразделы 4 и 5 раздела I части первой и статью 1153 части третьей Гражданского кодекса Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. 2013. № 19. Ст. 2327.

⁴⁷ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая). от 30.11.94 № 51-ФЗ (ред. от 31.01.16) // Собрание законодательства. 1994., № 32. Ст. 3301.

⁴⁸ Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 23.06.15 № 25 «О применении судами некоторых положений раздела I части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» // Бюллетень Верховного Суда РФ. 2015. август. № 8.

⁴⁹ Федеральный закон от 26.12.95 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» (ред. 18.07.2009) // Собрание законодательства РФ. 1996. № 1. Ст. 1.

3) решение общего собрания как особая форма корпоративно-правовых отношений, ненормативный правовой акт, акт органа управления юридического лица как особый юридический акт;

4) решение общего собрания как сложный юридический состав.

Раскрытие природы решения собрания исходит из понимания сущности юридического лица. Поэтому свое исследование считаем необходимым начать с теории юридического лица. В доктрине центральное место занимают две теории юридического лица. Это теория фикции и теория людского субстрата (коллектива). Так или иначе, любая теория решения общего собрания восходит к одной или другой теории юридического лица.

В настоящий момент исходя из правового статуса юридического лица можно говорить о том, что в гражданском праве законодатель придерживается теории фикции юридического лица. Об этом нам говорит и само определение, данное законодателем в ст. 48 ГК РФ, а также участие юридического лица в гражданском обороте, приобретение прав и обязанностей осуществляется через свои органы (ст. 53 ГК РФ).

Радикально доктринальную дихотомию решений общих собраний можно представить как сделки и несделки (под которыми можно понимать весь спектр детальных квалификаций). В этой связи в нашем исследовании оттолкнемся от теории «решение-сделка» и, анализируя, придем к наиболее оптимальной квалификации решения общего собрания.

Основные тезисы в защиту позиции «решение-сделка» имеют ссылку на иностранное законодательство, к примеру, Германии и Австрии, однако с определенной оговоркой о волевом аспекте. Так, решение считается принятым при определенном количестве проголосовавших «за», то есть решению придается юридическая сила без согласия или голоса каждого участника. Таким образом, решение собрания отграничивается от договора и многосторонней сделки. Исходя из волевого аспекта можно согласиться с авторами, придерживающимся данной позиции.⁵⁰

Однако далее, предположив, что решение собрания – сделка, возникает вопрос относительно ее характеристик, а именно, если это сделка, отвечает ли она свойству исполнимости? Безусловно, широк спектр вопросов, которые могут быть вынесены на общее собрание и можно углубиться, и рассматривать каждое полномочие, классифицировать их. Но в целом стоит признать, что решение, принятое общим собранием, выражает лишь волю общества на дальнейшие действия, является предпосылкой, основанием к последующим действиям, к примеру, заключение сделки, которая будет уже заключена единоличным исполнительным органом от лица общества.

⁵⁰ Ганижев А.Я. Правовая природа и виды решения общего собрания хозяйственного общества // Журнал российского права. – 2012. – № 8. – С. 112–120.

И когда мы задаемся вопросом об исполнении или неисполнении решения мы имеем механизм ответственности единоличного и коллегиального органа и способы защиты права в виде взыскания убытков. Принимая решение, участники не приобретают права и обязанности, отношения между участниками не носят представительско-обязывающий характера, отсутствует обязательство между участниками.

Стоит согласиться с В. К. Андреевым⁵¹, что невозможно отождествить сделку и решение собрания по следующим основаниям:

1. Решение порождает правовые последствия только в случаях, предусмотренных законом.

2. Решение порождает правовые последствия, а не непосредственно права и обязанности.

3. В отношении решений установлена обязательная письменная форма, а в случаях с акционерными обществами существует институт удостоверения решений.

4. В отличие от обязательств с множественностью лиц является то обстоятельство, что решения порождает последствия для участников гражданско-правового сообщества, которые голосовали против их принятия или вовсе не участвовали в принятии такого решения.

Сторонники теории коллектива (субстрата) придерживались наглядного объяснения своей точки зрения: само по себе юридическое лицо немислимо без людей, организация может приобретать права и нести обязанности посредством деятельности человека. В советский период теория субстрата наглядно была изложена Б. Б. Черепухиным: «В государственных юридических лицах волеобразование и волеизъявление совершается в коллективе каждого данного государственного учреждения, предприятия и хозяйственной организации. В то же время носителями ее интересов является советское социалистическое государство, а, следовательно, весь советский народ, ради которого действует любой госорган».⁵²

Само по себе проведение общего собрания акционеров – это реализация акционеров своих корпоративных прав, в первую очередь права на управление, участие. На наш взгляд, нельзя отождествлять между собой понятия воли участников и воли юридического лица, данные категории различны по своему назначению. Отношения между участниками – корпоративно-правовые, у общества – гражданско-правовые и в связи с гражданским оборотом, коим участником не являются акционеры.

Решение собрания как корпоративно-правовая категория имеет более сложную внутреннюю структуру, предпосылку. Выделение корпоративного

⁵¹ Андреев В.К. Решения собраний // Цивилист. – 2012. – № 3. – С. 63–72.

⁵² Черепухин Б. Б. Волеобразование и волеизъявление юридического лица // Правоведение. – 1958. – № 2. – С. 43–50.

права как самостоятельной отрасли дает основания отталкиваться от факта особых отношений – корпоративных.

Деятельность участников (акционеров) лежит в плоскости корпоративного права, а не гражданского. В этой связи категория решения собраний может претендовать на самостоятельное место в системе правового регулирования как корпоративно-правовой акт, обращаясь к теории права – как ненормативный правовой акт.

Решения собрания – новая правовая категория, которая очевидным образом не вписывается в рамки существующего правового регулирования. Корпоративное право в России – отрасль молодая и перспективная для развития.

А. В. ХРУСТАЛЕВА

аспирант 2 года обучения

кафедры гражданского права

Научный руководитель: канд. юрид. наук, доц. Е. Н. Абрамова

ПОНЯТИЕ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Электронные денежные средства (далее – ЭДС) в соответствии с ч. 18 ст. 3 Федерального закона от 27.06.2011 № 161 «О национальной платежной системе» (далее – № 161-ФЗ)⁵³ – это «денежные средства, которые предварительно предоставлены одним лицом (лицом, предоставившим денежные средства) другому лицу, учитывающему информацию о размере предоставленных денежных средств без открытия банковского счета (обязанному лицу), для исполнения денежных обязательств лица, предоставившего денежные средства, перед третьими лицами и в отношении которых лицо, предоставившее денежные средства, имеет право передавать распоряжения исключительно с использованием электронных средств платежа». На основе обозначенного легального определения проанализируем понятие ЭДС.

В рамках настоящего исследования мы исходим из признания ЭДС *объектом гражданских прав* в силу определения *открытости перечня объектов гражданских прав* согласно ст. 128 Федерального закона от 30.11.94 № 51-ФЗ «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)»⁵⁴ (далее – ГК РФ) и необходимости *правовой охраны ЭДС*, так как они обладают потребительской и экономической ценностью.

⁵³ Федеральный закон от 27.06.11 № 161 «О национальной платежной системе» // Официальный интернет-портал правовой информации: [Электронный ресурс]. – URL: <http://pravo.gov.ru> (Дата обращения: 01.04.2016).

⁵⁴ Федеральный закон от 30.11.94 № 51-ФЗ «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» // Официальный интернет-портал правовой информации: [Электронный ресурс]. – URL: <http://pravo.gov.ru> (Дата обращения: 01.04.2016).

Согласимся с В. А. Лапачом⁵⁵ и Е. Н. Кондратом,⁵⁶ рассматривающими перечень объектов гражданских прав по ст. 128 ГК РФ как неисчерпывающий, поскольку в этой статье содержится формулировка «иное имущество», следовательно, объектами гражданских прав могут быть и другие блага, отличающиеся от имущества. В. А. Белов⁵⁷ также указывает, что перечень объектов гражданских прав по ст. 128 ГК РФ следует считать открытым, поскольку законодательно неисчерпывающим образом определены понятия «иное имущество» и «нематериальные блага», а термин «вещи» вовсе не имеет легальной дефиниции. Соглашаясь с обозначенными аргументами ученых, отметим, что признание открытости перечня объектов гражданских прав обуславливается и необходимостью учета дальнейшего развития гражданского оборота, когда существует вероятность возникновения в будущем новых видов объектов гражданских прав.

Свойственная денежным средствам потребительская ценность определяется посредством соотношения выгод, которые лицо получает от использования денежных средств при осуществлении расчетов, и затрат (экономических, организационных, социальных), которые лицо несет для получения права производить расчеты с использованием денежных средств.⁵⁸ Так, денежные средства характеризуются значительной субъективной необходимостью – посредством их использования могут удовлетворяться потребности конкретного субъекта в реализации оперативных экономически эффективных расчетов с другими участниками гражданского оборота. При этом для осуществления расчетов посредством денежных средств клиент должен соблюсти установленные законом требования, в частности, предоставить денежные средства, находящиеся на его банковском счете, или без открытия банковского счета согласно п. 2 ст. 5 № 161-ФЗ. Кроме того, денежные средства обладают *экономической ценностью*, которая выражается в значимости денежных средств в системе экономических отношений.⁵⁹

⁵⁵ Лапач В.А. Система объектов гражданских прав: теория и судебная практика. – СПб.: Юрид. центр Пресс, 2002. – С. 58.

⁵⁶ Кондрат Е.Н. Комментарий к Федеральному закону от 28 июня 2013 г. № 134-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части противодействия незаконным финансовым операциям». – М., 2013. – С. 43.

⁵⁷ Белов В.А. Гражданское право: учебник для бакалавров. – Т. 1. Общая часть. Лица, блага, факты. – М.: Юрайт, 2013. – С. 273.

⁵⁸ Согласно мнению В. А. Зейтэма, потребительская ценность – это «всесторонняя оценка полезности продукта, основанная на представлениях о том, что вы получите в обмен на то, что предоставите» (Zeithaml V.A. Consumer Perceptions of Price, Quality, and Value: A Means-End Model and Synthesis of Evidence. – 1988 // [Электронный ресурс]. – URL: <http://jstor.org/stable/1251446?seq=12> (Дата обращения: 01.04.2016)).

⁵⁹ Ковалев В.В. Лизинг: финансовые, учетно-аналитические и правовые аспекты: учеб.-практ. пособие. – М.: Проспект, 2011. – С. 242.

Говоря о месте ЭДС в системе объектов гражданских прав, представляется, что их следует относить к *иному имуществу как обязательственным правам требования* со свойственным им особенностям.

Во-первых, ЭДС – это *денежные средства как обязательственные права требования лица, предоставившего деньги, в отношении оператора по переводу ЭДС*. Такое объяснение правовой природы разделяется и В. С. Лощиным,⁶⁰ и М.В. Шевчуком,⁶¹ и М.А. Коростелевым.⁶² В п. 4 ст. 7 № 161-ФЗ прямо определяется, что «оператор электронных денежных средств учитывает денежные средства клиента путем формирования записи, отражающей размер *обязательств оператора электронных денежных средств перед клиентом* в сумме предоставленных денежных средств». Более того, в преамбуле ранее действовавшего Указания Банка России от 03.07.1998 № 277-У⁶³ предоплаченный финансовый продукт, в том числе и ЭДС, определялся как денежное обязательство.

Во-вторых, ЭДС – это *предварительно предоставленные клиентом оператору по переводу ЭДС денежные средства*. В связи с этим согласно ч. 5 ст. 7 № 161-ФЗ оператор по переводу ЭДС не вправе передавать плательщику денежные средства для увеличения остатка его ЭДС. Кроме того, в соответствии с ч. 6 ст. 7 № 161-ФЗ оператору по переводу ЭДС законодательно запрещается начислять проценты на остаток ЭДС клиента. Тем самым, думается, обеспечивается соответствие каждой единицы ЭДС единице денег в целях контроля за количеством ЭДС и исключается риск краха банковской системы Российской Федерации. В. С. Лощин же видит в качестве цели введения обозначенных запретов именно поддержку финансовой устойчивости операторов по переводу ЭДС.⁶⁴

В-третьих, ЭДС как *денежные средства учитываются оператором по переводу ЭДС без открытия плательщику банковского счета*, что поддерживается в доктрине, например, М. А. Коростелевым.⁶⁵ Согласно ч. 4 ст. 7 № 161-ФЗ оператор по переводу ЭДС учитывает денежные средства

⁶⁰ Лощин В.С. Правовая природа электронных денежных средств: подходы российского права // Закон и право. – 2012. – № 10. – С. 54.

⁶¹ Шевчук М.В. Электронные денежные средства в системе объектов гражданских прав // Банковское право. – 2013. – № 3. – С. 27.

⁶² Коростелев М.А. Оборот электронных денежных средств: гражданско-правовые вопросы // Журнал российского права. – 2013. – № 12. – С. 132.

⁶³ Указание Банка России от 03.07.98 № 277-У «О порядке выдачи регистрационных свидетельств кредитным организациям-резидентам на осуществление эмиссии предоплаченных финансовых продуктов»// СПС «КонсультантПлюс»: [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19262/ (Дата обращения: 01.04.2016).

⁶⁴ Лощин В.С. Правовая природа электронных денежных средств: подходы российского права // Закон и право. – 2012. – № 10. – С. 54.

⁶⁵ Коростелев М.А. Оборот электронных денежных средств: гражданско-правовые вопросы // Журнал российского права. – 2013. – № 12 (204). – С. 131.

плательщика посредством формирования записи, отражающей размер обязательств оператора по переводу ЭДС перед клиентом в сумме предоставленных последним денежных средств.

В-четвертых, ЭДС как *денежные средства предоставляются с целью исполнения денежных обязательств клиента перед третьими лицами*. При этом такие переводы ЭДС осуществляются стремительно. В соответствии с ч. 10 и ч. 11 ст. 7 № 161-ФЗ перевод ЭДС осуществляется: путем одновременного принятия оператором по переводу ЭДС распоряжения клиента, уменьшения им остатка ЭДС плательщика и увеличения им остатка ЭДС получателя на сумму перевода; с использованием предоплаченной карты в срок не более трех рабочих дней после принятия оператором по переводу ЭДС распоряжения клиента, если более короткий срок не предусмотрен договором, заключенным оператором по переводу ЭДС с клиентом, или правилами платежной системы.

В-пятых, в отношении ЭДС как *денежных средств клиент вправе давать распоряжение только с использованием электронных средств платежа* (далее – «ЭСП»), например, электронных кошельков, банковских карт, банкоматов. В соответствии со ст. 3 № 161-ФЗ ЭСП – это «средство и (или) способ, позволяющие клиенту оператора по переводу денежных средств составлять, удостоверить и передавать распоряжения в целях осуществления перевода денежных средств в рамках применяемых форм безналичных расчетов с использованием информационно-коммуникационных технологий, электронных носителей информации, в том числе платежных карт, а также иных технических устройств»,⁶⁶ которое по п. 1 ст. 9 № 161-ФЗ предоставляется клиенту оператором по переводу ЭДС.

Следовательно, ЭСП представляет собой платежный инструмент как средство и (или) способ выражения и учета распоряжений клиента относительно перевода ЭДС, когда *распоряжение клиента формируется и предоставляется оператору по переводу ЭДС на основании такого ЭСП*. При этом важно учитывать, что для каждого вида ЭСП регламентируется размер остатка ЭДС, общая сумма переводов, способ получения денежных средств от клиента.

Таким образом, ЭДС представляют собой предварительно предоставленные денежные средства как обязательственные права требования плательщика в отношении оператора по переводу ЭДС с целью исполнения денежных обязательств плательщика перед третьими лицами, учитываемые оператором по переводу ЭДС без открытия банковского счета плательщику, в отношении которых плательщик имеет право отдавать распоряжения только с использованием ЭСП.

⁶⁶ Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 11.12.14 № 09АП-51608/2014 по делу № А40-88501/14; Постановление Арбитражного суда Московского округа от 20.02.15 № Ф05-482/2015 по делу № А40-88501/2014; Апелляционное Определение Московского городского суда от 01.08.14 № 4г/8-5711.

Секция IX. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГА И ЛОГИСТИКИ

А. А. ЗАКРЕВСКИЙ

аспирант 2 года обучения

кафедры логистики и торговой политики

Научный руководитель: канд. экон. наук, проф. О. А. Кролли

ПЛАНИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО УЗЛА

В последнее десятилетие, особенно в годы кризиса и рецессии, в экономике России происходят серьезные изменения в сложившихся каналах движения хозяйственных потоков. Основным следствием этого процесса является не всегда рациональное перераспределение нагрузки на все виды инфраструктурных систем, которые обслуживают их бесперебойную циркуляцию. В таких условиях становится актуальной задача модернизации и адаптации инфраструктуры, которая в связи со сложившимися крайне неравномерными условиями своего развития характеризуется наличием «узких мест» и нерешенных проблем. Необходимо принятие экстренных мер, направленных на срочную «расшивку» так называемых проблемных участков. К сожалению, пока недопустимо высока вероятность возникновения ситуаций существенного возрастания нагрузки на такого рода участки инфраструктуры, и в соответствии с законом «бутылочного горлышка» снижения показателей функционирования всей системы в целом. Одной из таких систем является железная дорога. По оценкам некоторых специалистов, общая протяженность «узких мест» на сети железных дорог ОАО «РЖД» на 01.01.11 составляла 6 145 км, а на 01.01.15 13 316 км.⁶⁷

Известно, что уже многие десятилетия в нашей стране железнодорожный транспорт является одним из видов транспортной отрасли, обслуживающей основную часть наиболее важных видов хозяйственных потоков в стране, а именно грузопассажирский поток. Для России с её пока что в основном сырьевой экономикой и гигантскими территориями железные дороги являются системообразующим видом транспорта с доминирующим влиянием на все отрасли хозяйства. Однако с переходом на рыночные принципы хозяйствования именно отсутствие развитой железнодорожной транспорт-

⁶⁷ Челпанова М. Общая протяженность «узких мест» на железных дорогах // Ведомости. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.vedomosti.ru/library/articles/2012/05/21/obschaya_protyazhennost_uzkih_mest#/galleries/140737489416037/normal/1 (Дата обращения – 17.02.2016).

ной инфраструктуры для российской экономики наглядно показало и подтвердило негативную оценку и очевидную неадекватность развития отдельных отраслей народного хозяйства. Железнодорожная система всегда играла для российской экономики определяющую роль, а правильный научный подход, в том числе логистический, в решении проблем здесь, несомненно, является одним из способов стимулирования развития страны в целом. Эта особенность определяется комплексным мультипликационным воздействием многих факторов и условий, формирующих актуальность и необходимость радикальных изменений в транспортной системе и в регуляторике потоков. Особенно негативно сказывается неудовлетворительное качество стратегического планирования на железной дороге. Внедрение инноваций, учитывающих передовой научно-практический опыт должно не только катализировать и стимулировать экономическое развитие, но и станет естественным его фактором-ограничителем.

В последнее десятилетие (2005–2014 годы) на железных дорогах РФ сложилась устойчивая негативная тенденция недопустимого по размерам и воздействию падения показателей качества оказываемых транспортных услуг, одним из которых является средняя скорость движения (рис. 1).

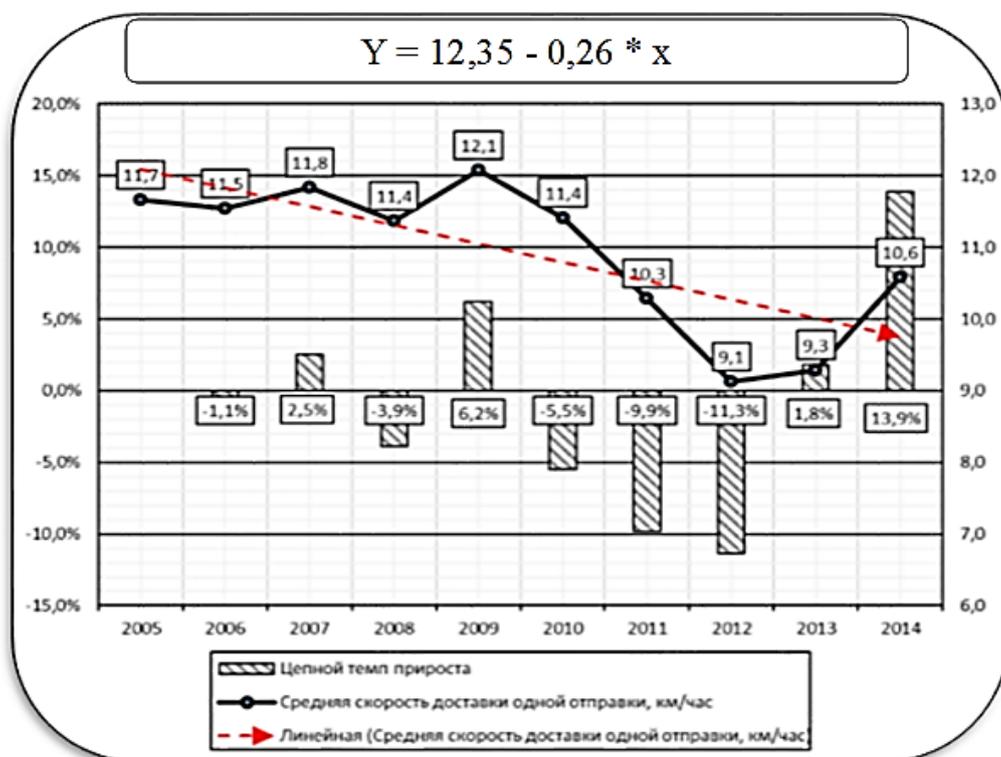


Рис. 1. Средняя скорость доставки одной отправки в 2005–2014 гг. на железных дорогах в РФ, км/ч⁶⁸

⁶⁸ Горсткіна Д. С какой скоростью на самом деле РЖД перевозит грузы // Открытая Россия: [Электронный ресурс]. – URL: <https://openrussia.org/post/view/8263/> (Дата обращения 17.02.2016).

Если сопоставить качественный показатель скорости движения с показателями грузооборота за аналогичный период, можно увидеть некоторые достаточно ясно проявляющиеся закономерности и взаимосвязи (рис. 2).

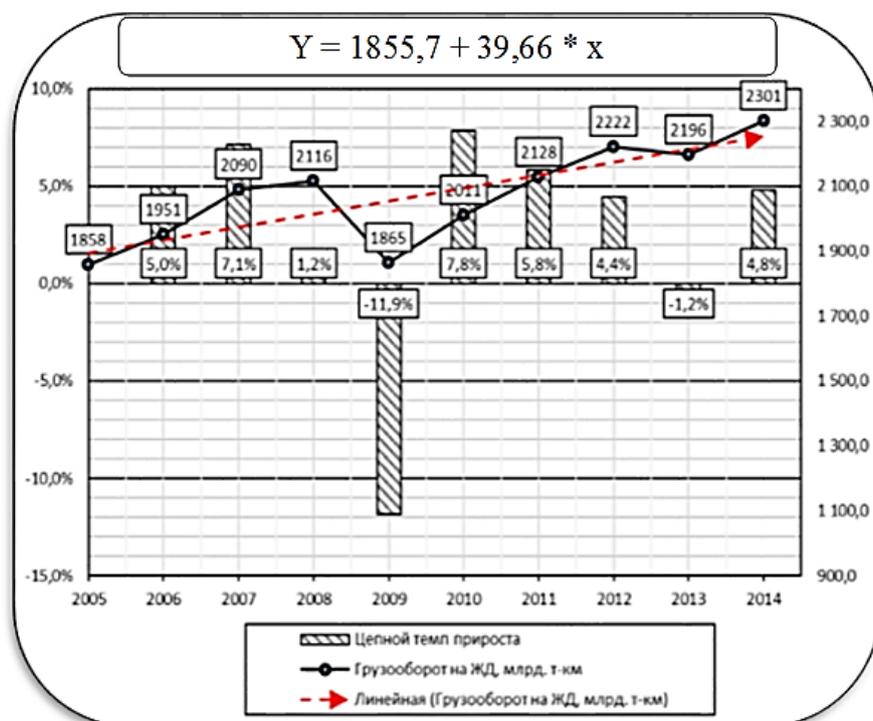


Рис. 2. Грузооборот в 2005–2014 гг. на ж/д в РФ, млрд т·км⁶⁹

Во-первых, в 2009 году при падении грузооборота на 11,9% средняя скорость возрастает до своих максимальных значений за рассматриваемый период. Во-вторых, в 2011 году в условиях восстановления показателя грузооборота до своих докризисных значений, средняя скорость не только не растёт, но даже ускоряет свое падение. На 2011 год в сопоставлении с 2008 годом размер такого снижения составил 9,6 %. В-третьих, данные свидетельствуют о том, что появляется тенденции в 2014 году: одновременно происходит рост грузооборота и средней скорости. Если построить временной линейный тренд, то получается, что средний прирост грузооборота ежегодно составляет 40 млрд т·км, а падение скорости 0,26 км/ч или 6,2 км/сут. При этом следует особо подчеркнуть то, что в независимости от сложившейся ситуации происходит санкционированный Правительством РФ планомерный рост тарифов (суммарный прирост 106,2%).

Продолжение непреодоленного пока кризиса в России стало причиной падения общего уровня инвестиций. Перед железнодорожной отраслью возникла проблема: за счет каких источников можно обеспечить устойчивое развитие инфраструктуры с целью гибкого реагирования на очевидные изме-

⁶⁹ Официальный сайт ОАО «РЖД»: [Электронный ресурс]. – URL: http://rzd.ru/static/public/ru?STRUCTURE_ID=5214 (Дата обращения 17.02.2016).

нения в маршрутах движения и методах регулирования грузовых потоков. Очевидно, что из множества вариантов необходимо методом селекции избрать тот, который способен с меньшими затратами обеспечить быструю адаптацию системы к новым реалиям. Следовательно, для формирования рациональных векторов развития необходимо использовать современные научные методы анализа, селекции и обоснования того или иного варианта развития, то есть необходимо внедрение методов, направленных, в первую очередь, на оптимизацию бизнес-процессов. Одной из таких концепций, которая объединяет в себе все вышеуказанные требования, является логистическая по своему содержанию концепция управления. Использование данного подхода как системообразующего в планировании развития железнодорожной инфраструктуры позволит, по нашему мнению, обеспечить достижение необходимых темпов развития в складывающихся экономических условиях. Одним из примеров использования такого подхода можно считать разработанную РЖД «Концепцию создания терминально-логистических центров на территории РФ».

Одновременно исходя из реально сложившейся ситуации бюджетного дефицита необходимо максимально вовлекать в развитие железнодорожной инфраструктуры, особенно в масштабах региональных железнодорожных узлов, предприятия малого и среднего бизнеса. Известно, что наиболее зарекомендовавший себя как действенный способ интеграции интересов государства и бизнеса является государственно-частное партнерство (ГЧП). Государство в лице ОАО «РЖД» должно, по нашему мнению, на конкурсной основе передавать субъектам малого и среднего бизнеса (МСБ) регламентированный спектр логистических услуг, обязательных в том или ином региональном железнодорожном узле, и после рассмотрения различных вариантов проектов ГЧП выбрать рациональный и наиболее соответствующий местным региональным и отраслевым условиям.

Алгоритм реализации предлагаемого проекта, который может быть реализован как пилотный, имеет следующее содержание: во-первых, на базе анализа специалистов отдельных узлов, а также коллективов научно-исследовательских центров РЖД разрабатывается оперативная система анализа, выявления, мониторинга и прогнозирования так называемых «узких мест» на всей железнодорожной инфраструктуре РФ. Во-вторых, создаются стандарты и реестры обязательных и дополнительных логистических услуг, а также методика определения требуемого уровня обслуживания.⁷⁰ В-третьих, передача на конкурсной основе исполнения определенного спектра логистических услуг МСБ, которые должны внести в эту сферу, помимо жизненно важных инвестиций, конкуренцию и ускоренное

⁷⁰ По нашему мнению, здесь может быть использован так называемый метод балльно-рейтинговых оценок, позволяющий более полно учитывать соблюдение местных условий и факторов.

внедрение инноваций. Основная роль государства в этих взаимоотношениях – обеспечить создание благоприятных условий и недискриминационного положения всех участников.

К. А. ТЮРИНА

аспирант 2 года обучения

кафедры логистики и торговой политики

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Л. А. Мясникова

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ РАСХОДОВ НА ЗАКУПКИ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

В настоящий момент оценка эффективности расходования бюджетных средств ведется в соответствии с Методическими рекомендациями по проведению аудита в сфере закупок, утвержденными Коллегией Счетной палаты Российской Федерации и позволяет оперативно определить, какова экономия бюджетных средств по каждой конкретной закупке. Прямая экономия бюджетных средств вследствие снижения контрактных цен по сравнению с запланированным объемом финансирования не является достаточным показателем экономической эффективности системы государственных заказов. Экономическая эффективность государственных закупок является синергетическим результатом всех этапов осуществления государственного заказа.

Главной проблемой видится то, что Федеральный закон № 44-ФЗ по существу не решает вопрос об обеспечении качества закупаемых товаров, работ и услуг, акцент при выборе поставщика все также делается на цену контракта. Логистика в системе государственного заказа должна дать всей бюджетной системе возможность воспользоваться преимуществами, которые раньше могли получить только автономные учреждения. Она должна позволить при проведении конкурсных процедур в процессе закупок сделать акцент не на низкую цену, а на суммарный эффект от приобретаемых товаров, работ и услуг, тем самым под оценку должен попасть уровень качества логистического сервиса.

Таким образом, основные цели бюджетной организации-покупателя в процессе осуществления ею закупок для целей образования не просто состоят из того или иного их набора, но все они требуют оптимального сочетания между собой по срокам, ресурсам, качеству, процедурам поставки. Здесь находит свое отражение основной принцип логистики – принцип оптимизации суммарных издержек, который предполагает использование критерия минимума суммы затрат, базирующегося на оптимальном значении каждого из слагаемых. Традиционная оценка закупок

на предмет экономии бюджетных средств не отображает в полной мере степени эффективности закупок и может применяться только для оперативного анализа. При такой оценке из анализа выпадает ряд важных показателей, в частности – уровень развитости конкурентной среды, соблюдение законодательства при размещении заказов, дисциплина планирования и исполнения контрактов. Существуют недостатки и при расчете экономии относительно начальной цены контракта, поскольку такой расчет не учитывает обоснованности ее определения и реальных рыночных условий ценообразования. Поэтому, наряду с оперативной оценкой, необходимо ввести аналитическую комплексную оценку, позволяющую оценивать не отдельные размещения заказов, а всю их систему в целом, оценивать не только экономию денежных средств, но и целый комплекс показателей эффективности системы закупок, в частности на этапе планирования, проведение конкурсной процедуры, заключения и исполнения контрактов, а также на этапе проведения государственного контроля.

В табл. 1 приведены основные критерии оценки эффективности осуществления закупок для нужд государственных образовательных учреждений на каждом из этапов.

Таблица 1

Основные критерии оценки эффективности осуществления расходования бюджетных средств

Этап	Планирование государственных закупок	Размещение государственного заказа	Заключение контракта	Исполнение контракта	Государственный контроль
Критерий	Уровень выполнения планов при размещении контрактов	Экономия при размещении контрактов	Качество исполнения закупочных процедур	Качество логистического сервиса	Точность соблюдения законодательства и норм Закона 44-ФЗ

Система планирования – главный аспект размещения государственного заказа, позволяющий сбалансировать систему закупок. На этапе планирования необходимо оценить степень отклонения от плана-графика закупок. Система планирования государственного заказчика считается эффективной, если отклонения от плана-графика закупок не существенные и не требуют перераспределения средств внутри статей бюджета. Необходимо выявить точное количество отклонений в фактически проведенных закупках от плана – наличие незапланированных закупок, не проведение запланированных закупок, нарушение сроков проведения закупок. Учреждение должно стремиться минимизировать отклонения от плана-графика закупок, однако не стоит забывать, что существуют непредвиденные рас-

ходы в различных непредвиденных ситуациях, таких как поломки технического оборудования, порчи имущества, проведения непредвиденных аварийных работ, которые могут стать причиной остановки производственного процесса. Исходя из этого невозможно обеспечить полное, безошибочное выполнение плана-графика закупок, однако отклонения должны быть сведены к минимуму.

На этапе размещения заказов необходимо оценить насколько эффективно с точки зрения бюджетных средств проводятся закупки заказчиком. Показатель эффективности может быть рассчитан как разница между начальной ценой контракта и ценой, по которой контракт был заключен. Однако начальная цена контракта может быть установлена не верно. Поэтому при расчете экономии при размещении заказа целесообразно применять не начальную цену контракта, а средние сложившиеся за квартал по отрасли цены предложений участников. Конкурсные процедуры являются одним из эффективных инструментов понижения начальной (максимальной) цены контракта, поэтому сокращение доли закупок у единственного источника – одна из наиболее важных составляющих эффективности расходования бюджетных средств.

На этапе заключения контракта необходимо оценить порядок исполнения закупочных процедур на предмет сроков и качества исполнения. Проведение данного анализа направлено на выявление недобросовестного поставщика, подрядчика или исполнителя, отказ от его услуг и направления в ФАС сведений о внесении данного исполнителя в реестр недобросовестных поставщиков.

На этапе анализа эффективности исполнения контракта необходимо оценить уровень логистического сервиса, так как эффективность обеспечения потребностей государственных заказчиков достигается во многом эффективностью функционирования логистической цепи продавца. Система оценки качества логистического обслуживания государственного заказчика может быть представлена в следующем виде (табл. 2).

Таблица 2

Система оценки качества логистического сервиса государственного заказчика

Показатель	Пояснение
Степень удовлетворенности по времени выполнения заказа	
$T = \frac{t_{ож}}{t_{ф}} \rightarrow 1$	$t_{ож}$ – ожидаемое время выполнения заказа; $t_{ф}$ – фактическое время выполнения
Бесперебойность выполнения заказов поставщиком	
$K = \frac{Q_{с}}{Q_{общ}} \rightarrow 1$	$Q_{с}$ – количество заказов поставщика, выполненных в соответствии с требуемыми сроками; $Q_{общ}$ – общее количество выполненных заказов;

Показатель	Пояснение
Гибкость логистических операций поставщика	
$F = F \rightarrow 1$	$Q_{уд}$ – количество удовлетворенных требований; $Q_{тр}$ – количество обращений к поставщику о предоставлении им дополнительных услуг
Уровень качества выполнения заказов	
$Y = Y \rightarrow 0$	$Q_{пр}$ – количество заказов, по которым поступили претензии к поставщику; $Q_{общ}$ – общее количество заказов
Надежность логистического обслуживания	
$H = f(P(Q), N_3; P_{охв}; T; K; F; Y)$	$P(Q)$ – вероятность дефицита; N_3 – норма насыщения спроса; $P_{охв}$ – полнота охвата заказами; T – степень удовлетворенности по времени выполнения заказа; K – бесперебойность выполнения заказов поставщиком; F – гибкость логистических операций поставщика Y – уровень качества выполнения заказов

При оценке соблюдения законодательства при планировании, размещении и исполнении заказа учитывается наличие установленных нарушений у заказчика. Значимость показателя обуславливается тем, что отсутствие нарушений и вероятных злоупотреблений – неотъемлемая и важнейшая часть построения эффективной системы государственных закупок.

Проведение данного анализа для бюджетного образовательного учреждения позволит:

1. Иметь полную информацию о проблемах планирования, заключения и исполнения по каждой закупке.
2. Выявить «узкие» места в деятельности путем выявления, за счет каких показателей снижается эффективность закупок.
3. Оценить значение и динамику показателей, применяемых при расчете. Особое значение здесь имеет возможность определения значений экономии как в сравнении с начальными ценами, так и в сравнении с усредненными предложениями участников государственных торгов.
4. Установить корректность определения начальной цены контрактов.
5. Оценить качество исполнения контрактов поставщиками и подрядчиками путем анализа качества предоставляемого ими логистического сервиса.

Таким образом, логистика преследует стратегическую цель повышения эффективности процесса государственных закупок в целом. Внедрение логистических решений в систему государственного заказа направлено, в первую очередь, на достижение оптимального использования бюджетных средств.

***Секция X. ФИЛОСОФСКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ,
СОЦИАЛЬНЫЙ И ПОЛИТИЧЕСКИЙ
АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОЙ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ***

И. С. ЕФИМОВ

аспирант 2 года обучения

кафедры социологии и социальной работы

Научный руководитель: канд. психол. наук, доц. Ю. М. Львин

**СОЦИАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ВЛИЯНИЯ МАСС-МЕДИА
НА ОБРАЗ ЖИЗНИ И РЕАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ
РОССИЙСКОЙ МОЛОДЕЖИ В РЕГИОНЕ**

В настоящее время произошла смена типов общества и приоритетов ценностей в нем. Если ранее, до конца XX века, общество было технократическим и основывалось на производстве материальных ценностей и товаров потребления, то с момента активного распространения компьютеров и информационных технологий приоритет ценностей в обществе изменился. В настоящее время высшую ценность имеет именно информация и доступ к ней.

Это объясняется тем, что информация является основой для построения правильных дальнейших действий, следовательно, кто владеет информацией – владеет миром. Таким образом, несложно понять, что наше общество, перейдя на новый виток развития, стало информационным, построенным на обмене информацией как высшей ценностью.

Историческое развитие средств массовой информации (далее – СМИ) привело к формированию в их деятельности целого ряда специфических функций, выполнение которых в конкретных странах неизбежно находилось под влиянием социально-политической и экономической ситуации, расширению технологических возможностей для производства и распространения информации.

В настоящий момент технологии, используемые российскими СМИ, не в полной мере применяют весь возможный потенциал воздействия средств масс-медиа на аудиторию, в особенности на российскую молодежь с целью формирования в ее среде правильных социальных ценностей и правовой культуры.

Но не стоит недооценивать роль современных средств масс-медиа, способных формировать общественное сознание в отдельных социальных слоях и в обществе в целом. Отдельно среди них можно выделить гло-

бальную сеть Интернет, способную при помощи своих коммуникационных возможностей объединять людей в сообщества для достижения желаемого ими результата.

Сложно переоценить воздействие СМИ на общество во всех сферах его жизни. Например, одно лишь сообщение о надвигающемся кризисе вызвало волну паники и существенно подстегнуло течение кризисных процессов, именно поэтому не любая информация может быть адекватно воспринята любой аудиторией.⁷¹

Эффективность социальных сетей и других коммуникационных средств Интернета была не единожды доказана за последние десять лет, при проведении и организации при его помощи ряда «оранжевых революций» в странах Восточной Европы, организованных при помощи информационных войн и организации массовых протестов. Для координации действий использовались СМИ и социальные сети глобальной сети Интернет.

Еще десять лет назад Правительство недооценивало возможности влияния СМИ на молодежную среду, и активных проектов по изменению положения в молодежных социальных группах и стратах проводило крайне мало. Учитывая критическое отношение молодежи к любой информации официальных каналов СМИ, следует больше использовать при воздействии на молодежные социальные группы ресурсы сети Интернет, поскольку информация, полученная оттуда, воспринимается молодыми людьми психологически легче.

В целом, общество готово участвовать в решении общегосударственных проблем, но лозунг «каждая кухарка может управлять государством» реализованный при помощи каналов социального участия и интернет-форумов, безусловно, закончится очень плохо.⁷²

Еще Сократ считал демократию наихудшим типом правления после диктатуры, поскольку решение большинства априори не может быть верным, поскольку люди, принимая то или иное решение, не обладают достаточной компетенцией для его принятия. Но вот учитывать мнение большинства при реализации государственной политики просто необходимо.

Для того, чтобы граждане могли обсуждать различные социально-значимые проблемы, принимать участие в информационном обмене по серьезным политическим, экономическим и культурным вопросам, необходимо, сформировать в обществе навыки обсуждения с помощью СМИ. Прежде всего масс-медиа создают определенную психологическую и информационно-идеологическую обстановку в обществе, которая может

⁷¹ Фомичева И.Д. Социология интернет-СМИ: Учебное пособие. – М.: Факультет журналистики МГУ им. М.В. Ломоносова, 2005. – 79 с.

⁷² McQuail D. McQuail's Mass Communication Theory, London: Sage Publications, 2000.

способствовать повышению активности граждан, развитию навыков гражданского участия.⁷³

В настоящее время наиболее массовые формы участия в жизни общества приобретают блоггеры, то есть авторы, рассматривающие серьезные проблемы общества в сети Интернет, на ее медиа-ресурсах. Их мнение зачастую формирует общественное мнение, и государство вынуждено это учитывать.

Индивидуальная активность населения в настоящее время приветствуется, для СМИ характерна и особенно важна канализация не только коллективной, но и индивидуальной социальной активности.⁷⁴ Существенная сложность, связанная с процессом реализации данной функции, состоит в неготовности всех потенциальных участников процесса – журналистов, общества, власти, бизнеса – участвовать в общественных дебатах. Необходимо совершенствовать социальные технологии многостороннего общения.⁷⁵

Участие граждан в массовых коммуникациях, безусловно, является неотъемлемой частью функционирования гражданского общества и самой доступной формой массового гражданского участия. Информационное участие социально ценно само по себе, но к тому же, может быть своего рода тренингом для общества с тем, чтобы инициировать, развивать, практиковать и другие виды гражданского участия.

Сегодня существующая аудитория готова поддерживать обсуждения на любые темы. И не только делаясь историями из жизни, но выходить на уровень обобщения, анализа, конструктивных вариантов решения проблем. Но для этого нужны не только информационные технологии, но и усилия журналистов. Немаловажна и их установка на аудиторию как на партнера, и умение организовать участие аудитории, применять традиционные и вводить новые его формы.

Стоит отметить тот факт, что само общество в большинстве случаев охотно желает включиться в процесс обсуждения проблем, главное, пожалуй, в данном случае – правильная постановка проблемы, она должна заинтересовать большую часть общества. В этом случае ее обсуждение будет продуктивным, то есть приведет нас к необходимому конечному результату и поможет государству принять верные управленческие решения и поможет сформировать единое информационное пространство, которое позволит власти адекватно реагировать на общественные и политические проблемы.

⁷³ Платонова Д.В. Информационное участие и формы его реализации в СМИ // Вестн. Моск. Ун-та. – Сер. 10. Журналистика. – 2011. – № 1.

⁷⁴ Фомичева И. Д. Социология СМИ: Учеб. пособие для студентов вузов. – М.: Аспект Пресс, 2007. – 335 с.

⁷⁵ СМИ и феномен гражданского участия // Журналистика в 2004 году. СМИ в многополярном мире: материалы научно-практической конференции. – М.: Ф-т журналистики МГУ им. М.В.Ломоносова, 2005. – Ч. II. – С. 257–258.

О. К. МИХАЙЛОВА

аспирант 1 года обучения

кафедры социологии и социальной работы

Научный руководитель: д-р социол. наук, проф. Р. А. Костин

ИНТЕЛЛИГЕНЦИЯ: СОЦИАЛЬНО-ИСТОРИЧЕСКИЕ ОСНОВАНИЯ

Вопрос об интеллигенции является одним из наиболее обсуждаемых в отечественной мысли. Ему посвящено огромное количество литературы. Ни один крупный российский мыслитель не обошел его стороной. Такое пристальное внимание отечественных авторов к данной теме не случайно. С одной стороны, эта, сравнительно небольшая часть общества, всегда играла в России значимую роль. С другой – она испытывала на протяжении почти всей истории своего существования немалые трудности и лишения, сталкивалась с серьезными препятствиями на пути выполнения своей общественной миссии. Этот факт объясняет наличие большого числа определений этого термина.

Анализ определений интеллигенции разных авторов позволил выделить функциональные и социальные его значения:

– в функциональном (изначальном) смысле слово использовалось в латинском языке, указывая на широкий спектр мыслительной деятельности;

– в социальном значении это слово стало употребляться с середины или второй половины XIX века в отношении общественной группы людей, обладающей критическим способом мышления, высокой степенью рефлексии, способностью к систематизации знаний и опыта.

Таким образом, первоначальный смысл понятия – функциональный. Речь идёт о деятельности сознания. Можно вспомнить об интересе Платона к знанию, к науке, которое нашло особенно яркое выражение в его трудах «Протагор» и «Государство». Столь же интересно мнение Аристотеля о том, что приобретать знания приятно не только философам, но и всем остальным людям, хотя они уделяют мало времени расширению своего образования. Примечательна уверенность Аристотеля и в том, что все люди стремятся к знаниям.⁷⁶

В античной Греции роль массы образованных профессионалов в культурной жизни также была очень огромна. К нескольким тысячам известных сегодня имен греческих работников интеллектуального труда необходимо добавить столько же лиц вспомогательных интеллигентных

⁷⁶ Блаватская Т.В. Из истории греческой интеллигенции: [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.sno.pro1.ru/lib/blavat/2.htm> (Дата обращения 10.04.16.)

профессий: чертежники, резчики надписей, стенографисты, переписчики нот и рукописей, изготовители инструментов, театральные механики и другие специалисты. Таким образом, население древней Эллады обслуживалось большим числом профессионально подготовленных работников. В период эллинизма интеллигентный труд являлся важным социальным фактором в жизни общества.

Исследования К. З. Акопяна, Т. В. Блаватской, В. Р. Веселова, А. В. Квакина, Д. С. Лихачева, В. С. Меметова и других убедительно доказывают, что в истории человечества почти не существовало и не может существовать общества без образованных людей, занимающихся производством, накоплением и распространением знаний; людей, способных улавливать и развивать основные тенденции общественного развития, которые появляются уже в глубокой древности как результат и следствие естественноисторического развития человеческого общества, и поэтому представляют собой историческое универсальное явление.

О появлении людей подобного типа говорят специалисты по истории Древнего Рима, полагающие, что в Римской империи была особая общественная прослойка, которую можно определить как «античную интеллигенцию». О существовании «древней» интеллигенции и в восточных странах заявляли участники дискуссии, проходившей в 1990 году в Институте востоковедения.

Мы разделяем точку зрения тех, кто связывает появление людей подобного типа на Руси с возникновением письменности и идеологии христианства. Конкретизируя это положение, В. С. Меметов подчеркивает, что именно тогда вместе с греческой культурой и верой из Византии на Русь пришли высокообразованные священники, учителя, врачи, которые не только привнесли в древнерусское общество основы церковного права, школьного образования, зачатки социального обеспечения, но и наложили глубокий отпечаток на весь склад мышления образованных людей.⁷⁷ С этим согласны и западные ученые. Например, французский историк Р. Дебре определяет русскую интеллигенцию как широкий слой образованных людей, своими корнями восходящий к «книгоочем Ярослава Мудрого».

Правда, В. С. Меметов, В. В. Возилов, А. В. Квакин и некоторые другие исследователи говорят о зарождении в исторических рамках древнего периода человеческой истории не «интеллигенции», а «прединтеллигенции», «протоинтеллигенции», или «ранней интеллигенции», поскольку, используя терминологию Д. С. Лихачева, «образованный Человек» в этот период представлял собой своеобразное «штучное произведение».

⁷⁷ Келеман Л.А. Феномен интеллигентности и его осмысление в истории философии: [Электронный ресурс]. – URL: http://superinf.ru/view_helpstud.php?id=3731 (Дата обращения: 12.02.16.)

Но нас интересует не количественный, а качественный параметр: сам факт появления специфического типа человека, который, будучи высокообразованным, обладал и высоким уровнем нравственности, мог «понимать окружающее, действительность, свое положение и положение своего народа».

Современный социолог Н. В. Латова также утверждает, что люди, профессионально занимающиеся интеллектуальными видами деятельности, были уже в Античности и в Средневековье. Однако, крупной социальной группой они стали только в эпоху Нового времени, когда резко увеличилось количество людей, занятых умственным трудом. Только с этого времени можно говорить о социокультурной общности, представители которой своей профессиональной интеллектуальной деятельностью (наука, образование, искусство, право и т. д.) генерируют, воспроизводят и развивают культурные ценности, способствуя просвещению и прогрессу общества.⁷⁸

В России производством духовных ценностей занимались в основном выходцы из дворянского сословия. Д. С. Лихачёв называет «первыми типично русскими интеллигентами» дворян-вольнодумцев конца XVIII века (А. Н. Радищев и Н. И. Новиков). В XIX веке основную массу этой социальной группы составляли выходцы из недворянских слоев общества («разночинцы»).

Историография русской интеллигенции началась с романов И. С. Тургенева, Ф. М. Достоевского, И. А. Гончарова, Н. Г. Чернышевского, Н. С. Лескова, П. Д. Бобрыкина, рассказов А. П. Чехова и публицистики Д. И. Писарева, П. Л. Лаврова, Н. К. Михайловского, Н. В. Шелгунова; в начале XX века пользовались вниманием многотомники Р. В. Иванова-Разумника и Д. Н. Овсяннико-Куликовского, скандальную славу приобрел сборник статей «Вехи», который соперничал в этом отношении с романами В. Ропшина и провокаторством Е. Азефа.⁷⁹

Интеллигенция (лат. *intelligens* – мыслящий, разумный) – слой людей, тяготеющих к творческому труду, обладающих такими признаками, как духовность, внутренняя культура, образованность, манеры цивилизованного поведения, самостоятельность мышления, гуманизм. По мнению российских социологов, отечественная интеллигенция – совершенно особое, духовно-социальное образование. Наиболее массовыми группами интеллигенции в России конца XIX – начала XX века являлись земские врачи, учителя, публицисты. В условиях отсутствия демократических институтов именно эта интеллигенция в российском обществе выполняла функции гражданского общества, отсюда высокая социально-политическая активность данной страты.

⁷⁸ Латова Н.В. Интеллигенция: [Электронный ресурс]. – URL: <http://intelligentia.ru/inteligencija-57.html> (Дата обращения: 12.10.12.)

⁷⁹ Келеман Л.А. Феномен интеллигентности и его осмысление в истории философии: [Электронный ресурс]. – URL: http://superinf.ru/view_helpstud.php?id=3731 (Дата обращения: 12.02.16.)

Таким образом, осмысление проблемы интеллигенции предполагает отход от доминирующего мнения о ее специфически отечественном характере. Данное качество имеет глубокие общечеловеческие корни. Его духовные истоки не только в бытии отечественной интеллигенции, но и в истории и культуре человечества.

Секция XI. СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ

Е. Д. ИЛЬИН

аспирант 2 года обучения

кафедры экономики и управления качеством

Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Т. Г. Стефанова

ВЛИЯНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ 5S НА КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ И ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ

С каждым годом всё большее внимание в управлении качеством продукции уделяется косвенным факторам производственного процесса, таким как организация рабочего пространства, сокращение невынужденных ошибок, скорость наладок, организация и распределение потоков. Наибольшее распространение идеи концентрации внимания именно на этих процессах получили во второй половине двадцатого века, с появлением таких методологий управления, как 6Sigma, Lean production, TQM, а также с развитием новых систем управления: MRP, COMMS, ERP.

Одной из ведущих современных концепций производственного менеджмента нацеленной на повышение качества продукции и процессов, является концепция бережливого производства (lean-production), важным инструментом которой, наряду с методами «SMED», «TPM», «Kaidzen» и др., является система «5S».

5S – это система организации рабочего места, нацеленная на повышение производительности труда сотрудников, качества выпускаемой продукции, а также управляемости операционной зоной. Данная система строится на пяти базовых принципах организации рабочего пространства: сортировка, соблюдение порядка, содержание в чистоте, стандартизация, совершенствование. Каждый из вышеперечисленных принципов в той или иной степени оказывает непосредственное влияние на качество продукции и процессов.

Первым элементом 5S является «Seiri», что в переводе с японского языка означает «сортировка». В ходе сортировки проводится классификация предметов, находящихся в производственной зоне на нужные и ненужные, с рабочих мест удаляется лишний (неиспользуемый) инвентарь и мусор. Далее удалённым предметам присваиваются новые места хранения, или принимается решение об их утилизации. Таким образом, рабочие места очищаются от всех лишних предметов.

Вторым шагом в реализации метода 5S является «Seiton» – соблюдение порядка. Цель принципа соблюдения порядка заключается в определении правильной организации хранения вещей. Под «правильностью» в данном случае понимается как соблюдение условий хранения необходимых для сохранения полезных свойств предметов (предотвращение порчи), так и удобство их хранения, и доступность их использования. При определении способов и мест хранения учитывается совокупность характеристик объектов по частоте их использования, габаритным размерам, весу, материалу исполнения, специальным условиям хранения.

В рамках качества два первых принципа удобно рассматривать в совокупности. Влияние данных пунктов на качество заключается в том, что в результате сортировки в производственной зоне значительно уменьшается количество незадействованных производственных ресурсов и лишнего инструмента. В свою очередь наведение порядка на рабочих местах позволяет сократить потери времени на поиск необходимого инвентаря, а также привить рабочему персоналу привычку к грамотной организации своих рабочих мест.

Третий принцип звучит как «содержание в чистоте» от японского слова «Seiso» (уборка). На данном этапе определяется соотношение ответственности конкретных сотрудников за поддержание чистоты на конкретных участках, обозначаются зоны размещения оборудования, производится цветовая индикация производственных зон. Также важным пунктом реализации данного принципа является создание инструкций по уборке и параллельному профилактическому осмотру производственного пространства и оборудования во время уборки на предмет течей, поломок. В рамках качества этот этап особо важен, так как именно в ходе создания инструкций по поддержанию чистоты необходимо учесть аспекты обслуживания оборудования, непосредственно влияющие на качество процесса производства, на его ритмичность. Создание правильных инструкций и распределение ответственности между рабочими позволит избежать невынужденных поломок оборудования, порчи инструмента или продукции по причинам, связанным с недостаточной чистотой на участках (масло на сортировочных столах, стружка на верстаках и т. п.).

На этапе стандартизации – «Seiketsu» (поддержание порядка), правила, сформулированные на предыдущих трёх шагах, формализуются и закреп-

ляются во внутренних стандартах организации. Организация сама решает, каким образом будет закреплять положения системы, это может быть, как отдельный стандарт, посвященный 5S, так и совокупность внутренних стандартов регулирующий различные области (планирование, входной контроль, основной процесс, складирование и пр.) куда будут включены отдельные положения 5S. На данном этапе обеспечивается согласованность требований существующей на предприятии системы менеджмента качества и методики 5S, ведётся работа по выявлению противоречий и гармонизации существующих стандартов. Также стандартизируется вся деятельность по организации потока создания ценности, визуализируются инструкции, создаются информационные доски, ведётся работа по описанию архитектуры бизнес-процессов.

Последним шагом внедрения системы 5S является «совершенствование» или «воспитание» – «Shitsuke». На данном этапе проводится регулярный анализ произведённых изменений, часто- с использованием листов решения проблем, внешних и внутренних аудиторских проверок. Ведётся систематическая деятельность по поддержанию достигнутых успехов и по выявлению новых направлений развития системы. Любое отклонение процесса или продукции от заданного уровня качества проецируется на систему 5S и таким образом выявляются места потенциальных корректирующих, предупреждающих действий и улучшений. Широко используется практика визуализации достижений путём сравнения состояний рабочих мест или продукции по принципу «Было/Стало», такого рода наглядные примеры эффективно мотивируют сотрудников к поддержанию успехов и достижению новых результатов во внедрении 5S, и неизбежно ведут к повышению качества тех или иных производственных процессов. На этапе совершенствования активно ведётся работа с предложениями сотрудников по улучшениям. При оптимальном результате внедрения 5S, именно сами сотрудники будут основными движущими силами в дальнейшем развитии системы.

Таким образом, подводя итог поэтапному рассмотрению шагов по внедрению системы 5S на производстве, можно сделать вывод о тесной взаимосвязи такого инструмента производственного менеджмента, как система 5S и управления качеством продукции и процессов. Базовые принципы 5S в полной мере соответствуют отдельным целям и задачам системы менеджмента качества, помогают организовать инфраструктуру отдельных частей потока создания ценности продукции, способствуют ритмичности и гармонизации производственных процессов. Также система 5S содействует целям совершенствования корпоративной культуры, ориентированной на качество продукции, чистоту, порядок и рациональную организацию труда. Система 5S является базой для развития последующих элементов производственной системы, таких как SMED, TPM, канбан и её (производственной системы) взаимосвязи с системой менеджмента качества.

К. Я. СЕРКОВА

аспирант 2 года обучения

кафедры экономики и управления качеством

Научный руководитель: канд. экон. наук, ст. преп. А. Г. Жукова

ФИЛОСОФИЯ КАЧЕСТВА В УПРАВЛЕНИИ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ПРОГРАММАМИ

Согласно Бюджетному посланию от 13 июня 2013 года одной из ключевых задач, решению которой следует уделить пристальное внимание, является *развитие программно-целевых методов управления*. Механизмом взаимодействия стратегического и бюджетного планирования для достижения среднесрочных целей бюджетной политики России должны стать государственные программы. В этой связи необходимо вернуть определяющую роль госпрограмм в *каждом бюджетном цикле*.

Последовательные и прогнозируемые результаты достигаются более эффективно и результативно, когда деятельность осознается и управляется как *взаимосвязанные процессы*, которые функционируют как *согласованная система*. *Процессный подход* позволяет государству планировать свои процессы и их взаимодействие, обеспечивает прозрачность управления, выявление рисков и определение контрольных точек, а также эффективный мониторинг результатов контроля.

Признание значимости использования процессного подхода подтверждается разработкой модели системы менеджмента качества в рамках Международного стандарта ИСО серии 9000, базирующейся на *процессном подходе, включающем в себя принцип постоянного улучшения (цикл PDCA) и риск-ориентированное мышление*.

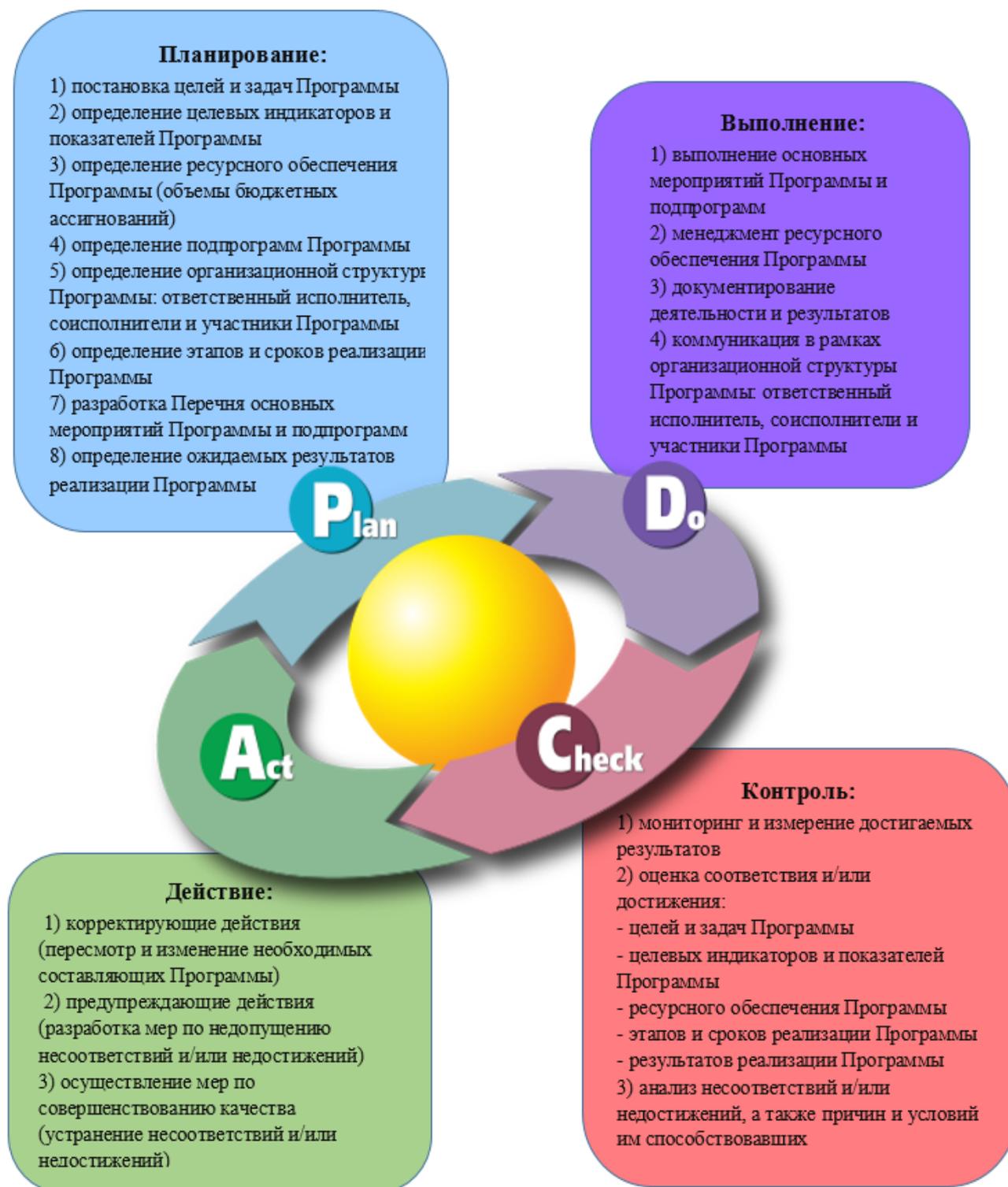
Прерогатива цикла PDCA в том, что он позволяет заинтересованным сторонам при реализации госпрограмм обеспечить уверенность в том, что процессы программы адекватно обеспечены ресурсами и управляются, и что возможности для улучшения программы выявлены и реализуются.

Цикл Деминга-Шухарта (PDCA) включает четыре этапа работ в области менеджмента качества: планирование (Plan), выполнение (Do), контроль (Check), действие (управление) (Act).

Цикл PDCA целесообразно спроецировать на *процесс реализации государственных программ в рамках бюджетного цикла* (рисунок).

Другим не менее важным достоинством процессного подхода является изучение комплекса бизнес-процедур, реализуемых государством, с учетом *риск-ориентированного аспекта*. Такой подход предусматривает отнесение процессов к определенной категории риска либо определенному классу (категории) опасности неисполнения и/или недостижения адекватных результатов; дифференциацию причин, вызывающих отклонение результатов

процессов в государственном управлении и системы менеджмента качества от запланированных, разработку средств и методов предупреждения для минимизации их негативного влияния.



Процесс реализации государственных программ на основе принципа постоянного улучшения (цикл PDCA)*

*Источник: составлено автором.

*Цикличность бюджетного процесса*⁸⁰ находит свое отражение и в *принципе преемственности и непрерывности стратегического планирования*, согласно которому разработка и реализация документов стратегического планирования осуществляются последовательно с учетом результатов реализации ранее принятых документов и этапов реализации документов стратегического планирования.

Исследовать качественный аспект реализации государственных программ невозможно без рассмотрения категории «качество» как таковой. Качество как понятие вечно в истории. Человечество по мере развития всегда будет интересоваться качеством продуктов, услуг, окружающей среды, то есть все то, что, в конечном итоге, определяет главное – *качество жизни*.^{81, 82, 83}

Развивая знание относительно сложной категории «качество», его можно рассмотреть с различных сторон. С экономических позиций *категория качества* рассматривается как *результат удовлетворения потребностей*.

Согласно национальному стандарту ГОСТ Р ИСО 9000–2015 «Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь» *качество* определяется способностью удовлетворять требования соответствующих заинтересованных сторон. Соответствующими заинтересованными сторонами являются те, которые представляют значительный риск для устойчивости организации/реализации проекта, если их потребности и ожидания не выполняются.

Для результативного и эффективного менеджмента и контроля качества реализации государственных программ необходимо разработать *модель качества реализации государственных программ*, позволяющую формировать оптимальное качество сквозь призму требований и удовлетворенности всех заинтересованных сторон, а также последствий несоблюдения этих требований, выявленных в результате контрольных мероприятий. Предлагаемая модель качества реализации государственных программ разработана на основе установления расхождений в качестве продукции/услуги с уровнем требований всех заинтересованных сторон, анализе обратных связей от последствий реализации государственных программ ненадлежащего качества для всех заинтересованных сторон.

Среди современных тенденций в области менеджмента качества следует также отметить *интеграцию Концепции всеобщего управления каче-*

⁸⁰ Наумов В.В., Сидоров М.Н. Государственные и муниципальные финансы: учебно-методические материалы. – М.: МИЭМП, 2008. – 36 с.

⁸¹ Окрепилов В.В., Глухов В.В. Управление качеством жизни. – СПб.: Наука, 2008. – 484 с.

⁸² Окрепилов В.В., Квинт В.Л. Теория и практика взаимосвязи категорий «хорошая жизнь» и «качество жизни» // Экономика качества. – 2013. – № 3 (4).

⁸³ Горбашко Е.А. Управление качеством: Учебник для бакалавров. – М.: Издательство Юрайт, 2012. – 463 с.

ством (TQM) в практику предприятий. TQM – базис современной корпоративной культуры любого предприятия, ориентированной на постепенное и системное улучшение всех аспектов его деятельности и предполагающей напряженную работу, дисциплину, ответственность, интенсивное обучение и последовательное использование определенных инструментов и ресурсов.

Внедрение *международных стандартов ИСО серии 9000* может рассматриваться как *основа для реализации TQM* на предприятии, поскольку эти стандарты устанавливают определенный минимум требований, который должен быть соблюден для обеспечения качества и регулирования отношений между производителем продукции/услуги и потребителем. В целом концепция TQM в отличие от МС ИСО серии 9000 не ограничивается строгими требованиями, а представляет руководителям учреждений широкий спектр конкретных подходов и методов для выполнения установленных стандартами ИСО требований.

Обеспечение качества реализации государственных программ предполагает создание уверенности (надлежащего уровня гарантий), что требования к качеству и, соответственно, цели реализации государственной программы будут выполнены. Обеспечение качества реализации государственных программ исследовано с позиции современных организационных основ формирования механизма менеджмента качества, заложенных в тесно связанных между собой международных стандартах ИСО серии 9000 и концепции всеобщего управления качеством, с учетом накопленного опыта их применения и прогноза мировых тенденций развития проблем качества.

Секция XII. МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС В МНОГОПОЛЯРНОМ МИРЕ

А. А. МЕЛЬНИКОВА

аспирант 2 года обучения

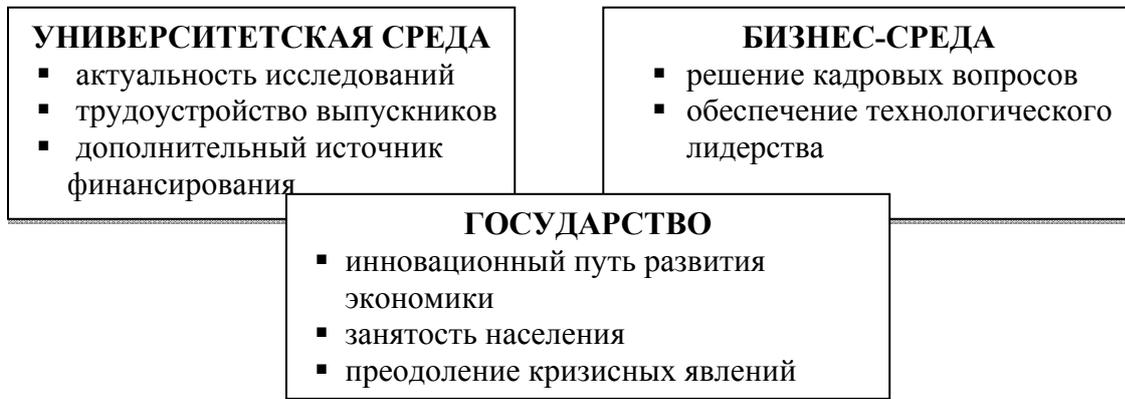
кафедры международного менеджмента

Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Н. В. Трифонова

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БИЗНЕСА И ВУЗОВ: ДВИЖУЩИЕ ФАКТОРЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ

В современных реалиях знание рассматривается как стратегический ресурс, источник конкурентного преимущества и устойчивости. В контексте экономики знаний ключевую роль стали играть интеграционные процессы науки, образования и промышленного сектора. Развитие данного вида парт-

нерства идет в образовательной области, кадровом обеспечении, инновационных разработках и консультационной поддержке. Важно отметить, что университетско-промышленное сотрудничество подразумевает под собой взаимодействие не только университетов и промышленного сектора, но и государства (рисунок).



Цели заинтересованных сторон университетско-промышленного сотрудничества

Образовательные учреждения преследуют цели получения актуальных исследований и трудоустройства выпускников, привлечения дополнительного источника финансирования и доступ к технически оснащенным лабораториям. Промышленные предприятия же рассматривают университеты в качестве потенциальных партнеров для решения кадровых вопросов, консультационной поддержки и обеспечения технологического лидерства. Государственная заинтересованность, в свою очередь, заключается в поиске инструментов модернизации экономики и обеспечения технического прогресса. Существуют различные модели государственной политики, стимулирующие данные процессы, каждая из которых использует свой набор инструментов: создание соответствующих комитетов, выделение дополнительного финансирования, государственные заказы и законодательные акты.

Взаимодействие университетов и промышленных предприятий, обусловленное пересекающимися интересами, привело к тому, что такой вид сотрудничества развивается по всему миру. Однако партнерство в этой сфере развивается, преодолевая барьеры, сформированные рядом противоборствующих позиций сторон (таблица). В первую очередь существуют различия в целях деятельности. Бизнес-системы в большей степени заинтересованы в развитии прикладной науки и внедрении разработок, образовательная среда же сфокусирована на фундаментальных исследованиях. Также следует отметить, что развитие интеграции увеличивает риск появления ситуаций, когда корпоративные интересы начинают управлять научными исследованиями. Второй спорный момент связан с ценностным фактором. Компании заинтересованы в сохранении конкурентного пре-

имущества, обеспечивающего им успех на рынке. Академическая среда в данном вопросе более открыта, аккумулируя междисциплинарные знания. Третья сложность связана с международной интеграцией. Данные сферы активно подвергаются процессам интеграции, где кросс-культурный фактор и международное право активно влияют на степень сотрудничества.

Барьеры университетско-промышленного сотрудничества

Со стороны университета	Со стороны бизнеса
Отсутствие финансирования науки (государственного и частного)	Трудности определения потенциальных партнеров в академической среде
Совместная работа с бизнес-средой не влияет на карьерный рост в рамках академической деятельности	Отсутствие свободных средств для финансирования проектов, ограниченность ресурсов для сотрудничества
Нехватка времени, а также других ресурсов для развития проектов	Недостаточное согласование целей: напряженность между потребностями бизнеса и потребностями университета
Противоречия между научными целями (публикационная активность) и коммерческой тайной	Фокусирование на краткосрочных, а не на долгосрочных НИОКР
Отсутствие доверия к представителям бизнес-среды	Общий низкий уровень бизнес-инвестиций в НИОКР
Организационные барьеры	Отсутствие понимания со стороны бизнеса потенциальных преимуществ работа с вузами

Существует немалое количество удачных примеров сотрудничества, однако в связи существующими противоречиями построение взаимодействия требует решения следующих вопросов:

1. Формы и модели взаимодействия. В моделях взаимодействия меняется количество участников и их структура: «университет-компания», «университеты-компания», «университеты-компания». Взаимодействие также может быть осуществлено в следующих формах:

- разработка учебных программ;
- непрерывное обучение (ДПО);
- студенческая/академическая мобильность;
- коммерциализация НИОКР проектов;
- совместные НИОКР проекты;
- консалтинг;
- малые инновационные предприятия при университетах.

2. Факторы, способствующие развитию возобновляемых и долгосрочных партнерских отношений.

Опыт США, Великобритании и Япония, представил различные варианты институционализации взаимодействия, которые впоследствии были повторены по всему миру. Международная практика показывает, что взаимодействие бизнеса и университетов выстраивается в зависимости от влияния ряда факторов.

1. Историческое и национальное наследие. События мирового уровня оказывают влияние на формирование и развитие партнерства. Масштаб и результаты Второй мировой войны дали старт сотрудничеству военно-промышленных компаний и университетов США в реализации фундаментальных и прикладных разработок.

2. Государственное финансирование и поддержка партнерства. Наиболее важным фактором развития партнерства является общий уровень государственного финансирования.

3. Экономическая ситуация. Во время экономических рецессий фирмы заменяют их дорогие внутренние НИОКР на более дешевые контрактные исследования, чаще всего международных партнеров. Опыт промышленного финансирования в США и Великобритании показывает, что нестабильная экономическая ситуация не приводит к снижению финансирования науки промышленным сектором.

4. Научная ориентация высших учебных заведений. Биологические, медицинские и инженерные науки формируют ключевую сферу, в которой последние два десятилетия партнерство развивается наиболее стремительно. Примером может стать проект «Горизонт 2020»: программы Европейского Союза по исследованиям и инновациям с общим бюджетом в 80 млрд евро.

5. Управленческий аппарат организаций. Гибкость организационных правил академических заведений в случае сотрудничества, а также представительство работодателей в управлении университетом сказываются на возможности партнерства. Например, в Массачусетском технологическом институте многие представители промышленности входят в высшие представительные органы университета, что упрощает взаимодействие университета с реальным сектором.

Таким образом, университетско-промышленное сотрудничество является эффективным инструментом для развития экономики знаний, реализуемым в образовательном, научно-исследовательском и масштабно-событийном направлении. Оно развивается под влиянием разнообразных факторов. В долгосрочной перспективе должно быть учтено влияние всего перечня факторов. Как показывает опыт развитых стран, комбинация факторов влияет на выбор форм сотрудничества и эффективность рассматриваемого процесса в долгосрочной перспективе.

А. А. ЭФЕНДИЕВА

аспирант 1 года обучения

кафедры международного менеджмента

Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Н. В. Трифонова

CULTURAL DIVERSITY IN INTERNATIONAL BUSINESS: OPPORTUNITIES AND THREATS

The reality is that we are living in a global village where managers have an opportunity to travel more frequently, communicate and work across any and all cultures. With reduction in physical distance we faced plenty of cultural differences. Whether cultural differences will be a help or a barrier to the building of a global village is increasingly a top priority issue for everyone in today's environment.

As we all know, in the world of business, English is widely acknowledged as the universal language. However, despite using a common language, it is not uncommon for misunderstandings to occur. Differences in cultural and business practices mean that business travellers should be aware of varying customs, etiquette and cultural differences when conducting business abroad.

When conducting international business, it is extremely important for business representatives to be aware of different cultural beliefs and behaviour. After all, behaviour which might be considered normal in a UK boardroom could be radically different to behaviour expected in Saudi Arabia or China. As a result, failure to understand foreign business practices and customs can create insurmountable barriers to successful business relations.⁸⁴

The well-known proverb «When in Rome, do as the Romans do» is often a wise advise to consider when negotiating with foreign clients. Negotiating has always been an issue of great importance. Considering the differences between various cultures can help avoid misunderstanding and offend unintentionally your business partners. The basis of the English national style date back to Victorian age values, and such ones as feeling of pride for the UK, dedication to the family, a sense of duty and self-discipline have a special place. That is why it is so important to emphasize your kindness to the British and their ideals they share when negotiating with English partners. Since the English tend to keep up traditions, when negotiating they follow a certain succession.

Needless to say those methods of negotiation vary with culture. Each culture has its own standards, and one behavior that has a certain meaning in a certain culture could be interpreted differently in another. For example, calling others

⁸⁴ Adam Singleton. Cultural Differences in Business [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kwintessential.co.uk/cultural-services/articles/business-cultural-differences.html> (дата обращения 14.02.2016).

by their family names in the U.S. or Australia is a friendly gesture; however, doing so in France, Japan, or Egypt is a sign of disrespect.⁸⁵

When negotiating with people from foreign nations or regions of great cultural differences, their cultural traditions should be observed. Since the style and pattern of negotiating are influenced by cultural characteristics, the process and result of negotiating will also differ because of negotiators' cognitive differences in interpreting each other's interdependence and authority. Different strategies or tactics may be adopted, nullifying a potentially win-win situation because of the decline of mutual trust.⁸⁶

There is one more significant cultural difference to consider. The question is in the difference in greeting business partners. For instance, in Great Britain a firm hand-shake is deemed to be polite as it is making brief eye-contact. In American or European society, children are taught that they must pay attention to others' manners when they speak to them.⁸⁷ When analyzing the national negotiations style, one should pay attention to the specificity of verbal and non-verbal communications, emphasizing some of the key parameters:

- values, religious customs and ideological guidelines;
- mental special aspects connected with specifics of human perception and thinking;
- decision generation mechanisms (individual and collective, liberty to decision making etc.);
- negotiation behavior pattern, specifics of non-verbal communication, typical strokes of policy.

The modern researchers turn attention to cross-cultural barriers in the negotiating process. In the age of globalization and international business contacts the most significant features of a negotiator are the ability of understanding non-verbal communication and considering cultural differences. The barriers are the ones that may become a hindrance to achieving successful agreements. That is why overcoming them is a question of vital importance.⁸⁸

We often underestimate how critical local culture, values, and customs can be in the business environment. Culture does matter, and more and more people are realizing its impact on their business interactions.

⁸⁵ Dr. Lieh-Ching Chang .Differences in Business Negotiations between Different Cultures [Электронный ресурс]. URL: <http://www.hraljournal.com/Page/18%20Lieh-Ching%20Chang.pdf> (дата обращения 14.02.2016).

⁸⁶ Там же.

⁸⁷ Kevin Helliker, «Dunkin' Donuts Heads Back to Russia», Wall Street Journal, April 27, 2010. [Электронный ресурс]. URL: <http://online.wsj.com/article/SB10001424052748704464704575208320044839374.html> (дата обращения 14.02.2016).

⁸⁸ Adam Singleton. Cultural Differences in Business [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kwintessential.co.uk/cultural-services/articles/business-cultural-differences.html> (дата обращения 14.02.2016).

We will review a real company, Dunkin' Brands, that has learned to effectively incorporate, interpret, and integrate local customs and habits, the key components of culture, into its products and marketing strategy.

Two of the most visible American exports are the twin brands of Dunkin' Donuts and Baskin-Robbins. After an eleven-year hiatus, Dunkin' Donuts returned to Russia in 2010 with the opening of twenty new stores.⁸⁹ In Indonesia in the 1990s, the company was surprised to find that local operators were sprinkling a mild, white cheese on a custard-filled donut. The company eventually approved the local customization since it was a huge success.⁹⁰

Dunkin' Donuts and Baskin-Robbins have not always been owned by the same firm. They eventually came under one entity in the late 1980s – an entity that sought to leverage the two brands. One of the overall strategies was to have the morning market covered by Dunkin' Donuts and the afternoon-snack market covered by Baskin-Robbins. It is a strategy that worked well in the United States and was one the company employed as it started operating and expanding in different countries. The company was initially unprepared for the wide range of local cultural preferences and habits that would culturally impact its business. In Russia, Japan, China, and most of Asia, donuts, if they were known at all, were regarded more as a sweet type of bakery treat, like an éclair or cream puff.⁹¹ In fact, in China, there was no equivalent word for «donut» in Mandarin, and European-style baked pastries were not common outside the Shanghai and Hong Kong markets.

Local cultures also impacted flavors and preferences. When reviewing local suggestions, management conducts a market analysis to determine if the global market for the flavor is large enough to justify the investment in research and development and eventual production. Mango proved to be a challenge, as finding the correct fruit puree differed by country or culture.⁹² A challenging balance for Dunkin' Brands is to enable local operators to customize flavors and food product offerings without diminishing the overall brand of the companies. Russians, for example, are largely unfamiliar with donuts, so Dunkin' has created several items that specifically appeal to Russian flavor preferences for scalded cream and raspberry jam.⁹³

As the afore-said case about Dunkin' Brands illustrates, local preferences, habits, values, and culture altogether affect all aspects of doing business in a certain country. That is why before branching out or starting exporting it is necessary to study habits and other cultural assumption in a chosen for developing business country.

⁸⁹ Kevin Helliker, «Dunkin' Donuts Heads Back to Russia», Wall Street Journal, April 27, 2010. [Электронный ресурс]. URL: <http://online.wsj.com/article/SB10001424052748704464704575208320044839374.html> (дата обращения 14.02.2016 г.).

⁹⁰ Там же.

⁹¹ Там же.

⁹² Там же.

⁹³ Там же.

УЧАСТНИКИ КОНФЕРЕНЦИИ

Секция I. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА И ГЛОБАЛИЗАЦИИ

А. С. КОСОТУРОВА

аспирант 2 года обучения

кафедры экономической теории и экономической политики

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Л. А. Миэринь

ВНУТРЕННИЕ ПРОБЛЕМЫ В ФОРМИРОВАНИИ ШЕСТОГО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО УКЛАДА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Важнейшими внутренними проблемами, препятствующими развитию шестого технологического уклада, можно назвать следующие.

1. Деиндустриализация российской экономики.

Отсутствие диверсификации отечественной экономики было следствием имевших место до 2014 года тенденций: роста цен на нефть, укрепления рубля, повышения доли импорта во внешнеторговом обороте. Рос удельный вес ввозимых промышленных товаров потому, что в сложившихся условиях было выгоднее закупать зарубежные товары и мощности, чем развивать собственное производство.

2. Институциональные проблемы.

Бизнес проявляет интерес к инновациям, но ввиду ограниченности собственных и заемных средств только малая доля расходов приходится на исследования и разработки. Предприятия поставлены в такие условия, что у них попросту нет средств для приобретения новых технологий, ноу-хау, для модернизации оборудования. Также неэффективность правовой базы в области интеллектуальной собственности препятствует росту спроса производственного сектора экономики на новые отечественные разработки.

3. Парадигмальные проблемы.

Государственная промышленная политика сегодня должна формироваться как национальная, когда равноправными участниками ее разработки и реализации выступают не только государство и бизнес, но и научные и общественные организации, институты гражданского общества.

Ключевым условием успешного развития экономики является создание технологически передовой перерабатывающей промышленности – с мощным

экспортным потенциалом, состоящей из высокотехнологичных и инновационно-активных компаний, которые получают основную часть доходов от продажи высокотехнологичной продукции.⁹⁴

4. Технологические проблемы.

В России, по оценке экспертов, доля технологий пятого уклада составляет примерно 10%, а более 50% относится к четвертому укладу и почти треть (около 30%) – к третьему укладу, в то время как в США доля производительных сил пятого технологического уклада составляет 60%, четвертого 20%, а около 5% приходится уже на грядущий шестой технологический уклад.⁹⁵

Малая доля вложений в инновации – на уровне 1% от уровня ВВП (аналогичный показатель в развитых странах на уровне 3–4%). Следствием этого является чрезмерно высокий импорт оборудования и машин.⁹⁶

5. Кадровые проблемы.

На сегодняшний день главным социальным последствием кадровых реформ 1990-х годов является дефицит квалификационный и «демографический». Дефицит квалифицированных кадров тормозит производство, а отсталость производственной сферы блокирует приток молодежи на производство. Наибольший дефицит кадров наблюдается в области машиностроения и ОПК.

В 2015 году востребованность персонала составила:⁹⁷

- представители рабочих специальностей – 45% открытых вакансий;
- представители инженерных профессий – 39%;
- управленцы среднего и высшего звена – 5%;
- специалисты финансовой сферы – 4%;
- специалисты других профессий (менеджеры, специалисты по снабжению и закупкам, административный персонал и т. п.) – 7%.

Выделенные проблемы требуют государственного вмешательства. Наиболее значимыми из них являются вопросы диверсификации экономики и государственной политики в области промышленности. Их решение позволит создать условия для дальнейшей модернизации предприятий, значительно сократить технологическое отставание и кадровый дефицит.

⁹⁴ Глазьев С.Ю., Фетисов Г.Г. Стратегия развития // Экономист. – 2013. – № 1. – С. 24.

⁹⁵ Глазьев С. Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. – М.: Экономика, 2010. – 255 с.

⁹⁶ Манушин Д. В. Антикризисное государственное управление технологическим развитием России // Актуальные проблемы экономики и права. – 2015. – № 1. – С.70.

⁹⁷ Рынок труда в тяжелом машиностроении и оборонно-промышленном комплексе // Рекрутинговое агентство Job.ru. – 2015. URL: <http://www.job.ru/seeker/career/article/47607-ry> (Дата обращения 31.05.2016).

Е. В. КУХАРСКАЯ

аспирант кафедры общей экономической теории
и истории экономической мысли

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. А. В. Харламов

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА КАК МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ

Современный мир характеризуется ускорением научно-технического прогресса, нарастанием политической и экономической нестабильности не только в развивающихся, но и в развитых странах.⁹⁸

Проблема экономического роста является основной в экономической теории. Заметный интерес к данному вопросу довольно очевиден: от темпов экономического развития страны зависит качество жизни каждого из нас. Под экономическим ростом в экономической теории, а также в разрезе практики государственного управления понимается долговременное увеличение выпуска, которое измеряется абсолютным приростом или темпом абсолютного прироста реального ВВП в экономике в целом или на душу населения за определенный промежуток времени (как правило, за год).

Несмотря на то, что сегодня обсуждение проблемы экономического роста входит в повестку дня практически любого национального правительства, весьма любопытно, что в период до промышленной революции фокус экономической мысли был несколько иным.

Приблизительно до 1500-х годов не представлялось возможным говорить о последовательной и положительной динамике роста мирового выпуска. Только в период 1500–1700 гг. ВВП Европы стал увеличиваться темпом 0,1% в год, достигнув 0,2% в 1700–1820 гг.⁹⁹ До XVI века целью национальных государств было, скорее, накопление богатства (главным образом, золотых запасов) посредством торговли, а не экономический рост. Для достижения этой цели, следуя идеи А. Смита, страны старались добиться наиболее эффективной специализации в рамках международного разделения труда. Однако, начиная с послевоенного периода XX века, когда политика меркантилизма окончательно ушла в прошлое, а также начал наблюдаться устойчивый рост ВВП в мире, становится очевидным, что классическая теория А. Смита (а затем Д. Рикардо) не способна объяснить экономический рост исключительно влиянием торговли. Именно

⁹⁸ Структурная трансформация экономики: соотношение плановых и рыночных механизмов реализации / Под ред. Д.Ю. Миропольского, А.В. Харламова. – СПб.: Издательство СПбГУЭФ, 2001. – С. 116.

⁹⁹ Господарик Е.Г., Ковалев М.М. ЕАЭС-2050. Глобальные тренды и евразийская экономическая политика: Монография. – Минск: Издательский центр БГУ, 2015. – С. 27.

поэтому, основными теориями, с помощью которых начал моделироваться экономический рост, стали теории, которые ставили во главу угла идею о накоплении основных факторов производства как двигателя экономического развития.

На протяжении XIX–XXI веков экономический рост являлся одной из ключевых проблем существующих хозяйственных систем. В XX веке данная проблема проявила себя особенно остро. Так как темп экономического роста на протяжении XVIII века был низким, его возможно было отследить, анализируя сотни лет, что к XIX веку стало возможным при анализе десятилетий. В конце XX – начале XXI веков темпы и результаты экономического роста определяются и прослеживаются в течение нескольких лет. Сегодня достижение высокого темпа экономического роста – одна из основных целей макроэкономической политики государства. В современном мире, в условиях распространения процессов глобализации, усложнения экономических взаимосвязей, прогресса технологии, экономический рост – наиболее важный фактор успеха страны.¹⁰⁰

Многообразие теоретических концепций и математических моделей, связанных с проблемой экономического роста порождает путаницу при исследовании данного явления. Нет полной и законченной картины такого явления как экономический рост современной экономики.

Проблема экономического роста тесно связана с природой человека, закономерностями развития человеческого общества и общей судьбой нашей цивилизации. Поэтому вопросами экономического развития и роста экономики занимаются ученые различных школ и даже разных направлений в науке: математики, психологи, социологи, экономисты, философы. Проблема экономического роста исследуется в научной литературе на разных уровнях: макро-, микроуровнях и на глобальном уровне.

В экономической литературе экономический рост трактуется неоднозначно.

Стоит отметить, понятие экономического роста трактуется многими учеными по-разному. С одной стороны, экономический рост определяется как процесс создания прироста реального ВВП в разнообразных хозяйственных системах, с другой стороны, как «количественное и качественное совершенствование общественного продукта за определенный период времени».¹⁰¹

¹⁰⁰ Рудакова О.В. Индивидуальное и общественное благосостояние в условиях формирования постиндустриального общества. // Международный журнал экспериментального образования. – М., 2010. – С. 129.

¹⁰¹ Харламов А.В., Шкодинский С.В. Проблема институциональных ограничений при выборе сценария экономического роста // Вестник академии. – 2015. – № 1. – С. 40.

***Секция II. СОВРЕМЕННАЯ ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА:
МИРОВЫЕ И СТРАНОВЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ
В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ***

А. А. БАРКАР

аспирант 2 года обучения

кафедры корпоративных финансов и оценки бизнеса

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. М. В. Романовский

**СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ
АНТИКРИЗИСНОЙ ДИАГНОСТИКИ ПРЕДПРИЯТИЙ,
СДАЮЩИХ КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ В АРЕНДУ**

Под антикризисной диагностикой мы понимаем «процесс регулярно-го анализа результатов финансово-хозяйственной и инвестиционной деятельности и их воздействия на финансовую устойчивость организации с целью идентификации и количественного измерения факторов финансовой несостоятельности, а также определения причин их проявления и возможных путей нивелирования.

Нами была предпринята попытка разработать систему показателей антикризисной диагностики для предприятий, сдающих в аренду коммерческую недвижимость. В целях первичного отбора финансовых коэффициентов мы проанализировали 22 существующие модели антикризисной диагностики, в том числе 11 отечественных и 11 зарубежных. Далее мы выделили перечень из 19 показателей, которые встречались в исследуемых методиках более одного раза. Все показатели условно можно разделить на следующие группы: показатели эффективности (рентабельности), показатели покрытия (ликвидности), показатели структуры баланса и показатели финансовой независимости.

Тенденции современного управления корпоративными финансами хозяйствующих субъектов, на наш взгляд, обуславливают необходимость оценивать результаты деятельности компании не только с помощью показателей, полученных методом начисления (прибыль или выручка), но и показателей денежного потока. Поэтому мы также включили в исследование шесть коэффициентов денежного потока.

Первичный анализ показал, что наиболее репрезентативными являются традиционные показатели, основанные на данных бухгалтерского баланса и отчёта о финансовых результатах, в то время как данные о движении денежных средств предоставляются не всеми организациями из рассмотренной выборки.

Мы считаем, что конечная система показателей не должна включать большое количество финансовых коэффициентов, поэтому необходимо, чтобы каждый из показателей внутри системы имел невысокую взаимосвязь с другими показателями системы и был максимально репрезентативным. В результате формирования системы показателей для целей антикризисной диагностики предприятий, работающих в сфере аренды коммерческой недвижимости, нами были отобраны четыре финансовых коэффициента: Рентабельность активов (ROA), Собственный капитал/Заемный капитал (E/D), Доля формирования активов за счёт чистого рабочего капитала (NWC/A) и Коэффициент покрытия обязательств чистой прибылью (NI/D).

Для большего удобства данную систему можно представить в виде балльной модели антикризисной диагностики. Как показано в таблице, наиболее значимыми в нашей модели являются показатели рентабельности активов и доли формирования активов за счёт чистого рабочего капитала, так как именно по их значениям наблюдаются наиболее существенные различия у финансово устойчивых организаций и организаций, в отношении которых была начата процедура наблюдения.

Модель балльной оценки финансовой устойчивости предприятий

Показатель	Весовое значение	I класс (x 1)	II класс (x 0,5)	III класс (x 0)
ROA	40	> 10%	3-10%	< 3%
NWC/A	30	> 0,3	0,1-0,3	< 0,1
NI/D	20	> 0,3	0,1-0,3	< 0,1
E/D	10	> 0,7	0,2-0,7	< 0,2

Разработанный нами инструмент предусматривает деление предприятий на три класса финансовой устойчивости по каждому из показателей. Если предприятие относится к I классу, то его весовое значение умножается на 1. В соответствии с этим снижение до II ведёт к уменьшению множителя на 0,5, а отнесение организации к III классу не приносит ни одного балла. Если сумма всех баллов превышает 80, то его можно считать финансово устойчивым, если сумма баллов ≤ 15 , то предприятие с большой долей вероятности является несостоятельным. Промежуточное значение указывает на то, что, несмотря на устойчивое финансовое состояние, имеются риски его потери в будущем. Точка отсечения, равная 15, объясняется тем, что ни одно несостоятельное предприятие из выборки не имело суммы баллов выше.

Мы полагаем, что данная система показателей поможет существенно повысить эффективность механизма антикризисной диагностики у предприятий, сдающих коммерческую недвижимость в аренду.

ВАН КАЙ

аспирант 4 года обучения

кафедры банков и финансовых рынков

Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Н. А. Евдокимова

СОТРУДНИЧЕСТВО СТРАН В ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ И ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ

В 2015 году несмотря на то, что товарооборот между Китаем и Россией сократился, экономическое сотрудничество стран в электронной коммерции и финансовой сфере не только изменилось качественно, но и вышло на новый уровень. В последние годы рынок электронной коммерции в России с каждым днем становится все более популярным. На российском рынке электронной коммерции быстрее всего развивается трансграничная торговля.

По данным исследовательской компании «Data Insight», размеры рынка электронной коммерции в России выросли на 16% с 560 млрд руб. в 2014 году до 650 млрд руб. в 2015 году, а в 2016 году может увеличиться на 20% – до 780 млрд рублей.¹⁰² Хотя развитие рынка электронной коммерции в России замедлилось, но рынок трансграничного интернет-бизнеса по-прежнему быстро развивается. Средняя сумма заказов составляет 4050 руб. (по среднему обменному курсу за 2015 год 66,8 долларов), по сравнению с тем же периодом эта сумма выросла на 8%.

По данным «Почты России», платформа, через которую российские потребители совершают покупки в Интернете, в том числе 80% таких покупок совершается через платформы в китайском Интернете.¹⁰³ За 2013 год почти 30 млн посылок было отправлено из Китая в Россию. В 2014 году эта цифра достигла 75 млн, а в 2015 году из Китая было отправлено более 100 млн посылок.¹⁰⁴ Российский рынок имеет наибольшее значение для Китая из всех внешних рынков в плане электронной коммерции.

В 2010 году AliExpress вышла на российский рынок и к настоящему времени стала очень популярным и влиятельным сайтом онлайн-

¹⁰² РАЭК: доля интернета в ВВП РФ в 2015 г выросла до 2,3% с 2,2% // Новости «РИА»: [Электронный ресурс]. – URL: <http://ria.ru/economy/20160413/1409780623.html#ixzz45uJkQYH> (Дата обращения: 13.04.2016).

¹⁰³ Попосулин С. Рынок электронной коммерции в России достиг \$13,9 млрд // Новости «СNews»: [Электронный ресурс]. – URL: http://www.cnews.ru/news/top/2016-03-02_rynok_elektronnoj_kommertsii_v_rossii_dostig_13 (Дата обращения: 02.03.2016).

¹⁰⁴ Российская электронная коммерция: продажи на внутреннем рынке резко упали, импорт из Китая увеличился в 2015 году // Новости «Apps4all»: [Электронный ресурс]. – URL: <http://apps4all.ru/post/02-10-16-rossijskaya-elektronnaya-kommertsiya-prodazhi-na-vnutrennem-rynke-rezko-upali-import-iz-kitaya-velichilsya-v-2015-godu> (Дата обращения: 10.02.2016).

шоппинга в России. С количеством покупателей более 15,6 млн человек в месяц, компания ежедневно отправляет из Китая в Россию несколько сот тысяч посылок.¹⁰⁵ По оценке «DataInsight», AliExpress является лидером на рынке российской Интернет-торговли. В 2014 году количество заказов на AliExpress составляло 55% от количества заказов на зарубежных сайтах.¹⁰⁶ В июле 2015 года число российских клиентов AliExpress превзошло 22 млн (по данным TNS Web Index).¹⁰⁷ В ноябре 2015 года сайт AliExpress занял в российском Интернете девятое место по количеству пользователей.

В июне 2015 года самая крупная китайская компания электронной коммерции «Цзиндун» (JD) выпустила версию сайта на русском языке с целью развития рынка трансграничной электронной коммерции. Эта платформа будет обслуживать российский рынок, продавать китайские товары российским потребителям. В то же время, при этом Цзиндун подписала партнерское соглашение с двумя российскими платежными системами Yandex и QIWI кошелек. Крупные деятели AliExpress и Цзиндун борются за право преобладания на российском рынке. Однако сложной проблемой, с которой сталкивается трансграничный электронный бизнес, являются платежные проблемы.

Сегодня в основе экономики России по-прежнему лежат наличные деньги, русские все еще не доверяют онлайн-оплате. Несмотря на прогнозы, что использование кредитных карт расширится, кредитные карты сейчас пользуются относительно низкой популярностью. Кроме этого, многие имеющиеся у россиян карты нельзя использовать для совершения онлайн-платежей. Даже желающие открыть доступ к онлайн-платежам пользователи должны пройти в банке сложный процесс по безопасности. В России не хватает быстрых и удобных платежных систем. Наложённый платеж используется только в Москве. В остальных регионах используется аванс, что ставит потребителей в невыгодное положение, лишает их каких-либо гарантий.

К тому же независимо от выбора способа оплаты и платежной системы, из-за потерь в результате колебаний обменных валютных курсов

¹⁰⁵ Alibaba России ответит // Информационное агентство «Синьхуа»: [Электронный ресурс]. – URL: http://news.xinhuanet.com/world/2015-06/22/c_127938076.htm (Дата обращения: 22.06.2015).

¹⁰⁶ Сухаревская А. Китайский интернет-гигант AliExpress начнет продавать российские товары // Ежедневная аналитическая интернет-газета «РБК»: [Электронный ресурс]. – URL: http://www.rbc.ru/technology_and_media/20/10/2015/562546409a79474b084b064d (Дата обращения: 20.10.2015).

¹⁰⁷ Петербуржцы заменили путешествия онлайн-шопингом в Китае // Медиахолдинг «РБК»: [Электронный ресурс]. – URL: <http://awards.rbc.ru/nominees/peterburzhcy-zamenili-puteshestvija-onlajn-shoppingom-v-kitae.htm> (Дата обращения: 20.08.2015)

создаются препятствия для выхода предприятий электронной коммерции на зарубежные рынки. В России пользователи осуществляют электронные платежи в рублях. Рубли поступают в финансовый орган третьей стороны, после чего конвертируются в доллары и затем в юани, а затем поступают на банковский счет Интернет-компании, которая платит комиссию 5–7%. Поэтому повышение себестоимости товара из-за валютных курсов затрудняет развитие Интернет-компаний, работающих с Россией.

Правительства России и Китая, а также трансграничные предприятия должны принять активные меры для борьбы с существующими преградами, только тогда можно будет полностью воспользоваться возможностью развития русско-китайского Интернет-бизнеса и будущего огромного потенциала. Для этого автор предлагает следующее.

Во-первых, китайские и российские финансовые учреждения могут создать китайско-русскую трансграничную клиринговую финансовую платформу, с помощью которой можно решить эти проблемы.

Во-вторых, можно предложить AliExpress и Цзиндун открыть платежную систему Unionpay. Таким образом, Интернет-компании смогут производить оплату не только через VISA, MasterCard, а смогут диверсифицировать способы оплаты на своем сайте. Этот способ позволит пользователям не только свободно выбирать валюту расчета, но и партнерскую систему платежей.

В заключение Россия также может учредить внутреннюю платежную систему расчетов. Выход такой системы выведет китайские компании электронной коммерции из тяжелого положения.

К. А. ДОРОФЕЕВА

аспирант 2 года обучения

кафедры корпоративных финансов и оценки бизнеса

Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. С. Г. Татаринцева

СПОСОБЫ СНИЖЕНИЯ РИСКА КОРПОРАТИВНОГО ДЕФОЛТА

Резкий рост ключевой ставки ЦБ РФ в конце декабря 2014 года закрытие доступа к мировым финансовым ресурсам – всё эти факторы в начале 2015 года способствовали снижению темпов банковского кредитования. По данным объединенного кредитного бюро, российские банки и микрофинансовые организации отклоняют 94,7% поступающих к ним заявок на кредиты. Но, начиная с февраля 2015 года ключевая ставка стала постепенно снижаться и уже к августу достигла отметки в 11%.

Дефолт компании считается произошедшим в результате идентификации любого из индикаторов дефолта: наличие просроченной непогашенной

задолженности перед банком более чем 90 дней; банкротство компании должник; принятие компанией должником решения о ее ликвидации; ожидаемая неплатежеспособность компании должника, по мнению банка.

Данные индикаторы считаются событиями, прямо указывающими на маловероятность выполнения своих обязательств компанией должником по погашению задолженности перед банком и на высокую вероятность наступления ее дефолта.

Как предотвратить дефолт? Несмотря на наличие вышеуказанных сложностей в бизнесе у компании, существует вероятность достигнуть договоренности с банком и предотвратить единомоментный отзыв всей суммы кредита.

Реструктуризация графиков гашения. Для смягчения графиков погашения существующих обязательств, компании необходимо, прежде всего, подготовить соответствующий бизнес-план, в котором будет показан срок возникновения недостатка денежных средств. В свою очередь банк может предложить компании следующие изменения в графике погашения: перенос основной части платежей по кредиту на месяцы высокой сезонности в бизнесе (при ее наличии), пролонгацию графика погашения, снижение суммы ежемесячных платежей и др.

Изменение ковенантов. Во многих кредитных договорах присутствуют ковенанты, установленные банком. Их исполнение проверяется в ходе ежеквартального финансового мониторинга. К основным из них можно отнести следующие: соотношение Долг/Ebitda; соотношение собственных и заемных средств; поддержание определенной суммы выручки, проходящей через расчетный счет компании, открытый в банке-кредиторе.

Открытие дополнительных кредитных линий. Если в компании существует временный дефицит ликвидности, но при этом менеджмент уверен, что ситуация в компании улучшится и, и кредит буде возвращен, можно предложить банку открыть дополнительные кредитные линии.

Открытие параллельной линии к уже имеющейся. Данная ситуация интересна в том числе и для банка, это позволит сохранить имеющийся кредитный портфель.

Открытие зеркальной линии. Отличие от предыдущего способа состоит в том, что новая кредитная линия открывается не на ту компанию, на которой ее необходимо гасить, а на другую. При этом условия полностью сохраняются.

Рефинансирование. Наиболее актуальный вариант – это прямое рефинансирование. Банк выдает деньги с целевым использованием «закрытие кредитной линии в банке X», при этом берет на себя риск высвобождения залоговой массы, то есть создает на время ожидания переоформления залога резервы.

Таким образом, резюмируя все вышесказанное, следует отметить, что увеличивать долговой портфель имеет смысл до того момента, пока

стоимость привлечения финансирования ниже, чем рентабельность бизнеса, и каждый новый заемный рубль повышает рентабельность собственного капитала.

А. В. ИВАНОВ

аспирант 1 года обучения

кафедры государственных и муниципальных финансов

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Е. С. Вылкова

ВЛИЯНИЕ ПРОЕКТОВ ПО ПРОТИВОДЕЙСТВИЮ РАЗМЫВАНИЯ НАЛОГООБЛАГАЕМОЙ БАЗЫ НА ПОВЫШЕНИЕ СОБИРАЕМОСТИ НАЛОГОВ

В современном мире в эпоху глобализации сложно отрицать значение международных корпораций. Бизнес без границ, который охватывает весь земной шар, имеет возможность оказывать влияние даже на отдельные государства и представителей власти в этих государствах.

По оценкам Организации экономического сотрудничества и развития (далее – ОЭСР), 90% мировых доходов формируют 10% международных корпораций и вместе с тем, ежегодно от 4 до 10% потенциальных налоговых корпоративных поступлений не доходят до государственных фондов в виду такого явления, как размывание налогооблагаемой базы и вывод прибыли из-под налогообложения (BEPS – Base Erosion and Profits Shifting).¹⁰⁸

В 2013 году на саммите G20 в Санкт-Петербурге ОЭСР получила политическое задание на разработку актуального плана действий по противодействию этим явлениям, который и получил название *плана BEPS* (далее – «План»). Уже на том этапе было понятно, что реализация положений Плана возможна только при условии участия как можно большего количества стран. И, несмотря на тот факт, что инициаторами разработки и последующего внедрения положений данного Плана выступили страны G20/ОЭСР – то есть более 60 стран, все желающие страны также были приглашены к участию. В итоге в той или иной степени в разработке положений Плана принимали участие более 80 стран, не являющихся членами ОЭСР/G20.

Во многих государствах уже начался процесс реализации положений плана BEPS. Россия также наметила определенные шаги в данном направлении, в частности:

- Россия принимала участие в деятельности рабочих групп при разработке и согласовании отдельных мероприятий Плана;

¹⁰⁸ About Base Erosion and Profit Shifting (BEPS): [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.oecd.org/ctp/beps-about.htm> (Дата обращения 22.05.2016).

- ФНС России организовывало совместные встречи с представителями ОЭСР по обсуждению Плана;

- был определен вектор внедрения отдельных положений, в том числе межстрановой отчет и отдельные вопросы, освещенные в частности в налоговой политике государства на 2016 год и плановые 2017–2018 годы.

Ключевым аспектом Плана, на котором в первую очередь сконцентрированы большинство стран на данном этапе, – это внедрение межстрановой отчетности (Country-by-Country Reporting). Россия также присоединяется к данному направлению и в начале апреля 2016 года Правительство РФ в соответствии с политическими обязательствами внесло на публичное обсуждение законопроект о внедрении дополнительной *межстрановой отчетности* в РФ в соответствии с планом BEPS. Это значимый шаг в рамках развития налогового законодательства в России, который имеет большое воздействие на крупный бизнес в России.

Однако при оценке реального влияния данных положений на собираемость налогов в России необходимо учитывать следующие аспекты:

- неполную на данный момент реализацию положений Плана в России. Для увеличения собираемости налогов будут использоваться те механизмы, которые есть сейчас, а именно фактически слабо работающие правила трансфертного ценообразования и контролируемых иностранных компаний. В результате, в текущих условиях без глубокой переработки вариантов улучшения администрирования международного налогообложения в России, достичь значимых результатов будет крайне сложно;

- вместе с тем, не будет сильно уменьшена налоговая база российского бизнеса ввиду отсутствия большого количества крупных международных компаний с головными офисами в России. В итоге, скорее Федеральная налоговая служба потенциально сможет собрать больше налогов, нежели чем иностранные налоговые органы с российских организаций за рубежом.

В перспективе, безусловно, данный план действий при условии его полной реализации и внедрения в российское законодательство и должен помочь повысить собираемость налогов в России, не допустить размывания налогооблагаемой базы с использованием разнообразных механизмов, которые используются компаниями сейчас. С учетом основных положений налоговой политики на 2016 год и плановые 2017–2018 годы и последнего законопроекта о введении межстрановой отчетности, а также политическими обязательствами России в рамках G20 есть все основания полагать, что работа в данном направлении будет продолжена, что позволит обеспечить прозрачность и относительную справедливость при распределении налоговых обязательств между компаниями одной группы в странах их присутствия.

А. В. КУЗНЕЦОВ

аспирант 1 года обучения

кафедры государственные и муниципальные финансы

Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Г. В. Морунова

СУБВЕНЦИИ КАК МЕХАНИЗМ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Актуальность данной работы состоит в том, что на сегодняшний день в условиях бюджетирования, ориентированного на результат, финансовое обеспечение образовательных учреждений является приоритетным направлением государственной политики в образовательной сфере.

Право на получение общедоступного образования гарантируется государством, в соответствии с Федеральным законом от 29 декабря 2012 года № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», посредством предоставления органами государственной власти субъектов субвенций местным бюджетам.

Финансовое обеспечение образовательных учреждений основывается на государственных (в том числе ведомственных) и местных нормативах финансирования, определяемых в расчете на одного обучающегося, воспитанника по каждому типу, виду и категории образовательного учреждения.¹⁰⁹

Региональные и местные нормативы должны включать в себя специфику образовательного учреждения и являться необходимыми для покрытия средних по данной территории текущих расходов, связанных с образовательным процессом и эксплуатацией зданий, сооружений и штатного оборудования образовательного учреждения.

Данный принцип финансового обеспечения образовательных учреждений называется принципом нормативно-подушевого финансирования, пришедшим на смену сметного финансирования и определяется типовыми положениями об образовательных учреждениях соответствующих типов и видов. Механизм нормативно-подушевого финансирования муниципальных общеобразовательных школьных учреждений начался в 2006 году, а с 1 января 2014 года таким же образом финансируется образовательная деятельность дошкольных учреждений.

Согласно нормативно-правовым актам, в том числе Конституции РФ, Федеральный закон от 29.12.12 № 273-ФЗ, Федеральный закон от

¹⁰⁹ Федеральный закон от 29.12.12 № 273-ФЗ (ред. от 31.12.14, с изм. от 02.05.15) «Об образовании в Российской Федерации» // Справочная правовая система «Консультант плюс»: [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140174/ (Дата обращения 20.05.2016).

06.10.03 № 131-ФЗ, полномочия в сфере образования разделяются между Российской Федерацией, субъектами РФ и муниципальными районами.

Полномочиями РФ являются разработка и проведение единой государственной политики в сфере образования и т. д. Полномочия субъектов Федерации – финансовое обеспечение получения посредством предоставления субвенций, включая расходы на оплату труда, приобретение учебников и учебных пособий, средств обучения, игр, игрушек (за исключением расходов на содержание зданий и оплату коммунальных услуг). Полномочия муниципальных районов (МР) – организационные процессы управления образовательными учреждениями.

В соответствии с областным законодательством Ленинградской области производится индексирование показателей финансового обеспечения, их ежегодный пересмотр и корректировка с учетом финансовых ожиданий, согласно государственным гарантиям, они утверждаются в рамках федерального закона о федеральном бюджете на очередной финансовый год. При осуществлении нормативного финансирования, обучающимся предоставляются одинаковые возможности для получения высококачественного образования, на которое не влияет место жительства. От того, насколько эффективно и целесообразно рассчитаны и распределены нормативы, а, следовательно, и субвенции, зависит бюджетная обеспеченность, как регионов, так и муниципальных образований, а также граждан, проживающих на данных территориях.

Постановление Правительства Ленинградской области № 523 от 27 декабря 2013 года (с изменениями на 30 декабря 2015 года) определяет нормативы финансового обеспечения муниципальных общеобразовательных организаций, которые реализуют основные общеобразовательные программы и имеют государственную аккредитацию.

Однако расчетные нормативы не обеспечивают фактической потребности финансирования учреждения. Рассмотрим на примере Гатчинского района. При расчете норматива на одного ребенка, посещающего компенсирующую группу для детей с отклонениями в развитии, для расчета оплаты труда прочих педагогических работников применяется коэффициент 1,43.¹¹⁰

Фактически данный коэффициент составляет 1,81. Но в соответствии с Постановлением Правительства Ленинградской области от 19.10.07 № 262 «Об утверждении штатных нормативов руководителей, специалистов, технических исполнителей (учебно-вспомогательного персонала),

¹¹⁰ Порядок расчета нормативов финансового обеспечения образовательной деятельности муниципальных общеобразовательных организаций Ленинградской области» утвержден постановлением Правительства Ленинградской области от 27.12.2013 № 523 // Справочная система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс]. – URL: http://www.edu.lenobl.ru/Files/file/postanovlenie_523.pdf (Дата обращения 20.05.2016).

относящегося к категории служащих и работников для государственных образовательных учреждений, финансируемых из областного бюджета Ленинградской области» в дошкольных образовательных учреждениях на одну коррекционную группу с 10-часовым режимом работы предусмотрено 2 ставки воспитателя и 1,625 ставок прочего педагогического персонала (в том числе 0,25 ставки музыкального руководителя, 0,125 ставки инструктора по физической культуре, 1 ставка учителя-дефектолога (учителя-логопеда) и 0,25 ставки педагога-психолога). Соотношение прочего педагогического персонала к воспитателям составляет 0,81 (1,625/2), следовательно, для расчета оплаты труда педагогического персонала должен быть применен коэффициент 1,81.

Кроме того, объем учебных расходов (6,5% от фонда оплаты труда педагогических работников составляет 567,5 тыс. руб. на 2014 год (расходы образовательных организаций на приобретение учебников и учебных пособий, средств обучения, игр, игрушек расходы на хозяйственные нужды и расходные материалы (за исключением расходов на содержание зданий и коммунальных расходов) (далее – учебные расходы) чаще норматив не выполняется, расходы на практике составляю не более 2%).

Исходя из вышеперечисленного объем субвенции по нормативу МБОУ «Рождественская СОШ» на 2014 год обеспечивает потребность по фонду оплаты труда на 90,5%, об учебных расходах речь даже не идет.

Таким образом, необходимо производить изменение нормативов на финансирование не только с учетом объемов финансирования предыдущего года включая индексацию показателей, но и ввести корректирующие неучтенные коэффициенты, которые покрывали бы не только текущие расходы, но и способствовали развитию образованию в муниципальном районе.

Ю. А. КУТЫРЕВ

аспирант 3 года обучения

кафедры государственных и муниципальных финансов

Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. В. А. Федосов

НОВЫЕ ПОЛНОМОЧИЯ ФЕДЕРАЛЬНОГО КАЗНАЧЕЙСТВА ПО ОСУЩЕСТВЛЕНИЮ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

Бюджетные ограничения, вызванные финансовой турбулентностью и санкционным давлением, делают необходимыми изменения в общей системе финансового контроля Российской Федерации. Новый этап реформирования системы финансового контроля идет в 2016 году. Указом Президента Российской Федерации часть полномочий Федеральной службы

финансово-бюджетного надзора переданы Федеральному казначейству.¹¹¹ В органах Федерального казначейства образованы контрольно-ревизионные отделы, которым переданы основные функции по осуществлению последующего государственного (муниципального) финансового контроля. Можно сказать, что Федеральное казначейство стало своеобразным финансовым мультиконтролером, осуществляющим одновременно предварительный и последующий контроль.

Помимо полномочий по осуществлению государственного (муниципального) финансового контроля, изменениям подвергся внутренний финансовый контроль и внутренний финансовый аудит органов Федерального казначейства. Приказом Федерального казначейства отделам внутреннего контроля и аудита передана функция Федеральной службы финансово-бюджетного надзора по осуществлению анализа исполнения бюджетных полномочий органов государственного (муниципального) финансового контроля.¹¹²

По нашему мнению, передача Федеральному казначейству функций по осуществлению государственного (муниципального) финансового контроля и анализа исполнения бюджетных полномочий органов государственного (муниципального) финансового контроля сделана для ликвидации дублирования полномочий и централизации контрольных мероприятий. Это должно позволить организовать контрольную деятельность более эффективно в условиях ограниченных финансовых ресурсов на ее проведение.

В отсутствие собственного порядка осуществления анализа бюджетных полномочий контрольно-аудиторским подразделениям органов Федерального казначейства приходится руководствоваться порядком, утвержденным приказом Федеральной службы финансово-бюджетного надзора.¹¹³

Согласно данному порядку анализу подлежат исполнение органами государственного (муниципального) финансового контроля бюджетных

¹¹¹ О некоторых вопросах государственного контроля и надзора в финансово-бюджетной сфере: Указ Президента Российской Федерации от 02.02.16 № 41 // Справочная система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_193262/ (Дата обращения – 22.05.2016).

¹¹² Об организационно-штатной структуре управлений Федерального казначейства по субъектам Российской Федерации: Приказ Федерального казначейства от 18.04.2016 №94.

¹¹³ Об утверждении порядка осуществления анализа исполнения бюджетных полномочий органов государственного (муниципального) финансового контроля, являющихся органами (должностными лицами) исполнительной власти субъектов Российской Федерации (местных бюджетов): Приказ Федеральной службы финансово-бюджетного надзора от 17.10.14 № 385.

полномочий по контролю за соблюдением бюджетного законодательства, нормативных правовых актов, контроль за полнотой и достоверностью отчетности по реализации государственных (муниципальных) программ.

По результатам анализа отдел внутреннего контроля и аудита готовит заключение. Заключение содержит, в том числе, информацию о выявленных недостатках исполнения бюджетных полномочий органами государственного (муниципального) финансового контроля (должностными лицами), а также предложения и рекомендации по совершенствованию контрольной деятельности. Заключение доводится до высшего должностного лица субъекта Российской Федерации (муниципального образования).

Таким образом, реформирование системы финансового контроля существенно расширило полномочия органов внутреннего финансового контроля и аудита. Кроме контроля за структурными подразделениями органов Федерального казначейства (внутренний финансовый контроль), осуществляется аудит органов государственного (муниципального) финансового контроля. Расширяется само понятие внутреннего финансового контроля, осуществляемого органами Федерального казначейства. По итогам проведенной реформы внутренний финансовый контроль распространяется, помимо органов Федерального казначейства, на органы государственного финансового контроля субъектов Российской Федерации и органы муниципального финансового контроля (должностные лица).

М. А. МАСЛЮКОВ

аспирант 3 года обучения

кафедры корпоративных финансов и оценки бизнеса

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. В. А. Черненко

АМОРТИЗАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА КАК ЧАСТЬ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ

В экономической науке справедливо считается, что основной целью коммерческого предприятия является извлечение прибыли, что отражает повышение благосостояния владельцев данной фирмы. Однако такая формулировка требует уточнения. Еще базовые установки микроэкономики и теории фирмы указывают на то, что предприниматель как владелец предприятия учитывает альтернативные возможности использования своего времени и денег – работу по найму, банковские депозиты, иные инвестиционные продукты и т. п. Это означает, что деятельность предприятия с точки зрения собственника нужно оценивать так, как инвестиционный

проект исходя при этом из экономической прибыли, учитывающей альтернативные издержки (использования времени и, прежде всего, капитала). Здесь уместно привести слова известного учёного Питера Друкера: «До тех пор, пока компания не начнёт зарабатывать прибыль, превосходящую стоимость капитала, она будет работать в убыток».¹¹⁴

Экономическая прибыль, приносимая предприятием собственникам, трансформируется в его стоимость посредством применения доходного подхода, который, как известно, предполагает приведение будущих результатов деятельности предприятия к текущему моменту посредством дисконтирования. Показателем результатов деятельности предприятия, как текущих, так и будущих, могут являться два типа показателей. К первому относятся показатели прибыли из отчетности компаний (согласно МСФО, РСБУ или другим стандартам), называемые бухгалтерской прибылью. Вторым типом показателей являются различные виды денежных потоков. Кроме того, для верной финансовой оценки результатов деятельности организации необходимо учитывать фактор времени, то есть временную ценность денег.

С точки зрения обеспечения сопоставимости данных стоимости различных предприятий в современной теории и практике оценки сложилось мнение, согласно которому дисконтированию корректнее подвергать чистый доход, выраженный денежным потоком, а не прибылью, так как именно денежные средства, а не прибыль, являются активом, хозяйственным средством, которое можно непосредственно фактически использовать. Прибыль, в отличие от денежного потока, является показателем в определённой степени абстрактным и подверженным манипуляции через различные бухгалтерские операции (например, влиянию амортизационной политики), которые не оказывают реального влияния на ход экономического проекта, но меняют значение прибыли от него. Данный момент отмечается, в частности, у Т. Коупленда, Т. Колера, Дж. Муррина,¹¹⁵ у Р. Брейли, С. Майерса,¹¹⁶ в России у И. В. Ивашковской¹¹⁷ и у других специалистов по корпоративным финансам.

При этом между показателями прибыли и денежного потока нет фундаментального противоречия. Еще в 1955 году В. Люкке показал, что любая амортизационная политика предприятия, при условии начисления

¹¹⁴ Шишкин А.А. Взгляд на стоимостной подход к управлению // Экономический вестник РТ. – 2009. – № 2.

¹¹⁵ Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж. Стоимость компаний: оценка и управление пер. с англ. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 576 с.

¹¹⁶ Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов / Пер. с англ. Н. Барышниковой. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 1008 с.

¹¹⁷ Ивашковская И.В. Моделирование стоимости компании. Стратегическая ответственность советов директоров. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 430 с.

адекватных процентов (соответствующих таковым при дисконтировании денежных потоков) на остаточную стоимость капитала обеспечивает равенство дисконтированной стоимости денежных потоков и дисконтированной стоимости прибыли.¹¹⁸ К сожалению, современные нормы бухгалтерского учета, как в России, так и на Западе, не предполагают начисления процентов на собственный капитал и отнесения этих процентов к расходам. Поэтому бухгалтерская отчетность подвержена указанным выше, а также другим сходным искажениям, что обуславливает непосредственное существенное влияние амортизационной политики предприятия на его финансовую политику.

А. А. МЕНЬШИКОВ

аспирант 2 года обучения

кафедры государственных и муниципальных финансов

Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. А. А. Орлова

АНТИКРИЗИСНАЯ НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА В СФЕРЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

В современных условиях трудно переоценить роль малого бизнеса в сохранении основ рыночной экономики. Государственная поддержка малого бизнеса имеет множество форм, направлений и инструментов, но среди них особенно выделяется направление, связанное с налогообложением.

На основе проведенного анализа предпринятых зарубежными государствами налоговых мер по поддержке малых предприятий и индивидуальных предпринимателей, можно выделить следующие формы и направления:

Введение специальных налоговых режимов для малого бизнеса. Инструмент активно применяется в западных государствах, странах СНГ и Латинской Америки. В случае, если законодательство о налогах и сборах не предусматривает особый режим налогообложения для малого предпринимательства, то законодательством предусмотрены различные налоговые льготы. Такая мера воздействия применяется в США, Англии, Швейцарии, Швеции, Нидерландах и некоторых других странах. Также существует комплексный подход к решению данного вопроса, предусматривающий совмещение в рамках одной налоговой системы рассмотренных методов.

¹¹⁸ Wolfgang Lücke: Investitionsrechnung auf der Basis von Ausgaben oder Kosten // Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung / N.F., Jg 7. – 1955. – S. 310–324.

Налоговые преференции, непосредственно не снижающие налоговую нагрузку, но облегчающие взаимодействие налогоплательщика и налоговых органов. К таким мерам относятся, к примеру, предоставление упрощенной налоговой декларации в Швеции или отмена уплаты авансовых платежей в Великобритании.

Налоговые льготы для малых предприятий, реализующих инновационный путь развития. В Японии введены налоговые льготы по уменьшению суммы налогов до 50% предприятиям,¹¹⁹ выпускающим продукцию на основе новейших технологий, что привлекло инвестиции и специалистов, и обеспечило малому и среднему бизнесу прорыв в сфере высоких технологий.

Налоговые каникулы по налогу на прибыль. Данный метод налогового стимулирования малого бизнеса применяется в США, Германии, Франции, Швеции, Швейцарии, Румынии, Словакии, Чехии. Во Франции первые два года малые предприятия освобождаются от местных налогов и от взносов в фонды социального обеспечения, снижаются и другие налоги для предпринимателей, если их предприятия функционируют в депрессивных регионах. Затем, в течение третьего года уплачивается 25% обычной ставки налогов, четвертого – 50%, пятого – 75%. Главная цель данной меры – максимальное облегчение процессов становления нового предприятия и преодоления неизбежных трудностей начального этапа деятельности.

Налоговые послабления при уплате налогов и сборов социального значения. Ставки социальных налогов в зарубежных странах, которые уплачиваются и работниками, и работодателями, в том числе и частными предпринимателями, достаточно большие. Наивысшие ставки социального налога достигают 39,9% с заработной платы в Нидерландах,¹²⁰ но здесь, как правило, применяется регрессивная или комбинированная шкала налогообложения. В США налог на цели социального страхования составляет 12,4% от фонда оплаты труда. Его уплачивают в равной мере и работодатель, и наемный работник. Но облагается не весь фонд заработной платы, а 76 200 долларов в год в расчете на каждого занятого. Налог на обеспечение медицинского обслуживания составляет 2,9% от ФОТ и вносится таким же способом. Взносы в федеральный фонд пособий по безработице делают только работодатели из расчета 6,5% фонда оплаты труда при максимальной величине налогооблагаемой заработной платы 7 тысяч долларов в год.

¹¹⁹ Орлова А.А. Налоговые преимущества малого бизнеса в России и зарубежных странах // *Налоги и финансы.* – 2013. – № 4. – С. 41–44.

¹²⁰ *Налогообложение малого бизнеса в России и зарубежных странах: Уч. пособие / Л.А. Величко, И.А. Кацюба, А.А. Орлова, Р.А. Петухова.* – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2013. – 120 с.

Понижение налоговых ставок. В США на федеральном уровне, помимо ставки налога на прибыль в размере 34% при доходе более 75 тыс. долларов, применяют еще две, более низкие ставки, – в размере 15% при доходе до 50 тыс. долларов, и 25% при доходе до 75 тыс. долларов.

Для применения опыта зарубежных стран в сфере налогового стимулирования экономических субъектов, и в частности – субъектов малого бизнеса необходим взвешенный подход. Улучшению системы налогообложения малого бизнеса возможно с учетом положительного опыта зарубежных стран, а также повышения уровня знаний налогоплательщиков.

М. Р. МЯСНИКОВ

аспирант 2 года обучения

кафедры корпоративных финансов и оценки бизнеса

Научный руководитель: канд. экон. наук, проф. Н. Ю. Пузыня

К ВОПРОСУ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ, РАЗРАБАТЫВАЕМОГО В РАМКАХ НИОКР

Оценка стоимости программного обеспечения (ПО) есть процесс определения примерной стоимости ресурсов, необходимых для выполнения операций проекта.¹²¹ Оценка играет весьма существенную роль, однако по статистике, 2/3 программных проектов превышают бюджет и отстают от графика, при этом часть из них завершается провалом – проекты «сворачивают» без выдачи конечного продукта.¹²²

Сложности в оценке продиктованы, как общеэкономическими, так и отраслевыми аспектами. Например, всегда имеет место конфликт между интересами заказчика и разработчика в части качества ПО, затрат на его создание и сроков. Отраслевые причины сложности оценки обусловлены преобладанием в разработке ПО творческого интеллектуального труда, который сложно поддается оценке. Кроме того, программная инженерия является сравнительно молодой отраслью и в ее методологии отсутствует единый подход по многим вопросам, в том числе по оценке ПО.

Отсутствует единый взгляд, в частности, и на то, как соотносятся между собой подходы, методы и методики оценки стоимости. В мировой практике сложились три подхода к оценке стоимости объектами интел-

¹²¹ Руководство к Своду знаний по управлению проектами. Руководство PMBOK®. Американский национальный стандарт ANSI/PMI 99-001-2004. – 4-е издание. – USA: Project Management Institute, Inc., 2008. – 463 с.

¹²² Jorge Dominguez The Curious Case of the CHAOS Report 2009: [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.projectsart.co.uk/the-curious-case-of-the-chaos-report-2009.php> (Дата обращения: 19.05.2015).

лектуальной собственности (ОИС): затратный, доходный и сравнительный.¹²³ Доходный подход заключается в определении ожидаемого дохода, который может принести ОИС в будущем, например, при его продаже или лицензировании. Сравнительный подход основан на возможности определения стоимости разрабатываемого продукта на основе рыночных продаж продуктов-аналогов. Затратный подход состоит в учете всех затрат, понесенных на разработку готового программного продукта. Он наиболее распространен в оценочной деятельности информационных технологий в России и в мире.¹²⁴ Затратный подход представляет широкую группу методов, однако для оценок стоимости сложного заказного ПО руководители проектов чаще всего используют метод калькулирования затрат, то есть пытаются сделать прогноз относительно фактических затрат на реализацию проекта.

Экспертные методики при оценке затрат наиболее распространены в планировании программных проектов, однако они же признаются наименее точным инструментом оценки.¹²⁵ Наряду с экспертными методиками в оценке ПО используются алгоритмические подходы. Суть данных методик заключается в использовании готовых моделей с набором параметров, вычисленных на основе статистики. Впрочем, применение моделей с массой параметров несет угрозу проникновения субъективности в оценку, что было доказано экспериментально.¹²⁶

По мнению экспертов в программной инженерии, в настоящее время не существует метода, который способен дать точную оценку программного проекта.¹²⁷ Но в то же время, специалисты приходят к выводу о том, что улучшить точность оценки возможно, например, с помощью совмещения мнений экспертов и результата алгоритмической модели. Причем, результат оценки должен быть представлен не точечной оценкой, а диапазоном.¹²⁸ Другие авторы высказываются в пользу сбора исторических данных по завершенным на предприятии проектам.¹²⁹ С нашей точки зрения, операции по накоплению статистики выполнения работ должны быть ре-

¹²³ Пузыня Н.Ю. Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов: учебное пособие. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2011.

¹²⁴ Jorge Dominguez The Curious Case of the CHAOS Report 2009. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.projectsart.co.uk/the-curious-case-of-the-chaos-report-2009.php> (дата обращения: 19.05.2015).

¹²⁵ Макконнелл С. Сколько стоит программный проект: пер. с англ. – М.: «Русская Редакция»: СПб.: Питер, 2007. – 297 с.

¹²⁶ Там же.

¹²⁷ Гласс Р. Факты и заблуждения профессионального программирования: пер. с англ. – СПб.: Символ-Плюс, 2007. – 240 с.

¹²⁸ Там же.

¹²⁹ Пузыня Н.Ю. Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов: Учебное пособие. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2011.

гламентированы внутренними нормативными документами в рамках системы менеджмента качества. Также представляется целесообразным использовать восходяще-нисходящую методику оценки, когда мнение эксперта уравновешивается оценками непосредственных исполнителей.

Г. В. МЯСНИКОВА

аспирант 1 года обучения

кафедры государственных и муниципальных финансов

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. М. И. Канкулова

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ВНЕДРЕНИЯ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ, ОРИЕНТИРОВАННОГО НА РЕЗУЛЬТАТ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Процесс внедрения бюджетирования, ориентированного на результат (БОР), приводит к возникновению ряда проблем на региональном уровне, обусловленных многообразием и противоречивостью процессов, протекающих в сфере регионального управления в условиях кардинального изменения территориально-организационных, правовых и финансово-экономических основ региона.¹³⁰

Внедрение БОР на региональном уровне может осуществляться в различных формах в зависимости от специфики субъекта РФ и его организационной структуры, от имеющегося кадрового потенциала и управленческих традиций. Процесс проведения реформ происходит по вертикали, от федерального уровня управления к местному, причем на каждом из этих уровней происходят организационные изменения, влияющие на сущность проводимых реформ в бюджетной сфере.

Эту концепцию организационных изменений, когда идеи переходят в сферу политического внимания, а затем передаются во времени и в пространстве от их происхождения до реализации, рассмотрела в своих работах Б. Чернявска, назвав ее «путешествием идей». Эта концепция помогает понять, что в процессе «путешествия» исходный смысл идеи может реформироваться и существенно изменяться, проходя путь с верхних уровней управления до управления на местном уровне.¹³¹

Особую сложность в процессе перехода бюджетной реформы с федерального уровня на региональный вызывают не столько организацион-

¹³⁰ Лавров А.М. Бюджетная реформа в России: От управления затратами к управлению результатами. – М.: КомКнига, 2005. – 556 с.

¹³¹ Czarniawska B., Joerges B. Travels of Ideas. Translating Organizational Change. – Berlin, New York: de Gruyter, 1996. – 208 p.

ные изменения, сколько изменение профессионального подхода к нему лиц, вовлеченных в бюджетный процесс.¹³²

В Концепции социально-экономического развития региона до 2025 года указаны четыре базовых инструмента БОР: реестр расходных обязательств субъекта Российской Федерации; доклады о результатах и основных направлениях деятельности; процедуры формирования, утверждения, реализации и прекращения региональных целевых программ и ведомственных целевых программ; перспективное финансовое планирование.¹³³

Наибольшее распространение в качестве формы увязки финансовых ресурсов с целями и задачами деятельности органов управления получили региональные целевые программы, однако объемы финансирования программ утверждаются без учета реальных бюджетных ограничений, программы не финансируются в полном объеме, поэтому в качестве второй формы финансирования бюджетных учреждений все чаще выступают субсидии на иные цели, не связанные с оказанием государственных услуг.

Следует отметить, что наличие тех или иных отрицательных моментов при внедрении БОР на региональном уровне не меняет перспективности его использования в бюджетном процессе Российской Федерации. Несомненные преимущества инновационных подходов БОР с точки зрения повышения финансовой дисциплины и экономии бюджетных расходов обеспечивают гарантированные преимущества в разработке и исполнении бюджетов на всех уровнях управления в Российской Федерации.

О. В. УЛЬЯНОВА

аспирант 2 года обучения

кафедры корпоративных финансов и оценки бизнеса

Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Т. Э. Неупокоева

КОРПОРАТИВНОЕ МОШЕННИЧЕСТВО В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

За последние десять лет произошел ряд крупных скандалов, связанных с корпоративной финансовой отчетностью, когда менеджеры компаний фальсифицировали результаты, тем самым вводя в заблуждение ее

¹³² Стародубровская И. В. Бюджетирование, ориентированное на результат, на региональном и муниципальном уровнях: подходы и рекомендации. – М: Институт экономики переходного периода, 2008. – 184 с.

¹³³ Постановление Правительства Санкт-Петербурга № 884 от 20.07.07 «О Концепции социально-экономического развития Санкт-Петербурга до 2025 года» (документ с изменениями, внесенными постановлением Правительства Санкт-Петербурга от 20 апреля 2011 г. № 499).

пользователей. Первый такой крупный скандал был связан с американской компанией Enron в 2002 году. Вскрывшееся мошенничество стоило компании 80 млрд долл. рыночной капитализации.

Затем последовали Worldcom (2002), которая завысила прибыль практически на 4 млрд долл., фармацевтическая компания Rite Aid Corporation (2003), руководство которой завышала прибыль, искажала данные о расходах, Royal Dutch Shell (2004) с нарушением принципов МСФО и т. д.

Одним из последних скандалов стала отставка руководства компании Toshiba в 2015 году, когда было выявлено, что они подделывали финансовые отчеты, завышая полученную прибыль на 1 млрд долл.

Подобные скандалы не редкость. Когда руководство компании подделывает собственные показатели, оно должно понимать, на какой риск идет. Возможны не только колоссальные денежные потери, но также и потеря собственной репутации.

По оценкам международных экспертов, средние потери от корпоративного мошенничества составляют от 5 до 7 процентов от выручки компании (по данным ACFE Reports to the Nation on Occupational Fraud & Abuse) – триллионы долларов в мировом масштабе.

В мировой практике принято разделять корпоративное мошенничество на три группы, а именно: искажение финансовой отчетности; незаконное присвоение активов; коррупция.

При этом умышленное искажение финансовой отчетности является наиболее трудно раскрываемым преступлением в корпоративной сфере. Одно из основных вопросов – наличие преднамеренности, которая привела к искажению цифр. Это связано с тем, что большой документооборот (по некоторым сведениям до 90%) подделывается при подготовке финансовых отчетов, а также с тем, что сбор доказательной базы носит субъективный характер.

В целом, искажение финансовой отчетности связано с несколькими причинами.

1. Привлечение дополнительного инвестирования путем оглашения положительных результатов. Менеджмент подвергается большому давлению, так как настоящие инвесторы располагают определенными ожиданиями относительно финансовых результатов, а также необходимость привлечения нового капитала приводит к желанию показать себя лишь с «хорошей стороны».

2. Завышение бухгалтерских расходов с целью снижения налоговой нагрузки. Обратная сторона, когда основной целью является снижение налоговой нагрузки. Несмотря на то, что бухгалтерская (а, следовательно, финансовая) отчетность может отличаться от налоговой, существенных различий с точки зрения доходной и расходной части не должно быть.

3. Соккрытие мошеннических действий.

Еще одной причиной, приводящей к искажению финансовой отчетности, является фальсификация операций, которые нарушают закон. Строятся целые сети аффилированных компаний, с которыми происходит поддельный документооборот, не совершаются оплаты, выводятся деньги и т. д.

В целом, на сегодняшний день, компании все больше придают значения не только той информации, которую они получают извне, но и той, которую предоставляют остальным, так как эта информация формирует собственную репутацию. Поэтому занимаясь подделкой финансовой отчетности, всегда необходимо помнить, что предоставляя ложную информацию другим, можно потерять не только чужой интерес к себе, но и возможность дальнейшего развития.

Секция III. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

ВАН СЯНЮЙ

аспирант 3 года обучения
кафедры мировой экономики
и международных экономических отношений

Научный руководитель: д-р экон. наук, д-р юрид. наук, проф. Ю. В. Мишальченко

ВЛИЯНИЕ ТОРГОВЛИ ПРИРОДНЫМ ГАЗОМ РФ И КНР НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА

Ключевыми энергоресурсами в России являются нефть и газ. В экспорте энергоресурсов из России нефть и нефтепродукты занимают 80%, а природный газ – 20%.¹³⁴

Вклад газовой отрасли в формирование ВВП страны составляет свыше 10%, на ее долю приходится около 20% в поступлениях валютной выручки государства, а также не менее 13% доходов федерального бюджета.

¹³⁴ Рахман А., Алида А. «Стандартные» колебания мировой экономики и коррекция экономической политики Казахстана. Часть 3 // Казахстанский агрегатор новостей. – 2006: [Электронный ресурс]. – URL: <http://thenews.kz/2015/01/09/1754128.html> (Дата обращения: 10.04.2016).

В 2014 году и последующий период на внешнюю торговлю России оказали существенное негативное воздействие введенные против неё экономические санкции и ответные внешнеторговые контрсанкции российского правительства. Доходы России от экспорта газа в 2015 году упали на 23% в сравнении с показателями 2014 года до 41,844 млрд долларов.¹³⁵

Дальний Восток занимает 36% территории РФ. В последнее время количество населения на Дальнем Востоке сокращается. В целях повышения уровня качества предоставляемых государственных услуг, Правительство РФ приняло государственную программу «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона». Программа включает в себя привлечение иностранных инвестиций из стран Азиатско-Тихоокеанский региона (АТР).

21 мая 2014 года «Газпром» заключил соглашение на поставку газа в Китай по восточному маршруту. В настоящее время «Газпром» ведет строительство газопровода «Сила Сибири», по которому газ из месторождений Восточной Сибири (Чаяндинского в Якутии и Ковыктинского в Иркутской области) будет транспортироваться как на внутренний российский рынок (через Хабаровск до Владивостока), так и на экспорт в Китай. Ответвление от газопровода в восточные районы Китая, получившее название «восточный маршрут», будет построено на российско-китайской границе в районе Благовещенска.

Сотрудничество в сфере торговли природным газом между КНР и РФ по восточному трубопроводу не только способствует развитию энергетической инфраструктуры Дальнего Востока, также привлекает больше рабочих мест для местных населений.

Сотрудничество двух стран оказывает активное влияние на развитие газоснабжения и газификации на территории Дальнего Востока. В пределах Байкальского региона и Дальнего Востока выделяются три крупных центра: на острове Сахалин, в Республике Саха (Якутия) и Иркутской области. Завод по переработке природного газа составляет единую систему добычи, транспортировки газа и газоснабжения с учетом возможного экспорта через Китай в другие страны АТР.

Торговля природным газом между КНР и РФ является беспроигрышным вариантом для обеих сторон. Со стороны Китая, торговля природным газом с Россией диверсифицирует структуру поставки энергии для энергобезопасности страны и стимулирует использование чистой энергии. Со стороны России она не только содействует развитию энергетической инфраструктуры Дальнего Востока, но и привлекает рабочие ме-

¹³⁵ Доходы России от экспорта газа в 2015 году упали на 23% // Новости экономики и финансов Санкт-Петербурга, России и мира. – 2016: [Электронный ресурс]. – URL: http://www.dp.ru/a/2016/02/05/Dohodi_Rossii_ot_jeksporta/ (Дата обращения: 10.04.2016).

ста для местного населения, а также торговля способствует открытию азиатского газового рынка и снижает зависимость от продажи газа в европейские страны.

А. В. ЧЕРЕМХИНА

аспирант 1 года обучения

кафедры мировой экономики

и международных экономических отношений

Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. М. С. Воронин

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В СУДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ МИРА (НА ПРИМЕРЕ РОССИЙСКО-ФИНЛЯНДСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА)

Судостроение и производство морского оборудования традиционно являются одной из наиболее технологически развитых отраслей мировой экономики.

На сегодняшний день судостроительные компании мира ориентированы на разработку и развитие инновационных процессов, в частности, на строительство арктических судов и ледоколов, судов для работы на шельфе, платформ для бурения и добычи нефти и газа, а также НИОКР в области арктического судостроения.

Особый интерес в этой высокотехнологичной отрасли судостроения представляют собой компании России и Финляндии. Это связано, главным образом, с возрастанием деятельности на Арктическом побережье и с осваиванием Северного морского пути. Как следствие, растет спрос на высококачественные ледоколы и ледостойкие грузовые суда.

Российская Федерация обладает большим потенциалом в области судостроения. Он определяется наличием высокого спроса со стороны таких российских нефтегазовых компаний, как «Роснефть», «Лукойл», «Газпром» и другие, размещающих заказы именно на судостроительных предприятиях страны.

Что касается Финляндии, по состоянию на 2015 год, ее доля в мировом проектировании и производстве ледоколов и судов ледового класса составляет порядка 60%. Правительство страны стимулирует дальнейшее развитие научно-исследовательской и инновационной деятельности в судостроении путем предоставления судостроительным верфям инновационной поддержки.

Следует отметить, что в РФ большинство действующих ледоколов было построено на зарубежных верфях. Однако в ближайшие пять лет ле-

докольный флот России пополнится сразу тремя новыми атомными ледоколами. Последний раз суда подобного класса российские корабельные верфи строили более четверти века назад. Но сейчас без них дальнейшее освоение Арктики невозможно.

Строительство новых судов сосредотачивается в районе Санкт-Петербурга. Атомные ледоколы нового поколения строятся на Балтийском заводе, дизель-электрические – на Адмиралтейских верфях и на Выборгском судостроительном заводе.

Кроме того, суда ледового класса строит для российских заказчиков финская судовой верфь Arctech Helsinki Shipyard Inc. (50/50) – это совместное предприятие между российским ОАО «ОСК» и финской компанией («ЭсТиЭкс Финланд»), созданное в 2011 году. Отдельным соглашением акционерами прописан процесс передачи финской стороной технологий судостроения российским коллегам путем обучения специалистов ОАО «ОСК» в ходе строительства судов. Обе стороны извлекают пользу из такого решения: Финляндия – монетизирует свои умения и знания в области арктического судостроения, Россия – удовлетворяет значительный спрос на такие суда.

Уже летом 2016 года Транспортное ведомство Финляндии получит первый и единственный в мире ледокол, использующий в качестве топлива сжиженный природный газ от ОАО «ОСК», совместно с южнокорейским судостроительным концерном STX.

В течение последних лет компания активно сотрудничает с «Ямал СПГ», помогая им планировать экспорт газа с полуострова Ямал на рынок. На полуострове Ямал строится крупнейший российский арктический морской порт Сабетта и крупнейший в России завод по сжижению природного газа.

Arctech Helsinki Shipyard Inc. может рассматриваться как один из центров формирующегося совместного российско-финляндского морского кластера. Организация такого центра содействует кооперации между финскими и российскими судостроительными и машиностроительными предприятиями, созданию трансграничных технологических цепочек и сетей субпоставщиков, эффективному использованию международного разделения труда.

За последнее время российско-финляндское сотрудничество в области судостроения активизировалось и стало более динамичным. Наиболее перспективными направлениями развития взаимодействия Финляндии и России являются инновационные процессы в судостроительной отрасли.

В этой связи финская сторона заинтересована не столько в использовании своих мощностей для строительства судов для российских заказчиков, сколько в использовании сети поставщиков оборудования и субподрядных организаций. Это говорит о наличии значительных резервов для развития российско-финляндского сотрудничества в сфере судостроения.

***Секция V. СОВРЕМЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ:
ОТРАСЛЕВЫЕ, РЕГИОНАЛЬНЫЕ
И ИННОВАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ
В УСЛОВИЯХ РЕСУРСНЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ***

В. Н. ВИНОГорова

аспирант 2 года обучения

кафедры организации и управления производственными комплексами
(нефтегазохимическим, строительным и транспортным)

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. В. А. Балукoва

**СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ
ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ
И ЗАРУБЕЖНЫХ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ**

В мировой нефтегазовой отрасли на протяжении последних десятилетий наблюдается стремительное ускорение инновационного развития, технологического усовершенствования и усложнения производственных процессов. В России, несмотря на существенное снижение мировых цен на основные продукты ТЭК, ухудшение финансово-экономических условий, сложности геополитического характера нефтегазовая отрасль за последние годы стала более диверсифицированной по направлениям поставок и номенклатуре продукции и технологически развитой в первую очередь, благодаря развитию научной, инновационной и образовательной деятельности.

Благодаря проведенному анализу финансирования НИОКР крупнейшими компаниями нефтегазовой отрасли России и мира за 2011–2014 годы, можно сделать вывод, что объемы финансирования НИОКР российскими компаниями за последние годы имеет тенденцию к росту и, что в отличие от абсолютных величин, в относительных показателях расходы ПАО «Газпром», ПАО «Роснефть», ПАО «Лукойл», вполне сравнимы с расходами таких крупных зарубежных компаний, как Shell и BP.

Несмотря на повышенное внимание государства к развитию ТЭК страны и заинтересованность самих российских нефтегазовых компаний в инновационном развитии, отрасль остается энерго- и ресурсозатратной с множеством нерешенных проблем, которые компании решают сегодня за счет развития собственной инновационной инфраструктуры, как комплекса взаимосвязанных и взаимодействующих структур, которые обслуживают и обеспечивают проведение инновационной деятельности, либо за счет привлечения сторонних организаций.

Российские компании имеют в своем составе множество различных подразделений, образующих инновационную инфраструктуру. Однако

зарубежные компании обладают более обширной сетью структур, занимающихся инновационной деятельностью. Такие компании имеют свои научные центры не только на территории своей страны, но и по всему миру, и, как правило, в странах с развитой инновационной экономикой, таких как США, Великобритания, Германия. Это позволяет компаниям привлекать зарубежных высококвалифицированных специалистов, расширять сферу влияния, а также следить за состоянием и развитием нефтегазового комплекса тех стран, в которых имеются их научно-исследовательские центры. У российских компаний, по сравнению с зарубежными, собственных научно-инновационных структур значительно меньше и располагаются они главным образом на территории России.

И российские и зарубежные нефтегазовые компании активно сотрудничают с университетами и образовательными учреждениями (своих стран и зарубежными), НИИ, другими компаниями отрасли и инновационными предприятиями, а также организуют программы по привлечению высококлассных специалистов.

Зарубежные компании для скорейшего достижения конкурентных преимуществ в энергетическом секторе активно вовлекают в инновационный процесс венчурные компании. В российской практике венчурный фонд образован только у ПАО «Газпром» – «Газпром-Венчур», цель которого анонсируется как финансирование стартапов и малых инновационных предприятий для развития инновационных технологий в нефтегазовом секторе в объеме 20,2 млрд руб. на период 2016–2020 годов.

Российские нефтегазовые компании в инновационном развитии до сих пор отстают от зарубежных лидеров отрасли, хотя этот разрыв сокращается в том числе за счет так называемых квазиинноваций, то есть заимствований технологий (приобретения уже существующих на мировом рынке новшеств), их адаптации и совершенствования. Однако данный путь не гарантирует реальное повышение конкурентоспособности и выхода на передовые инновационные и экономические рубежи, а лишь приводит к ослаблению внимания компаний к собственным НИОКР.

Поэтому российские компании должны быть нацелены на развитие отечественных НИОКР, которые позволят обеспечить устойчивое развитие промышленного производства, повышение конкурентоспособности продукции на мировых рынках. Для российских нефтегазовых компаний в сфере научной и инновационной деятельности в сложных современных условиях приоритетным является решение комплекса технологических, инфраструктурных, экологических, организационных и управленческих задач, связанных с импортозамещением и минимизацией последствий от введения секторальных санкций в нефтегазовом секторе путем реализации своего инновационного потенциала.

***Секция VI. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ:
ОТРАСЛЕВЫЕ АСПЕКТЫ***

А. М. БОГДАНОВА

аспирант 2 года обучения

кафедры производственного менеджмента и инноваций
Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. А. Г. Бездудная

МОДЕЛИ КРАУДСОРСИНГА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Краудсорсинг – передача определённых производственных функций через компьютерные сети неопределённому кругу лиц на основании публичной оферты, не подразумевающей заключение трудового договора.

Краудсорсинг – тип деятельности, происходящей онлайн, основанной на участии, при которой человек, учреждение, некоммерческая организация или коммерческая компания делает открытое предложение группе лиц, варьирующихся по уровню знаний, составу и размеру, добровольно выполнить задание. Выполнение задания приносит выгоду как исполнителю, так и инициатору. Пользователи получают удовлетворение определенной потребности (экономическое вознаграждение, социальное признание, самооценка, или развитие личных навыков), в то время как краудсорсер получит и будет использовать в своей деятельности то, что сделали пользователи (форма конечного продукта зависит от типа задания).

Основными направлениями в использовании краудсорсинга во всем мире являются: государственный сектор, бизнес и интернет. Информационные и коммуникационные технологии выполняют роль медиатора во взаимодействии между инициатором и исполнителями и осуществляются через интернет с использованием общедоступных и специализированных платформ, интранет и мобильные сети. Задачи, решаемые исполнителями, могут иметь профессиональный и непрофессиональный характер. В целом краудсорсинг позволяет заниматься сбором и обработкой данных в виде организации онлайн-опросов, интервью, извлечения, редактирования и кодирования информации, организацией основных и вспомогательных научно-исследовательских процедур (анализ, прогнозирование и разработка элементов исследования, финансирование). В краудсорсинге выделяется несколько специфических направлений: краудсторминг – поиск идей по улучшению качества услуг и продуктов, краудфандинг – совместное финансирование проектов, краудкриэйшн – создание новых решений и интересных идей, краудвотинг – независимое голосование, краудпроизводство – создание продукта, используемого в дальнейшем в сети, краудкастинг – поиск лиц,

способных решить ту или иную проблему, краудинвестинг – совместные инвестиции с последующим получением прибыли.

Краудсорсинг в деятельности отечественных предприятий применяется в виде конкурсных платформ, являющихся направлением краудстреминга, совместного финансирования проектов или краудфандинга, карт помощи, ответов на вопросы или краудкриэйшена, совместного использования данных и поиска нужной информации, формирования рейтинга контента или краудпроизводства, а также рынка услуг или краудкастинга.

Каждая из выделенных разновидностей применения краудсорсинга очень обширна, интересна и открыта для дальнейших исследований, что доказывает успешность функционирования и стремительное развитие технологии краудсорсинга.

Краудсорсинг позволяет улучшать конечный «продукт», сделать/создать/сконструировать его, за счет «работы» тысячи людей, каждый из которых привносит «частичку» в единое общее. Для бизнеса это неограниченные возможности для поиска решений, собственных проблем и задач, это может быть решение как текущих заданий, так исследование, создание инновационных проектов и решений.

Краудсорсинг все чаще и чаще находит применение в России. В основном создаются аналоги зарубежных проектов, однако, можно сказать, что развитие собственных идей и представление потребителю выгодных товаров или услуг так же начинает развиваться.

Е. С. ВИЛКОВА

аспирант 2 года обучения

кафедры производственного менеджмента и инноваций
Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Г. А. Краюхин

ПРОМЫШЛЕННАЯ ИНТЕГРАЦИЯ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Активизация интеграционных процессов в отечественной промышленности, включая машиностроение, обусловлена необходимостью формирования эффективных, сбалансированных цепочек создания стоимости и определяется тенденцией углубления таких форм организации производства, как специализация и кооперация усилением роли НТП, и имеет целью преодоление кризисных явлений в базовых отраслях промышленности, повышение конкурентоспособности предприятий, в том числе в рамках решения задачи конкурентного импортозамещения, на основе модернизации производства в соответствии с требованиями технологии заданного техно-

логического уклада, а также повышение и реализацию инновационного потенциала предприятий и пр.

Для российского машиностроения вопросы построения эффективных интеграционных, в том числе квазиинтеграционных (кластерных), структур являются одним из ключевых факторов экономического роста. В этой связи важное значение приобретает решение проблем формирования и развития производственной инфраструктуры промышленных, в том числе машиностроительных, предприятий, объединенных в интегрированную бизнес-структуру как необходимого условия эффективного организационно-экономического функционирования основного производства и как обязательного элемента производственной системы.

Интеграционные процессы в промышленности, включая машиностроение, увеличивая значение различного уровня кооперационных связей (внутрифирменного, межфирменного, межотраслевого), способствуют повышению эффективности функционирования производственной инфраструктуры машиностроительных предприятий (как и основного производства) за счет возможности, во-первых, передачи производственных вспомогательных и обслуживающих функций специализированным предприятиям на условиях, например, аутсорсинга и субконтрактинга, что в свою очередь способствует формированию горизонтально интегрированных отраслевых кластеров, выполняющих вспомогательные и обслуживающие функции (например, кластеры из ремонтных или ремонтно-производственных предприятий), а, во-вторых, способствуют приведению основного производства и производственной инфраструктуры к соответствию требованиям гибкости и экономической рациональности производственных структур за счет частичного или полного выделения предприятием из своего состава экономически нерациональных, то есть несоответствующих своими мощностями требованиям основного производства, технологических переделов. Это ставит вопрос о возможности включения в состав внешней производственной инфраструктуры выделенных переделов.

Однако на методологическом и методическом уровнях эффективные подходы к оформлению производственной инфраструктуры предприятия в рамках интегрированной промышленной бизнес-структуры недостаточно разработаны.

В качестве методического инструмента организационно-структурных изменений в оформлении производственной инфраструктуры предприятия, в том числе в рамках интегрированной промышленной бизнес-структуры, может стать метод параметрического моделирования как метод проектирования с использованием параметров элементов модели (отдельных подсистем производственной инфраструктуры) с исходным параметром – типом производства каждого технологического передела, и использованием соотношений между этими параметрами.

А. Б. ЗАРЕЦКИЙ

аспирант кафедры производственного менеджмента и инноваций
Научный руководитель: канд. экон. наук, проф. С. Ю. Александров

О РАЗВИТИИ МЕХАНИЗМОВ ХОЗЯЙСТВЕННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Рассматривая вопрос повышения эффективности управления хозяйственным комплексом и связанным с ним социально-экономическим эффектом, можно выделить ряд актуальных проблем, с которыми сталкиваются хозяйствующие субъекты (представители бизнеса, организации-заказчики работ и услуг). Среди таких проблем – дефицит информации, формах хозяйственного взаимодействия и интеграции, в частности – об объемах спроса и предложения на продукцию, а также о текущих конкурсных процедурах.

Функционирующие рыночные механизмы и институты зачастую не отвечают на базисные вопросы экономики: что делать, для кого, откуда взять тот или иной продукт, в котором есть необходимость, какая должна быть использована технология. Поскольку одной из задач повышения экономической эффективности является развитие взаимодействия экономических субъектов, следующие инструменты позволяют такое взаимодействие форсировать: площадки для обмена ресурсами, площадки для увязывания спроса и предложения, а также – агрегирование, сопоставление, классификация такой информации и предоставление к ней расширенного доступа потенциальным участникам рынка.

Такие площадки, в частности, для организации электронных торгов, способствуют установлению справедливых (рыночно обусловленных) цен, снижению монополизации рынка, включению экономических субъектов в рыночную деятельность, адекватному анализу востребованности продукции и направлений ее совершенствования.

Результатом такого развития отношений заказчик-исполнитель являются экономия расходов на выполнение работ и услуг, более высокое качество работ за счет развития конкуренции и большого числа альтернатив, а также снижение операционных издержек – таких как сроки проведения процедур, необходимые трудозатраты специалистов на их организацию. Учитывая значительные объемы государственных закупок и их количество в абсолютном выражении, а также специфику работы большей части сотрудников региональных распорядителей бюджетных средств – в той или иной степени администрирование выполнения работ коммерческими организациями, экономия времени на процедуре аккумулируется в следующие социально-экономические, а также управленческие показатели эффективности:

– существенная экономия трудовых затрат распорядителей денежных средств (в новых экономических условиях, запрете на увеличение штатов и объемов денежного содержания госорганов такая экономия по эффекту сравнима с набором дополнительного персонала, либо повышением оплаты труда работающих государственных служащих);

– даже 1% дополнительной экономии составляет значительную сумму, которую возможно направить на решение конкретных задач в регионе или поселении (по информации от площадок, средняя экономия на процедурах находится в пределах 5–10%);

– улучшение качества бюджетного планирования за счет более качественной оценки стоимостной конъюнктуры рынка, что влияет на своевременное и более полное распределение средств по необходимым направлениям расходования;

– открытость и широкая доступность информации о проводимых процедурах, а также возможность подробного анализа закупочной деятельности.

Кумулятивный эффект от перечисленных показателей может привести к улучшению качества жизни населения, а вместе с тем к росту удовлетворенности населения качеством жизни, качеством исполнения государственных функций; повышению доверия населения к органам власти и их действиям; повышению деловой активности за счет упрощения доступа организаций к участию в конкурсных процедурах; снижению социальной напряженности.

Кроме того, площадки являются уникальным агрегатором информации и та аналитика, которая может быть использована для понимания направлений перспективного развития контрактной системы, рынков или сегментов рынка, и на которую у госорганов может не хватать средств / времени / профессиональных ресурсов доступна, и ее глубина зависит лишь от желания владельца и поставленных задач.

Н. М. ЛИГАЙ

аспирант 4 года обучения

кафедры производственного менеджмента и инноваций

Научный руководитель: д-р экон. наук, доц. С. В. Прокопенков

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЛЁГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В условиях мирового глобальной экономической нестабильности, западных санкций и ослаблении национальной валюты наиболее уязвимыми для такого рода внешних влияний становятся предприятия легкой

промышленности. В таких условиях для предприятий данной отрасли одним из наиболее острых вопросов является не повышение рентабельности и максимизации прибыли, а вопрос выживания.

Каким образом предприятиям легкой промышленности остаться «на плаву»? Наиболее распространённым и популистским ответом, скорее всего, будет предоставление государственной поддержки в виде субсидий или дотаций. Но откуда в бюджете возьмётся деньгам, если для любого правительства в первую очередь должен стоять вопрос социальной поддержки нетрудоспособного населения? В этой связи мы отбрасываем такую возможность и рассмотрим иные способы выживания на падающем рынке, такие как повышение качества производственного менеджмента на предприятиях легкой промышленности.

Так что же такое производственный менеджмент? Обратимся к его определению. Производственный менеджмент – это направление профессиональной деятельности, направленное на эффективное и рациональное управление любым производственным процессом.

Но зачастую под этими процессами ошибочно считаются все поверхностные процессы, происходящие на предприятиях всех отраслей экономики, не только легкой промышленности. Совершенно забывая про «эффективность» этих процессов. Что в свою снижает эффективность разрабатываемых мер по повышению рентабельности предприятия. А ведь при грамотной реализации всех его принципов это может быть если не панацеей, то хотя бы может стать возможностью дотянуть до более «светлых» времен. Времена, когда предприятия могли продавать свою продукцию с неоправданно высокой добавочной стоимостью прошли, настало время строжайшей экономии и разработке оптимальной стратегии «Выживания».

Большинство собственников и руководителей предприятий в российских реалиях «решают» проблему недостатка средств путем сокращения штата сотрудников или привлечением банковских кредитов. Вместо того чтобы оптимизировать производство, минимизировать издержки, произвести анализ потребности в различных товарных позициях, работодатель закредитовывается не думая о возможности обслуживания долга. При худшем развитии событий в принудительном порядке урезает заработную плату сотрудников или же вообще перестает ее выплачивать. В любом случае любой из вышперечисленных вариантов по принципу «Пирамиды» впоследствии ведет к краху.

На примере предприятий текстильной промышленности можно сказать, что основной ценностью предприятий данной отрасли помимо станков являются его сотрудники, поэтому возможные сокращения могут привести к физической невозможности исполнения заказа, а впоследствии и выставлении исковых требований на крупные суммы, что зачастую приво-

дит если не к банкротству, то к очень тяжелым последствиям. А далее и к проблемам с государственными органами.

При эффективном распределении трудовых и материальных ресурсов возможно точно просчитать необходимый объем материалов для производства и объема готовой продукции, которые должны быть на складе для бесперебойного функционирования, а вследствие снижение издержек на производство и реализацию продукции.

Конечно, в идеальной модели производства, учитывающей фактическую и потенциальную потребность, а также бесперебойность производственной цепи, произведенный продукт, минуя склад, незамедлительно отправляется и отгружается заказчику, что позволило бы не тратить денежные средства на аренду складских помещений. Но в реальности без таких помещений и без наличия неснижаемых остатков предприятие существовать не может. Другое дело, что наполнения складов материалами и товарами должно осуществляться с учетом планирования и оценке их потребности. Принцип наличия максимального ассортимента в условиях кризиса непозволительная роскошь.

В условиях кризиса рассчитывать на помощь государства не стоит. В свете этого без эффективного использования и распределения производственных и трудовых ресурсов возможность выплыть со дна практически сводится к нулю.

Учитывая вышеизложенное, подведем итог того, какие результаты можно достичь при качественном производственном менеджменте:

- снижение издержек на косвенные и прямые затраты;
- снижение производственного цикла;
- своевременное планирование денежных потоков.

Этот список не является окончательным и может быть значительно шире в зависимости от степени оптимизации и рационализации всех процессов на предприятии.

В. С. ПАЦЕРИН

аспирант 2 года обучения

кафедры производственного менеджмента и инноваций

Научный руководитель: д-р экон. наук, профессор А. Г. Бездудная

ПЛАНИРОВАНИЕ ПОСТАВОК СЫРЬЯ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Планирование – процесс постановки целей, создание схемы действий и задач для их достижения. Планирование является непрерывным процессом принятия решений, в ходе которого цели и задачи могут меняться в зави-

симости от внешней и внутренней сред, а также определяется перечень необходимых ресурсов для достижения поставленных целей.

Процесс планирования поставок сырья призван обеспечить бесперебойное производство продукции с максимально эффективным использованием ресурсов имеющихся в распоряжении. Планирование опирается на прогноз производства продукции, который, в свою очередь, опирается на прогноз продаж. С одной стороны, это дает возможность спрогнозировать изменения объемов производства и объемов необходимого сырья, а с другой – точность прогнозирования зависит от множества факторов – сезонности, всплесков спроса и предложения на рынке, проблем производства и логистики.

Основные принципы планирования поставок сырья – непрерывность процесса, единство целей акторов, задействованных в процессе обеспечения производства, гибкость (способность реагировать на изменения), ограниченность предприятия в ресурсах (невозможность держать запас сырья на длительный срок), ограниченность во времени (необходимость оперативных решений).

При постановке целей в процессе планирования важно, чтобы они отвечали принципу SMART (были конкретными, измеримыми, достижимыми, актуальными и привязанными ко времени), в таком случае, становится возможным реализация главной задачи процесса планирования – обеспечения непрерывного процесса производства.

Большинство специалистов по планированию сталкиваются со следующими проблемами: большие складские остатки на закрытие периода, риск необеспеченности производства при резком изменении планов, задержки поставок поставщиками, проблемы с качеством сырья.

Принято планировать поставки в рамках следующих горизонтов (сроков, за которые предполагается реализовать поставленные задачи): краткосрочный (например, 2 недели), среднесрочный (2–3 месяца), долгосрочный (1 год). Частота планирования зависит от масштабов конкретного горизонта и внутренних и внешних факторов, влияющих на точность прогнозирования.

Для снижения вышеперечисленных рисков используются следующие практики: снижение остатков сырья за счет использования консигнации (принятие сырья на баланс предприятия и расчет по поставке осуществляется по мере необходимости его использования в производстве), закупка сырья у локальных и зарубежных поставщиков (баланс между лид-таймом поставки и стоимостью сырья), мониторинг остатков сырья на складе поставщика.

Под консигнацией понимается форма комиссионной продажи товара, при которой консигнант (продавец) передает консигнатору (покупателю)

товар на склад, при этом товар остается собственностью консигнанта до момента его реализации. Данная форма сочетает условия договоров комиссии, поставки, договоров хранения и дистрибьюции. Товар, поставленный на условиях консигнации по окончании срока хранения на консигнационном складе, может быть автоматически продан покупателю, так и остаться в собственности продавца, в зависимости от условий контракта. В отдельных случаях консигнатор выступает как ответственный хранитель.

Отдельно стоит упомянуть о КРІ (ключевых показателях эффективности) для специалистов, ответственных за процесс планирования. Как правило, это:

- поддержание уровня остатков сырья на установленном уровне (в пределах нормы отклонения от цели).
- отсутствие списаний сырья по причине ошибок в планировании;
- отсутствие срывов производства;
- точность планов (не зависящая от точности прогноза);
- мониторинг бракованного сырья.

Выполнение данных показателей повышает эффективность планирования в рамках организации.

Ю. А. ПРИХОДЬКО

аспирант 1 года обучения

кафедры производственного менеджмента и инноваций
Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. А. Г. Бездудная

МЕТОДОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ НА ОСНОВЕ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА

Одним из способов совершенствования системы управления промышленными предприятиями является применение на практике кластерных инициатив, широко используемых мировым сообществом. Они направлены не только на решение региональных проблем, но и на повышение инновационной активности в монополизированных промышленных отраслях, и на этой основе на комплексное повышение эффективности использования экономических ресурсов.

Современному уровню развития отечественной экономики в большей степени соответствует следующее определение: кластер представляет собой систему взаимосвязанных предприятий, общественных и научных организаций и государственных органов, планирующих и координирующих свою деятельность в соответствии с единой целью, выраженной в по-

вышении конкурентоспособности продукции кластера, на основе эффекта синергизма.¹³⁶

Рассмотрим классификацию промышленных кластеров в одном из подходов. Классификация промышленных кластеров по Д. Р. Маркусену проводится по хозяйствующим субъектам, образующим кластеры, и их поведению и дополнительным характеристикам, обуславливающим их поведение в исследуемой территории:

а) индустриальные районы с преобладающими небольшими, высокоспециализированными фирмами, преимущественно местного происхождения;

б) индустриальные районы, базирующиеся на промышленной платформе сторонних компаний;

в) индустриальные районы типа «втулка и спицы», где в структуре предпринимательства преобладают одна или несколько крупных, вертикально интегрированных компаний в окружении поставщиков;

г) индустриальные районы, скрепленные государством (в их структуре доминирует один или несколько больших государственных институтов, таких, как национальные финансовые структуры, крупные государственные научно-исследовательские или учебные университеты, военные производства в окружении потребителей и поставщиков).

Подводя итог, можно утверждать, что кластер в промышленных предприятиях представляет собой географическую концентрацию предпринимательских структур одной или нескольких взаимосвязанных отраслей хозяйства, конкурирующих, но при этом кооперирующихся друг с другом и получающих совместные преимущества из существующих особенных местных факторов, общего расположения и инфраструктурного обслуживания.

Кластеру в промышленном предприятии свойственны следующие основные черты, отличающие их от иных объединений:

- концентрация на определенном географическом пространстве и функциональная взаимосвязанность входящих в их состав хозяйствующих субъектов;
- большое количество участвующих структурных звеньев;
- усложнение конкуренции и кооперации как важнейших элементов экономической среды кластера;
- социальная встроенность в функционирующую хозяйственную систему и ее последующее совершенствование;
- активизация инновационных процессов в целях максимально полного удовлетворения потребностей всех хозяйствующих субъектов.

¹³⁶ Ефремов Э.И., Ефремов А.Э. Инновационные приоритеты газификации населенных пунктов РС (Я) и их структуризация // Региональная экономика: теория и практика. – 2012. – № 5.

В. В. РОМАШИН

аспирант 2 года обучения

кафедры производственного менеджмента и инноваций
Научный руководитель: д-р экон. наук, доц. С. В. Прокопенков

ПУТИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ В ПЕРИОД ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Начавшийся в 2014 году валютный кризис продолжает оказывать негативное влияние на экономическое положение России. В стране наблюдаются рост цен, увеличение безработицы, снижение покупательной способности населения, что отражается практически на всех сферах хозяйственной деятельности. Государственный бюджет по-прежнему более чем на 50% зависит от продажи природных ресурсов. Резкое падение цены на нефть сильно ударило по многим отечественным предприятиям различных направлений деятельности. Все это в ближайшем будущем приведет к снижению инновационной активности государства и объему инвестиций в данную область.

Основной проблемой для органов государственной власти при принятии управленческих решений, формирующих региональную инновационную систему, в данный период становится осуществление наиболее верного выбора из имеющихся альтернатив. Ухудшающееся экономическое положение страны требует увеличения затрат в различных областях. Однако особую важность в такой момент приобретают инвестиции в человеческий капитал, НИОКР, промышленность, наукоемкие отрасли реального сектора экономики. Все это становится резервом для последующего экономического роста страны. Государству необходимо инвестировать в крупные инновационные проекты и информационно-компьютерные технологии (ИКТ). Их развитие будет обладать мультипликационным эффектом, ускоряя рост самого ИКТ-сектора, способствуя повышению эффективности смежных отраслей и экономики страны в целом.

В условиях глобализации, усиливающейся международной конкуренции, а также санкций, накладываемых многими странами, крайне важной становится практическая реализация политики импортозамещения как на федеральном, так и на региональном уровнях. Она становится необходимым условием выживания не только отдельных крупных промышленных предприятий, но и целых отраслей. Безусловно, это потребует существенных финансовых инвестиций, в том числе и зарубежных. Развитие собственных высокотехнологичных производств, формирование четкой кластерной политики, основанной на международном опыте, должно стать важным направлением работы органов государственной власти. Стоит отметить, что принятие решений в импортозависимой экономике России во

многим будет зависеть от тех ограничений, которые накладываются со стороны других государств. Так или иначе, приоритет развития инноваций в долгосрочной перспективе может привести к росту российской экономики, повышению производительности труда, увеличению количества рабочих мест в стране и диверсификации бюджета.

Опыт ведущих региональных инновационных систем мира показывает, что наилучшими решениями государства в этой области становятся интеграция всех инновационных задач как фундаментальной основы повышения конкурентоспособности региона в единую инновационную концепцию; создание и стимулирование плодотворного инновационного климата в регионе; стимулирование инновационной активности предприятий; принятие нестандартных решений; глубокая подготовка производства и продвижения на рынки инновационной продукции; обеспечение высокой эффективности и экономичности инновационных процессов. В качестве мер стимулирования инновационной активности крупных и средних промышленных предприятий в регионах и ввиду ограниченности возможностей для оказания прямой финансовой поддержки, государству необходимо предоставлять налоговые льготы предприятиям, осуществляющим инновационную деятельность, производить компенсацию ставок по кредитам, взятым этими хозяйствующими субъектами на осуществление инновационных мероприятий.

Таким образом, развитие инновационных отраслей будет способствовать укреплению финансово-экономического потенциала, повышению инвестиционной привлекательности регионов, что принимает особую актуальность в период существующей экономической нестабильности и финансовых ограничений.

И. О. СЕНЬКИВ

аспирант 3 года обучения

кафедры производственного менеджмента и инноваций

Научный руководитель: д-р экон. наук, доц. С. В. Прокопенков

ПЕРСПЕКТИВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ РОССИЙСКИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

В настоящее время российская экономика выходит на новую стадию развития, которая связана с повышением значения внутренних производственных предприятий и рынков сбыта.

Причем задачей становится не только заполнение отечественными предприятиями образовавшихся товарных ниш, но и выход этих предприятий на уровень современных требований, связанных с необходимостью обеспечения конкурентоспособности, эффективности и результативности в условиях рыночной борьбы за потребителя, ключевым фактором в кото-

рой является повышение качества услуг и производительности работников. Одним из основных средств достижения указанных факторов является эффективная система управления предприятием.

Поиск новых методов создания экономически эффективных систем управления в значительной мере связывается с использованием основных идей интегрированных информационных систем и автоматизации. Именно эти идеи, как считается, позволяют четче представить и обосновать пути рационализации сложных структур, в частности, современных промышленных предприятий.

Пристальное рассмотрение вопроса показывает, что имеющиеся типовые информационно-технологические продукты на данный момент слабо адаптированы к российским предприятиям.

Информатизация организационной среды предприятия выдвигает новые научно-теоретические и практические задачи совершенствования организации управления, от решения которых зависит конкурентоспособность предприятия. Однако в настоящее время принципам встраивания новых информационных технологий в систему управления на отечественных предприятиях уделяется недостаточное внимание.

Информационно-технологические интегрированные системы управления организациями ориентированы на решение следующих ключевых задач:

- выявление скрытых резервов повышения эффективности деятельности организации;
- снижение себестоимости продукции и услуг; оптимизация загрузки основных фондов, рабочего времени;
- повышение эффективности управления предприятием посредством реструктуризации, совершенствования методов и процессов управления;
- качественное изменение методов управления на основе делегирования полномочий в принятии управленческих решений на нижние уровни управления.

Таким образом, информационные технологии имеют большое значение в формировании конкурентоспособности предприятия, поскольку позволяют на практике реализовать индивидуальный подход к потребителю, обеспечивая возможность быстро перестраиваться на выпуск новой продукции.

Одним из наиболее перспективных направлений совершенствования эффективности систем управления является интеграция бизнес-процессов с автоматизированной системой управления предприятием.

Эффективное совершение бизнес-процессов – залог успешной деятельности любой организации. Однако даже в отлаженной системе организации могут возникнуть затруднения. Избежать их позволит постоянный контроль, достижимый по средствам автоматизации бизнес-процессов предприятия. Внедрение системы автоматизации бизнес-процессов предприятия позволяет снизить расходы, минимизировать неконтролируемые

закупки, перевести документооборот в электронный формат, осуществлять отслеживание всех операций на предприятии.

Автоматизация открывает новые возможности в различных сферах деятельности предприятия. Среди возможных преимуществ могут быть:

- снижение издержек на выполнение заказа;
- отлаженная процедура поставок товара;
- снижение затраты времени на изготовление продукта;
- повышение эффективности взаимодействия с поставщиками и покупателями.

Автоматизация предприятия может оказаться достаточно сложной процедурой, поэтому в первую очередь стоит сосредоточиться на ключевых процессах, затрагивающих любое предприятие: управление поставками, запасами и логистику.

Практика внедрения автоматизированных систем показывает, что капиталовложения в систему окупятся за полгода. Контроль деятельности каждого из сотрудников, анализ и контроль производительности, обеспечивает непрерывный рост организации.

Одним из наиболее привлекательных факторов при внедрении автоматизированной системы является отсутствие необходимости привлечения высококвалифицированного персонала. Простота программного обеспечения позволит использовать его любому сотруднику без дополнительного длительного обучения или наличия специализированного образования. Гибкость системы позволит вносить в нее изменения в соответствии с требованиями и функционалом конкретной условиях.

Секция IX. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГА И ЛОГИСТИКИ

А. Н. АМИНОВА

аспирант 2 года обучения
кафедры маркетинга

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. С. В. Никифорова

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ СОЗДАНИЯ ЭФФЕКТИВНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ УПРАВЛЕНИЯ НА ОСНОВЕ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

В XXI веке в сложившейся глобальной экономической ситуации, галопирующего развития информационного общества, развития отраслевых рынков, а также условия кризиса, вызванного, в том числе, западными

ми санкциями по отношению к России, методы и инструменты управления маркетинговой деятельностью продолжают развиваться и способствуют компаниям в поиске эффективных путей управления своей деятельностью.

В данной статье авторами обоснована актуальная необходимость формирования такой системы управления, которая будет интегрирована в корпоративную культуру компании и одновременно способной меняться в новых условиях рынка, а также авторами предложены принципы построения системы управления на основе сбалансированной системы показателей (ССП), которая сможет воедино увязать возрастающие требования рынка и принципиальные показатели деятельности компании, такие как прибыль, ее акционерная стоимость, доля рынка и т. д. Под системой управления маркетингом авторами понимается совокупность инструментов, методов и программного обеспечения основанную на метрических показателях оценки результатов деятельности организации.

Основываясь на концепции ССП Нортон и Каплана, мы предлагаем пойти дальше в направлении маркетинга взаимодействия и предлагаем иные принципы построения систем управления маркетингом с учетом индивидуальных особенностей рынка и компании. А именно, необходимо придерживаться следующих положений:

- 1) показатели, используемые для оценки маркетинговой деятельности, должны быть связаны с финансовыми результатами компании;
- 2) показатели должны быть нацелены на долгосрочный период и отражать прирост стоимости за счет клиентов, инвестиций и т.д.;
- 3) необходимо учитывать влияние маркетинговых решений на степень инновационности, а также брать во внимание взаимосвязь между опережающими и запаздывающими показателями;
- 4) важно понимать, что одна из практических функций ССП – это установление связи между стратегическим и оперативным уровнями;
- 5) показатели должны быть согласованы между собой и поддаваться измерению.

Интегрированная система управление маркетингом на основе ССП способствует достижению следующих результатов:

- перевод стратегических целей маркетинга в измеримые показатели и осязаемые задачи;
- согласование целей и задач разных подразделений с целью объединения усилий для достижения единой маркетинговой стратегии;
- улучшения процесса планирования и упрощение системы предоставления отчетности;
- создание сбалансированной системы как финансовых, так и нефинансовых показателей оценки эффективности реализации маркетинговых целей компании;

- улучшение внутриорганизационного климата среди сотрудников и повышение общего понимания единой маркетинговой стратегии компании.

Интегрированная система управления маркетингом подразумевает наличие: людей, оборудования, программного обеспечения, а также внутренних процессов организации, направленных на поддержку культуры измерений, необходимых для принятия управленческих решений. В качестве инфраструктуры для поддержки системы управления деятельностью компании целесообразно использовать ССП, позволяющую увязать операционную деятельность компании, в том числе деятельность отдельных ее сотрудников, с конечными целевыми показателями деятельности всей организации в целом.

П. В. ЛОКТИОНОВ

аспирант 1 года обучения

кафедры логистики и торговой политики

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. В. В. Щербаков

ЛОГИСТИЧЕСКАЯ КООРДИНАЦИЯ НА СТРОИТЕЛЬНОМ РЫНКЕ МЕГАПОЛИСА

Строительный сектор на современном этапе своего развития можно считать одним из наиболее затратных в структуре национальной экономики. Его специфика состоит в таких особенностях, как необходимость гарантийного ремонта уже сданных объектов, сложность в поиске финансовых источников, несогласованность в действиях подрядчиков и заказчика, слабо развитая инфраструктура, часто меняющееся законодательство, бюрократизация органов власти, множество проверок и прочее. Покупателя недвижимости, прежде всего, интересует качество самого объекта и легальность его постройки.

Логистическая координация субъектов, занимающихся строительным и связанным с ним производством или предоставлением услуг, приобретает на данный момент достаточно большое значение для повышения эффективности деятельности строительных компаний. Можно заметить, что начинают укрепляться хозяйственные связи между этими субъектами, создаются логистические системы, а также усиливается процесс сотрудничества между игроками на рынке недвижимости. Рационально такие связи создавать по принципу вертикальной интеграции «закупки–производство–сбыт», через которую должны проходить все потоки в строительной деятельности.

Пример состоявшегося взаимодействия субъектов строительного рынка представлен на рис. 1.



Рис. 1. Схема взаимодействия субъектов строительного рынка

С учетом внедрения новых технологий и изменения требований рынка в строительной отрасли происходят существенные изменения в процессе производства. В то же время процесс финансирования и управления строительством не синхронизирован с внедрением новых технологий, что создает трудности и не может привести к желаемому результату.

Благодаря логистической интеграции всех субъектов строительного производства в единую систему, можно добиться таких результатов как уменьшение затрат на производство и повышение конкурентоспособности. Для этого необходима оптимизация материальных потоков.

Интеграция должна происходить на уровне субъектов: она должна быть рассчитана как минимум на среднесрочную перспективу, но достигает максимума при использовании ее в долгосрочном периоде времени.

Современный этап взаимоотношений между субъектами строительного рынка можно назвать посредничеством. Использование реинжиниринга может привести значительные положительные изменения в деятельности строительных компаний, если он будет направлен на процесс сокращения посредничества и увеличение сотрудничества между участниками строительного рынка. Данная концепция подразумевает появление таких групп как строительный пул, где участники более склонны к групповой работе, уменьшению специализации и разделению труда.

Можно заметить тенденцию, что как рынок, так и потребитель становятся все более требовательными к производителю, в то время как внешнюю среду определяют такие понятия, как «динамичность» и «непредсказуемость». Такие явления заставляют строительные компании использовать углубленный подход при управления бизнес-процессами как в производстве,

так и в логистической цепочке материально-технического обеспечения, а также сбыта.

Главными конкурентными преимуществами участников строительного рынка являются окончание строительства по плану, быстрое реагирование на изменение рыночных и политических условий, качество и надежность продукции.

При использовании логистического подхода можно приобрести все определенные конкурентные преимущества. По наиболее общему определению логистическую координацию можно считать взаимодействием субъектов строительного рынка при том, что интегратором их сотрудничества являются материальный и информационный потоки. Также она затрагивает оперативный, тактический и стратегический уровни управления компании и отношений с другими субъектами.

Использование логистики именно в строительном бизнесе при рыночной структуре рынка имеет очень большое значение ввиду следующих причин: рассредоточение строительных объектов на территории одного города или нахождения их в другом регионе; изменение размеров потоков при разном этапе строительства; изменение номенклатуры товаров, используемых в строительстве; потребность в рациональном использовании строительных материалов; зависимость от климатических условий и сезонности.

Высокий уровень развития логистики в западных странах можно объяснить ее эффективностью в процессе производства. Благодаря ее использованию возможно сокращение размеров материальных запасов на 30–40%, следовательно, снижение затрат на складирование и хранение, увеличение скорости оборачиваемости оборотного капитала, уменьшение на 20–30% времени движения продукта от производителя до конечного потребителя, уменьшение производственных издержек и наиболее полное удовлетворение запросов покупателя.

Возможны два пути внедрения логистического подхода для управления компании и ее координации с другими субъектами: 1) ситуационный (когда возникает такая необходимость); 2) стратегический (происходит в соответствии с планом или программой, принятой руководством компании).

Ключевыми бизнес-процессами в строительстве могут являться операции, связанные с материально-техническим обеспечением, закупка материалов и оборудования. Закупка товарно-материальных ценностей (ТМЦ) может происходить по следующему сценарию:

- определение потребности в ТМЦ;
- формирование плана поставки и взаиморасчетов с поставщиком;
- при необходимости разработка технического задания;
- формирование реестра возможных поставщиков;
- проверка поставщиков;

- выбор поставщика;
- оформление договора с поставщиком;
- контроль поставки и приемки ТМЦ;
- анализ сотрудничества.

Схема закупки ТМЦ и обеспечения потребности в них строительной компании представлена на рис. 2. При рассмотрении структуры основных средств, системы управления предприятием и финансово-экономических показателей можно заметить их взаимосвязь и взаимозависимость. Учитывая это, можно выделить общие рекомендации для увеличения прибыльности и создания надежной компании: диверсификация деятельности и экспансия в регионы; применение новых технологий в процессе строительного производства; гибкая ценовая политика; участие в торгах и конкурсах; стимулирование своих сотрудников.



Рис. 2. Схема обеспечения ТМЦ строительной компании

Логистическая координация субъектов может способствовать приобретению новых конкурентных преимуществ и укреплению действующих, а также устранить слабые места компании. Это становится возможным благодаря миссии логистики, инструментарий которой позволяет достичь высоких финансовых результатов всем ее участникам.

М. А. МОШКОВА

аспирант 1 года обучения
кафедры маркетинга

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. Г. Л. Багиев

К ВОПРОСУ О ВОВЛЕЧЕННОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ВО ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С БРЕНДОМ

Результатом постепенного перехода к информационной экономике стали существенные изменения в маркетинге.¹³⁷ Интенсивность информационного обмена, обилие и доступность информации повлекли за собой необходимость формирования у компании новых конкурентных преимуществ.^{138, 139} В качестве этого преимущества может выступать тесное и непрерывное взаимодействие потребителей с брендом, их вовлеченность в данное взаимодействие.

Исходя из литературного обзора можно представить минимум пять точек зрения, с которых можно рассматривать понятие потребительской вовлеченности.

1. Потребительская вовлеченность как социальное явление, которое возникло вследствие бурного применения и развития современных информационных технологий. Теперь потребители часто используют интернет, в том числе социальные сети, для выбора бренда, обсуждения его преимуществ и недостатков с другими потребителями.

2. Потребительская вовлеченность как аспект, который характеризует покупательское поведение и оказывает влияние на степень мотивации в соответствии с этапами цикла вовлеченности.¹⁴⁰ Благодаря мотивации потребитель постоянно взаимодействует с брендом и поддерживает его. Высокий уровень вовлеченности означает большую готовность потребителя тратить время и силы на изучение товара и особенностей бренда, на взаимодействие с ним.¹⁴¹

¹³⁷ Соловьева Ю.Н. Управление маркетинговой компетентностью: Учебное пособие. – СПб.: Изд-во СПбГЭУФ, 2008. – 3 с.

¹³⁸ Мошков А.А. Инструменты маркетинга инноваций для повышения инновационного потенциала предприятия // Альманах Россия в глобальном мире. – 2013. – № 3. – С. 217–222.

¹³⁹ Соловьева Ю.Н. Конкурентные преимущества и бенчмаркинг: Текст лекций. – СПб.: Изд-во СПбГЭУФ, 2009. – 11 с.

¹⁴⁰ Асташова Ю.В. Подход к определению жизненного цикла клиента с позиции маркетинга взаимодействия // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 4: [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=13908> (Дата обращения: 25.03.2016).

¹⁴¹ Боброва Е.А. Маркетинговые стратегии вовлечения покупателей во взаимодействие с брендом: Автореф. дис. ... канд. экон. наук: [Электронный ресурс]. – URL: http://elibrary.unecon.ru/ver.php?material_id=2361 (Дата обращения: 25.03.2016).

3. Потребительская вовлеченность как стратегическая цель маркетинговой деятельности компании.

4. Потребительская вовлеченность как система инструментов маркетинга в рамках on- и off-line маркетинговых коммуникаций.

5. Потребительская вовлеченность как один из маркетинговых показателей результативности брендинга. Значимость такого показателя велика, так как в эпоху стандартизации и глобализации на поведенческую лояльность влияет уже далеко не только степень удовлетворенности, а во многом уровень вовлеченности во взаимодействие с брендом.

Вовлеченность тесно соотносится с умственными, временными, энергетическими и эмоциональными затратами, которые возникают до, во время и после покупки товара или услуги.¹⁴² Она отражает степень участия потребителей в поддержание и развитие бренда, глубину взаимодействия с ним.

Вовлечение покупателей во взаимодействие с брендом имеет цель включить потребителя в процесс непрерывного взаимодействия с ним согласно предписаниям, которые разработаны и контролируются компанией. В результате затраченные время и силы потребителя на покупку преобразуются в его долгосрочный, устойчивый интерес к бренду.

Стоит отметить, что вовлеченность потребителей не тождественна понятию удовлетворенности. Так последнее характеризует общую оценку покупателей в ответ на исполнение предложения со стороны компании. А вовлеченность возникает не только впоследствии взаимодействия с брендом, но и во время него.

Д. В. САНДРИКОВА

аспирант 1 года обучения

кафедры логистики и торговой политики

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. В. В. Борисова

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ЦИКЛ СОЗДАНИЯ ВЫСТАВОЧНЫХ УСЛУГ

Полным логистическим циклом в науке принято называть интегрированную по времени совокупность логистических циклов в снабжении, производстве и сбыте.¹⁴³ При его проектировании важнейшим приоритетом является стремление снизить общие логистические издержки. В дан-

¹⁴² Захарычев Л. С. Модель управления брендами предприятий-производителей // Маркетинг в России и за рубежом. – 2004. – № 5: [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.mavriz.ru/articles/2004/5/3467.html> (Дата обращения: 25.03.2016).

¹⁴³ Афанасенко И.Д., Борисова В.В. Логистика снабжения: Учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2010. – 159 с.

ном контексте можно говорить и о полном логистическом цикле создания выставочных услуг. В ходе реализации выставочного проекта участвуют финансовая, информационная, сбытовая и закупочная логистики, таким образом, важно понимать необходимость оптимизации затрат по каждому из вышеназванных направлений.

Рассматривая создание выставочного проекта с позиций финансовой логистики, необходимо осознание того факта, что финансовые потоки в выставочном деле растянуты во времени и неравномерны. Выделим основные затраты выставочного бизнеса при осуществлении экспопроекта: расходы на оплату аренды для размещения экспозиции; финансовое обеспечение организации подрядных работ; затраты на материально-техническое обеспечение выставочного мероприятия; финансирование рекламно-информационной кампании по оповещению всех заинтересованных в выставочном мероприятии лиц; расходы на организацию мероприятий, сопутствующих выставке, таких как мастер-классы, семинары и др.; расходы на оплату труда организаторов и работников выставочного мероприятия; представительские расходы.¹⁴⁴

Как правило, организаторы выставок на первых этапах финансового обеспечения проекта используют прибыль, привлеченную от ранее проведенных мероприятий. Далее принято использовать предоплату, которую заблаговременно вносят экспоненты за участие в выставке. Также организаторы выставок прибегают к заимствованию средств, помощи спонсоров, кредиторов и привлечению дополнительных инвестиций. Получили распространение и государственные и правительственные программы поддержки выставочно-ярмарочной деятельности, средства от которых также могут быть использованы в финансировании выставки. Таким образом, на основании расчета стоимости проекта и источников финансирования формируется бюджет самого мероприятия.

Анализируя выставочное мероприятие с позиций закупочной логистики, необходимо обозначить проблему отсутствия у большинства организаторов собственной материально-технической базы. Объекты выставочной недвижимости, как правило, арендуются вместе с инфраструктурой на период проведения выставки.

Информационную логистическую составляющую организации выставочного мероприятия в современных условиях можно назвать едва ли не самой важной ввиду того, что именно она обеспечивает максимальное заполнение выставочных площадей и создание потока целевых посетителей. Рекламную кампанию выставочного мероприятия могут вести как сами организаторы, так и специальные рекламные агентства по договору

¹⁴⁴ Симонов К.В. Современный экспобизнес: условия предпринимательства и управленческие технологии: Монография. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 552 с.

подряда. Как правило, сама рекламная кампания начинается с объявления о выставке. Затем проводится рассылка писем предполагаемым экспонентам. Далее сами экспоненты со своей стороны проводят рассылку целевым посетителям с указанием своего положения в составе экспозиции и номеров стендов. Устроители используют средства наружной рекламы, теле- и радиорекламу, проводят пресс-конференции, посвященные предстоящей выставке.

Рассматривая выставочное мероприятие с позиций производственной логистики, важно обратить внимание на тот факт, что индивидуальный облик выставке придают оригинальные инженерные решения. Они могут быть конструкторскими, техническими, архитектурными или дизайнерскими. Обеспечение оптимальной сочетаемости выставочных стендов между собой необходимо еще на стадии предварительного планирования выставки. Также важно принимать во внимание существование практики размещения открытых выставочных площадей, для которой используются баннерные конструкции, уличные флаги, щиты, надувные объекты и элементы уличных информационных систем. В идеальных условиях организации выставки, устроители мероприятия сначала собирают заявки на участие, а потом уже составляют экспозицию, максимально эффективно распоряжаясь выставочной площадью. Однако и такой проект корректируется огромное количество раз в процессе подготовки выставки. Важно согласование рабочего проекта выставки с пожарными и техническими службами во избежание неприятностей во время проведения мероприятия. В современных условиях распространена практика применения типового оборудования для сокращения сроков монтажа выставки. Так, используются стандартные сборно-разборные конструкции и модульные системы каркасного и бескаркасного типа. Трендом сегодня также являются оригинальные световые решения: динамический свет, световые короба, светодиодные панели. Новые для рынка фирмы с большими финансовыми возможностями имеют тенденцию к монтажу стенда индивидуального дизайна, что привлекает к ним большее внимание, нежели стандартные выставочные конструкции.

Также можно рассмотреть логистику поставок (непосредственного предоставления) выставочных услуг потребителям. Любое выставочное мероприятие начинается с регистрации экспонентов и посетителей выставки. Проводится анкетирование с целью учета количества посетителей-специалистов и оценки имиджа выставочного мероприятия. Распространенной на выставочных мероприятиях стала практика использования профессионалов, специализирующихся на регистрационных услугах. Создается расписание выставки, которое публикуется на сайте самого мероприятия и раздается всем экспонентам и посетителям на бумажных носи-

телях. Необходимо обеспечение порядка пропускного режима на выставку, для которого привлекаются службы охраны и полиция. В каждом павильоне устанавливается дежурный по экспозиции, отвечающий за выявление технических и организационных потребностей посетителей и экспонентов. Устроитель обеспечивает организацию приема почетных гостей и делегатов. Также есть практика оказания помощи журналистам и СМИ, присутствующим на выставке. Сам же экспобизнес во время выставки проводит ряд встреч, посвященных сотрудничеству, взаимодействию и партнерству с разными поддерживающими отраслями. Целесообразно повышать уровень выставочного обслуживания потребителей экспоуслуг. Посетители и экспоненты очень часто нуждаются в сопутствующих сервисных услугах, поэтому организатором выставок необходимо обеспечить присутствие на мероприятии представителей предприятий-партнеров, к примеру, служб такси, бронирования, монтажа и др. При невозможности предоставления потребителям сопутствующих услуг непосредственно в павильоне, важно обеспечить их информацией о расположенных по близости предприятиях, способных предоставить необходимые услуги (например, парикмахерские, химчистки и т. д.).¹⁴⁵ Залогом успешной организации выставки является привлечение сторонней компании, специализирующейся на транспортно-экспедиторском обслуживании и таможенном оформлении ввозимых из-за рубежа выставочных грузов. Также необходимо предоставление услуг по доставке, ответственному хранению экспонатов и погрузочно-разгрузочные услуги, как правило, предоставляемые сторонней логистической компанией. Широкое распространение получила практика проведения конкурсов для наиболее выдающихся экспонентов или самых запоминающихся экспонатов. К примеру, в Санкт-Петербурге на «Балтийском морском фестивале» проходит конкурс зрительских симпатий, посвященный наиболее запомнившимся гостям плавательному средству. Победители получают премии, призы и мотивацию к участию в следующей выставке с не меньшим размахом.

Сразу по завершению выставочного мероприятия, организаторы проводят итоговые расчеты с подрядчиками, партнерами и агентами; уточняют взаиморасчеты с контрагентами, систематизируют документацию и проводят оценку эффективности организации выставочного мероприятия с целью анализа допущенных ошибок и совершенствования будущих выставок.

Таким образом, оптимизация бизнес-процессов выставочной деятельности в рамках полного логистического цикла, способствует не только повышению уровня их рационализации, но и содействует развитию партнерских отношений, удовлетворению запросов потребителей.

¹⁴⁵ Карасев Н.В. Продажи и маркетинг в выставочном бизнесе. – М.: Статус Презенс, 2010. – 211 с.

***Секция X. ФИЛОСОФСКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ,
СОЦИАЛЬНЫЙ И ПОЛИТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ
СОВРЕМЕННОЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
СИТУАЦИИ***

Г. В. КРАСНОВА

аспирант 1 года обучения

кафедры социологии и социальной работы

Научный руководитель: д-р социол. наук, проф. Я. А. Маргулян

**ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ
В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

Глобализация – слово, которое звучит в нынешнее время достаточно часто и громко. Не утихают споры о том, что же принесет России данный процесс. Растворится ли наш многокультурный уклад жизни в навязываемых западными странами стереотипах или Россия сумеет успешно интегрироваться в мировое сообщество, сумев сохранить свою самобытность, переняв современные технологии и достижения? Возможно ли нейтрализовать угрозы глобализации, сохранив при этом все положительные моменты данного процесса? Для того, чтобы попытаться найти ответ на эти вопросы, необходимо определить основные тенденции и угрозы глобализации.

Наиболее значимой для цивилизации является информационная глобализация. Информационные процессы занимают центральное место в выработке и осуществлении управленческих решений практически во всех без исключения сегментах деятельности общества. Информация превратилась в товар, и особое значение приобрела социальная информация, связанная с функционированием общественных образований и структур, а также конкретного человека, с его помыслами и поступками.

Информационная глобализация в первую очередь выражается в информатизации, то есть распространении информационных технологий, их объединение и использовании в различных сферах жизни, что позволяет сформироваться глобальному информационному обществу.

Под глобальным информационным обществом понимается общество нового типа, формирующееся в результате новой глобальной социальной революции, основой которой является взрывное развитие и конвергенция информационных и коммуникационных технологий; общество знаний, в котором главным условием благополучия каждого человека и каждого государства становится знание, полученное благодаря беспрепятственному доступу к информации и умению с ней работать; общество, которое способствует взаимопроникновению культур и открывает каждому сообществу и каждому человеку новые возможности для самоидентификации.

Вхождение России в глобальное информационное общество было неизбежным, что и указывалось в Концепции формирования информационного общества в России, которая была одобрена решением Государственной комиссии по информатизации при Государственном комитете Российской Федерации по связи и информатизации от 28 мая 1999 г. № 32. Несомненно, данное решение имело множество положительных сторон, однако вместе с формированием информационного общества в России были выявлены и угрозы безопасности страны, общества, человека, нового характера.

Информационные потоки неуклонно развиваются, порождая все больше различных информационных угроз и рисков. Большой частью эти риски угрозы направлены на уничтожение, изменение, искажение и самой информации, но наибольшую опасность представляют именно те угрозы, что несут в себе негативное воздействие на индивидуальное и общественное сознание. Большое количество информационных потоков снижает критичность восприятия и делает успешными разнообразные техники манипулирования сознанием, программирования и так далее, а информационные войны становятся главным вопросом национальной безопасности. Все это подводит нас к необходимости создания специализированных служб, разработки программ и принятия законодательных актов для контроля и противодействия информационным угрозам и укрепления информационной безопасности как страны, общества, так и личности. Однако необходимо в данном случае сохранить главное достоинство информационной глобализации и глобального информационного общества – доступную информацию, что ставит перед исследователями и практиками разных областей, в том числе и социологов, достаточно новую и интересную задачу.

Секция XI. СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ

Г. А. ИВАШКИН

аспирант 1 года обучения

кафедры экономики и управления качеством

Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. В. Г. Куганов

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ TQM

В настоящее время одной из наиболее важных и актуальных проблем в России является проблема конкурентоспособности малого предпринимательства. В условиях применения экономических санкций против

России со стороны западноевропейских государств, нашей стране предоставляется возможность развивать собственное производство и выводить его на качественно новый уровень. Однако в этих условиях увеличивается конкуренция на российском рынке, в которой смогут выжить только компании имеющие такое преимущество, как высокое качество менеджмента.

Поэтому внедрение принципов TQM на малом предприятии для повышения его конкурентоспособности становится всё более актуальным. Важным моментом при внедрении системы менеджмента качества является четкое понимание руководством и всеми сотрудниками, какие выгоды можно получить от данного процесса. Здесь, необходимо выделить внешние и внутренние преимущества. К внешним можно отнести:

- повышение конкурентоспособности предприятия на внутреннем рынке;
- повышение доверия к себе потребителя и придание уверенности в качестве продукции;
- улучшение имиджа компании, получение преимуществ в конкурсах;
- малый бизнес зачастую зависит от финансовых организаций, которые рассматривают сертификат качества как фактор снижения риска для инвестирования и кредитования. Наличие сертификата может сыграть роль доброго имени (goodwill) предприятия.

К внутренним выгодам можно отнести:

- постепенный рост всех показателей бизнеса (прибыль, рентабельность и т. д.);
- четко сформулированные и прописанные стратегия, цели, что придаст прогнозируемость, системность, скоординированность в работе компании. Можно будет различить барьеры на пути развития и новые возможности;
- повышение управляемости организацией за счет процедур по разделению ответственности и полномочий. Возможность выявить наиболее инициативных и ответственных работников. Снижение уровня авторитарности руководителя и возможность сотрудникам принимать больше самостоятельных решений. В частности, целесообразно составлять «Матрицу ответственности»;
- снижение доли брака за счет поэтапного контроля качества продукции на всех стадиях жизненного цикла, тотальный контроль качества;
- возможность совершить прорыв, за счет того, что малому предприятию легче осознать миссию, ориентированную на клиента.

Система менеджмента качества может быть использована как эффективный инструмент не только совершенствования системы управления, но и ее существенной реорганизации. При этом необходимо четко понимать общее состояние системы управления, выявлять узкие места. Для анализа состояния можно применять различные методы.

Одним из инструментов по решению проблем качества является применение статистических методов. Статистические методы – научные методы изучения и описания массовых явлений, которые допускают количественное (численное) выражение. К семи инструментам контроля качества относятся следующие статистические методы: гистограмма; диаграмма Парето; контрольный листок; диаграмма разброса; стратификация (расслоение); диаграмма Исикавы; контрольная карта.

Данные методы можно использовать как систему методов, а также их можно рассматривать и применять как отдельные инструменты. При внедрении каждого инструмента контроля качества необходимо обучение этим методам персонала, вовлекаемого в процесс. Каждый служащий компании, который использует статистические методы, способствует повышению качества в организации.

В отличие от своих крупных конкурентов-производителей малое предприятие обладает такими конкурентными преимуществами, как мобильность, гибкость реакции на спрос, ближе к потребителю, оперативность управления и принятия решений, возможность более динамично двигаться вперед и имеет способность перестраиваться, быстрая восприимчивость ко всему новому и инновационному. К одним из сильных сторон можно отнести разработку инновационного продукта и грамотно проведенную маркетинговую политику, благодаря которым удастся занять свою нишу среди потребителей.

Можно отметить, что концепция TQM имеет всеобъемлющий охват, она выходит за рамки предприятия. Поэтому необходимо проводить совершенствование деятельности малого предприятия на основе принципов TQM, используя при этом различные методы реализации.

Секция XII. МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС В МНОГОПОЛЯРНОМ МИРЕ

А. А. ВИРИН

аспирант 2-го года обучения

кафедры международного менеджмента

Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. А. И. Майзель

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ МЕЖДУНАРОДНОГО ЧАСОВОГО РЫНКА

В последние годы все более явно просматривается новая, необычная для часового рынка тенденция: население Земли постепенно утрачивает интерес к наручным часам. Если на протяжении последних 100 лет рост

мирового рынка часов, обусловленный постоянным увеличением потребностей людей в устройствах для точного измерения времени, воспринимался как нечто само собой разумеющееся, то теперь ситуация значительно изменилась. Научно-техническая революция привела к тому, что все большее число людей использует в этих целях не наручные часы, а совершенно другие устройства: мобильные телефоны и смартфоны, приборы для воспроизведения звука (например, MP3-плееры, индикаторы, вмонтированные в ручки, другие канцелярские принадлежности и пр.).¹⁴⁶

За последние пять лет мировое производство наручных часов сократилось на 3%, производство других часов (настенных, стационарных и проч.) сократилось на 16%.¹⁴⁷

Между тем, наблюдается и обратная тенденция – механических часы, которые хоть и не так точны, являются более трудоемкими по производству и относительно высоки по конечной цене, занимаю каждый год все большую долю рынка. За последние пять лет производство механических часов увеличилось с 25 млн штук до 36 млн штук, то есть на 44%. Увеличивается постепенно и доля рынка, которую занимают механические наручные часы: в 2010 году она составляла 1,7%, в 2014 – 2,5%.

По данным Federation of the Swiss Watch Industry FH, мировым лидером в экспорте часов остается Швейцария, которая в 2014 году экспортировала в разные страны часов на сумму 24,3 млрд долларов. Рост объема экспорта мирового лидера по сравнению с 2013 годом составил 1,9%.¹⁴⁸

Что касается количественного объема экспорта часов, то тут безусловным лидером является Китай, экспорт часов которого составил 669 млн штук в 2014 году, показатель прироста – 5,5%. Средняя цена экспортируемых часов при этом составила 4 доллара. Если говорить о конкретных часовых компаниях, то больше половины рынка занимают четыре лидера, причем в первой тройке только Швейцария:¹⁴⁹ Swatch Group занимает 18,3% рынка, Richemont – 15,7%, Rolex – 11,8%.¹⁵⁰

Основным мировым импортером в 2014 году являлся Гонконг – 10,9 млрд долларов, что на 4,5% выше, чем в 2013 году. Такой высокий

¹⁴⁶ Дробица И.К. Мировой рынок наручных часов: лидерство Швейцарии укрепляется // Российский внешнеэкономический вестник – 2009. – № 7(июль).

¹⁴⁷ Отчет Japan Clock & Watch Association: [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.jcwa.or.jp> (дата обращения: 25.04.2016).

¹⁴⁸ The Swiss and world watchmaking industry in 2014. Federation of the Swiss Watch Industry FH, 2015.

¹⁴⁹ From nation-based to global competition in the watch industry, Pierre-Yves Donzé Kyoto University, 2014: [Электронный ресурс]. – URL: http://www.worldbhc.org/files/full%20program/C6_DonzPAPER.pdf (дата обращения: 23.04.2016).

¹⁵⁰ Watch Industry, Zurich: Vontobel Equity Research, 2013: [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.credit-suisse.com/media/production/pb/docs/unternehmen/kmugrossunternehmen/uhrenstudie-en.pdf> (Дата обращения: 23.04.2016).

показатель связан с тем, что большинство ввозимой продукции идет затем на реэкспорт.

Главная проблема российской часовой индустрии в том, что у нее пока не получается найти свою производственную нишу и своего потребителя. Российский часовой рынок среднего и высшего ценового уровней почти целиком контролируется швейцарскими компаниями. В сегменте же часов до 100 долларов первые места занимают японские компании Casio, Citizen и Seiko, а также корейские Romanson и Q&Q.¹⁵¹

Доля России в мировом экспорте часов составляет всего 0,028%. Более уверенно наша страна чувствует себя как импортер часов. Причем объем экспорта постоянно растет, и большую долю в нем опять же занимает Швейцария – 71,3%, за ней следует Китай – всего лишь 17,6% и Таиланд – 1,5%.¹⁵²

Исходя из вышеизложенного, можно сделать следующие выводы о современных тенденциях международного часового рынка.

1. Мировое производство часов постепенно снижается, так как часы, как прибор для измерения времени, в жизни обычных людей все чаще замещают персональные гаджеты.

2. Швейцария является мировым лидером по объему экспорта часов в денежном выражении. В количественном выражении бесспорным лидером является Китай.

3. Несмотря на снижение мирового производства часов, рынок дорогостоящих механических часов стабильно растет, причем главенствующую роль в этом занимает Швейцария, и ее позиции усиливаются с каждым годом.

Н. А. ГОЛУБКОВА

аспирант 2 года обучения

кафедры международного менеджмента

Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. Н. С. Сараханова

РОЛЬ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ

Принимая во внимание значимость сырьевого сектора для российской экономики, важность социальной ответственности энергетических и, в частности, нефтегазовых компаний отмечается на государственном

¹⁵¹ Дробица И.К. Мировой рынок наручных часов: лидерство Швейцарии укрепляется // Российский внешнеэкономический вестник – 2009. – № 7(июль).

¹⁵² Trade statistics for international business development: [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.trademap.org> (Дата обращения: 25.04.2016).

уровне, а «бережное отношение к природе становится одним из обязательных факторов реализации крупных промышленных и инфраструктурных проектов», который определяет конкурентоспособность экономики.

В соответствии с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденной в 2008 году Председателем Правительства РФ В. В. Путиным, в области повышения ответственности энергетики стоят следующие задачи:

- снизить уровень «негативного воздействия энергетического комплекса на окружающую среду не менее чем на 20 процентов»;
- развить и увеличить эффективность производства «на основе новейших высокоэффективных экологически чистых технологий».

Такие ориентиры, сформулированные на высшем уровне, свидетельствуют об актуальности и практической значимости темы социальной ответственности энергетического комплекса и о государственной заинтересованности в развитии ответственности компаний, поскольку очевидно, что сформулированный Милтоном Фридманом подход, согласно которому единственная ответственность бизнеса – это получение прибыли, устарел и сегодня возросшие требования со стороны общества требуют от компаний действий, выходящих за рамки сугубо экономической деятельности. На смену приходит понимание, что бизнес в состоянии нести ответственность за протекающие в мире процессы, негативно сказывающиеся на обществе и природе.

Современный подход к корпоративной социальной ответственности исходит из того, что государство и бизнес в равной степени ответственны за свои действия перед обществом.

Энергетическим сектором экономики, основные представители которого представляют собой крупные промышленные предприятия, одним из первых была признана ответственность за свою деятельность, что нашло свое отражение как в непосредственной деятельности, так и в социальной отчетности.

Реализуя концепцию корпоративной социальной ответственности, энергетическая компания, с одной стороны, преследует собственные корпоративные интересы, а, с другой стороны, получает возможность выявить интересы общественных институтов. Корпоративная социальная ответственность является тем механизмом, который, выстраивая баланс между интересами экономики и общественными, способен ориентироваться на долгосрочную перспективу в выстраивании таких взаимоотношений.

Т. А. ХАНСУВАРОВА

аспирант 1 года обучения

кафедры международного менеджмента

Научный руководитель: канд. экон. наук, проф. Н. Н. Покровская

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В сложившихся экономических и политических условиях как никогда важным становится обеспечение инновационного роста экономики. Развитие инноваций и наукоемких технологий становится необходимым условием эффективного функционирования как экономики государства в целом, так и отдельно взятого предприятия. Особенности развития институциональной среды финансирования инноваций, экономические кризисы и западные санкции привели к инвестиционному кризису в России, ограничив доступ российского бизнеса к источникам финансирования и увеличив их стоимость.

Наиболее остро вопрос финансирования разработок встает перед организациями, находящимися на начальных стадиях развития: для них характерен не только высокий риск реализации проекта, но и высокие риски функционирования компании в целом. Вкладывать средства в высокорисковые проекты готовы венчурные фонды и «бизнес-ангелы». По данным отчета Российской ассоциации венчурного инвестирования (РАВИ), основные показатели, характеризующие рынок прямых и венчурных инвестиций в целом, в 2015 году существенно отстают от значений, зафиксированных в предыдущем отчетном периоде. Типичный российский венчурный фонд получает более 1000 запросов на инвестирование в год. По статистике, 90% из них сразу отклоняются. В данных условиях для «стартапов», имеющих неопределенный будущий финансовый результат и высокие риски, позиционирование бренда и идеи бизнеса становится определяющим фактором для привлечения инвестиций. Экспертные оценки сотрудников фонда Altair Capital свидетельствуют о том, что презентационные ошибки в наибольшей степени влияют на решение вопроса о финансировании проекта и составляют порядка 50% отказов инвесторов. Таким образом, потенциально успешные проекты остаются без инвестирования только из-за отсутствия продуманной маркетинговой стратегии. Краудфандинговые и краудинвестинговые платформы имеют место на российском рынке, однако, остаются слабо развитыми по сравнению с зарубежными аналогами.

Преимуществом краудфандинга и краудинвестинга является их открытость и интернациональность, независимость от политических кризи-

сов. С помощью таких платформ небольшие компании, грамотно построившие свою маркетинговую политику, способны получить финансирование инновационных проектов. Практика же частного инвестирования в высокорисковые проекты крайне слабо развита в России по сравнению со странами Европы и США. Иностранные инвесторы не спешат работать с российскими проектами, что вызвано высоким уровнем коррупции, низким уровнем экономических свобод и нестабильностью экономической обстановки в стране. Интерес иностранцев обусловлен спекулятивными мотивами при инвестировании на короткие сроки.

Одним из ярких участников инвестиционного процесса являлся Европейский Банк Реконструкции и Развития (далее ЕБРР), покинувший российский рынок в середине 2014 года в рамках западных антироссийских санкций. Банк финансировал проекты в области энергоэффективности и инфраструктуры, а также проекты, способствующие развитию местных рынков капитала и инвестиций в российских регионах. ЕБРР имел широкую географию проектов по всей территории России, финансировал крупные долгосрочные проекты. В 2013 году ЕБРР инвестировал в проекты на территории России 1 816 млн евро, в 2014 году эта цифра составила лишь 608 млн евро. Таким образом, из-за потери такого участника рынка как ЕБРР, российские компании ежегодно недополучают порядка 1 млрд евро долгосрочных инвестиций. Возможной альтернативой ЕБРР может стать Банк Развития БРИКС, однако, банк только начал свою работу и ему потребуется время для реализации своего потенциала. Кроме того, если основным заемщиком ЕБРР была Россия, но едва ли ей удастся стать таковой в банке БРИКС.

Анализ проблем финансирования малого бизнеса выявил необходимость развития института инвестиционного консалтинга, способного подготовить предпринимателей к их встрече с инвесторами. Важным аспектом повышения активности работы института частного инвестирования в России является ликвидация имеющейся информационной асимметрии. Инноваторам необходимо распространить информацию о своем проекте для поиска инвестора и одновременно сохранить идею своей инновации в тайне от конкурентов. «Бизнес-ангелы», напротив, зачастую стремятся не раскрывать информацию о своей деятельности, поэтому предпочитают не инвестировать в высокорисковые проекты в России вовсе.

Безусловно, вышеперечисленные факторы крайне важны для финансирования инноваций, однако, повышение инвестиционной привлекательности страны в целом невозможно без решения фундаментальных проблем, таких как коррупция, бюрократия, региональные диспропорции и ограниченность экономических свобод.

СОДЕРЖАНИЕ

Победители конференции**Секция I. Актуальные вопросы экономической теории
на современном этапе развития общества и глобализации**

Алексеева Д. А. Состояние банковского сектора РФ в условиях
глобальной нестабильности 3

**Секция II. Современная финансовая система:
мировые и страновые аспекты развития
в условиях глобальной нестабильности**

Васильева А. Д. Развитие российского гостиничного бизнеса:
инвестиции, инновации, международное сотрудничество 5

Гамиловская И. В. Тенденции экономического развития российской
фармацевтической отрасли в условиях геополитической нестабильности 9

Протасеня С. И. Перспективы развития дорожных фондов 12

Шалагинова Е. В. Долгосрочное планирование увеличения доходной части
бюджета с использованием инструментария риск-ориентированного
направления 15

**Секция III. Мировая экономика
и международные экономические отношения
в условиях геополитической нестабильности**

Лубская Е. В. Перспективы расширения участия России
в региональных цепочках добавленной стоимости в рамках ЕАЭС 19

**Секция IV. Информационные технологии
и математические методы в экономике**

Васильев Ю. М. Адаптивный алгоритм размещения иерархических графов.
Минимизация числа пересечений 23

**Секция V. Современные предприятия:
отраслевые, региональные и инновационные аспекты развития
в условиях ресурсных ограничений**

Володина М. Диверсификация производства предприятий по добыче
и переработке хрома как способ организационно-экономического развития.... 28

Гуляева Г. Г. Анализ состояния инновационной и инвестиционной
деятельности Республики Саха (Якутия) 30

<i>Новикова Е. Ю.</i> Моделирование проблемных полей и стимулирующих факторов вертикальной интеграции субъектов нефтегазовой отрасли.....	34
<i>Целикова Е. П.</i> Место учетно-аналитической системы в процессе формирования отчетности строительных холдингов	38

Секция VI. Производственный менеджмент: отраслевые аспекты

<i>Мерзлов Д. И.</i> Проблемы функционирования предприятий радиотехнической промышленности в условиях изменений.....	41
<i>Силлюк Л. В.</i> Инновации как способ повышения конкурентоспособности промышленных предприятий	44

Секция VII. Актуальные проблемы развития социально-трудовой сферы

<i>Декина М. П.</i> Анализ образовательного уровня занятых в экономике России.....	48
<i>Павловский Е. В.</i> Сравнительный анализ региональных миграционных структур	52

Секция VIII. Правовые аспекты развития современного общества и экономики

<i>Горколыцева О. И.</i> Трансферт ценных бумаг	55
<i>Мясникова Е. Л.</i> Решения собрания акционерного общества: природа и значение	59
<i>Хрусталева А. В.</i> Понятие электронных денежных средств	63

Секция IX. Проблемы и перспективы развития маркетинга и логистики

<i>Закревский А. А.</i> Планирование развития инфраструктуры железнодорожного узла.....	67
<i>Тюрина К. А.</i> Оценка эффективности государственных расходов на закупки в образовательных учреждениях	71

Секция X. Философско-методологический, социальный и политический анализ современной социально-экономической ситуации

<i>Ефимов И. С.</i> Социальные технологии влияния масс-медиа на образ жизни и реальное поведение российской молодежи в регионе	75
<i>Михайлова О. К.</i> Интеллигенция: социально-исторические основания.....	78

**Секция XI. Современные аспекты повышения
конкурентоспособности предприятий
на основе управления качеством**

<i>Ильин Е. Д.</i> Влияние результатов внедрения системы 5S на качество продукции и производственных процессов	81
<i>Серкова К. Я.</i> Философия качества в управлении государственными программами	84

Секция XII. Международный бизнес в многополярном мире

<i>Мельникова А. А.</i> Международный опыт взаимодействия бизнеса и вузов: движущие факторы и ограничения	87
<i>Эфендиева А. А.</i> Cultural diversity in international business: opportunities and threats	91

Участники конференции

**Секция I. Актуальные вопросы экономической теории
на современном этапе развития общества и глобализации**

<i>Косотурова А. С.</i> Внутренние проблемы в формировании шестого технологического уклада в Российской Федерации	94
<i>Кухарская Е. В.</i> Теоретические аспекты экономического роста как макроэкономической категории	96

**Секция II. Современная финансовая система:
мировые и страновые аспекты развития
в условиях глобальной нестабильности**

<i>Баркар А. А.</i> Система показателей антикризисной диагностики предприятий, сдающих коммерческую недвижимость в аренду	98
<i>Ван Кай.</i> Сотрудничество стран в электронной коммерции и финансовой сфере	100
<i>Дорофеева К. А.</i> Способы снижения риска корпоративного дефолта	102
<i>Иванов А. В.</i> Влияние проектов по противодействию размыванию налогооблагаемой базы на повышение собираемости налогов	104
<i>Кузнецов А. В.</i> Субвенции как механизм финансирования образовательных учреждений в Ленинградской области	106
<i>Кутырев Ю. А.</i> Новые полномочия Федерального казначейства по осуществлению финансового контроля	108
<i>Маслюков М. А.</i> Амортизационная политика как часть	

финансовой политики предприятий в России	110
<i>Меньшиков А. А.</i> Антикризисная налоговая политика в сфере малого бизнеса в зарубежных странах	112
<i>Мясников М. Р.</i> К вопросу оценки стоимости программного обеспечения, разрабатываемого в рамках НИОКР	114
<i>Мясникова Г. В.</i> Проблемные аспекты внедрения бюджетирования, ориентированного на результат на региональном уровне	116
<i>Ульянова О. В.</i> Корпоративное мошенничество в условиях современного информационного общества	117

**Секция III. Мировая экономика
и международные экономические отношения
в условиях геополитической нестабильности**

<i>Ван Сянюй.</i> Влияние торговли природным газом РФ и КНР на экономическое развитие Дальнего Востока	119
<i>Черемхина А. В.</i> Инновационные процессы в судостроительной отрасли мира (на примере российско-финляндского сотрудничества)	121

**Секция V. Современные предприятия:
отраслевые, региональные и инновационные аспекты
развития в условиях ресурсных ограничений**

<i>Виногорова В. Н.</i> Сравнительный анализ инновационной деятельности российских и зарубежных нефтегазовых компаний	123
--	-----

**Секция VI. Производственный менеджмент:
отраслевые аспекты**

<i>Богданова А. М.</i> Модели краудсорсинга в современных условиях	125
<i>Вилкова Е. С.</i> Промышленная интеграция как фактор развития производственной инфраструктуры машиностроительного предприятия	126
<i>Зарецкий А. Б.</i> О развитии механизмов хозяйственного взаимодействия	128
<i>Лигай Н. М.</i> Производственный менеджмент на предприятиях лёгкой промышленности	129
<i>Пацурин В. С.</i> Планирование поставок сырья для производства в условиях неопределенности	131
<i>Приходько Ю. А.</i> Методология управления промышленными предприятиями на основе кластерного подхода	133
<i>Ромашин В. В.</i> Пути развития региональных инновационных систем в период импортозамещения в российской экономике	135
<i>Сенькив И. О.</i> Перспективы совершенствования систем управления российскими предприятиями	136

**Секция IX. Проблемы и перспективы развития
маркетинга и логистики**

<i>Аминова А. Н.</i> Современные методы создания эффективных инструментов управления на основе сбалансированной системы показателей.....	138
<i>Локтионов П. В.</i> Логистическая координация на строительном рынке мегаполиса	140
<i>Мошкова М. А.</i> К вопросу о вовлеченности потребителей во взаимодействие с брендом.....	144
<i>Сандрикова Д. В.</i> Логистический цикл создания выставочных услуг	145

**Секция X. Философско-методологический, социальный
и политический анализ
современной социально-экономической ситуации**

<i>Краснова Г. В.</i> Информационная безопасность в условиях глобализации.....	149
--	-----

**Секция XI. Современные аспекты повышения
конкурентоспособности предприятий
на основе управления качеством**

<i>Ивашкин Г. А.</i> Повышение конкурентоспособности малого предприятия на основе TQM	150
---	-----

Секция XII. Международный бизнес в многополярном мире

<i>Вирин А. А.</i> Современные тенденции международного часового рынка.....	152
<i>Голубкова Н. А.</i> Роль корпоративной социальной ответственности в деятельности энергетических компаний.....	154
<i>Хансуварова Т. А.</i> Проблемы развития институциональной среды финансирования инноваций в Российской Федерации.....	156

Научное издание

**НАУЧНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
АСПИРАНТОВ СПбГЭУ**

**«ЭКОНОМИКА РОССИИ В ВОЗРОЖДАЮЩЕМСЯ
МНОГОПОЛЯРНОМ МИРЕ»**

Материалы научной конференции аспирантов СПбГЭУ – 2016

19 апреля 2016 года

Подписано в печать 20.12.16. Формат 60×84 1/16.
Усл. печ. л. 10,25. Тираж 500 экз. Заказ 1845.

Издательство СПбГЭУ. 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21.

Отпечатано на полиграфической базе СПбГЭУ