

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

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

***Проблемы экономики, науки
и образования
в контексте реализации
мультидисциплинарного подхода***

***Материалы научной конференции
аспирантов СПбГЭУ***

19 апреля 2019 года

***Под научной редакцией
д-ра экон. наук, проф. Е. А. Горбашко***

**ИЗДАТЕЛЬСТВО
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА
2019**

ББК 65
П78

П78 Проблемы экономики, науки и образования в контексте реализации мультидисциплинарного подхода : материалы научной конференции аспирантов СПбГЭУ, 19 апреля 2019 г. / под науч. ред. д-ра экон. наук, проф. Е. А. Горбашко ; редкол. : Н. Г. Иванова [и др.]. – СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2019. – 153 с.

ISBN 978-5-7310-4711-1

В материалах представлены результаты научно-исследовательской работы аспирантов СПбГЭУ за 2018-2019 годы. В них обобщены результаты исследований тенденций и механизмов интеграции науки и образования в условиях новых вызовов глобальной экономики. Особое внимание уделено проблемам формирования цифровой экономики в России, задачам в области международного сотрудничества, государственной финансовой политики, развития добывающей промышленности, строительной отрасли и энергетического сектора страны. Исследованы пути совершенствования инновационной деятельностью предприятий, системы финансового менеджмента в организациях, управления качеством и конкурентоспособностью; внедрение информационных систем и технологий. Рассмотрены особенности развития научно-производственного потенциала РФ, гостиничного бизнеса и оценочной деятельности, функционирования логистических систем; правовые особенности отечественного законодательства, а также теоретические аспекты институциональных изменений в российской экономике.

Материалы будут полезны широкому кругу читателей, интересующихся проблемами и тенденциями развития современной экономики, управления и права.

The materials present the results of the research work of graduate students of SbSEU for 2018-2019. They summarize the results of studies of trends and mechanisms for the integration of science and education in the face of new challenges to the global economy. Particular attention is paid to the problems of creating a digital economy in Russia, tasks in the field of international cooperation, state financial policy, development of the mining industry, the construction industry and the country's energy sector. The ways of improving the innovative activity of enterprises, the financial management system in organizations, quality management and competitiveness are investigated; implementation of information systems and technologies. The features of the development of the scientific and production potential of the Russian Federation, the hotel business and valuation activities, the functioning of logistics systems; legal features of domestic legislation, as well as theoretical aspects of institutional changes in the Russian economy.

The materials will be useful to a wide range of readers interested in problems and development trends of the modern economy, management and law.

ББК 65

Редакционная коллегия: д-р экон. наук, проф. *Н. Г. Иванова*, д-р экон. наук, проф. *Г. А. Краюхин*, д-р экон. наук, проф. *О. А. Молчанова*, д-р экон. наук, проф. *В. В. Платонов*, д-р экон. наук, проф. *С. И. Рекорд*, д-р экон. наук, проф. *С. А. Степанова*, д-р экон. наук, проф. *Т. Г. Шульженко*, канд. экон. наук, проф. *М. З. Эпштейн*, канд. экон. наук, доц. *Л. Г. Демидова*, канд. экон. наук, доц. *Н. Ф. Ефимова*, канд. юрид. наук, доц. *О. К. Кремлёва*, канд. экон. наук, доц. *Т. Э. Неупокоева*, канд. экон. наук, доц. *С. Г. Татаринцева*, канд. экон. наук, доц. *Т. Т. Ценина*, канд. экон. наук, доц. *Д. С. Юдин*, начальник отдела СНИДС *А. А. Тряпицына*

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

ISBN 978-5-7310-4711-1

© СПбГЭУ, 2019

ПОБЕДИТЕЛИ КОНФЕРЕНЦИИ

Секция I МЕЖДИСЦИПЛИНАРНАЯ СВЯЗЬ МЕТОДОЛОГИИ ИССЛЕДОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ С СОВРЕМЕННЫМИ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ТЕОРИЯМИ

Д. А. АЛЕКСЕЕВА,

аспирант 3 года обучения

кафедра общей экономической теории и истории экономической мысли

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

СЦЕНАРИИ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Аннотация. Настоящее время характеризуется состоянием глобальной нестабильности – затянувшимся мировым финансовым кризисом. Экономические санкции лишь усугубляют негативные последствия на финансовых рынках стран–участниц мирового сообщества. В статье рассмотрена сущность и результаты экономических санкций, факторы, влияющие на финансовый сектор, а также точки роста в условиях глобальной нестабильности.

Ключевые слова: экономические санкции, мировой финансовый кризис, финансовый сектор, экономический рост, глобальная нестабильность.

Сегодня экономические санкции стали ключевым звеном проведения современной внешнеэкономической политики и формирования международной дипломатии. Главное последствие от введения санкций – спад развития национальной экономики, что характеризуют такие макроэкономические показатели, как инфляция, темп прироста ВВП, уровень безработицы.

Выделяют три основных цели введения экономических санкций:

1. Воздействие на «недопустимое поведение» государства под санкциями путём изменения его политики на желаемую.
2. Наказание стране за демонстрацию «недопустимого поведения» в виде материального ущерба экономике.
3. Предостережение другим странам мирового сообщества от «недопустимого поведения»¹.

¹ Мешкова А. П., Вострикова Е. О., Верховец О. А. Международные экономические санкции: вопросы эффективности // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2017. – № 2 (58). – С. 54-62.

В период экономических санкций наибольшему воздействию подвергается финансовый рынок, изменения на котором негативно сказываются на результатах деятельности компаний, в том числе на их стоимости. Это приводит к тому, что инвесторы не могут адекватно оценить экономическую целесообразность вложений в конкретную компанию, а также все финансовые и нефинансовые риски, и происходит отток капитала.

Подобные запреты и ограничения в сфере торговли и экономических взаимоотношений имеют популярность в мировой практике. Россия сталкивалась с санкциями на протяжении всего XX века, первые санкции против СССР были введены в 1925 году и получили название «золотая блокада»².

В настоящее время ограничения в сфере торговли и финансовых отношений имеют важное значение в качестве средства управления международным конфликтом в политике государств. Последние санкции против России были введены США в 2018 году как продолжение санкций 2014 года стран Евросоюза, США и другими государствами в связи с присоединением Крыма к России и конфликтом на востоке Украины. Введение санкций носит исключительно политический характер, тем не менее, целями являются ослабление российской экономики и курса рубля, а также изменение позиции России в отношении международной политики.

Ряд экспертов полагает, что текущий финансовый кризис в российской экономике вызван введением санкций. Но стоит отметить, что Россия не преодолела в полной мере последствия мирового экономического кризиса 2009 года. К 2014 году экономика Российской Федерации не достигла экономических показателей докризисного уровня 2007 года, и введённые санкции ухудшили стагнацию и обострили экономические шоки. Это и является особенностью современного финансового кризиса в России.

В настоящий момент влияние внешнеэкономических факторов на финансовый рынок России особенно значительно.

Во-первых, возобновилось падение цен на нефть, которые, однако, не достигли уровня января 2016 года – 31-33 долл./баррель (Urals).

При негативном прогнозе снижение цен на нефть и газ в мировой экономике может привести к сокращению финансовых возможностей ТОП-5 энергосырьевых компании России с ориентацией на экспорт, то есть прогнозируются снижение доходов и прибыли, капитализации компаний, кредитных рейтингов.

Необходимо подчеркнуть, что на состояние финансового рынка влияет совокупность внутренних и внешних факторов. В период экономической нестабильности среди наиболее значимых внешних факторов выделяют:

² Ильина Е. В. Влияние санкций на экономику России // Вестник экономики, права и социологии. – 2015. – № 4. – С. 34-38.

уровень мировых цен на энергоресурсы, динамику международных индексов и состояние финансовых рынков других стран.

К наиболее весомым внутренним относят такие факторы, как приоритетные направления денежно-кредитной политики государства, темпы роста промышленного производства, инвестиции в основной капитал компаний-резидентов и уровень монетизации экономики.

Во-вторых, наблюдаются ухудшения в экономической обстановке Китайской Народной Республики, где фондовый рынок показал снижение почти на 25%. Властями КНР пересматриваются перспективы экономического развития страны и введены меры по ослаблению национальной валюты.

В-третьих, страны Западной Европы и Российская Федерация продлили и расширили санкции в отношении друг друга.

Во влиянии санкций на состояние российского финансового сектора можно выделить три этапа: на начальной стадии финансовые рынки оказываются под властью неопределённости, вызванной политическими событиями. Растёт напряжение, и рынок готов отреагировать резким падением. После принятого решения в виде каких-либо ограничений во внешнеэкономической сфере происходит отток капитала, который сопровождается падением индекса ММВБ и снижением курса национальной валюты – рубля. Далее на финансовом рынке появляются позитивные ожидания при возвращении финансовых игроков на рынок.

Основными признаками кризиса называют стремительный рост ставки процента, стабильное увеличение доли санлируемых коммерческих банков и небанковских финансовых институтов, ухудшение качества кредитного портфеля и рост проблемной задолженности, сокращение объёмов кредитования и череда банкротств связанных друг с другом контрагентов.

Во время экономической нестабильности происходит рост внешнего долга страны, девальвация национальной валюты, а золотовалютные резервы, наоборот, сокращаются, так как направляются на нивелирование рисков событий в экономике.

Под влиянием нестабильности на финансовом рынке, вызванной финансовыми кризисами или экономическими санкциями, снижается капитализация компаний.

Эксперты считают, что снижение капитализации российских компаний во время экономической нестабильности, по большей части, происходит более высокими темпами и в больших масштабах по сравнению с ведущими иностранными компаниями.

Мировой финансовый кризис 2009 года оказал более негативное воздействие на капитализацию российских компаний всех отраслей российской экономики по сравнению с текущим финансовым кризисом. Неблагоприятные тенденции как результат влияния санкций 2014-2018 годов, которые не отменены, продолжают сохраняться в ряде отраслей.

В период санкций и за последние годы наблюдается повышение капитализации золотодобывающих предприятий (например, ГК «Норильский никель» и ПАО «Полюс золото»), что связано как с поддержкой государства некоторых отраслей с целью обеспечения импортозамещения³, так и с девальвацией рубля. Доходы компаний золотодобывающей отрасли номинированы в долларах, а расходы – в рублях.

В условиях нестабильности, вызванной санкциями, существуют три возможных сценария развития состояния финансового сектора и экономики РФ в целом. При позитивном сценарии и «снижении напряженности» российские компании получают доступ к различным международным кредитам, а также постепенно возобновляются прямые иностранные инвестиции в российские компании.

Реалистичный сценарий, или «увязание», предполагает кризис в банковском секторе в связи с нехваткой внешних кредитов и продолжение оттока иностранного капитала.

В случае с негативным сценарием, или «взрывом», будут происходить резкое увеличение оттока капитала, дестабилизация российской финансовой системы, банкротство банков и введение Банком России ограничений на конвертируемость рубля.

Первый сценарий предполагает прекращение вооруженных столкновений и дипломатического конфликта между Россией и Украиной, с одной стороны, и Россией и западными странами – с другой. Второй сценарий основан на сохранении текущей ситуации. Третий предполагает ужесточение санкций со стороны Запада.

Россия, используя антисанкционные инструменты, сталкивается с множеством проблем, пытаясь успешно их решить за счёт создания открытой экономики и конкурентоспособности отечественных товаров на внутреннем рынке, технологической модернизации производства⁴.

Таким образом, с одной стороны, экономические санкции привели к стагнации экономического роста, а, с другой стороны, антироссийские санкции стали мощным стимулом для развития импортозамещения, что является важнейшим экономическим механизмом для повышения ВВП России и успешного восстановления экономических процессов.

³ Тарасов А. В., Панукалин А. В., Русакова Ю. И. Влияние санкций на эффективность классических методов стоимостной оценки // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Экономические науки. – 2017. – № 1 (5). – С. 32-42.

⁴ Сергеева О. Ю., Каримова А. А. Экономические последствия санкций для российской экономики // Вопросы экономики и управления. – 2017. – № 1. – С. 134-137.

Секция II
МОДЕРНИЗАЦИЯ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ СФЕРЫ
КАК ДРАЙВЕР РОСТА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Д. А. КОЛЕСНИКОВ,
аспирант 3 года обучения
кафедра корпоративных финансов и оценки бизнеса
Научный руководитель – канд. экон. наук, доц. Т. Э. Неупокоева

МЕТОДИКА ФОРСАЙТ
КАК ИНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ
СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Аннотация. В данной статье предлагается использовать методику форсайт для обеспечения долгосрочной финансовой устойчивости субъектов строительной отрасли. Последовательно рассмотрены такие инструменты методики форсайт, как анализ текущей ситуации, экспертные панели, SWOT-анализ, сценарный анализ, стратегия и финансовое моделирование, дорожная карта. Эта методика может быть интересна хозяйствующим субъектам различных отраслей экономики, а также антикризисным управляющим для формирования бизнес-стратегий и адаптации финансовой политики к быстро меняющимся внешним условиям работы на рынке.

Ключевые слова: методика форсайт, экспертные панели, SWOT-анализ, сценарный анализ, стратегия и финансовое моделирование, дорожная карта.

Термин «форсайт» получил распространение в 80-е годы XX века первоначально в США, затем Японии и странах Европы. Его определение буквально может быть представлено как прогноз, предвидение, предсказание развития будущей ситуации в экономике, бизнесе, науке. Основная цель методики форсайт сводится к идентификации зон стратегических разработок и применению современных технологий, способных принести существенные экономические и социальные выгоды как отдельному хозяйствующему субъекту, так и отрасли, региону и государству в целом. Среди самых популярных средств, составляющих содержательную структуру форсайта, можно отметить метод Дельфи, SWOT-анализ и/или анализ информационных потоков, методику фокус-групп или панелей экспертов, сценарное планирование и моделирование, дорожные карты.

Рассмотрим методику форсайт применительно к сфере строительства. Анализ текущей ситуации в строительной отрасли РФ показывает отрицательную динамику индекса конкурентоспособности (ИКСО). Он неуклонно падает с 2014 года и по состоянию на 2017 год находится ниже отметки

400⁵, что означает низкий уровень. Положение дел в отрасли не даёт никаких оснований считать, что индекс в 2018 году будет выше обозначенной отметки. На отрасль повлиял ряд факторов, которые условно можно разделить на внешние и внутренние. Внешние факторы: низкий уровень платёжеспособности населения, высокий и бесконтрольный темп роста цен на строительные материалы, отсутствие инженерной, социальной и транспортной подготовки территорий, ограничения по свободным мощностям от монопольных организаций, низкая степень готовности градостроительной документации по объектам, невысокий уровень желающих брать на себя выполнение государственных заказов из-за их низкой рентабельности. Внутренние факторы: отсутствие достаточного уровня собственных денежных средств, низкий темп модернизации, технологическое отставание, неудовлетворительно организованное производство строительных работ, отсутствие необходимой производственно-строительной базы, раздутые и неповоротливые бизнес-процессы.

Такой важный элемент методики форсайт, как экспертные панели служит разработке профессионального мнения о текущей ситуации в отрасли и перспективах развития. За период с 2018 года по первый квартал 2019 года нами собраны и проанализированы мнения сорока экспертов, в числе которых генеральные директора и ТОП-менеджеры более двадцати строительных и девелоперских организаций, руководители и начальники отделов одиннадцати консалтинговых и аналитических агентств строительной и девелоперской сфер, восьми государственных чиновников и руководителей госкомпаний разных рангов. Общее мнение экспертов такое: российские застройщики, скорее всего, «заморозят» свои проекты до момента прояснения ситуации на рынке по таким принципиальным моментам, как ставка по проектному финансированию и ставка по ипотеке⁶.

Проведя обзор текущей ситуации и изучив мнение экспертов, можно сгруппировать всю имеющуюся информацию по строительному рынку в SWOT-таблицу для дальнейшего анализа.

Сильные стороны: большинство строительных организаций имеют сильный бренд, имидж на рынке, свои собственные денежные средства, крупные активы, сильный административный ресурс и большой строительный опыт.

⁵ Электронный журнал Строительная отрасль – 2017: взлёты и падения по данным РАСК [Электронный ресурс] // Geoinfo.ru. – URL: http://k4-info.com/upload/m/Stroitelnaya-otrasl-2017_-vzleti-i-padeniya-po-dannim-RASK_-_GeoInfo_-_Nezavisimiy-elektronniy-zhurna.pdf (Дата обращения: 02.04.2019).

⁶ Ефименко А. Н., Неупокоева Т. Э. Антикризисные меры государственной поддержки российских ипотечных заемщиков // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 10-1 (75). – С. 81-91.

Слабые стороны: низкий уровень рентабельности отрасли (5-7%), слабая предсказуемость денежных потоков в части продаж, отсутствие чёткого понимания экономической ситуации на строительном рынке в ближайшие 2-3 года.

Угрозы: изменение градостроительного законодательства в интересах крупных застройщиков, продолжающееся снижение покупательской способности населения, увеличение числа банкротств организаций-застройщиков, рост цен на строительные материалы. Как видим, все виды угроз прямо или косвенно влияют на два основных фактора в строительной отрасли: объём ввода жилья и цена 1 кв. м.

Возможности: практическое исполнение государственной программы по повышению рождаемости населения, по повышению доходности населения, улучшению сферы здравоохранения и предоставление льготного ипотечного кредитования населения.

Из всего вышесказанного можно спрогнозировать следующую ситуацию: изменения в законодательстве, которые вступят в силу с июля 2019 года, заставят застройщиков отказаться от долевого финансирования строительства и продолжить работу с использованием эскроу-счетов. Переход на эскроу-счета предполагает обращение застройщика в банк за проектным финансированием, если у него нет своих собственных денежных средств. В свою очередь, проектное финансирование разделит строителей на две группы: на тех, кто получит, и тех, кто не получит финансирование. Уход части застройщиков с рынка повлияет на уменьшение количества ввода объектов, а снижение объёмов скажется на увеличении цены на недвижимость. По нашему мнению, ситуацию на строительном рынке может спасти только вмешательство государства через реализацию государственной программы субсидирования процентной ставки по ипотеке⁷. Именно процентная ставка по ипотеке будет являться главной переменной для формирования сценарного анализа. Оптимистичный сценарий: ставка по ипотеке 8% с государственной субсидией 3%; реалистичный сценарий: ставка по ипотеке 8% (целевая установка Правительства РФ на 2019 год); пессимистичный сценарий: ставка по ипотеке более 10%.

Следующим шагом после выбора вариантов сценарного анализа является формирование бизнес-стратегий для отдельных застройщиков. Формирование стратегии будет зависеть от комбинации имеющихся внутренних резервов и размеров организации. К внутренним резервам организации относятся: наличие собственных денежных средств, наличие производственной базы, наличие прибыли (хорошая финансовая отчётность).

⁷ Вахмистров А. Субсидирование ипотеки нужно продолжать пока не снизится ставка ЦБ [Электронный ресурс] // ЛюдиИпотека.РФ. – URL: <http://www.ludiiipoteki.ru/news/index/entry/a-vahmistrov-ob-ipoteke-i-novostroykah/> (Дата обращения: 02.04.2019).

Размер организации определяется по объёму строительства квадратных метров в год: малая организация – до 15 000 кв. м, средняя организация – 50 000 кв. метров, крупная организация – от 100 000 кв. м.

На основании проведённого опроса среди застройщиков и экспертов можно выделить следующие виды бизнес-стратегий: «строить за свои деньги либо привлечь соинвесторов»; «уход в более дешёвый сегмент или уменьшать объёмы строительства»; «альянс одного застройщика с другим застройщиком»; «альянс застройщиков и банков»; «альянс застройщика и государства»; «перепрофилирование с генподрядчика на подрядчика»; «продать объект на этапе СМР»; «аренда производственной базы»; «продать организацию и покинуть рынок».

После того, как застройщики определяются с выбором стратегии, осуществляется финансовое моделирование этих стратегий по трём сценарным вариантам: «оптимистичный – 5%», «нормальный – 8%» и «пессимистичный – 10% и более». В зависимости от полученных финансовых показателей руководство организации совместно с финансовой службой должны будут утвердить бизнес-стратегию. Необходимо уделить особое внимание качеству построения финансовой модели бизнес-стратегий. По мнению специалистов рейтингового агентства строительного комплекса (РАСК)⁸, одной из причин банкротств в отрасли является плохой финансовый менеджмент, а именно, некачественный маркетинг и ошибки в расчётах, которые оборачиваются непредвиденными кассовыми разрывами и убытками.

Конечным результатом предложенной методики форсайт должна стать подготовка дорожной карты, в которой детально описывается план дальнейших действий по реструктуризации бизнеса. В рамках разработанной дорожной карты должны быть реализованы три цели: первая – определиться с планом действий по выбранному типу стратегии, чтобы выжить на рынке, вторая – оптимизировать бизнес-процессы таким образом, чтобы они позволяли строить в короткие сроки и дёшево, третья – предложить новые архитектурные и проектные решения по доступным ценам.

Рассмотрев кратко структуру и возможности модели форсайт, можно заключить, что эта современная технология является системным антикризисным инструментом, позволяющим организациям в условиях нестабильной экономики обеспечивать стратегическую финансовую устойчивость и развивать инновационный потенциал.

⁸ В России могут обанкротиться застройщики более 7 млн кв. м жилья [Электронный ресурс] // РАСК для газеты «Коммерсант» от 11.03.2019. – URL: https://realty.mail.ru/news/53030/v_rossii_mogut_obankrotitsja_zastrojshhiki_bolee__mln_kv_m_zhilja/ (Дата обращения: 02.04.2019).

А. А. ЛИБЕРОВА,

аспирант

кафедра корпоративных финансов и оценки бизнеса

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

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ ИНСТИТУТОВ ПРИ РАБОТЕ С ГРАЖДАНСКОЙ ПРОДУКЦИЕЙ

Аннотация. В рамках стратегии развития Государственной корпорации «Ростех» планируется рост доли гражданской продукции в общем объёме производства. Автором рассмотрены варианты прогноза выручки условного научно-исследовательского института (НИИ). Обоснована необходимость оптимизации политики управления затратами при формировании прибыли НИИ со значительной долей государственного оборонного заказа.

Ключевые слова: финансовая политика; научно-исследовательские институты; оборонно-промышленный комплекс; Государственная корпорация «Ростех»; гражданская продукция.

Научно-исследовательские институты (НИИ), входящие в состав вертикально интегрированных структур Государственной корпорации «Ростех», действуют в рамках Стратегии развития Корпорации. В настоящее время развитие гражданских направлений в НИИ осуществляется преимущественно по специальным заказам заинтересованных организаций либо в рамках государственных программ и программ специальных фондов со смешанным сценарием финансирования.

В процессе формирования и реализации финансовой политики необходимо следовать целевым установкам по росту выручки («среднегодовой 17%-процентный рублевый рост»⁹) и увеличению доли гражданской продукции в её структуре.

В заданных условиях рассмотрены три варианта прогноза выручки НИИ «А» (табл. 1):

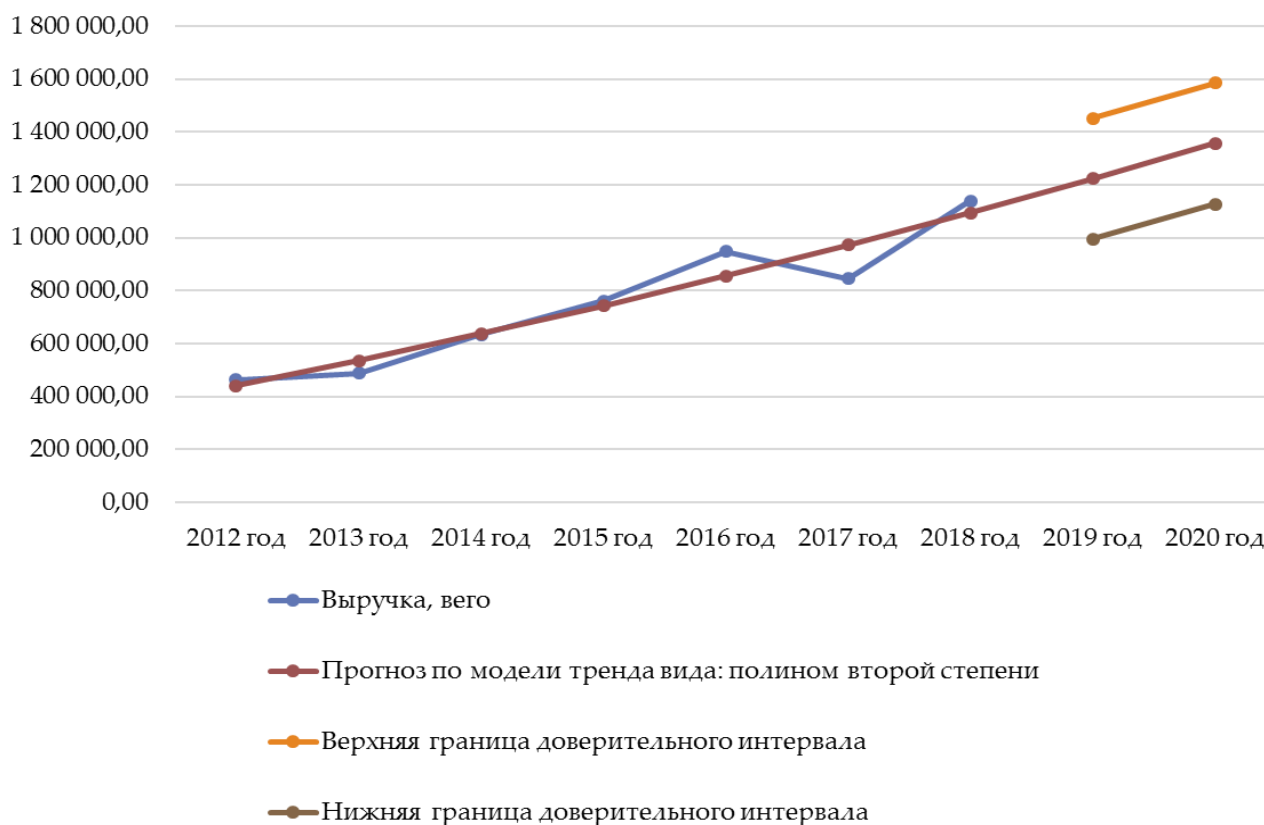
- 1) на уровне прогнозных темпов инфляции;
- 2) на уровне, соответствующем среднему темпу роста выручки по динамическому ряду за 2012-2018 годы;
- 3) на базе модели тренда вида «полином второй степени» с доверительной вероятностью 99%.

⁹ Стратегия развития [Электронный ресурс] // Официальный сайт Государственной корпорации «Ростех». – URL: <https://rostec.ru/about/strategy/> (Дата обращения: 18.04.2019).

Прогноз выручки НИИ «А» на 2019-2020 годы

Показатель	2019	2020
Прогнозное значение выручки по темпам инфляции (ИПЦ)	1 192 125,32	1 232 657,58
<i>Средний темп прироста за 2012-2020 гг.</i>	12,97%	
Прогнозное значение выручки по среднему темпу роста	1 323 468,01	1 536 868,36
<i>Средний темп прироста за 2012-2020 гг.</i>	16,12%	
Прогнозное значение выручки по модели тренда вида: полином второй степени	1 223 463,80	1 356 808,45
<i>Средний темп прироста за 2012-2020 гг.</i>	14,33%	
Нижняя граница доверительного интервала	995 012,55	1 128 357,21
Верхняя граница доверительного интервала	1 451 915,05	1 585 259,70

Прогнозные значения выручки, полученные в вариантах 1 и 2, попадают в границы доверительного интервала модели тренда (рисунок). Можно говорить о наличии трёх сценариев в стратегии формирования выручки в зависимости от изменений условий внешней среды. Выбранная модель тренда достаточно точно описывает имеющийся динамический ряд: коэффициент соответствия – 93,74%; значения средних относительных ошибок аппроксимации невелики (A_{first} – 8,65%; A_{second} – 6,66%).



Сложившаяся в НИИ «А» структура выручки при прогнозировании не учитывалась, так как доля гражданской продукции в рассматриваемом временном промежутке составила в среднем 4,9%, не оказывая существенного влияния на динамику выручки. Вопрос повышения доли гражданской продукции при этом остаётся ключевым для НИИ со значительной долей государственного оборонного заказа (ГОЗ) в структуре выручки.

При реализации сценария смешанного финансирования для НИИ с ограниченными возможностями использования заёмного капитала поиск внебюджетных источников связан, в первую очередь, с поиском дополнительных возможностей самофинансирования.

В этой связи следует обратить внимание на особенности текущей политики управления затратами в политике формирования прибыли НИИ со значительной долей ГОЗ.

Тенденции последних лет показывают, что все более существенную часть совокупных расходов корпораций, в том числе в оборонно-промышленном комплексе (ОПК), занимают накладные расходы. Определение калькуляции себестоимости, в первую очередь, сталкивается с проблемой их распределения на конкретные виды продукции.

В НИИ «А» в качестве базы распределения выбран показатель «заработная плата основного персонала» (РОТ). Анализируя структуру себестоимости заказов, выполняемых НИИ «А», автор перераспределил накладные расходы при допущении о неизменных ценах, используя две базы распределения (К): для продукции военного назначения (ПВН) – РОТ, для гражданской продукции (ГП) – сумму прямых затрат (СС). Результаты перераспределения представлены в табл. 2.

Таблица 2

Перераспределение накладных расходов НИИ «А»

Вид продукции	Фактическое значение, %				Расчетное значение, %			
	К	Доля НР в цене	ROC	ROS	К	Доля НР в цене	ROC	ROS
ПВН	192,3 (РОТ)	32,1	9,5	8,6	194,3 (РОТ)	32,4	9,1	8,6
ГП	186,7 (РОТ)	47,6	7,6	7,1	71,5 (СС)	32,4	28,5	22,2
Всего	192,1 (РОТ)	32,4	9,4	8,6		32,4	9,4	8,6

Показатели рентабельности по гражданской продукции значительно возросли при одновременном снижении доли накладных расходов в цене продукции. По ПВН в текущем периоде с неизменными ценами в результате перераспределения наблюдается снижение показателей рентабельности.

При этом цена на вновь создаваемую ПВН определяется затратным методом, то есть повышение доли накладных расходов, распределяемых на данный вид продукции, приведёт к росту цены, но не окажет отрицательного влияния на показатели рентабельности, так как прибыль на ПВН рассчитывается как процент от себестоимости по законодательно установленным нормативам.

Действие в ОПК нормативно-правовых актов, нормирующих рентабельность затрат по выпускаемой продукции, связывая объём прибыли с соотношением собственных и привнесённых затрат в структуре себестоимости, является следующей особенностью политики формирования прибыли в НИИ со значительной долей ГОЗ.

Неоптимальное соотношение и слабая контролируемость соотношения собственных и привнесённых затрат могут являться одной из основных причин низких значений показателей рентабельности по ПВН.

Произведённые расчёты показывают, что увеличение доли привнесённых затрат на 1% ведёт к снижению прибыли на 0,158, то есть на 3%. Если же доля привнесённых затрат составляет 30% и более, потери потенциальной прибыли будут весьма значительными.

Реализация финансовой политики в части формирования прибыли с учётом выявленных особенностей позволит НИИ приблизиться к достижению заданной Корпорацией целевой установки по росту выручки в среднесрочной перспективе. Будет способствовать развитию гражданских направлений, обеспечивая, с одной стороны, наращивание прибыли как основного источника самофинансирования, с другой стороны, повысит гибкость ценовой политики и упростит выход на новые рынки.

Д. О. ОСИНА,
аспирант 3 года обучения
кафедра государственных и муниципальных финансов
Научный руководитель – д-р экон. наук, проф. Н. Г. Иванова

ПЕРСПЕКТИВЫ НАЛОГОВОЙ РЕФОРМЫ В НЕФТЕДОБЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ

Аннотация. В статье рассмотрены перспективы налоговой реформы в нефтедобывающей отрасли. Проанализирован налог на дополнительный доход, оценена возможность расширения его применения в рамках всей отрасли. Рассмотрены варианты совершенствования системы налогообложения нефтедобычи.

Ключевые слова: налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ), налог на дополнительный доход (НДД), налогообложение недропользования.

На основании финансовой отчётности российских нефтедобывающих компаний, находящейся в открытом доступе, проведён анализ структуры налоговых платежей, а также доли таких платежей в составе выручки от реализации. НДС является наибольшей статьёй расходов: размер налога в общем объёме налоговых обязательств по рассматриваемым компаниям составляет от 67 до 81% за 2018 год, а усредненное значение доли налога в составе выручки от реализации за 2018 год составляет 26%¹⁰.



Структура налоговых платежей
ПАО «Газпром нефть», «НК Роснефть» и «Татнефть» за 2018 год

Анализ финансовой отчётности рассматриваемых ПАО показал, что несмотря на разницу в оборотах компаний (таблица), величина НДС, уплачиваемая ПАО «Татнефть», в составе выручки от реализации нефти, газа и нефтепродуктов составила более 34% в 2018 году, что превышает показатели ПАО «Роснефть» – 28% и ПАО «Газпром нефть» – 20%. Вероятно, подобное отличие возможно в силу условий добычи на особо сложных месторождениях, ведь в этом случае компаниям предоставляется право на налоговые льготы и иные налоговые преференции. Но в этом случае нарушаются принципы справедливости и универсальности налогообложения недропользования, ведь налоговая нагрузка в части НДС, менее крупной компании (выручка ПАО «Татнефть» почти в десять раз меньше, чем у ПАО «Роснефть» и в три раза меньше, чем у ПАО «Газпром нефть») является более высокой в рамках рассматриваемого периода (с 2016 по 2018 годы).

¹⁰ Консолидированная финансовая отчётность ПАО «Газпром нефть», «НК Роснефть» и «Татнефть» по МСФО за 2018 год.

**Финансовые показатели ПАО «Газпром нефть»,
ПАО «НК «Роснефть» и ПАО «Татнефть» за 2016-2018 годы**

Показатель	ПАО «Газпром нефть»			ПАО «НК «Роснефть»			«Татнефть»		
	2018	2017	2016	2018	2017	2016	2018	2017	2016
Выручка от реализации, млрд руб.	2 489	1 934	1 545	8 238	6 011	4 988	910	681	580
в том числе: выручка от реализации нефти, газа и нефтепродуктов	2 419	1 871	1 487	8 076	5 877	4 887	829	607	510
Налог на прибыль, млрд руб.	79	55	50	183	98	114	58	34	30
Доля налога на прибыль в общем объёме выручки от реализации, %	3,26	2,84	3,24	2,22	1,63	2,28	6,37	4,99	5,17
НДПИ, млрд руб.	487	329	327	2 258	1 488	1 007	284	186	119
Доля НДПИ в общем объёме выручки от реализации нефти, газа и нефтепродуктов, %	20,13	17,58	21,99	27,96	25,32	20,61	34,3	30,64	23,33

Несоответствие российской налоговой системы международным принципам налогообложения, а также возрастающие капитальные затраты добывающих компаний стали причиной поиска новых способов налогообложения добывающей отрасли. В последние годы как в научном сообществе, так и среди нефтедобывающих компаний активно обсуждается возможность применения налога на дополнительный доход, который с 1 января 2019 года введён только для пилотных проектов, в масштабах всей отрасли.

Исходя из положений гл. 25.4 НК РФ «Налог на дополнительный доход от добычи углеводородного сырья» налоговая ставка по НДД составляет 50% от выручки от реализации углеводородов. Налоговая база определяется обособленно по каждому участку недр как расчётная выручка, уменьшенная на величину фактических расходов. Расчётная

выручка будет исчисляться по формуле, учитывающей объём добытых углеводородных полезных ископаемых за календарный месяц и их цену¹¹.

Для определения выручки по нефтедобыче сохранены коэффициенты, отражающие среднемесячное значение курса доллара США и средний уровень цен марки «Юралс», также будет применяться коэффициент K_n , используемый для перевода метрических тонн в баррели и равный 7,3¹². В силу отсутствия в открытых источниках информации сведений по фактическим затратам, относящимся к определённым участкам недр рассчитать налоговую базу по НДС не представляется возможным. Но определить величину расчётной выручки компании исходя из имеющихся сведений финансовой отчётности несложно: расчётная выручка ПАО «Роснефть» за 2018 год составила 54,6 млрд руб. Стоит обратить внимание на то, что при расчёте использованы данные только по добыче нефти. Но исходя из «Анализа руководством финансового состояния и результатов деятельности компании «Роснефть»» доля добычи нефти составляет более 80% в общем объёме добычи углеводородов, а значит отклонение можно оценить. Проводить сравнение расчётной выручки с выручкой от реализации, которую общество отражает в финансовой отчётности, на наш взгляд, не стоит, так как за добычей нефти не всегда следует её реализация, но реализация продукта с более высокой степенью передела позволяет наращивать выручку.

С одной стороны, НДС позволит компаниям наращивать добычу, развивая отрасль. Но, с другой стороны, расчёт НДС требует усиления налогового администрирования, а также ведения отдельного учёта для каждого месторождения. Полная отмена НДС и переход на НДС, несмотря на положительные стороны, по нашему мнению, нецелесообразны, так как приведут не только к необходимости формирования новой системы контроля затрат и к вероятным потерям государственного бюджета, но, что более важно, не смогут стимулировать рост экономики страны. В условиях экономической войны, в которой в данный момент находится РФ, необходимо, чтобы такая отрасль, как нефтедобыча явилась драйвером развития и роста экономики, оказывая влияние на другие отрасли, например, нефтепереработку.

Одним из вариантов совершенствования налоговой системы может стать полная отмена НДС при сохранении экспортных пошлин. Дифференцированная ставка по экспортным пошлинам позволит стимулировать переработку,

¹¹ Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая [Электронный ресурс]: от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 19.02.2018) // Справочная правовая система «Консультант Плюс». – URL: www.consultant.ru/ п. 2 ст. 333.45. (введена Федеральным законом от 19.07.2018 № 199-ФЗ) (Дата обращения: 10.03.2019).

¹² «Консультант Плюс». Данные, применяемые для расчёта налога на добычу полезных ископаемых в отношении нефти и газового конденсата.

усилить значение НПЗ, создать новые рабочие места и реализовывать нефтепродукт более высокой степени передела по сниженной ставке экспортной пошлины. Другим вариантом в краткосрочном периоде может стать использование дифференцированной ставки по НДС в зависимости от степени выработанности реализуемого нефтепродукта. Но сложностью при реализации данного подхода станет необходимость выстроить систему контроля права применения пониженной ставки, позволяющую классифицировать степень передела реализуемых нефти и нефтепродуктов.

Целесообразно рассмотреть вариант признания НДС косвенным налогом. И, по примеру акциза, предъявлять его к «вычету» при соблюдении определённых условий в области переработки углеводородного сырья и реализации продукта высокой степени передела. На наш взгляд, это позволит постепенно перевести фискальную нагрузку с добычи на переработку, снизить зависимость доходов бюджета от курса национальной валюты, от необходимости «договариваться» с нефтеперерабатывающими заводами (НПЗ в целом), создаст условия для роста экономики, не изменяя уже ставшего привычным порядка расчёта НДС. В какой-то степени этот механизм можно представить как кредитование государства за счёт нефтегазодобывающей отрасли. Основная сложность – сформировать условия предоставления вычета.

Кардинально новым для современной России подходом к налогообложению добычи нефти может стать использование прогрессивной шкалы по налогу на прибыль организаций при отмене НДС и НДС. Именно этот подход соответствует принципам и задачам налогообложения добычи углеводородов в России и может стать справедливым для налогоплательщиков и стабильным с точки зрения получения налоговых доходов, для государства – средством совершенствования налогообложения нефтегазовой отрасли.

Секция III
РАЗВИТИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ
В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ:
ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

О. С. СМИРНОВА,
аспирант 2 года обучения
кафедра мировой экономики
и международных экономических отношений
Научный руководитель – канд. экон. наук, проф. Т. Г. Тумарова

ФОРМИРОВАНИЕ КОМПЛЕКСНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ
ОЦЕНКИ СТРАНОВОГО И ОТРАСЛЕВОГО РИСКОВ
ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИОРИТЕТОВ СТРАТЕГИИ
МЕЖДУНАРОДНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ

Аннотация. Формирование стратегии международной деятельности компании, как правило, основывается на двух основных факторах – это страновой риск и отраслевые показатели страны. При этом определённую сложность представляет выбор порядка анализа этих факторов, так как однозначного ответа на вопрос о том, какой из факторов оказывает большее влияние, не существует. В данной статье автор на основе теории нечётких множеств формирует комплексный показатель, позволяющий оценить одновременно страновой и отраслевой риски.

Ключевые слова: страновой риск, отраслевой риск, стратегия международной компании, теория нечётких множеств, электроэнергетика.

Оценка странового риска и отраслевых показателей в отдельности не позволяет получить полное представление о риске, с которым может столкнуться инвестор при выходе на рынок той или иной страны.

Для решения данной проблемы автором была поставлена задача формирования комплексного показателя, который объединит в себе оценку странового и отраслевого рисков.

Под страновым риском понимаются прямые убытки материальным и/или финансовыми активам, размещённым в данной стране, или непредвиденное снижение доходов по этим активам, обусловленные происходящими в данной стране событиями макроэкономического, финансового или социально-политического характера, развитие которых не могли контролировать ни частные предприятия, ни отдельные лица¹³.

¹³ Дегтярева О. И. Управление рисками в международном бизнесе: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rucont.ru/efd/316437> (Дата обращения: 03.04.2019).

Для принятия решения о выходе компании на международную арену и выборе конкретных стран необходимо брать в расчёт специализацию компании, отрасль, в которой она ведёт деятельность. Оценка отраслевого риска не является предметом деятельности такого широкого круга международных компаний, как оценка странового риска.

Аналитические агентства и другие компании, занимающиеся оценкой странового риска, не раскрывают методику своих расчётов, поэтому использование данных оценок не может быть достаточно эффективным. Метода оценки отраслевого риска как такового не существует. Одним из популярных в последнее время методов оценки риска является метод, основанный на теории нечётких множеств.

Основателем теории нечётких множеств является Лотфи Заде, профессор Калифорнийского университета (Беркли), опубликовавший в 1965 году революционную работу в области искусственного интеллекта, описывающую математический аппарат теории нечётких множеств. Теория нечётких множеств позволяет трансформировать большой объём качественной и количественной информации в необходимые для принятия решений логические выводы и показатели¹⁴.

В экономической и финансовой сферах теория нечётких множеств получила признание после того, как в 1987 году экспертная система прогнозирования финансовых индикаторов, построенная на основе данной теории, единственная предсказала биржевой крах¹⁵.

Для расчёта комплексного показателя оценки странового и отраслевого рисков с помощью теории нечётких множеств необходимо определить показатели политического, экономического и финансового рисков, а также показатели электроэнергетической отрасли страны, которые впоследствии позволят оценить «электроэнергетический риск».

Для определения исходного набора показателей автором была подробно изучена методика оценки странового риска International Country Risk Guide. Для оценки экономического риска используются следующие показатели: ВВП на душу населения, инфляция, профицит/дефицит государственного бюджета к ВВП, реальный рост ВВП, текущий счёт к ВВП. Для оценки финансового риска: внешний долг к ВВП, чистые государственные заимствования к ВВП, текущий счёт к экспорту товаров и услуг, чистая международная ликвидность, устойчивость валютного курса. Для оценки политического риска были выбраны следующие показатели: политическая

¹⁴ Песков В. В. Оценка интегрального показателя надёжности страны [Электронный ресурс] // Экономические науки. – 2009. – № 12 (61). – С. 416-419. – URL: http://ecsn.ru/files/pdf/200912/200912_416.pdf (Дата обращения: 04.04.2019).

¹⁵ Hussain O. K., Dillon T. S., Hussain F. K., Chang E. J. Risk Assessment and Management in the Networked Economy: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.springer.com/kr/book/9783642286896> (Дата обращения: 05.04.2019).

стабильность, соблюдение законодательства, контроль коррупции, риск экспроприации, риск войны.

Для оценки отраслевой составляющей были выбраны такие характеристики, как дефицит/профицит электроэнергии, потребление электроэнергии на душу населения, годовой рост общего потребления электроэнергии, доказанные запасы природного газа, установленная мощность энергосистемы.

Далее будет описана предполагаемая схема расчёта комплексного показателя оценки странового и отраслевого риска, базовыми понятиями в которой являются теория нечётких множеств и энтропия.

Первый этап – это сбор информации по странам мира.

Далее из найденной информации формируются четыре матрицы одинаковой размерности: для экономического, финансового, политического и энергетического рисков.

Второй этап – обработка данных, а именно их нормирование. Далее в формулах будут использованы следующие обозначения: x_{ij} – член исходной матрицы показателей, y_{ij} – член новой нормированной матрицы, M_j – максимальное значение j -го показателя в матрице, m_j – минимальное значение j -ого показателя в матрице.

Данные, не включающие экстремальные значения, могут быть нормированы при помощи линейной функции:

$$y_{ij} = \frac{x_{ij} - m_j}{M_j - m_j} \times 100.$$

Для нормирования данных, содержащих экстремальные значения, которые превышают квартильных размах более чем в 3 раза, используется логарифмическая функция

$$y_{ij} = \frac{\ln(x_{ij}) - \ln(m_j)}{\ln(M_j) - \ln(m_j)}.$$

Для данных, содержащих экстремальные и отрицательные значения, используется степенная функция с показателем $1/3$ ¹⁶

$$y_{ij} = \frac{x_{ij}^{1/3} - m_j^{1/3}}{M_j^{1/3} - m_j^{1/3}}.$$

Третий этап – расчёт веса каждого показателя. Для этого рассчитываются матрицы пропорций z :

$$z_{ij} = \frac{y_{ij}}{\sum_{i=1}^m y_{ij}},$$

где m – количество стран или количество строк.

¹⁶ Electric Power Investment Risk Assessment for Belt and Road Initiative Nations Jiahai Yuan, Yurong Zeng, Xiaoxuan Guo, Yu Ai, Minpeng Xiong MDPI Journal. Sustainability 2018, 10, 3119; doi:10.3390/su10093119.

Число z показывает долю показателя каждой страны в сумме данного показателя по всем странам.

Далее необходимо рассчитать энтропию каждого показателя (e_j) в каждом из анализируемых видов риска

$$e_j = \frac{1}{\ln m} \sum_{i=1}^m z_{ij} \times \ln z_{ij}.$$

Для вычисления веса каждого показателя используется следующая формула

$$a_j = \frac{1 - e_j}{\sum_{k=1}^4 \sum_{j=1}^5 (1 - e_j^k)},$$

где a_j – вес каждого показателя, k – номер матрицы со значениями показателей, j – номер показателя.

Четвертый этап – вычисление матрицы R_i для каждого вида рисков с помощью функции принадлежности. Матрица R_i будет содержать значения, оценивающие вероятность наступления риска. Для работы с функцией принадлежности необходимо создать матрицу градации уровня риска C . Функция принадлежности имеет следующий вид:

$$r_{ij}x = \begin{cases} 1 - \frac{\max\{c_{jl} - x; x - c_{j(l+1)}\}}{\max\{c_{jl} - \min x; \max x - c_{j(l+1)}\}}, & x \notin [c_{jl}, c_{j(l+1)}], \\ 1, & x \in [c_{jl}, c_{j(l+1)}] \end{cases},$$

где c_{jl} – член матрицы принадлежности j -го показателя для l -го уровня риска;

$\min x$ и $\max x$ – соответственно минимальное и максимальное значения показателя.

Пятый этап – вычисление матрицы, содержащей значения по каждому показателю для каждой страны при различных уровнях риска. Сначала вычисляется вектор B_i

$$B_i = A \times R = [a_1; a_2; a_3; a_4; a_5] \times \begin{bmatrix} r_{11} & \dots & r_{1l} \\ \vdots & \ddots & \vdots \\ r_{n1} & \dots & r_{nl} \end{bmatrix} = [b_{i1} \dots b_{i5}],$$

где n – количество показателей.

Далее из полученных векторов для каждой страны формируется матрица показателей, включающая все оценки по показателям для всех стран.

Формирование данного показателя позволит получить комплексную оценку электроэнергетического рынка страны, что значительно упрощает процесс определения стратегических приоритетов и сужает диапазон стран для дальнейшего анализа.

В. Н. ХАЗОВА,
аспирант 3 года обучения
кафедра мировой экономики
и международных экономических отношений
Научный руководитель – канд. экон. наук, доц. М.С. Воронин

ПРОБЛЕМА РАЗВИТИЯ ЭНЕРГИИ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ НА РОССИЙСКОМ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМ РЫНКЕ

Мировые энергетические рынки, конъюнктура которых позволяла сравнительно долгое время обеспечивать динамичное развитие как российской энергетики, так и экономики страны в целом, охвачены процессами трансформации¹⁷. Энергетическая трансформация – это постепенный переход к неуглеродной энергетике, где одну из ключевых ролей начинает играть энергетика возобновляемых источников (ВИЭ).

Стремление большей части стран диверсифицировать структуру своего энергетического рынка, развивать неуглеродные источники энергии и использовать местные, в том числе возобновляемые, источники энергии, замедляет рост импорта углеводородов и сужает рыночные ниши для России. Происходящая в мировой энергетике трансформация подразумевает усиление конкуренции и востребованности новых технологий. Развитие технологий приводит к расширению доступности энергии. Технологическая глобализация в энергетике, несомненно, изменит характер энергетических взаимоотношений между странами. Сейчас формируется новая тенденция к энергетической самодостаточности ряда стран, стремящихся использовать последние технологические достижения для поиска решений, направленных на обеспечение собственной энергетической безопасности и независимости. Крупнейшие импортеры энергии переходят от сокращения собственного производства и увеличению импорта к максимальному энергообеспечению за счёт собственных ресурсов.

Для России происходящая энергетическая трансформация является вызовом для диверсификации собственной энергетической отрасли, в том числе за счёт развития сектора ВИЭ. Несмотря на достаточную обеспеченность углеводородными источниками энергии по пути трансформации развивают свою энергетику такие страны как: Норвегия, Саудовская Аравия и другие энергообеспеченные страны.

¹⁷ A roadmap to 2050. International Renewable Energy Agency (IRENA) [Электронный ресурс] // Global energy transformation. – URL: https://www.irena.org/-/media/Files/IRENA/Agency/Publication/2018/Apr/IRENA_Report_GET_2018.pdf (Дата обращения: 05.04.2018).

Энергетический сектор играет важнейшую роль в экономике страны, поэтому его диверсификация и инновационное развитие являются важной частью стратегии развития страны. Энергетическая стратегия России на период до 2030 года предполагает оптимизацию структуры топливно-энергетического баланса страны, в том числе за счёт увеличения доли нетопливной энергетики до 13-14%¹⁸.

Баланс электрической энергии за 2017 год, млрд кВт·ч

Показатель	2016	2017	Изменение, %
Выработка электроэнергии, всего	1 071,90	1 073,70	0,2
ТЭС	628,5	622,4	-1
ГЭС	186,7	187,4	0,4
АЭС	196,4	202,9	3,3
ВИЭ	0,61	0,69	13,1
Электростанции ПП	59,8	60,3	0,9

Источник. Системный оператор Единой энергетической системы.

Даже принимая во внимание значительную динамику роста в 2018 году, прирост мощностей возобновляемой энергетики в России существенно отстаёт от мировой динамики. За период с 2009 по 2108 год рост мощностей ВИЭ, включая гидроэнергетику, в мире составил 107%, а в России только 11%.

Для стимулирования развития сектора ВИЭ Правительством РФ был разработан и выпущен ряд нормативных документов. Впервые механизм поддержки сектора через рынок мощности был введён в 2011 году. В мае 2013 года Правительством РФ было принято Постановление, закрепившее модель поддержки возобновляемой через рынок мощности¹⁹. Перспективный показатель доли возобновляемой энергетики 4,5% (включая только малую гидроэнергетику) в энергобалансе в соответствии с Постановлением установлен к достижению на 2024 год. Установленная мощность возобновляемой энергетики с соответствии с планом правительства должна достичь

¹⁸ Энергетическая стратегия России на период до 2030 года: Утв. Распоряжением Правительства Российской Федерации от 13 ноября 2009 г. № 1715-р [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства энергетики Российской Федерации. – URL: <https://minenergo.gov.ru/node/1026> (Дата обращения: 08.04.2019).

¹⁹ Постановление Правительства РФ от 28.05.2013 № 449 (ред. от 27.09.2018) «О механизме стимулирования использования возобновляемых источников энергии на оптовом рынке электрической энергии и мощности» [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «Консультант плюс». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_146916/ (Дата обращения: 01.04.2019).

к 2024 году 5,8 ГВт²⁰. Для сравнения размеров рынка на конец 2017 года мощность установленных объектов возобновляемой энергетики в мире без учёта гидроэнергетики составила 1 081 ГВт²¹.

В основе модели поддержки ВИЭ в России положен механизм торговли мощностью генерирующих объектов на основе источников возобновляемой энергетики, основными чертами которого являются конкурсное определение объёмов поддержки путём установления квот для вводов генерации на основе ВИЭ, распределение финансовой нагрузки на всех потребителей, расположенных на территориях, объединённых в ценовые зоны оптового рынка, прозрачность финансовых источников системы поддержки генерирующего объекта, привлекательность условий для инвесторов, высокая степень контроля за исполнением принятых обязательств на основе заключённых договоров ДПМ ВИЭ²².

Модель поддержки ДПМ ВИЭ, применяемая в России, содержит определённые ограничения для её применения и рассмотрения конкурсных заявок, а именно, требования по локализации оборудования, по общему объёму мощности, по видам генерации с использованием только солнечной, ветровой и малой гидроэнергетики, а также плановую величину капитальных затрат на 1 кВт установленной мощности объекта ВИЭ, руб. кВт.

С учётом фактически отобранных заявок прирост мощности возобновляемой энергетики в России до 2024 года ожидается до 5,3 ГВт.

С точки зрения государственного регулирования, одним из преимуществ реализованной в России модели поддержки через ДПМ является возможность контроля Правительства над схемой поддержки путём установления существенного ряда требований к участникам. Это проявляется и в возможности определения секторов возобновляемой энергетики путём ограничения списка возможной генерации (ветровая, солнечная, малая гидроэнергетика), так и реализацией возможностей территориального расположения. Кроме того, жесткие требования по локализации производства оборудования усиливают давление на инвесторов и, возможно, ограничивают круг потенциальных участников за счёт требования значительных инвестиций не только в строительство электростанций, но и в производство оборудования.

²⁰ Распоряжение Правительства РФ от 31.03.2018 № 568-р «О внесении изменений в распоряжение Правительства РФ от 08.01.2009 № 1-р» [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «Консультант плюс». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_294748/f62ee45faefd8e2a11d6d88941ac66824f848bc2/ (Дата обращения: 01.04.2019).

²¹ Global status report. Paris: REN21 Secretariat [Электронный ресурс] // Renewables 2018. – URL: http://www.ren21.net/wp-content/uploads/2018/06/17-8652_GSR2018_FullReport_web_final_.pdf (Дата обращения: 05.04.2019).

²² Копылов А. Е. Экономика ВИЭ. – 2-е изд., перераб. и доп. – Екатеринбург: Издательские решения, 2017. – 576 с.

Политика поддержки ВИЭ в России в той или иной степени внедрялась и видоизменялась в период с 2009 по 2015 год, изменяя при этом модели поддержки. Действующая сейчас модель поддержки через механизм ДПМ является очень молодой в сравнении со сложившимися моделями в европейских странах. Однако и она на сегодняшний момент продлена только до 2024 года. Для инвесторов это означает, что через пять лет модель может быть изменена, а, следовательно, продолжение инвестиций в локализацию производства может не найти соответствующей поддержки в необходимом объёме после 2024 года.

На основе проведённого анализа текущего состояния сектора ВИЭ можно сделать вывод об отставании его развития в России по сравнению со многими странами. Основной причиной данного отставания можно назвать значительное промедление, а также определённую непоследовательность в создании системы поддержки и стимулирования сектора. Установленные на текущий момент Правительством РФ цели по развитию уступают целям по доле возобновляемой энергетики в других странах.

Россия на сегодняшний день обладает высоким потенциалом для развития сектора ВИЭ. Он обеспечивается и как достаточностью ресурсами, так и наличием запроса со стороны общества. Развитие сектора ВИЭ позволит решить проблему энергообеспеченности в труднодоступных районах, создать новые рабочие места, в том числе за счёт локализации производства оборудования, а также снизить риски для России, связанные с трансформацией мировой энергетики в пользу декарбонизации и увеличением доли возобновляемой энергетики в энергобалансе многих стран. Становление такого сектора занимает не один год, и важно, чтобы Россия в возобновляемой энергетике имела своё место в мире не только в части установленной генерации, но и в части промышленного производства оборудования.

Без развития современных технологий и мер поддержки в ближайшие десятилетия есть вероятность, что рынок возобновляемой энергетики, имеющий существенные перспективы роста на глобальном энергетическом рынке, в России не будет сформирован. Проведение системной политики стимулирования возобновляемой энергетики, поддержка и участие со стороны крупного бизнеса должны привести к развитию сектора в России и способствовать достижению установленных Правительством целей. Это будет способствовать повышению конкурентоспособности возобновляемой энергетики в России и повышению энергобезопасности страны.

Секция IV
МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЙ ПОДХОД
В ПРОГНОЗИРОВАНИИ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Э. Д. МИШУРА,
аспирант 1 года обучения
кафедра гостиничного и ресторанного бизнеса
Научный руководитель – д-р экон. наук, проф. С. А. Степанова

РОЛЬ И МЕСТО БЕЗБАРЬЕРНОЙ СРЕДЫ
В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
ГОСТИНИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В данной статье рассматривается понятие «безбарьерная среда», уточняется понятие «барьер». Кроме того, рассматривается понятие «конкурентоспособность гостиничного предприятия» и исследуются влияющие факторы. Выявлено значение безбарьерной среды в повышении конкурентоспособности гостиничного предприятия.

Ключевые слова: безбарьерная среда, конкурентоспособность, гостиничное предприятие, инвалиды, барьеры.

Для того, чтобы оценить роль и место безбарьерной среды в повышении конкурентоспособности гостиничного предприятия, в первую очередь, необходимо понять, какие барьеры создают трудности для маломобильных людей. Барьеры – это те факторы, с которыми сталкиваются маломобильные люди с своей повседневной жизни и которые затрудняют их участие в жизни общества. В соответствии с «Всемирным докладом об инвалидности» Всемирной организации здравоохранения выделяют следующие барьеры²³:

- 1) неадекватные меры политики и стандарты;
- 2) негативное отношение;
- 3) недостаток услуг;
- 4) проблемы с предоставлением услуг;
- 5) недостаточное финансирование программ по созданию безбарьерной среды;
- 6) отсутствие доступной инфраструктуры;
- 7) неадекватные информация и коммуникация;
- 8) отсутствие консультирования и включенности в общественную жизнь.

²³ Всемирный доклад об инвалидности / Всемирная организация здравоохранения. Женева, 2011.

Барьеры делают окружающую среду для маломобильных людей небезопасной и сложной в использовании. Но что ещё более важно, барьеры приводят к тому, что большое количество возможностей для маломобильных людей становятся недоступными, лишая их шансов участвовать в различных сферах жизни: экономической, социальной, культурной и многих других видах деятельности. Эта потеря возможностей является не только потерей для заинтересованного лица, но и потерей общества. Проще говоря, барьер создаёт исключение среди людей, и его устранение необходимо для обеспечения интеграции и участия всех в жизни общества, поэтому необходимо создавать безбарьерную среду.

Безбарьерная среда – совокупность условий, позволяющих осуществлять жизненные потребности маломобильных групп населения, в том числе обеспечивающих беспрепятственный доступ к объектам социальной, инженерной и транспортной инфраструктур и услугам связи, транспорта и другим, а также создание комплекса воспитательных, образовательных и иных мер, направленных на интеграцию маломобильных граждан в общество²⁴.

На гостиничном предприятии безбарьерная среда включает в себя такие компоненты, как здания, подъездные пути, комфортный трансфер, комфортное проживание и питание в ресторане, специально подготовленный персонал, инновационные технологии для комфортного пребывания гостей и коммуникации с ними, различные дополнительные услуги.

Кроме того, на первый взгляд может показаться, что только инвалиды единственные, для кого барьеры становятся серьёзными препятствиями. Однако необходимо понимать, что каждый человек на определённом этапе жизни сталкивается с препятствиями. К таким людям относятся:

- 1) пользователи инвалидных колясок;
- 2) люди с ограниченной ходьбой / двигательные способности;
- 3) люди с нарушениями зрения или слабовидящие;
- 4) люди с нарушением слуха;
- 5) маленький ребёнок;
- 6) пожилой человек;
- 7) беременная женщина;
- 8) временно нетрудоспособный.

Гостиничные предприятия, которые нацелены на данный сегмент рынка, стараются создать у себя наиболее комфортные условия для размещения маломобильных людей. С целью привлечь больше гостей из данного сегмента гостиничные предприятия внедряют более усовершенствованные технологии, а также разрабатывают стратегии развития предприятия в условиях безбарьерной среды.

²⁴ Доступность зданий и сооружений для маломобильных групп населения: СП 59.13330.2012.

Так как индустрия гостеприимства одна из наиболее развивающихся отраслей экономики, то с каждым днём конкуренция на рынке гостиничных услуг растёт. Следовательно, если гостиничное предприятие намеривается занять достойную конкурентную позицию в выбранном сегменте рынка, необходимо тщательно подходить к исследованию факторов, влияющих на конкурентоспособность.

Е. И. Мазилкина и Т. Г. Паничкина говорят, что конкурентоспособность организации – это относительная характеристика, отражающая степень отличия развития данной организации от конкурентов по степени удовлетворения своими товарами потребностей людей, а также возможности и динамику приспособления организации к условиям рыночной конкуренции²⁵.

Гостиничные предприятия, которые нацелены создавать безбарьерную среду, развивают себя как социально-ориентированный бизнес, тем самым повышая собственную конкурентоспособность на рынке. Данное гостиничное предприятие улучшит и наполнит жизнь маломобильных людей, за счёт чего оно сможет привлечь больше гостей данного сегмента. Как следствие, его конкурентоспособность на рынке возрастет.

Конкурентоспособность гостиничного предприятия является сложной характеристикой, которая включает в себя большое количество взаимосвязанных факторов. Для достижения конкурентоспособности предприятия необходимо понимать, какие факторы оказывают на неё влияние.

Факторы конкурентоспособности – это рычаги, которые являются ключевыми и оказывают влияние на продвижение товара или услуги на определённом рынке. Все факторы можно разделить на две группы: внешние и внутренние, которые представлены на рисунке.

Внешние

- Характеристика рынка
- Инфраструктура
- Политическая и экономическая ситуация в стране
- Государственное регулирование

Внутренние

- Маркетинг
- Кадры
- Цена
- Качество
- Технологии
- Инновации

Факторы конкурентоспособности предприятия

²⁵ Мазилкина Е. И., Паничкина Т. Г. Управление конкурентоспособностью. – М.: ОмегаЛ, 2007. – 328 с.

Существует распространённое мнение о том, что выполнение минимальных требований нормативно-правовых документов для получения соответствующего разрешения – это всё, что необходимо, чтобы сделать окружающую среду для маломобильных людей безбарьерной. Необходимо чётко понимать, что барьеры движутся далеко за пределы минимальных требований и много других немаловажных аспектов имеют место быть.

Безбарьерная среда – это не вопрос выбора, она является основным правом всех членов общества. Обеспечение доступа – основная социальная необходимость, приносящая пользу всем.

Согласно статистике, приведённой в «Докладе о глобальном бремени болезней» Всемирной организации здравоохранения, около 15% людей всего мира живут с официально подтвержденной инвалидностью. С каждым годом число инвалидов по всему миру увеличивается. Это говорит о том, что необходимо создавать комфортные условия для их жизни и интеграции в общество.

Таким образом, можно сделать вывод, что безбарьерная среда играет немаловажную роль в функционировании предприятия, а также в повышении его конкурентоспособности. Гостиничные предприятия нуждаются в постоянном повышении конкурентоспособности продукции, увеличении объёмов продаж в выбранном сегменте рынка за счёт улучшения качества существующих или выпуска новых продуктов, отвечающих потребностям потребителей, на более высоком конкурентном уровне.

В соответствии с этим, если гостиничное предприятие создаст наиболее комфортную безбарьерную среду, оно сможет привлечь больше гостей в выбранном сегменте, сделать их путешествие незабываемым и как следствие повысить свою конкурентоспособность на рынке.

Ю. М. НИКИФОРОВА,
аспирант 3 года обучения
кафедра экономики и управления предприятиями
и производственными комплексами
Научный руководитель – д-р экон. наук, проф. В. В. Платонов

ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. В рамках исследования в данной статье представлены некоторые методы оценки интеллектуального капитала (ИК), и к тому же выбор методов оценки ИК основывается на наиболее возможной их применимости к исследованиям взаимосвязи ИК-компаний и результатов их деятельности.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, методы оценки интеллектуального капитала, коэффициент Тобина, интеллектуальный коэффициент добавленной стоимости.

В настоящее время в связи с развитием информационного общества «новым источником богатства становится нечто нематериальное, а именно информация и знания (то есть интеллектуальный капитал), применяемые в работе по созданию ценности»²⁶. Поскольку ИК-компании, охватывающие все знания, опыт, профессиональную квалификацию работников, а также специфические механизмы и внутренние процессы организации и т. д., наряду с материальными активами и финансовым капиталом выступают ключевыми активами и факторами производства в деятельности той или иной организации, и благодаря которым формируется стабильное конкурентное преимущество. Причём, как только ИК рассматривается в одном ряду с другими факторами производства, то встаёт вопрос об его оценке.

Стоит заметить, что проблема оценки ИК, как в целом, так и в отдельности по компонентам для большинства российских компаний является актуальной, так как многими организациями ИК недооценивается вовсе, хотя инвестиции в человеческие ресурсы, информационные технологии, НИОКР, рекламирование и т. д. являются необходимыми для будущего развития предприятия и составляют основу конкурентоспособности. Оценка ИК позволит в большей степени сопоставить состояние и наличие активов, даст возможность увидеть ясную картину ресурсов организации, участвующих в создании добавленной стоимости, и в случае необходимости пересмотреть их использование, так как наличие ресурсов и их использование – это не одно и то же.

²⁶ Wriston W. B. The twilight of sovereignty: how the information revolution is transforming our world. Canada: Maxwell Macmillan, 1992. – 216 p.

За последние двадцать лет разработано огромное количество всевозможных методов оценки ИК. Первым ранним уравнением, пытавшимся измерить ИК, было уравнение Л. Эдвинссона:

$$\text{Рыночная ценность} = \text{Балансовая ценность} + \text{ИК}^{27}.$$

Хотя данный метод не может быть точным, поскольку нет взаимосвязки ИК и балансовой ценности с рыночной ценностью, так как рыночная и балансовая ценности измеряются в разных единицах – искусственных и реальных деньгах, что делает процесс расчёта бесполезным, потому что складывать либо вычитать величины в разных единицах измерения бессмысленно²⁸.

Другой метод оценки – метод Тобина, основывается на расчёте коэффициента, который может быть определён как отношение рыночной стоимости к балансовой стоимости компании

$$Q_m = R_c / B_c, \quad (1)$$

где R_c – рыночная стоимость компании, которую можно определить как сумму капитализации компании и балансовой стоимости долгов (рассчитывается как разница между активами и капиталом и резервами);

B_c – балансовая стоимость компании, может быть рассчитана как сумма балансовой стоимости активов и обязательств организации.

Q_m для большинства компаний находится в пределах от 2 до 10, хотя для наукоёмких компаний он значительно выше, а для высокотехнологичных компаний может достигать несколько сотен.

К достоинствам метода можно отнести: простота, использование в расчётах надёжных исходных данных, удобен при сравнении компании одной отрасли. В качестве недостатков метода стоит отметить: не принимаются в расчёт внешние факторы, влияющие на рыночную стоимость компании; метод применим только к открытым публичным компаниям; его невозможно использовать при неразвитом финансовом рынке; выражает не только величину ИК, но и предвидение инвесторов относительно стратегии и будущих прибылей, причём разграничение этих двух эффектов не предусматривается, то есть Q_m лишь косвенно (частично) отражает величину ИК.

В табл. 1 представлен коэффициент Тобина для ряда компаний реального сектора экономики производственной сферы.

²⁷ Edvinsson L., Malone M. S. Intellectual Capital: Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower. – N.Y.: Harper Business, 1997.

²⁸ Руус Й., Пайк С., Фернстрем Л. Интеллектуальный капитал: практика управления. – 3-е изд. / под ред. В. К. Дерманова. – СПб.: Высшая школа менеджмента, 2010. – 436 с.

Таблица 1

Коэффициент Тобина в крупных российских компаниях²⁹

Компания	Вид отрасли	Рыночная стоимость, млн руб.	Балансовая стоимость, млн руб.	Коэффициент Тобина Q_t
«Роснефть»	Нефтегазодобыча и нефтепереработка	12712553,31	21649000,00	0,59
«Новолипецкий металлургический комбинат»	Металлургия	1219828,19	924148,88	1,32
«НОВАТЭК»	Нефтегазодобыча и нефтепереработка	3458216,09	931162,55	3,71
«Норильский никель»	Металлургия	3007962,59	1777345,95	1,69
«Газпром нефть»	Нефтегазодобыча и нефтепереработка	3002821,41	3266886,63	0,92

Как видно из табл. 1, высоким Q_t обладают компании с высоким уровнем конкурентоспособности, имеющие собственный дорогостоящий бренд и задействующие современные методы и технологии менеджмента. К тому же эти компании обладают существенным ИК. Среди компаний металлургической отрасли это «Норильский никель» – 1,69; «Новолипецкий металлургический комбинат» – 1,32. В сфере нефтегазодобычи и нефтепереработки лидером является «НОВАТЭК». Если Q_t меньше 1, то это значит, что рыночная стоимость компании меньше балансовой стоимости её активов, в связи с недооцениванием инвесторами акций компании на рынке.

Следующим методом, который следует рассмотреть как метод измерения ИК, является метод А. Пулика, рассчитывающий интеллектуальный коэффициент добавленной стоимости (VAIC)³⁰:

$$VAIC = CEE + HCE + SCE, \quad (2)$$

где CEE – эффективность использования физического капитала;

HCE – эффективность использования человеческого капитала;

SCE – эффективность использования структурного капитала.

Метод А. Пулика достаточно прост, для расчёта VAIC необходимы данные из бухгалтерского баланса той или иной организации, которые достоверны поскольку опираются на проверенную аудиторскую информацию. К тому же стандартизированная оценка эффективности ИК позволяет осуществлять исследования на больших выборках: по странам, по отраслям.

²⁹ Данные на 28 февраля 2019 года.

³⁰ Pulić A. VAIC-an accounting tool for IC management // International Journal of Technology Management. – 2000. – № 20 (5-8). – PP. 702-714.

К недостаткам метода стоит отнести то, что расчёты по финансовой отчётности не учитывают свойства ИК и будущую деятельность фирмы, надёжность полученных результатов связана с достоверностью финансовой отчётности. Как правило значение *VAIC* варьируется от 1,5 до 15, но может быть и выше, причём чем больше этот показатель, тем эффективнее используются организацией собственные ресурсы. В качестве экспресс-оценки эффективности ИК фирмы метод *VAIC* актуален как для одной компании, так и при сравнительном анализе компаний с подобной структурой себестоимости. В табл. 2, представлен *VAIC* для компаний «Газпром нефть» и «НОВАТЭК» за период с 2015 по 2018 год.

Таблица 2

**Значение показателя интеллектуального коэффициента
добавленной стоимости за период с 2015 по 2018 год**

Компания	CЕЕ	НСЕ	SCE	VAIC
НОВАТЭК				
2015	0,36	44,37	0,98	45,71
2016	0,37	41,98	0,98	43,33
2017	0,37	41,71	0,98	43,06
2018	0,35	37,79	0,97	39,11
Газпром нефть				
2015	0,20	26,34	0,96	27,50
2016	0,15	14,77	0,93	15,85
2017	0,16	13,62	0,93	14,71
2018	0,17	15,70	0,94	16,80

Как видно из табл. 2, наибольшая эффективность получена от человеческого капитала (*НСЕ*).

Общий показатель *VAIC*, характеризующий вклад материальных и нематериальных активов, в компании «Газпром нефть» в 2016 году находился на уровне 15 850 руб. на 1 000 руб. вложенных активов, а к 2018 году вырос и составил 16 800 руб., в компании «НОВАТЭК» данный показатель к 2018 году немного снизился и был равен 39 110 руб. по сравнению с предыдущими годами.

Среди представленных методов оценки ИК, метод А. Пулика наиболее полно отражает эффективность использования всех составляющих ИК и может быть применён в качестве экспресс-метода.

Е. Д. ЯВОРСКИЙ,
аспирант 3 года обучения
кафедра экономики и управления предприятиями
и производственными комплексами
Научный руководитель – д-р экон. наук, проф. В. А. Балукова

НЕЙРОЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ В УСЛОВИЯХ ГИПЕРКОНКУРЕНТНОЙ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

Аннотация. В статье рассмотрены существующие условия хозяйствования российских предприятий газовой отрасли. Описаны факторы и проблемы межструктурного взаимодействия, решение которых возможно благодаря применению нейротехнологий. Рассмотрены примеры неэффективных взаимодействий подразделений ПАО «Газпром» и представлены решения данных проблем.

Ключевые слова: нейротехнологии, газовая отрасль, ПАО «Газпром», управление предприятием, газовый рынок.

Abstract: the article considers the existing business conditions of Russian enterprises in the gas industry. Also, the article describes the factors and problems of interstructural interaction, the solution of which is possible through the use of neurotechnologies. Examples of non-effective interactions of the units of PJSC Gazprom are considered and solutions to these problems are presented.

Key words: neurotechnology, gas industry, PJSC Gazprom, enterprise management, gas market.

В настоящее время качественными характеристиками условий хозяйствования предприятий газовой отрасли являются высокие изменчивость, степень неопределённости и риск. Возникновение данных условий происходит ввиду смены парадигмы века информационных технологий. Устаревшие методы хозяйствования больше не позволяют обеспечивать получение стабильного и надёжного результата, что приводит к снижению спроса на энергоносители, а также отсутствию стабильной динамика ценовой конъюнктуры на газовые контракты. Описываемая тенденция будет сохраняться до тех пор, пока экономические отношения между организациями и их подразделениями не будут укреплены прочными и эффективными связями, а будущее не станет определено в полной мере.

В описываемых условиях непросто делать высокоэффективные прогнозы и разрабатывать многомиллиардные проекты по добыче газа. При постоянной изменчивости стоимости контрактов на «голубое» топливо будучи рентабельными ранее проекты становятся невостребованными или же востребованными, но с совершенно другими параметрами. Ввиду сложности газовых проектов требуется не менее пяти лет на прединвестиционные исследования, проектирование, строительство и ввод объектов в эксплуатацию. Поскольку за этот период стоимость газовых контрактов

может не только измениться в несколько раз, но и сделать это неоднократно за год, для любой компании, желающей выступать лидером перемен и лидером в своей отрасли, необходимо качественное сокращение времени реализации объектов. В противном случае при затягивании сроков компании-конкуренты применяют перспективную технологию или метод первыми, осуществляют захват рынка сбыта, тем самым обесценив усилия и вложенные инвестиции. Во избежание описанной ситуации необходимо установление высокодейственных межструктурных связей среди подразделений, обеспечивающих отсутствие «проволочек» исполнения, а также максимально эффективное коммуникационное взаимодействие, исключающее дублирование функций и перегруженность информацией.

Проецируя обозначенные задачи на строительный сегмент газового сектора, можно выделить следующую область, в которой применение цифровых технологий особенно актуально. При строительстве магистральных трубопроводов существует устоявшаяся десятилетиями практика подготовки и сдачи исполнительной документации, требующая трудозатрат огромного количества персонала подрядчика, проектировщика и заказчика. Для того, чтобы подрядчик получил деньги за проделанные работы, необходимо выполнение масштабного цикла по оформлению, корректировке, подписанию и сверке объёмов выполненных работ. При этом большая часть работ согласно внутреннему регламенту ПАО «Газпром» должна быть оформлена в заранее зарегистрированных журналах от руки. Огромное количество людей вынуждено совершать невероятный объём бумажной волокиты, что требует не только излишнего времени, но и увеличивает количество трудночитаемой рукописной документации. Вместо этого необходимо на стадии проектирования создавать цифровые модели объекта и принимать выполненные работы на месте по мере их производства.

Качественная реализация перспективной модели невозможна без использования нейротехнологий, способных обрабатывать масштабные потоки информации, автоматизировать процессы сопоставления и её сверки. Благодаря самообучаемости возможно исключение повторяющихся ошибок и поиск уязвимых мест, требующих детальной проработки. Уже в скором будущем при появлении сети глобального Интернета станет возможной работа с электронными носителями в онлайн-режиме вне зависимости от удалённости существующих объектов инфраструктуры. Вследствие этого станет возможна передача данных непосредственно с места производства в полной цифровой проекции выполняемых объёмов.

Использование описанной выше модели минимизирует время, требуемое на выполнение цикла работ. Отслеживание динамики строительства станет возможно в режиме реального времени, вследствие чего минимизируются риски по срыву сроков. Существенно разгрузятся производственно-технические работники, вынужденные в настоящее время

не решать проблемные вопросы поставок или организации строительства, а в большей степени выполнять ручную работу, требующую автоматизации. Благодаря цифровизации выполняемых работ появится возможность подключения аналитических функций нейронных сетей, способных за секунды производить многомерные расчёты, выдавать прогнозы, рекомендации и создавать базу знаний. Станет возможным выявление алгоритмов, циклов и направлений их оптимизации. Следствием внедрения такой системы станет отсутствие повторяющихся ошибок, исключение времени на их поиск, проверку, согласование, корректировку, переоформление документации. В итоге при строительстве объекта в значительной степени снизятся время выполнения работ, сократятся трудозатраты и период «простоя» денежных средств, повысится качество выполняемых работ.

При использовании нейросетевых технологий становится возможным лидерство в гиперконкурентной цифровой среде информационной эры. Вследствие качественной обработки информации и эффективного использования ресурсов сократится неопределённость внешней среды, значительно снизятся не только сроки выполнения работ, но и их стоимость, возрастет качество долгосрочного планирования, станут возможны долгосрочные прогнозы и планы уверенного развития при одновременной минимизации риска.

В настоящее время сложно делать гарантированные прогнозы о количестве времени, необходимом для внедрения данной модели, поскольку всё зависит от степени заинтересованности высшего руководства газовых компаний в проведении подобных реформ и, соответственно, объёме инвестиций, требуемых для создания пилотного проекта. По предварительным оценкам, срок, требуемый для полной реализации описываемой модели, составляет до десяти лет, при том что отдельные ключевые элементы можно внедрить в течение трёх лет.

Уже сегодня можно выделить отдельный участок строительства и начать разработку его проекта в цифровом виде. Отработав небольшой участок, устранив неизбежно возникающие ошибки, следует постепенно наращивать объёмы производства, увеличивать численность отдельно взятых подразделений, устанавливая и отлаживая структурные связи между ними до тех пор, пока разработанная модель не станет парадигмой для всей отрасли. Преимуществом описываемого подхода является минимизация риска финансовых убытков при неверной реализации модели, а также возможность обучения квалифицированного персонала по мере развития и формирования системы новой производственной модели.

Необходимо понимать, что откладывание уже давно назревшей модернизации производственных процессов, методов обработки и передачи информации с каждым днём всё большее отдаляет российские компании газового сектора от возможности реализовывать высокоэффективные и суперприбыльные проекты, которыми они считались ещё недавно.

Секция V
ИНТЕГРАЦИЯ ОБРАЗОВАНИЯ, НАУКИ И ПРОИЗВОДСТВА
КАК ОСНОВА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

М. С. ГОНЧАРОВА,
аспирант 3 года обучения
кафедра государственного и территориального управления
Научный руководитель – д-р экон. наук, проф. М. Н. Юденко

ВЛИЯНИЕ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕЖЕК
НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация. В статье предложен методический подход к определению показателя эффективности деятельности строительных организаций, опосредованном через индекс доходности и индекс прибыльности. Проведен анализ влияния снижения транзакционных издержек на эффективность деятельности строительных организаций.

Ключевые слова: эффективность, строительство, индекс прибыльности, индекс доходности, транзакционные издержки.

В статье исследуются вопросы совершенствования методических подходов к оценке результатов деятельности строительных организаций через показатели эффективности с учётом теоретических положений теории фирмы, в которой основополагающей является гипотеза о стремлении предпринимателя максимизировать прибыль.

Изменения в законодательстве, включая Налоговый кодекс РФ, ведущие к увеличению издержек в деятельности строительных организаций, существенным образом оказывают влияние на изменение эффективности их деятельности. Абсолютные показатели выручки и прибыли необходимы для определения направлений анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций. Особенно важны такие показатели собственникам и управляющим бизнесом, так как они имеют представление о целях своей организации и возможностях достижений этих целей. Однако для анализа отдельных видов деятельности абсолютные значения показателей не всегда информативны. Более полную картину можно представить, анализируя относительные показатели, один из которых – показатели эффективности.

Автором проведён сравнительный анализ показателей эффективности по виду деятельности «строительство» на примере крупных мегаполисов страны – Москва и Санкт-Петербург. Выполненный анализ многоэтапный и включает в себя следующие этапы:

1. Определение средней выручки по регионам и сравнение их со средней выручкой по виду деятельности «строительство».
2. Определение средней прибыли по регионам и сопоставление их со средней прибылью по виду деятельности «строительство».

3. Расчёт индексов доходности и прибыльности в сфере «строительство».

4. Оценка влияния транзакционных издержек на эффективность деятельности строительных организаций.

Результаты анализа изменения средних показателей выручки и прибыли по регионам и виду деятельности «строительство» представлены в табл. 1.

Таблица 1

Показатели выручки и прибыли в Москве и Санкт-Петербурге

Показатель	2013	2014	2015	2016	2017
Москва					
Средняя выручка, млн руб.	71,87	74,25	79,92	104,26	123,76
Средняя выручка по виду деятельности «строительство», млн руб.	40,67	44,03	44,08	49,10	46,83
Средняя прибыль, млн руб.	3,27	3,78	4,47	6,73	5,17
Средняя прибыль по виду деятельности «строительство», млн руб.	1,25	1,32	1,35	1,81	1,49
Санкт-Петербург					
Средняя выручка, млн руб.	41,13	46,21	49,37	53,52	57,52
Средняя выручка по виду деятельности «строительство», млн руб.	41,14	40,99	44,36	45,59	47,23
Средняя прибыль, млн руб.	1,96	1,91	2,48	3,94	4,18
Средняя прибыль по виду деятельности «строительство», млн руб.	1,31	1,33	1,42	1,54	1,45

Источник: составлено автором.

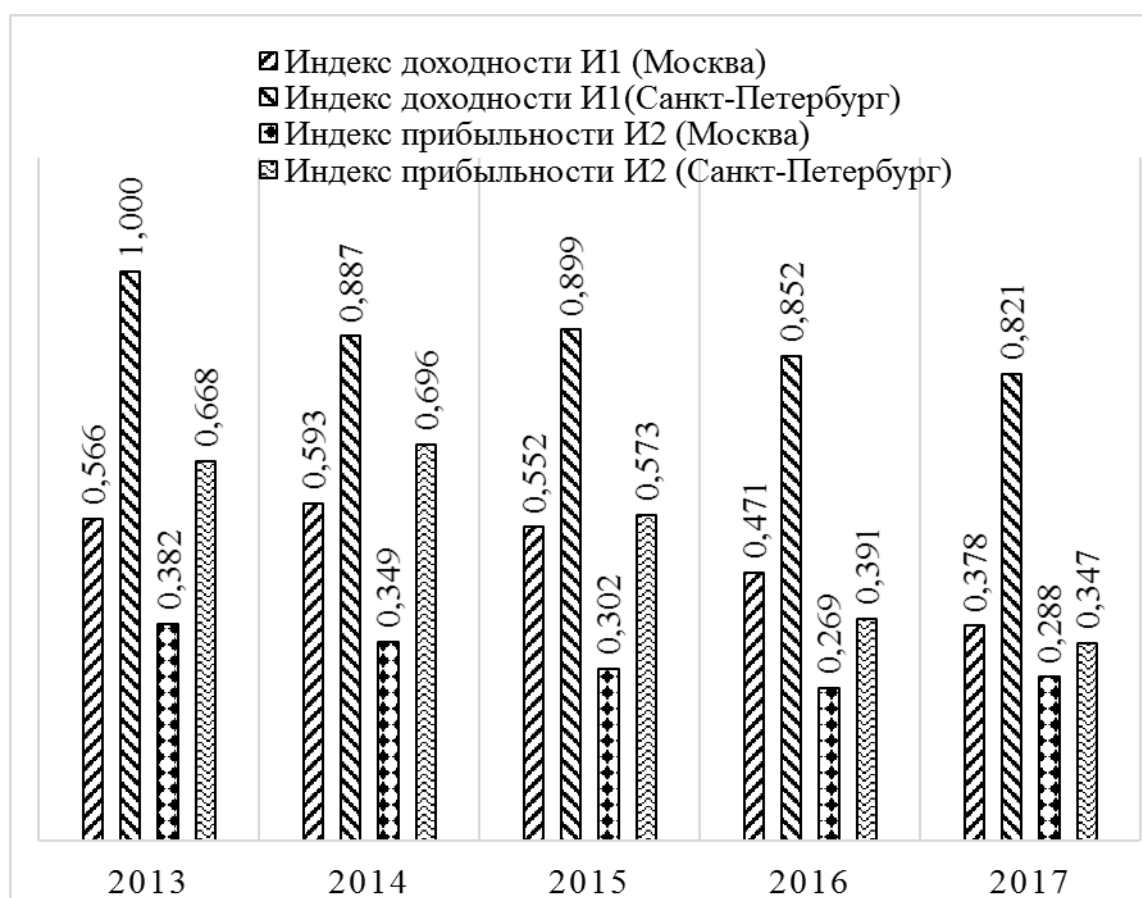
Анализ показал, что на протяжении последних пяти лет наблюдается рост абсолютных показателей средней выручки по регионам, при этом в столице экономический рост активней. Изменение средней выручки по ВЭД «строительство» крайне незначительно и существенно отстаёт от среднего значения по субъектам. Наблюдается рост прибыли в регионах, что означает экономический рост, несмотря на вызовы для российской экономики последних лет: падение курса рубля, санкции, нестабильная политическая ситуация, снижение покупательской способности и реальных доходов населения. Ситуация в сфере строительства значительно хуже, чем в регионах в целом, что свидетельствует о неэффективной деятельности строительных организаций. В 2017 году темп прироста прибыли по Санкт-Петербургу составил 6,0%, в то время как по строительству падение составило 5,84%.

Нами предложен методический подход к оценке эффективности деятельности строительных организаций с помощью индексов, сопоставляющих данные по строительству как виду экономической деятельности с данными по субъекту в целом, так как внешняя среда и условия сопоставимы для анализируемого субъекта.

Индекс доходности строительных организаций (I_1) – показатель, отражающий отношение средней выручки, полученной по ВЭД «Строительство» в регионе к средней выручке в регионе.

Индекс прибыльности строительных организаций (I_2) – показатель, отражающий отношение средней прибыли, полученной по виду деятельности «Строительство» в регионе к средней прибыли в регионе. Показатель показывает уровень инвестиционной привлекательности строительной сферы.

На рисунке представлена динамика индексов доходности и прибыльности строительных организаций городов Москва и Санкт-Петербург за период 2013-2017 годы.



Динамика индексов доходности I_1 и прибыльности I_2

Индексы доходности и для Москвы, и для Санкт-Петербурга имеют отрицательную динамику, однако в Санкт-Петербурге наблюдается не такой большой разрыв между видом деятельности «Строительство» и регионом в целом. Значение индексов меньше единицы свидетельствует о низкой инвестиционной привлекательности строительной отрасли. Существенный и ежегодно увеличивающийся разрыв между индексами доходности и прибыльности в Санкт-Петербурге свидетельствует о росте издержек в строительной сфере региона опережающими темпами. Наблюдается

снижение индекса прибыльности на 48% за четыре года (с 0,668 до 0,347) при незначительном изменении индекса доходности на 18% (с 1 до 0,821). В Москве, напротив, индексы имеют сходящиеся тренды: незначительные колебания индекса прибыльности при заметном снижении индекса доходности.

Одним из существенных аспектов строительства, с которым сталкиваются предприниматели, являются высокие транзакционные издержки. Это издержки связаны с передачей прав собственности. Также к ним можно отнести влияние административных барьеров и оппортунистическое поведение участников строительства. Величина транзакционных издержек в расчёте принята в размере 7% ВРП, полученного от вида деятельности строительство. Результаты представлены в табл. 2.

Таблица 2.

Показатели индекса доходности и прибыльности

Показатель	2013	2014	2015	2016	2017
Москва					
Индекс доходности I_1	0,566	0,593	0,552	0,471	0,378
Индекс прибыльности I_2	0,382	0,349	0,302	0,269	0,288
Индекс прибыльности I_3	0,534	0,486	0,399	0,351	-
<i>Изменение индекса прибыльности</i> ($\Delta = I_3 - I_2$)	0,152	0,137	0,097	0,082	-
Санкт-Петербург					
Индекс доходности I_1	1,000	0,887	0,899	0,852	0,821
Индекс прибыльности I_2	0,668	0,696	0,573	0,391	0,347
Индекс прибыльности I_3	0,809	0,839	0,683	0,476	-
<i>Изменение индекса прибыльности</i> ($\Delta = I_3 - I_2$)	0,140	0,143	0,110	0,085	-

Источник: составлено автором.

Анализ данных табл. 2 показал, что снижение транзакционных издержек ведёт к росту индекса прибыльности и уменьшению разрыва между индексами доходности и прибыльности. Уменьшение разрыва между индексами I_2 и I_3 на протяжении последних четырёх лет позволяет сделать вывод о снижении влияния транзакционных издержек на эффективность деятельности в строительстве.

В заключение отметим, что только снижение транзакционных издержек не поможет строительной сфере увеличить рентабельность. Необходимо обратить внимание и на деятельность самих предпринимателей: развивать и применять технологические и организационные инновации, с большей долей ответственности относиться к ведению бизнеса.

А. А. ЕФИМОВ
аспирант 1 года обучения
кафедра менеджмента и инноваций
Научный руководитель – д-р экон. наук, проф. Т. Ю. Ксенофонтова

ЦИФРОВИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ: ТОЧКИ РОСТА И ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация. Сегодня цифровая экономика занимает передовую роль в развитии экономики России.

Ключевые слова: цифровая экономика, цифровизация, интернет-технологии.

В 1995 году американский информатик Николас Негропonte ввёл в употребление термин «цифровая экономика», который сегодня прочно вошёл в жизнь, в том числе россиян. Растёт количество публикаций российских авторов в изданиях, индексируемых в Web of science, по направлениям цифровой трансформации экономики и общества (см. рисунок).



Публикации российских авторов в изданиях, индексируемых в Web of science,
по направлениям ИКТ³¹

³¹ Индикаторы цифровой экономики: 2018 [Электронный ресурс] // Статистический сборник. – URL: <https://www.hse.ru/data/2018/08/20/1154812142/ICE2018.pdf> (Дата обращения: 20.03.2019).

Данные, представленные на рисунке, свидетельствуют о том, что по сравнению с 2010 годом количество публикаций увеличилось почти в четыре раза и составило 4036 публикаций. Доля в общемировом числе публикаций в области ИКТ увеличилось с 0,76 до 2,10%, почти в три раза.

В качестве одной из мер поддержки и активизации процесса развития цифровой экономики в 2017 году в России была принята Государственная программа «Цифровая экономика», которая устанавливает цифровизацию как одно из важнейших направлений развития отечественной экономики³². Цель данной программы, рассчитанной на период до 2024 года, – организовать системное развитие и внедрение цифровых технологий во всех областях жизни: в экономике, предпринимательстве как социальной деятельности, государственном управлении, социальной сфере и в городском хозяйстве.

Позволит ли всеобщая цифровизация, являющаяся целью внедрения государственной программы «Цифровая экономика», обеспечить экономический рост в стране? Анализируя имеющиеся данные, мы пришли к нижеприведённым выводам. Повышение вовлечённости населения в индустрию интернет-развлечений ведёт к повышению спроса на цифровое оборудование, онлайн-сервисы, а, следовательно, к постоянному повышению их качества. Однако почти все виды цифрового оборудования производятся за рубежом, и поэтому от этого процесса главным образом выигрывают или производители, или держатели технологий, находящиеся в США и КНР.

На наш взгляд, в настоящее время «узким местом» для развития производства в России является не отсутствие цифровых технологий, а экономическая модель, законодательная база и человеческий фактор.

При подробном анализе возможных направлений развития цифровизации в стране становится возможным выделить две составляющие:

1. Цифровые товары и услуги – это в основном индустрия развлечений и досуга. Развитие чисто цифровых товаров и услуг – это повышение качества развлечений и улучшенное заполнение досуга.

2. Цифровая экономика как управляющий механизм торговли и производства реальных товаров и услуг. При этом цифровые продукты, которые не входят в индустрию развлечений – это программное обеспечение, хостинг, дизайн, бухгалтерия и консалтинг – их следует отнести ко второму пункту, потому что всё это нужно не само по себе, а как управляющий механизм для торговли и производства.

Немного особняком стоит образование, но тут «цифра» является лишь инструментом развития составляющей образовательного процесса – онлайн-образования, не отменяя необходимость развития образования как такового, в том числе методик подготовки кадров.

³² Экосистема «Цифровой экономики» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://data-economy.ru> (Дата обращения 12.03.2019).

В современной России многое унаследовано от режима СССР. На смену административно-командной системе в 90-е годы прошлого века пришла рыночная. Если быть объективным, то в одночасье полное государственное регулирование смениться рыночными законами не может, поэтому в полной мере рыночной экономикой ситуацию 90-х годов признать нельзя. Для неё были характерны всплеск инфляции, рост внешнего долга, падение доходов населения и т. д. Проблемы в нашей экономике есть и сейчас: рубль не стабилен, государственные планы развития малого и среднего бизнеса в жизнь не воплощаются, нормативно-правовая база не всегда соответствует реалиям, объём зарубежных и частных инвестиций в инновационные проекты сокращается с каждым годом, а капитал продолжает выводиться в зарубежные банки и активы.

Однако на практике появились рыночное ценообразование, маркетинг во всём его разнообразии и всех его проявлениях и конкуренция. Появился институт индивидуального предпринимательства и вместе со всем этим появилась потребность в новом поколении рыночных экономистов, экономистов в широком смысле, то есть обладающих компетенциями и финансистов, и менеджеров, и маркетингов, и логистов³³.

Летом 2018 года вышли на рынок труда выпускники российских вузов – второе «рыночное» поколение таких специалистов. Первое поколения частично обучалось по «старой» учебной программе: изучало теорию и применяло её на практике по методологии СССР.

Перед вторым поколением выпускников поставлена более сложная задача. Чтобы чувствовать себя уверенно в условиях современного, наполненного, довольно стабильного, а главное, конкурентного рынка, нужна не только специализированная теория. Безусловно, конкурентный, востребованный специалист – это тот, кто может провести анализ, сформулировать обоснованные выводы и составить отчёт «на бумаге». Но важно, помимо этого, уметь реализовать теоретические знания на практике, что особенно трудно при отсутствии опыта работы. В настоящее время среди двух выпускников-соискателей на определенную вакансию успешным окажется тот, кто быть жестким в теоретической базе, но гибким на практике.

Цифровые технологии постепенно приводят к трансформации власти, бизнеса, производства, повседневной жизни. Вклад интернет-экономики в экономику России в 2018 году составил 3,9 трлн руб (таблица).

³³ Ксенофонтова Т. Ю. К вопросу о получении необходимых практических навыков на предприятиях студентами старших курсов российских вузов // Современные наукоемкие технологии – 2011. – № 1. – С. 141-142.

**Вклад основных сегментов интернет-экономики в экономику России,
млрд руб.³⁴**

Основные сегменты цифровой экономики	2017	2018	Темп прироста
Маркетинг и реклама	224	262,9	17,3%
Финансы и торговля	1725	1953,4	13,2%
Инфраструктура и связь	90,5	106,2	17,3%
Медиа и развлечения	70	75	7,1%

Согласно данным таблицы все основные сегменты цифровой экономики показали положительный рост. Среди основных сегментов значительный прирост к индикаторам 2017 года показали «Маркетинг и реклама» и «Инфраструктура и связь» – 17,3%. Наименьший прирост показал сегмент «Медиа и развлечения» – 7,1%, однако, сейчас получает всё большую популярность направление «Медиа контент по подписке», которое даёт не только доступ к ресурсам (например, к музыке «Яндекс.Музыка» – посредством подписки на Яндекс.Плюс), но и функции отключения от рекламы и оформления скидок на других сервисах Яндекс».

Любой период времени, рассматриваемый в разрезе изменения экономической, политической, социальной и любой другой общественной сферы, имеет свои уникальные особенности и обстоятельства. Настоящее время, безусловно, интересно для анализа и прогнозирования, так как идёт период всеобщей цифровой трансформации общества.

³⁴ Экономика Рунета / Цифровая Экономика России 2018 [Электронный ресурс] // Ежегодный аналитический отчёт – URL: <https://raec.ru/activity/analytics/9884/> (Дата обращения: 20.03.2019).

Д. СОЛОВЬЁВ,
аспирант 1 года обучения
кафедра менеджмента и инноваций
Научный руководитель – канд. экон. наук, доц. А. С. Погорельцев

РОЛЬ НАУЧНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ЦЕНТРОВ В ИНТЕГРАЦИИ ОБРАЗОВАНИЯ, НАУКИ И ПРОИЗВОДСТВА

Аннотация. Рассматривается сущность и назначение научно-образовательных центров (НОЦ). Предполагается, что НОЦ выступает важным интеграционным элементом образования, науки и производства, обуславливающим возможность мощного технологического развития страны, а также развитие её кадрового потенциала.

Ключевые слова: научно-образовательный центр, научно-производственная кооперация, сетевое взаимодействие научных организаций, развитие кадрового потенциала.

Для устойчивого развития государства необходимо осуществлять глубокое укрепление и синтез науки, образования и бизнеса, что является краеугольным камнем решения очень широкого спектра научных и научно-технологических задач, решение которых определяет способность государства отвечать на стоящие ныне проблемы социально-экономического плана.

В первой половине 90-х годов в России наблюдался растущий разрыв между академической и вузовской фундаментальной наукой, разобщённость учёных, а также отсутствие новых форм образования, современной инфраструктуры и крупных учебно-научных центров. Для решения существующих на то время проблем, Правительство РФ предприняло попытку решения вопросов интеграции через реализацию Федеральной целевой программы «Государственная поддержка интеграции высшего образования и фундаментальной науки на 1997-2000 годы», нацеленную на создание наиболее эффективной системы развития фундаментальных наук благодаря кооперации учёных университетов, высших учебных заведений и институтов Российской академии наук. Впрочем, как отмечает И. Г. Дежина, средств по Федеральной программе было выделено недостаточно для того, чтобы интеграция приобрела новое качество, вследствие чего укрепления науки в вузах не произошло, а структура выполняемых фундаментальных исследований практически не изменилась³⁵.

Параллельно с Федеральной целевой программой в 1998 году совместными усилиями Американского фонда гражданских исследований и развития (CRDF) и Министерством образования и науки РФ была начата реализация программы интеграции «Фундаментальные исследования и

³⁵ Дежина И. Г. Интеграция науки и образования: оценка работы научно-образовательных центров в ведущих российских университетах // Вестник высшей школы. – 2008. – №. 7. – С. 20-23.

высшее образование» (BRHE), которая подразумевала создание в РФ нового типа учреждений – *научно-образовательных центров (НОЦ)*. Основной особенностью данной программы выступало то, что, помимо интеграции образовательной и научно-исследовательской деятельности, создавались и углублялись связи с промышленными предприятиями. Таким образом, результатом программы интеграции BRHE явилось появление в пост-советской России первых НОЦ по принципу «триединства науки–образования–производства». Опыт реализации программы оказался достаточно успешным, обусловив дальнейшую нацеленность Правительства РФ на создание научно-образовательных центров нового типа, призванных стать опорными звеньями инновационной системы страны. Дальнейший импульс развития НОЦ получили в рамках Федеральной целевой программы «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009-2013 и 2014-2020 годы. Правовая основа деятельности НОЦ в высшей школе задана Федеральным законом от 01.12.07 № 308-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам интеграции образования и науки»³⁶.

20 февраля 2019 года в своём послании к Федеральному Собранию Президент России В. В. Путин отметил, что для мощного технологического развития стране нужно выстроить современную модель исследований и разработок, средством достижения которой выступает создание в регионах страны научно-образовательных центров, призванных интегрировать все уровни образования, возможности научных организаций и бизнеса. Данному заявлению президента предшествовал Указ по утверждению Национального проекта «Наука», в рамках которого к 2024 году в России должно быть создано не менее 15 НОЦ мирового уровня и 14 центров компетенций Национальной технологической инициативы (НТИ).

Реализацию Национального проекта «Наука» планируется осуществлять по трём Федеральным проектам:

- Развитие научной и научно-производственной кооперации (215,0 млрд руб.).
- Развитие передовой инфраструктуры для проведения исследований и разработок в Российской Федерации (350,0 млрд руб.).
- Развитие кадрового потенциала в сфере исследований и разработок (70,9 млрд руб.).

Следует отметить, что внебюджетным источникам принадлежит значительная доля средств (36,4%) в общем объёме финансирования.

³⁶ Пучкова М. В., Филь М. М. Научно-образовательные центры как фактор развития инновационной экономики (правовые аспекты) // Образование. Наука. Научные кадры. – 2018. – №. 4. – С. 137-147.

Под НОЦ понимается объединение ведущих научных и образовательных организаций независимо от их формы собственности и ведомственной принадлежности, с организациями реального сектора экономики в целях обеспечения исследований и разработок мирового уровня, получения новых конкурентоспособных технологий и продуктов и их коммерциализации, подготовки кадров для решения крупных научно-технологических задач в интересах развития отраслей науки и технологий по приоритетам научно-технологического развития.

На сегодняшний день перед НОЦ стоит ряд задач:

- подготовка и переподготовка специалистов для ведущих российских компаний, университетов и научных организаций;
- создание условий для формирования технологических «стартап-компаний» и выхода их на региональные, национальные и глобальные рынки;
- разработка и реализация совместно с регионами программ создания и развития современных университетских кампусов, научных и научно-технологических парков, кластеров;
- участие в реализации проектов класса «мегасайенс», в том числе в создании специализированных лабораторий для проведения НИР и ОКР и подготовки специалистов в интересах проекта;
- создание условий для адаптации выпускников и молодых учёных к самостоятельной трудовой деятельности и развития компетенций, получаемых в период предпрофессиональной деятельности;
- открытие центров развития компетенций руководителей научных, научно-технических проектов и лабораторий;
- реализация программы партнерства НОЦ с организациями, действующими в реальном секторе экономики.

По уровню организации НОЦ представляют собой универсальные элементы сетевой структуры. Действительно, объединения университетов, научных организаций и организаций реального сектора экономики в рамках Нацпроекта «Наука» рассматриваются в форме консорциумов, сетевое взаимодействие которых призвано связать городские агломерации общей научно-образовательной сетью, которая, с одной стороны, сформирует интеллектуальный каркас регионов страны, а, с другой стороны, выступит импульсом общего развития страны³⁷. Основная цель сетевого взаимодействия НОЦ –

³⁷ Бобова А. С., Погорельцев А. С. Сетевое взаимодействие как способ интеграции высшего образования и работодателей // Архитектура университетского образования: современные университеты в условиях единого информационного пространства: сборник трудов III Национальной научно-методической конференции с международным участием / под ред. И. А. Максимцева, В. Г. Шубаевой, Л. А. Миэринь. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2019. – С. 402-407.

создание пространства без внутренних границ со свободным движением всех факторов научно-образовательного производства, что подразумевает:

- повышение вариативности и содержательности образовательных траекторий обучающихся;
- открытость и доступность разных научно-образовательных ресурсов для потребителей и субъектов образования;
- проведение единой региональной образовательной политики для повышения уровня всех субъектов системы образования региона.

Создаваемые в рамках Нацпроекта «Наука» НОЦ строятся по отраслевому и/или кластерному принципу и, в сравнении с ранее созданными НОЦ, различаются своими масштабами. Например, конкурсная заявка Пермского края по созданию на его территории НОЦ под названием «Рациональное недропользование» предполагает объединение 52 кафедр и 53 лабораторий, 14 отраслевых НИИ и инжиниринговых центров, а также 16 крупных компаний и 37 представителей малого и среднего бизнеса. Следовательно, межорганизационный уровень создания НОЦ носит междисциплинарный характер, который обуславливает сложную модель управления. Система управления НОЦ подобного масштаба строится по принципу матричной структуры, которая дополняется структурами программного управления, возникающими в результате выполнения комплексных междисциплинарных задач научно-образовательного характера.

Рассматривая роль НОЦ в рамках интеграции науки, образования и бизнеса, следует представить ожидаемые к 2024 году результаты Нацпроекта «Наука» по созданию и функционированию новых НОЦ^{38, 39}:

- вовлечение не менее 250 крупных и средних компаний в совместную разработку технологий, продуктов, услуг, а также привлечение их к участию в формировании образовательных программ;
- подготовка не менее 10 000 обучающихся по образовательным программам, сформированным в интересах содействия реализации единой научно-технической политики на территории региона, соответствуя приоритетам научно-технологического развития;
- обеспечение присутствия России в числе пяти ведущих стран мира, осуществляющих научные исследования и разработки в областях, определяемых приоритетами научно-технологического развития;
- подача не менее 1 500 заявок на получение патента на изобретение в Российской Федерации и за рубежом;
- разработка и внедрение в организации реального сектора экономики не менее 140 технологий, защищённых патентами.

³⁸ Паспорт национального проекта «Наука» (утв. президиумом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам, протокол от 24.12.2018 № 16).

³⁹ Учитываются совместные результаты функционирования НОЦ и НТИ.

Секция VI
РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО МЕНЕДЖМЕНТА
В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРИРОВАННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Д. Д. ГУПАЛЕНКО,
аспирант 1 года обучения
кафедры международного бизнеса
Научный руководитель – канд. экон. наук, доц. В. М. Русинов

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ
КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ
В ВЕРТИКАЛЬНО-ИНТЕГРИРОВАННЫХ
ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КОРПОРАЦИЯХ

Аннотация. В современных условиях внедрение ключевых показателей эффективности является одной из приоритетных задач для вертикально-интегрированных производственных корпораций.

Ключевые слова: стратегия, инновация, ключевые показатели эффективности, программа инновационного развития, вертикально-интегрированная корпорация.

На сегодняшний день ключевые показатели эффективности (далее – КПЭ) являются инструментом, позволяющим оценить и наглядно представить результат эффективности деятельности корпорации в области реализации программ стратегического и инновационного развития. Внедрение КПЭ позволяет принимать обоснованные управленческие решения, связанные с оптимизацией бизнес-процессов корпорации, сокращением затрат, совершенствованием структуры управления, формированием системы премирования сотрудников и т. д.

Согласно методическим указаниям, КПЭ – это оценочный критерий достижения цели, используемый для определения эффективности деятельности, поддающийся количественному измерению и являющийся значимым с точки зрения долгосрочных и среднесрочных задач⁴⁰. Другими словами, это совокупность взаимосвязанных численных показателей, сформированных на основе стратегии развития корпорации, с помощью которых оценивается эффективность деятельности менеджмента.

⁴⁰ Методические указания по разработке и корректировке программ инновационного развития акционерных обществ с государственным участием, государственных корпораций, государственных компаний и федеральных государственных унитарных предприятий [Электронный ресурс] // Поручение Председателя Правительства Российской Федерации от 07.11.2015. № ДМ-П36-7563. – URL: <https://aispir.ru/uploads/files/ddGRHnAVVQgJ6eos.pdf> (Дата обращения 05.04.2019).

Государственные компании и компании с государственным участием обязаны внедрять КПЭ в свою деятельность на основании поручений Правительства РФ⁴¹, в соответствии с разработанными методическими указаниями по регулированию КПЭ. В этом плане остальным корпорациям легче, так как у них больше свободы выбора КПЭ и возможностей их контроля.

В большинстве научных работ и методических рекомендациях можно встретить следующие требования, которые предъявляются к каждому из показателей при их разработке: измеримость; прозрачность; достижимость; адресность; направленность на достижение целей корпорации; непротиворечивость; сопоставимость.

Выполненные исследования привели к идее расширить их состав за счёт новых требований КПЭ: объективность, адаптивность и структурируемость.

Требование объективности предполагает отсутствие возможностей прямого регулирования значений показателей со стороны заинтересованных лиц – руководителей и специалистов корпорации. КПЭ должны объективно отражать достигнутые результаты.

КПЭ должны быть адаптивны, то есть показатели можно в оперативном режиме корректировать в зависимости от изменений внешней и внутренней среды.

Структурируемость также существенна, так как КПЭ корпорации должны легко каскадироваться на уровень отдельных продуктов (услуг) и структурных подразделений.

Российская практика пока не может похвастаться большим опытом внедрения системы КПЭ. Отечественные компании сталкиваются с некоторыми проблемами при внедрении показателей:

- нехватка компетенций у сотрудников в этой области;
- отсутствие надлежащей связи между стратегическими и тактическими целями корпорации;
- неспособность КПЭ адаптироваться к изменениям внешней и внутренней среды;
- несовершенство методов и регламентов разработки КПЭ;
- допущение прямого регулирования КПЭ с позиций руководителей и специалистов корпорации.

Для российской практики также характерно внедрение показателей по системе «сверху-вниз»: высший менеджмент доводит до структурных подразделений разработанную программу инновационного развития с

⁴¹ Разработка долгосрочных программ развития и ключевых показателей эффективности компаний с государственным участием и государственных корпораций [Электронный ресурс]. – URL: <http://minpromtorg.gov.ru/common/upload/files/docs/33b0ca706c0cc2410c7c675fef2ffbac.pdf> (Дата обращения: 05.04.2019).

формированными КПЭ на исполнение. Такой метод не позволяет в полной степени учесть конкретные условия функционирования, состояние и потенциал отдельных подразделений, дочерних обществ корпорации.

В качестве наглядного примера внедрения КПЭ приведём ПАО «Газпром» – одну из крупнейших вертикально-интегрированных корпораций с государственным участием в России.

У корпорации принята программа инновационного развития до 2025 года, в которой представлены основные направления развития.

В таблице представлены КПЭ ПАО «Газпром»⁴².

Ключевые показатели эффективности ПАО «Газпром»

Индекс показателя	Наименование показателя
KPI ₁	Доля затрат на НИОКР в выручке
	Выручка от продаж
	Затраты на НИОКР
KPI ₂	Эффект от внедрения инновационных технологий в проектах
KPI ₃	Снижение удельного расхода ТЭР на собственные технологические нужды и потери
	Удельный расход топливно-энергетических ресурсов на собственные технологические нужды и потери
	Расход топливно-энергетических ресурсов на собственные технологические нужды и потери
KPI ₄	Снижение удельных выбросов парниковых газов в СО ₂ -эквиваленте
	Удельные выбросы парниковых газов в СО ₂ -эквиваленте
	Выбросы парниковых газов в СО ₂ -эквиваленте
KPI ₅	Частота аварий и инцидентов на производстве
KPI ₆	Прирост количества используемых патентов и лицензий
	Количество используемых патентов и лицензий
KPI ₇	Производительность труда

Ответственным за разработку или актуализацию программы является Департамент перспективного развития.

Выбор КПЭ ПАО «Газпром» соответствует Методическим указаниям по разработке и корректировке программ инновационного развития акционерных обществ с государственным участием, государственных корпораций, государственных компаний и федеральных государственных унитарных предприятий.

⁴² Паспорт программы инновационного развития ПАО «Газпром» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.gazprom.ru/f/posts/76/904731/prir-passport-2016-11.pdf> (Дата обращения 02.04.2019).

Порядок разработки (актуализации), согласования и утверждения Программы включает следующие этапы:

1. Подготовка информационно-аналитической базы.
2. Определение целей и задач.
3. Формирование проекта Программы.
4. Согласование проекта внутри корпорации.
5. Согласование проекта Программы с государственными органами.
6. Утверждение Программы инновационного развития.

Актуализация программы инновационного развития и совершенствование методов и регламентов выбора КПЭ, а также декомпозиция целей и задач корпорации на уровень дочерних обществ являются приоритетными задачами стратегического корпоративного развития ПАО «Газпром».

Таким образом, устранив перечисленные проблемы внедрения КПЭ, руководители смогут успешно наладить работу, связанную с формированием, внедрением и каскадированием КПЭ в деятельность корпораций.

А. КОЛМЫКОВ,

аспирант 2 года обучения

кафедра международного бизнеса

Научный руководитель – канд. экон. наук, проф. М. З. Эпштейн

УПРАВЛЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОМПАНИЕЙ В ВИРТУАЛЬНОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Аннотация. В статье рассматриваются основные особенности управления международной организацией в виртуальном пространстве. В ходе исследования на основе анализа различных источников сделан вывод об основных причинах и факторах, которые способствовали возникновению феномена виртуальной организации. Ключевыми факторами, от которых зависит скорость и вектор развития направления являются экономический и технический. Сделан вывод о том, что они могут быть как локомотивами для развития феномена, так и сдерживать развитие в силу разных причин. Автором проведён сравнительный анализ свойств виртуальной компании и традиционной компании, который позволил выделить ряд преимуществ исходя из современных тенденций. Одновременно с этим затронут аспект непостоянства виртуальных организаций как один из наиболее существенных негативных явлений. Рассмотрен ряд проблемных вопросов, в частности подбор персонала, чрезмерная экономическая зависимость от партнёров и т. д., которые требуют принятия взвешенных решений и разработки отдельных подходов для обеспечения деятельности виртуальной организации. Акцент при принятии решений должен делаться с учётом мнения каждого участника виртуальной организации, что так или иначе будет способствовать их самомотивации. На основе собранных мнений сделан вывод о перспективности рассматриваемого феномена. Вместе с тем отсутствие полноценной теоретической базы обуславливает необходимость проведения дополнительных исследований, в том числе эмпирического характера. Статья может быть использована в качестве научно-теоретической базы для проведения дальнейших исследований, в частности, для устранения пробелов и проблемных вопросов в деятельности виртуальных международных компаний.

Ключевые слова: международная организация, виртуальное пространство, управление, экономические факторы, технические факторы.

За последние два десятилетия одной из реалий мировой экономики стало возникновение виртуальной деятельности, в том числе управленческой. Кроме того, в настоящее время наблюдается тенденция перехода многих организаций в виртуальное пространство, позволяющее реализовывать проекты различного уровня с одновременной экономией финансовых, временных и иных ресурсов.

В ряде исследований отмечается, что виртуальные организации являются одной из качественно новых и потенциально важных организационных хозяйственных форм⁴³. На их развитие и управление повлияли такие факторы, как глобализация, повышение важности сохранения устойчивых отношений с клиентами и партнёрами, а также возрастающее значение применения новых коммуникационных и информационных технологий.

В отечественных и зарубежных исследованиях виртуальные организации обозначаются и иными терминами: «безграничные организации», «сетевые организации», «расширенные организации» и др. Как правило, под такими терминами авторами исследований подразумевается существование целой сети партнёров (организаций, предприятий, отдельных коллективов и индивидов), которые совместно осуществляют деятельность по разработке, производству и сбыту определённого вида товаров или услуг⁴⁴.

Необходимо отметить, что для виртуальной международной компании свойственно иметь ряд существенных отличий от обычной международной компании⁴⁵. При этом между международной виртуальной компанией и виртуальной компанией отсутствуют существенные отличия в характерных признаках. Интерпретируя результаты сравнительного анализа традиционной организации и виртуальной организации, полученного Е. Н. Ткачевой⁴⁶, можно представить сравнительный анализ характеризующих признаков традиционной и международной компании, управляемой в виртуальном пространстве.

⁴³ Виртуальные организации как новейшая форма сетевых структур [Электронный ресурс]. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/virtualnye-organizatsii-kak-noveyshaya-forma-setevykh-struktur> (Дата обращения: 24.07.2018).

⁴⁴ Виртуальные предприятия. Клуб логистов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.logists.by/library/view/virtualnye-predpriyatiya> (Дата обращения: 24.07.2018).

⁴⁵ Мартынов Л. М. Виртуальное информационно-коммуникационное пространство для управления предприятиями // REDS: Телекоммуникационные устройства и системы. – 2014. – Т. 4. – № 4. – С. 307-309.

⁴⁶ Ткачева Е. Н. Виртуальные организации как новая форма экономических систем: функциональное содержание и принципы управления: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Ростов н/Д, 2005. – С. 14-15.

Большая степень лояльности персонала к результатам деятельности компании во многом обеспечит максимальные результаты, в том числе выраженные в получении дополнительной прибыли. Критерий отсутствия строгой подчинённости «начальник–подчинённый» во многом обуславливает большую вовлечённость персонала. Зависимость международной компании от навыков и знаний персонала во многом подразумевает риски, что обуславливает необходимость более тщательного подбора персонала⁴⁷.

Мотивация трудовой деятельностью, самомотивация персонала предполагает, что сотрудник, который осуществляет свою трудовую деятельность в виртуальной международной компании, получает удовольствие от работы и, соответственно, его мотивация к продолжению деятельности в компании будет выше. Насильственным образом данного результата невозможно достичь⁴⁸.

Одновременно с этим, самомотивация персонала позволяет менеджеру не отвлекаться на поиск дополнительных материальных и нематериальных стимулов. Наиболее активным членам удалённой команды такое положение дел позволяет участвовать одновременно в нескольких проектах. Развитию работников способствует овладение несколькими специальностями. В компании отсутствует формально закреплённая структура должностных обязанностей и связанных с ними полномочий. Сотрудники в каждый данный момент выполняют то, что считают нужным. Барьером для возникновения хаоса служит тщательная разработка бизнес-процессов: чем строже определены их границы, тем более гибкой может быть организация деятельности персонала. Отсутствие организационных подразделений позволяет лучше сбалансировать нагрузку сотрудников, так как этому не мешают местнические интересы⁴⁹.

В ряде зарубежных исследований отмечается, что во многом на управление виртуальной организацией влияет создание корпоративных знаний⁵⁰. Именно этот процесс необходимо использовать для обеспечения выживания корпораций в электронной экономике. Создание корпоративных знаний предполагает развитие инфраструктуры, позволяющей получать

⁴⁷ Петров В. И. Управление полиструктурными социально-экономическими системами: теория и методология [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.dissercat.com/content/upravlenie-polistrukturnyimi-sotsialno-ekonomicheskimi-sistemami-teoriya-i-metodologiya#ixzz5N2WFdjFT> (Дата обращения: 24.07.2018).

⁴⁸ Мотивация персонала: основные виды и методы. Система мотивации персонала [Электронный ресурс] // BusinessMan.ru. – URL: <https://businessman.ru/motivatsiya-personala-osnovnyie-vidyi-i-metodyi-sistema-motivatsii-personala.html> (Дата обращения: 24.07.2018).

⁴⁹ Филип Х. Квинтэссенция, или менеджмент для менеджеров [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://staff.wikireading.ru/6657> (Дата обращения: 24.07.2018).

⁵⁰ Faucheux С. How virtual organizing is transforming management science // Association for Computing Machinery. Communications of the ACM; New York; Sep 1997.

информацию, проводить её анализ и последующее преобразование в знания. Одновременно с этим традиционные задачи и приёмы управления адаптируются для использования в виртуальной среде. Для достижения максимальной эффективности виртуальной организации в ней используются элементы физической и виртуальной природы. Соответственно, выбор приёмов управления в таких организациях также требует компромиссов, базирующихся на понимании требований оптимизации управления⁵¹.

Наряду с перечисленными выше достоинствами, необходимо отметить и недостатки, которыми обладают виртуальные предприятия, в том числе и международного уровня:

- чрезмерная зависимость от партнёров, вытекающая из узкой специализации участников сети;
- фактическое отсутствие материальной и социальной поддержки своих партнёров по причине отказа от использования классических долгосрочных договорных форм и обычных трудовых отношений;
- опасность чрезмерного усложнения из-за разнородности персонала, неясности в отношении членства (принадлежности к организации), динамики самоорганизации, неопределённости в планировании деятельности персонала, открытого характера сетей⁵².

Особенность виртуального предприятия заключается в том, что решения, касающиеся работника, принимаются, как правило, самим работником, а касающиеся нескольких работников – собранием этих работников (в том числе виртуальным). Данные аспекты требуют дополнительного исследования и теоретического обоснования с целью последующего применения тех или иных решений в практике управления международными виртуальными предприятиями.

Подводя итог, отметим, что управление международной организацией в виртуальном пространстве является многоуровневым процессом, который должен включать многие аспекты обычного управления, но с учётом особенностей и возможностей информационно-телекоммуникационной сети. Вопрос управления международными организациями в виртуальном пространстве требует дальнейшего исследования по мере интенсификации научно-технического прогресса, в частности, в связи с внедрением облачных технологий и искусственного интеллекта.

⁵¹ Faucheux C. How virtual organizing is transforming management science // Association for Computing Machinery. Communications of the ACM; New York; Sep 1997.

⁵² Виртуальные предприятия. Клуб логистов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.logists.by/library/view/virtualnye-predpriyatiya> (Дата обращения: 24.07.2018).

Секция VII
ПРОЕКТНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ
В УПРАВЛЕНИИ КАЧЕСТВОМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

А. В. ЗАСТАВЛЕНКО,
аспирант 1 года обучения
кафедра проектного менеджмента и управления качеством
Научный руководитель – д-р экон. наук, проф. Е. А. Горбашко
М. Ю. СУЧКОВА,
магистрант II курса
кафедра проектного менеджмента и управления качеством
Научный руководитель – д-р экон. наук, доц. Е. В. Васильева

ИНСТРУМЕНТЫ LEAN-СМК
КАК СИСТЕМНОЕ РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ УПРАВЛЕНИЯ
КАЧЕСТВОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация. В статье представлены общие сведения о методологии «Lean Management» раскрытие инструментов Lean СМК, базирующихся на основе стандартов серии ИСО 9001.

Ключевые слова: Lean-инструменты, стандарты ISO 9001, непрерывное улучшение качества, управление качеством.

Методология «Lean Management» возникла в практике корпорации Toyota в середине XX века. Многочисленные публикации отечественных и зарубежных теоретиков и практиков посвящены этому подходу, но всё же не существует общепринятого определения «Lean Management». Главная цель Lean Management – создание улучшений, устранение потерь, сокращение издержек и повышение производительности.

Lean management является полезным инструментом для реализации стандартов ISO (9001:2015), а принципы, заложенные в организацию производства по способу «Lean Management», адекватным образом отображают реализацию требований стандартов ISO (табл. 1).

Таблица 1.

Требования стандартов ISO 9001

Процессный подход	Непрерывное улучшение процессов
Снижение вариабельности	Повышение качества

Принципы бережливого производства включают:

- определение ценности с точки зрения конечного потребителя;
- определение каждого шага бизнес-процесса и устранение тех шагов, которые не создают ценности;
- выполнение шагов создания ценности происходит в строгой последовательности;
- повторение первых трёх шагов на постоянной основе, пока все издержки не будут устранены.

Создать Lean СМК – это значит оптимизировать систему под приоритетные цели и задачи компании, которые связаны с наиболее важными аспектами производства, но недостаточно проработаны на данный момент.

Создание такой системы требует постоянного совершенствования всех процессов, связанных с управлением качества.

Рассмотрим инструменты Lean СМК базирующихся на основе стандартов серии ISO (табл. 2):

Таблица 2.

Основные принципы, связанные с концепциями Lean

Lean-концепция	Базовые принципы
Just-In-Time	Устранение ненужной незавершенной работы и процессов для обеспечения непрерывного потока продукции. При этом прогнозируемый спрос в расчёт не берётся
PDCA (Планируй-Делай- Проверяй-Действуй)	Метод, позволяющий внедрять улучшения и/или проводить изменения: <ul style="list-style-type: none"> – планирование (создание детального плана); – действие (осуществление плана); – проверка (контроль достижений); – действие (пересмотр проделанных действий с точки зрения эффективности, разработка при необходимости более продуктивных действий)
Team Management	Управление персоналом, создание многофункциональной команды. Ответственность каждого работника за достижения поставленных целей компании
Smart	Постановка конкретных, достижимых, измеримых, реалистичных, с обозначенным сроком исполнения целей
Kaizen Постоянное улучшение	Использование kaizen tools представляет собой объединение усилий всех сотрудников предприятия в направлении формирования особой корпоративной культуры и достижение общих целей. Непрерывное улучшение на всех уровнях всеми участниками процесса

Компании, которые осознали необходимость Lean management, готовы вносить в свою деятельность изменения, которые в дальнейшем принесут прибыль.

Как правило, внедрить lean-инструменты в западных компаниях во многом проще, чем в России. Как минимум, это связано с тем, для них привычен менеджмент (регулярный, фиксированный), и достаточная прозрачность внутренних и внешних процессов.

Для того чтобы была эффективность от внедрения инструментов lean, необходимо, прежде всего, работать над изменением мышления и отказом от привычных шаблонов, которые, дают результат, но на самом деле ведут компанию к образованию лишних рисков и потерь.

В современности основной целью у российских компаний является получение прибыли, (максимальной), что на самом деле не является правильно выбранной стратегией, ведь главное в процессе производства – это свести к минимуму все издержки и потери, и тогда это, в свою очередь, принесёт такой результат, как повышение прибыли.

Преимущества этой методики, помимо её быстрого внедрения, заключаются в том, что, воздействуя на процессы компании, показатели эффективности растут, lean-инструменты являются эффективными и соответствуют стандартам серии ISO.

Сегодня многие российские компании стали внедрять в свои производства инструменты Lean, среди них ОАО «КАМАЗ». В 2006 году он приступил к использованию базовых инструментов бережливого производства: устранение потерь и Kaizen. Работы разных подразделений проводились разрозненно из-за отсутствия общего видения. Был создан центральный управляющий орган – координационный совет, сформирован комитет по развитию производственной системы. Организована проектная деятельность: сформированы межфункциональные проектные команды. Таким образом, занимаясь развитием, предприятия вовлекает в процесс улучшения поставщиков, дилеров, производители спецтехники и сервисный центр, так как они являются составными частями единой системы, производящей продукт для конечного потребителя (рисунок).



Итоги внедрения lean-инструментов в ОАО «Камаз»

Подводя итог, хотелось бы отметить, что инструменты Lean СМК являются системным решением проблем в области управления качеством на предприятиях, работающих в конкурентной среде и остро нуждающихся в новых прорывных технологиях организации бизнес-процессов. Цель внедрения этих инструментов – улучшение приоритетных производственных процессов, которые связаны с наиболее важными направлениями деятельности компании. Они помогают выпускать предприятию высокотехнологичную качественную продукцию, наладить организацию внутреннего управления (менеджмента), избавиться от рисков и финансовых потерь.

М. А. ТОЗИКОВА,
аспирант 2 года обучения
кафедры проектного менеджмента и управления качеством
Научный руководитель – д-р экон. наук, проф. Е. Ю. Плешакова

МЕТОДЫ ВОВЛЕЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА В СМК ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. В статье представлены общие методы вовлечённости персонала в систему менеджмента качества организации, которые могут быть использованы любыми организациями, независимо от их направления деятельности.

Ключевые слова: вовлечённость персонала, методы вовлечённости, качество предоставляемых услуг.

На сегодняшний день многие российские компании, которые пытаются достичь успеха, выбирают способ мотивации персонала в условиях ограниченности бюджетов.

Важной составляющей работающей системы труда в организации являются сотрудники, увлечённые своим делом или обладающие таким качеством, как вовлечённость.

Вовлечённого сотрудника можно сравнить с предпринимателем, так как он относится к бизнесу компании как своему собственному и прилагает максимальные усилия, чтобы этот бизнес процветал. При этом нужно понимать, что вовлечённость невозможно купить, но при этом в компании должна быть построена правильная система мотивации, оценивающая вклад каждого сотрудника в общее дело, потому что отсутствие этого делает все остальные механизмы повышения уровня вовлечённости неэффективными.

К. Ю. Евсеенкова, и О. Е. Стеклова дали определение вовлечённости с точки зрения индивидуального качества человека. При этом необходимо понимать, что это она зависит от предоставленных компанией условий для своих сотрудников:

- чётко сформулированы цель и планы: работники знают, к чему компания движется и чего хочет достичь;
- достойная заработная плата и дополнительные бонусы за реальный вклад сотрудника в общее дело;
- продвижение по карьерной лестнице – важный фактор, который оказывается приоритетнее, чем повышение заработной платы. Если активные работники, являющиеся профессионалами в своём деле, стремятся подняться вверх по карьерной лестнице, – это повышает их вовлечённость, ведь на более высоких должностях более высокие возможности;
- возможности развиваться, то есть повышать свой образовательный уровень;
- комфортное и безопасное рабочее место;
- доверительные отношения с руководителем;
- дружеская атмосфера в коллективе;
- признание сотрудника, его заслуг и т. д.

По нашему мнению, необходимые условия, предоставляемые компаниями для усиления вовлечённости персонала в деятельность, можно соотнести с теорией мотивации Ф. Герцберга, а именно, разделить все условия по двум факторам: мотивирующим и гигиеническим. В таблице, согласно теории Ф. Герцберга, представлены условия, которые должны предоставлять компании для вовлечения персонала в деятельность.

**Теория мотивации Ф. Герцберга и необходимые условия,
предоставляемые компаниями
для усиления вовлеченности персонала в деятельность**

Мотивирующие факторы	Гигиенические факторы
Признание сотрудника, его заслуг и т. д.	Чёткая формулировка целей и планов
Карьерные перспективы	Возможности развиваться
	Комфортное и безопасное рабочее место
	Доверительные отношения с руководителем
	Дружеская атмосфера в коллективе
	Достойная заработная плата и дополнительные бонусы за реальный вклад сотрудника в общее дело

Согласно теории Ф. Герцберга, удовлетворенность персонала является важной частью мотивации сотрудника, а значит неразрывна связана с вовлечённостью персонала в деятельность организации. Поэтому можно считать процесс вовлечённости персонала одним из мотивирующих факторов.

Существуют общие методы вовлечённости персонала в СМК организации, которые помогают выявить, какова привлечённость персонала к своей деятельности. Методы представлены ниже.

1. *Поддержание вовлечённости на этапе формирования коллектива.* Когда существует возможность выбора, лучше отдать предпочтение тем кандидатам, которые лояльны к компании и хотели бы сами использовать произведённый продукт либо услугу. Будучи знакомы с продукцией, они смогут более гибко и нестандартно подходить к решению нестандартных ситуаций и повышать её качество. Активные и вовлечённые сотрудники влияют на своих коллег.

2. *Постановка конкретных и чётких целей.* Работники, знающие состав и назначение своих рабочих обязанностей, работают максимально продуктивно. Стоит понимать, что призыв к лучшему не работает: необходимо уточнить, какие привилегии следуют за достижением результата. Также нужно с самого начала информировать команду о стандартах компании, алгоритмах её работы и нормах поведения.

3. *Своевременное продвижение.* Нематериальное поощрение может быть весьма эффективным рычагом для расширения взаимодействия. Признание заслуг работника и его вклад в общее дело обязательно заслуживают похвалы, так как это прекрасно влияет на настроение работников и их желание работать. Конечно, это не должно заменять традиционные награды: бонусы и сертификаты.

4. *Соблюдение политики прозрачности.* Руководитель должен соблюдать все договорённости с персоналом, устные или письменные. Если не можете сделать что обещали – признайтесь честно и объясните почему.

5. *Упростите коммуникации.* Составьте список всего, что отнимает энергию и отвлекает сотрудников от основных задач – десятки чатов, гирлянды писем, совещания по три раза в день. Утвердите единственный способ переписки по рабочим задачам. Для новостей компании и не срочных объявлений заведите внутренний блог или телеграм-канал. Совещания проводите только при необходимости.

6. *Давайте обратную связь вместо критики.* Забудьте слово «критика». Даже если сотрудник сильно облажался, дайте ему надежду на то, что всё можно исправить. Порицание лучше заменить советом, который поможет решить задачу правильно.

7. *Минимизируйте официоз.* Дресс-код, обращение на «вы» и прочие элементы корпоративной этики важны при работе с клиентами и партнёрами. Внутри коллектива официоз приводит к принужденной атмосфере. Пусть коллеги сами решают, как они будут общаться и выглядеть в будничной обстановке.

8. *Празднуйте личные праздники и профессиональные достижения.* Поздравляйте своих сотрудников с общепринятыми праздниками, днями рождения, свадьбами. Кроме того, празднуйте всем коллективом повышение в должности, успешное завершение проектов, новые рекорды продаж и другие карьерные успехи.

9. *Предоставление каждому сотруднику возможностей для развития.* Для поддержания интереса сотрудников к работе, специалисты рекомендуют организацию тренингов, семинаров и других массовых мероприятий для повышения квалификации специалистов. На таких встречах необходимо рассказывать, на что ориентирована компания в будущем, её планы и достижения.

Опрос является основным источником информации об уровне вовлечённости сотрудников компании. Наиболее информативным является вопросник, который может быть открытым или анонимным по требованию работодателя.

Все зависит от размера компании и масштаба проводимого опроса. Опросники могут содержать разное количество предметов для анализа. Вопросы формулируются традиционным способом или предлагают согласиться / не согласиться с тезисами.

Существует несколько универсальных вопросов, ответы на которые способны дать общую информацию об уровне вовлечённости персонала в управление качеством:

- Знаете ли Вы, какие результаты Вашей деятельности ожидает лидер?

- У Вас есть материалы и оборудование необходимые для Вашей работы?
- Есть ли у Вас возможность делать то, что вы делаете очень хорошо каждый день в течение рабочего дня?
- За прошедшую неделю Вас хвалили или награждали за качественную работу?
- Ваш начальник заботится о вашем личном росте?
- У Вас есть коллега, который поощряет ваш профессиональный рост?
- Ваши сотрудники и менеджеры учитывают ваше профессиональное мнение?
- Считаете ли Вы утверждение правильным: из-за целей деятельности предприятия я осознаю важность своей работы?
- Заинтересованы ли Ваши сотрудники в выполнении работы с качественной точки зрения?
- Обсуждали ли Вы с кем-то на рабочем месте ваши успехи за последние шесть месяцев?
- Не могли бы Вы узнать что-то новое и получить профессиональный рост за последние шесть месяцев?

Проанализировав полученные данные, руководство компании принимает решение о внесении изменений в корпоративную культуру и определяет, какие методы привлечения персонала (точнее, его увеличения) будут использованы.

По нашему мнению, нельзя считать, что данные методы привлечения персонала могут быть общими для всех, поскольку каждое предприятие выбирает стратегию с учётом своих собственных возможностей и задач, поскольку в каждой организации уровни вовлечённости персонала различны. Поэтому любым организациям необходимо понять для начала уровень вовлечённости своих сотрудников и затем уже искать подходящие методы привлечения персонала к достижению общих целей.

Секция VIII
ПРАВО И ЭКОНОМИКА:
МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ПОДХОДЫ
В НАУКЕ И ОБРАЗОВАНИИ

Е. В. КУНИЦКАЯ,
аспирант 2 года обучения
кафедра теории и истории государства и права
Научный руководитель – канд. юрид. наук, доц. О. К. Кремлёва

ОСОБЕННОСТИ ОСПАРИВАНИЯ ДОГОВОРА ЗАЙМА
В РАМКАХ ДЕЛА О БАНКРОТСТВЕ КАК КОРПОРАТИВНОЙ СДЕЛКЕ

Аннотация. В настоящей статье рассматривается выработанный подход Верховного суда Российской Федерации относительно отказа во включении в реестр требований кредиторов-займодавцев юридического лица в связи с корпоративной природой отношений, связывающей банкрота и займодавца. Автором предложено рассматривать сделку, заключенную между сторонами как корпоративную с целью упрощения доказывания ничтожности совершенной сделки.

Ключевые слова: корпоративная природа отношений, корпоративная сделка, сделка, совершенная с целью причинить вред кредиторам.

Одной из очевидных предпосылок в необходимости разработки понятия корпоративной сделки в настоящее время является позиция Верховного суда Российской Федерации (далее – ВС РФ) относительно включения в реестр требований кредиторов (займодавцев) организации, признанной банкротом.

Так, при рассмотрении дела № А32-19056/2014 ВС РФ указал, что участники общества, предоставляющие последнему займа вступают в обязательства, которые хотя и имеют гражданско-правовую природу, но в действительности таковыми не являются, а носят корпоративный характер в силу того, что их возникновение и существование было бы невозможным, если бы займодавец не учувствовал в капитале должника⁵³.

При этом суд указал, что для оценки наличия или отсутствия влияния участника на хозяйственную деятельность должника (в том числе посредством заключения с последним сделок, условия которых недоступны обычному субъекту гражданского оборота, принятия стратегических управленческих решений и. т. д.).

⁵³ Определение Верховного суда Российской Федерации делу № А32-19056/2014 от 06.07.17 № 308-ЭС-145556(1) [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «Консультант плюс». – URL: <http://www.consultant.ru> (Дата обращения: 01.04.2019).

Аналогичная позиция нашла своё отражение в определениях ВС РФ от 15.09.16 по делу № 3 08-ЭС16-7060, от 30.03.17 по делу № 306-ЭС16-17647(1). Так требования кредиторов по договору займа не подлежат включению, если имеют корпоративный характер. Изучая материалы указанных дел, ВС РФ обнаружил ряд признаков, согласно которым можно определить корпоративную природу заключённых сделок.

В частности, в отношении договора займа к таким признакам относятся: участие заимодавца в качестве учредителя, в уставном капитале общества (банкрота); аффилированность сторон и полная осведомлённость займодавца относительно финансового состояния должника; льготные условия кредита (минимальная ставка, наличие льготного периода, большой срок кредитования и т. д.); отсутствие доказательств возврата суммы займа; сделка не нашла отражение в бухгалтерском балансе должника.

Причиной, послужившей вычленению таких признаков, прежде всего, является повсеместная практика по кредитованию учредителями корпорации, участниками, которых они являются. Данные действия заключают в себе два правовых аспекта: это создание противовеса при банкротстве организации с её недружественными кредиторами и возможность получить денежные средства, которые, когда-то были внесены в качестве уставного капитала.

Из анализа приведённых выше позиций суда следует, что при принятии решения о включении в реестр требований кредиторов необходимо анализировать природу сложившихся между сторонами отношений.

В случае, если такие отношения отвечают признакам корпоративных, требования кредиторов не подлежат включению в реестр. Рассматривая такие отношения, можно выделить субъекты, которыми являются корпорации и их участники, а также основания возникновения отношений, которыми являются сделки.

Представляется, что без участия в организации или иной опосредованной взаимосвязи признать сделку корпоративной вряд ли удастся.

На наш взгляд, именно разработка понятия корпоративной сделки, включение последней в нормы действующего законодательства, а также разработка методики, позволяющей интерпретировать сделку как корпоративную позволит избежать нарушения прав и законных интересов кредиторов в рамках дел о банкротстве.

Дефиниции «корпоративная сделка» в настоящее время не приведено в действующем законодательстве. Однако попытки дать определение, «корпоративной сделки» в доктрине корпоративного права уже были. Так, первым из учёных, упомянувшим в своём труде гражданско-правовую корпоративную сделку, была Н. В. Козлова. Автор в своей работе «Правосубъектность юридического лица» под гражданско-правовой корпоративной

сделкой понимает специфическое основание установления, изменения или прекращения корпоративного отношения⁵⁴.

Далее автор указывала на то, что «... действие одного или нескольких учредителей (участников) юридического лица, а также одного или нескольких лиц, исполняющих функции его единоличного либо члена коллегиального органа, совершённое в соответствии с законом и учредительными документами юридического лица и направленное на установление, изменение или прекращение корпоративного отношения, можно квалифицировать в качестве односторонней либо многосторонней гражданско-правовой корпоративной сделки».

Ещё одним учёным, который признаёт наличие корпоративной сделки является Д. И. Степанов⁵⁵, который в своих работах анализировал правовую природу корпоративных отношений и основания возникновения последних.

Возвращаясь к оспариванию сделок, отметим, что разработкой теоретических основ конкурсного оспаривания сделок занимались такие виднейшие российские цивилисты, как Г. Ф. Шершеневич, В. Г. Фёдоров, А. Х. Гольмстен, Д. Д. Гримм, И. И. Карницкий.

Так, В. Г. Фёдоров задаётся вопросом: «Где то юридическое основание, тот общепризнанный в науке права юридический принцип, в силу которого кредиторы или конкурсные учреждения вправе не признавать юридических последствий сделок, законно совершённых несостоятельным должником с третьими лицами?»⁵⁶.

В настоящее время существует несколько теорий относительно оспаривания сделок должников.

1. Деликтная теория. Данная теория заключается в том, что совершённая сделка между должником и банкротом, представляет собой ничто иное, как деликт, причём злонамеренным, умышленным. Целью такой сделки является навредить остальным кредитором должника.

2. Теория исполнительной силы судебного решения. Настоящая теория заключается в том, что кредиторы вправе через суд опровергать акты должника и как одного из элементов («расширения») права требовать взыскания.

3. Теория судебного залога разработана А. Х. Гольмстеном и в целом представляет собой права кредитора опровергать акты должника, которое, по сути, является одной из стадий исполнения судебного решения, а право кредитора представляет собой вспомогательное средство взыскания.

⁵⁴ Козлова Н. В. Правосубъектность юридического лица: учебник. – М.: Статут, 2003. – 318 с.

⁵⁵ Степанов Д. И. Устав как форма сделки // Вестник гражданского права. – 2009. – № 1. – С. 3-62.

⁵⁶ Аюрова А. А. Теоретические основания оспаривания сделок в процессе банкротства // Журнал российского права. – 2016. – № 11.

4. Легальная теория, то есть теория исключительной охраны интересов кредиторов. Основоположники этой теории утверждают, что на основании норм закона при определённых фактических условиях между кредитором и приобретателем имущества в интересах первого возникает особое обязательственное отношение (*obligatio ex lege*), в силу которого кредиторы могут истребовать имущество, этим лицом приобретённое. Так, кредитор получает такое право, поскольку имущество считается неотчужденным; «имущество должника, оказавшееся недостаточным для удовлетворения его кредиторов... во имя справедливости расширяется в том смысле, что отдельные части его, как объекты взыскания, возвращаются в состав тех предметов, из которых кредитор может получить удовлетворение».

Возвращаясь к корпоративной сделке с учётом анализа вышеизложенных теорий считаем, что признать корпоративную сделку займа недействительной могут как участники юридического лица, не участвовавшие при принятии решения о совершении сделки таковой или не участвующие в её совершении либо конкурсный управляющий, а также конкурсные кредиторы. Все указанные лица должны доказать следующие аспекты:

- 1) участники сделки знали или должны были знать о недействительности притворности сделки;
- 2) сделка наносит вред контрагентам;
- 3) сделка является корпоративной, то есть существуют признаки контроля и подчинения, участия займодавца в корпорации, условия договора займа не соответствуют рыночным условиям.

Подводя итог, стоит отметить, что разработка дефиниции «корпоративной сделки» сможет облегчить кредиторам, а также участникам корпорации отстаивать свои права при оспаривании сделки банкротства должника по корпоративным основаниям.

О. К. ЯКОВЛЕВ,
аспирант 1 года обучения
кафедры гражданского и корпоративного права
Научный руководитель – канд. юрид. наук, доц. Е. Н. Абрамова

ПОНЯТИЕ И ПРИЗНАКИ СМАРТ-КОНТРАКТА

Аннотация. В статье рассматривается понятие смарт-контракта с точек зрения науки и законодательства. Объясняется всплеск интереса к данному феномену. Анализируются признаки смарт-контрактов. Делается попытка объяснить место смарт-контрактов в системе права и вывести их правильную дефиницию.

Ключевые слова: смарт-контракт, распределенный реестр, блокчейн, цифровая экономика, договор, компьютерный код, самоисполнимость, условность, формализованность.

Сегодня общество существует в мире, где доминируют информационные технологии. Общение, производство, покупки и продажи – всё это «обрастает» цифрой. В условиях автоматизации договорных процедур и разнообразия договоров, заключаемых в электронной форме, популярность набирает ещё один новый феномен, известный как смарт-контракт.

В настоящее время в научной среде сложились два основных подхода к определению смарт-контракта: «юридический» и «программистский». Сторонники первого подхода определяют смарт-контракт как договор, заключённый в электронной форме и реализуемый при помощи ЭВМ. Так, в частности, один из видных российских специалистов в области исследования смарт-контрактов А. И. Савельев определяет его как «договор, существующий в форме программного кода, имплементированного на платформе блокчейн, который обеспечивает автономность и самоисполнимость условий такого договора по наступлении заранее определенных в нём обстоятельств»⁵⁷.

Противоположный «программистский» подход означает акцент на автономности компьютерной программы, важности компьютерного кода и их предварительной настройке на выполнение определённых функций. Так, например, смарт-контракт можно рассматривать как компьютерный код, который при возникновении определённого условия или условий способен запускаться и работать автоматически в соответствии с заданными функциями⁵⁸.

В рамках попытки законодательного урегулирования цифровой экономики и связанных с ней явлений также предложено определение смарт-контракта. Оно содержится в тексте законопроекта «О цифровых финансовых активах», который принят в первом чтении ГД РФ, и в данный момент ожидает рассмотрения во втором чтении. Согласно тексту данного законопроекта смарт-контракт определяется как «договор в электронной форме, исполнение прав и обязательств по которому осуществляется путём совершения в автоматическом порядке цифровых транзакций в распределённом реестре цифровых транзакций в строго определённой им последовательности и при наступлении определённых им обстоятельств»⁵⁹.

⁵⁷ Савельев А. И. Договорное право 2.0: «умные» контракты как начало конца классического договорного права // Вестник гражданского права. – 2016. – № 3. – С. 17.

⁵⁸ Smart Contracts Alliance. Smart Contracts: Is the Law Ready? [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.dlapiper.com/~media/files/people/tank-margo/smart-contracts-is-the-law-ready-web.pdf?la=en&hash=003897A104F6A74DD9FC1C2E0FE2A4F16ADE500F> (Дата обращения: 02.04.2019).

⁵⁹ Проект федерального закона «О цифровых финансовых активах» [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации. – URL: https://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=121810 (Дата обращения: 02.04.2019).

Для того чтобы понять, верны ли вышеуказанные определения смарт-контракта, необходимо рассмотреть их через призму содержащихся в них признаков. Так, А. И. Савельев выделяет следующие особенности: существование смарт-контракта исключительно в электронной среде, использование электронной подписи, особая форма изложения условий (на одном из языков программирования), реализация через базу данных блокчейн, использование модели договора присоединения, повышенная степень определённости договора, направленность на распоряжение цифровыми активами, условность, самоисполнимость⁶⁰. Кроме того, заслуживает внимания главный признак, который можно выделить из определения смарт-контракта, данного А. И. Савельевым и законопроектом «О цифровых финансовых активах»: смарт-контракт – это договор. Рассмотрим признаки, имеющие наибольшее значение для юридической квалификации смарт-контракта.

Модель договора присоединения предполагает написание программного кода смарт-контракта одной из сторон, к которому присоединяются остальные стороны. Возможность заключения смарт-контрактов путём переговоров и взаимного внесения правок в код контракта пока что отсутствует, однако может быть реализована в будущем. Исследователи из Smart Contract Alliance полагают, что в качестве альтернативы стороны могут использовать компьютерные алгоритмы (или, возможно, искусственный интеллект спустя некоторое время) для переговоров об условиях смарт-контракта. Однако алгоритмическое функционирование или иные схемы, применяемые в таких случаях, могут быть сложными и непредсказуемыми, что создаст проблемы как для судов, так и для сторон в случае спора по контракту⁶¹.

Повышенная степень определённости подразумевает под собой высокий уровень формализованности языка программирования. Формальная определённость машинного языка не даёт использовать такие неопределённые формулировки, как «добросовестное поведение», «форс-мажорные обстоятельства» или «разумный срок». Факт расхождения технического языка смарт-контракта с языком юридическим рискует вызвать недопонимание и конфликт интересов сторон. Во избежание таких казусов, необходим высокий уровень понимания формального языка программирования, а также непосредственное участие сторон в формировании и

⁶⁰ Савельев А. И. Договорное право 2.0: «умные» контракты как начало конца классического договорного права // Вестник гражданского права. – 2016. – № 3. – С. 14-17.

⁶¹ Smart Contracts Alliance. Smart Contracts: Is the Law Ready? [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.dlapiper.com/~media/files/people/tank-margo/smart-contracts-is-the-law-ready-web.pdf?la=en&hash=003897A104F6A74DD9FC1C2E0FE2A4F16ADE500F> (Дата обращения: 02.04.2019).

согласовании программного кода. Представляется проблемой, что предприниматель, как лицо, обладающее малым количеством свободного времени, должен будет дополнительно вникать в тонкости юридической и программистской профессий.

Самоисполнимость смарт-контракта означает активную роль компьютера в исполнении контракта; машина самостоятельно идентифицирует контрагентов, вносит данные об изменении количества цифровых активов у них, самостоятельно вносит сведения в базу данных об изменении владельца активов и т. д. А. И. Савельев полагает, что отпадает необходимость наличия доверия между контрагентами, поскольку происходит переход от взаимодействия «человек–человек» к взаимодействию «машина–машина»⁶². Данное заявление выглядит очень спорным, поскольку смарт-контракт он (как и большинство исследователей) всё же определяет, как соглашение между сторонами, исполняемое машинами, то есть непосредственно воля машины на установление прав и обязанностей в смарт-контракте отсутствует. Кроме того, исполнительские действия компьютера в смарт-контракте создают права и обязанности для традиционных субъектов права, таких как физические и юридические лица. Договор между ними при этом заключается в процессе согласования выражения их воли. Для этого сторонам необходимо убедиться в правдивости намерений друг друга. Отсутствие доверия между ними серьёзно затруднит эту задачу, так как появятся основания подозревать противную сторону в недобросовестности. Тот факт, что смарт-контракт строится на основе модели договора присоединения, сам по себе не является достаточным основанием говорить об отсутствии согласованной воли сторон, так как присоединившаяся сторона самостоятельно выбирает, будет ли принимать условия, изложенные в смарт-контракте. Кроме того, полагаем, что для защиты интересов присоединившейся стороны может быть применено принудительное изменение условий договора, если они лишают обычно предоставляемых условий по договорам такого вида или являются явно обременительными.

Вышесказанное позволяет заключить, что не может быть признано обоснованным квалифицировать смарт-контракт как договор, поскольку согласно ст. 420 ГК РФ договором признаётся соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей⁶³. Можно сделать вывод, что смарт-контракт – это способ исполнения соглашения, а не само соглашение. Исполнение обязательства есть совершение необходимых действий (либо воздержания от

⁶² Савельев А. И. Договорное право 2.0: «умные» контракты как начало конца классического договорного права // Вестник гражданского права. – 2016. – № 3. – С. 17.

⁶³ Гражданский Кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 31.12.2009) // Собрание законодательства РФ, 05.12.1994, № 32.

совершения действий). То есть воплощение в реальности уже выраженной до этого момента воли сторон. Придание смарт-контракту статуса договора является смещением момента согласования воли с достижения соглашения и стадии исполнения. При этом согласно ст. 433 ГК РФ договор признаётся заключённым в момент получения лицом, направившим оферту, её акцепта⁶⁴. Этим моментом, а не моментом исполнения, законодатель определяет обретение договором правовой силы, то есть его обязательности для сторон, его заключивших. Смарт-контракт начинает свою работу лишь в момент, когда условия соглашения уже определены сторонами и наступает стадия их реализации.

Условно это можно описать схемой: сначала достигается соглашение (первая стадия), затем пишется код (вторая стадия – даже если код был написан заранее, он всё равно не может предшествовать соглашению, поскольку содержание кода отражает условия соглашения: если нет соглашения, то и код писать незачем), затем код реализует условия соглашения (третья стадия). Предлагается определить смарт-контракт как способ исполнения договора через компьютерный код или программу.

⁶⁴ Гражданский Кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 31.12.2009) // Собрание законодательства РФ, 05.12.1994, № 32.

Секция IX
МАРКЕТИНГ, ЛОГИСТИКА И КОММУНИКАЦИИ
В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Н. С. ПЕЧЕНКО,
аспирант 3 года обучения
кафедры логистики и управления цепями поставок
Научный руководитель: д-р экон. наук, проф. В. В. Борисова

РАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ
ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫХ ТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

Аннотация. Становление ЕАЭС происходит во времена развития и повсеместного распространения цифровых технологий. Внедрение национальных экономик в цифровое пространство является обязательным шагом на пути к международному сотрудничеству. С точки зрения логистики внедрение цифровых технологий в процесс международного товародвижения существенно ускоряет процесс, сокращает издержки и затраты на администрирование.

Ключевые слова: логистическое администрирование, экспортно-импортная торговая операция, ЕАЭС, «Единое окно».

В настоящее время существует проблема модернизации экономик стран: например, в Российской Федерации военные и передовые цифровые технологии являются безусловными мировыми лидерами, в то время как внедрение цифровых технологий в мирных целях весьма проблематично. Таким образом, ни государственные органы, ни субъекты бизнеса не могут в полной мере участвовать в международной торговле с наибольшими выгодами.

С точки зрения логистики внедрение цифровых технологий в процесс международного товародвижения существенно ускоряет процесс, сокращает издержки и затраты на администрирование.

Логистическое администрирование экспортно-импортных торговых операций проявляется в административном воздействии на участников системы товародвижения. В нашем случае один из вариантов административного воздействия исходит от органов государственной власти – основным государственным контролирующим органом при осуществлении экспортно-импортных торговых операций является Федеральная таможенная служба.

Поскольку современные тенденции на мировом рынке связаны с внедрением и повсеместным использованием цифровых технологий, то и таможенные органы также должны развиваться в этой области. «Дальнейшее развитие таможенных органов напрямую связано с совершенствованием существующих и внедрением новых цифровых технологий».

Для обработки больших массивов данных, поступающих в таможенную, используются ведомственная ИТ-инфраструктура, различные программы, системы, базы данных. Развитие технологий даёт возможность субъектам бизнеса максимально упростить взаимоотношения с таможенными органами. Повышается степень автоматизации процессов: регистрация электронных деклараций занимает от 3 до 5 минут, при этом доля автоматически зарегистрированных – 35% от общего количества деклараций (в 2018 году)⁶⁵.

ФТС России активно развивает сервис «Личный кабинет участника ВЭД», который позволяет удаленно работать с документами на товарные партии, видеть сведения о банковских гарантиях, получать разрешения, знать об ограничениях, запретах и задолженностях.

Влияние новых цифровых технологий затронуло и финансовую архитектуру ФТС России. Например, введены электронные банковские гарантии и Единые лицевые счета, которые позволяют значительно сократить финансовые и временные издержки участников внешнеэкономической деятельности (ВЭД).

Главным трендом ФТС России при переходе на цифровые технологии является 100%-ное электронное декларирование и формирование центров электронного декларирования. Оформление экспортно-импортных торговых операций в настоящий момент проводится в 19 центрах по всей стране. Основным результатом деятельности центров электронного декларирования является разделение фактического и документального контроля.

Однако существующие цифровые трансформации в таможенных органах недостаточны в полной мере. Развитие информационных систем и ресурсов должно быть направлено на создание такой цифровой среды, в которой создаваемые государством онлайн-сервисы и системы должны быть связаны между собой. Субъектам бизнеса будет намного удобнее работать, если системы государственных ведомств будут интегрированы.

Примером такой связки можно назвать создание механизма «Единое окно». Проект «Единое окно» позволит модернизировать имеющуюся структуру государственного управления и ускорить развитие бизнеса.

В соответствии с Рекомендацией № 33 ЕЭК ООН «"Единое окно" определяется как механизм, позволяющий торговым и транспортным операторам предоставлять информацию и документы, связанные с выполнением требований всех регулирующих органов относительно импорта, экспорта и транзита, только один раз, одному агентству, и в стандартном формате. Если информация имеет электронный формат, то отдельные элементы данных должны предоставляться только один раз».

⁶⁵ Владимир Булавин. Цифровые технологии дают таможене новые возможности для взаимодействия с бизнесом [Электронный ресурс] // Официальный сайт ФТС России. Режим доступа: http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=26845:--1-----r&catid=40:2011-01-24-15-02-45 (Дата обращения 02.02.2019).

Механизм «Единое окно» внедряется по всему миру с целью повышения эффективности, упрощения и действенности процессов предоставления данных по экспортно-импортным торговым операциям.

Цель внедрения системы «Единое окно» является рационализация и оптимизация информационных потоков между субъектами бизнеса и государственными органами. Благодаря внедрению механизма «Единое окно» государственные органы и учреждения будут иметь доступ к необходимой информации, тем самым оказывать комплексное обслуживание на границе.

Общую схему формирования модели механизма «Единое окно» можно представить в виде буквы «Т», где информационное взаимодействие государственных органов («G2G») представлено на уровне горизонтальной линии, а на уровне вертикальной линии – информационное взаимодействие государственных органов и субъектов бизнеса («B2G/G2B»). В общем понимании субъекты бизнеса (участники ВЭД) являются поставщиками информации, а государственные органы обмениваются между собой этой информацией, а также предоставляют её по запросу другим субъектам (рис. 1).

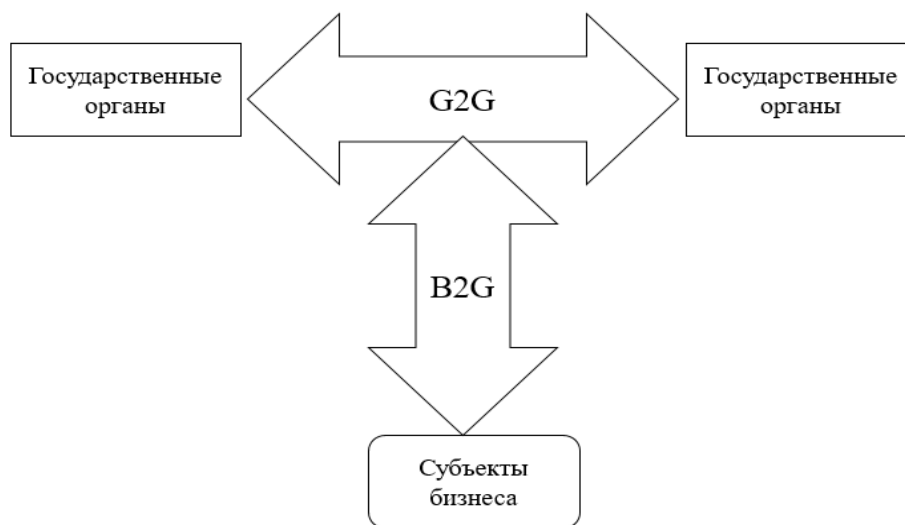


Рис. 1. Общая схема механизма «Единое окно»

Модель представляет собой интеллектуальный инновационный трансграничный механизм, который позволяет субъектам бизнеса получать весь спектр услуг при проведении экспортно-импортных торговых операций в ходе взаимодействия с государственными органами.

Модель охватывает такие сферы государственного регулирования, как таможенную, валютную, налоговую, таможенно-тарифную, нетарифную, технического регулирования; меры, касающихся санитарного, ветеринарно-санитарного, карантинного, фитосанитарного контроля; сферы регулирования финансовых (страховых, банковских), транспортных, перевозочных услуг; сферы охраны окружающей среды и защиты прав интеллектуальной

собственности. Виды деятельности, относящиеся к модели: предоставление транспортных, логистических и финансовых (страховых, банковских) услуг, осуществление экспортно-импортных торговых операций, а также услуги в сфере таможенного дела.

Внедрение механизма «Единое окно» позволит получить значительные выгоды:

1. Для государственных органов: рациональное распределение ресурсов; безопасность; транспарентность; повышение эффективности; стандартизованность требований и действия.

2. Для субъектов бизнеса: снижение транзакционных издержек; уменьшение задержек обработки информации и получения данных; транспарентность; ускорение таможенного оформления и получения на выпуск товаров.

С точки зрения проектируемой автором модели логистической интеграции ЕАЭС на основе построения интеграционной цифровой платформы логистической системы ЕАЭС при осуществлении экспортно-импортных торговых операций информационное взаимодействие при использовании механизма «Единое окно» выглядит следующим образом (рисунок 2).

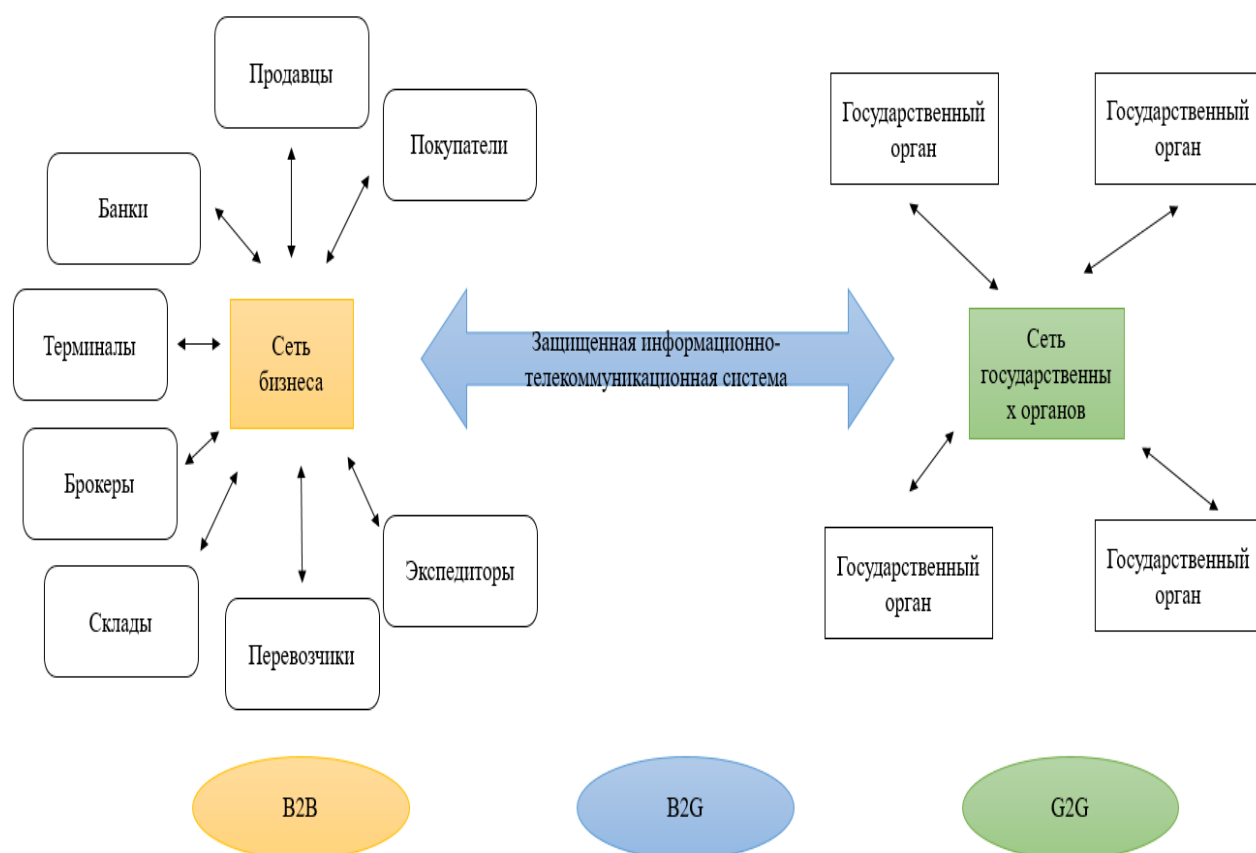


Рис. 2. Информационное взаимодействие участников цифровой платформы при использовании механизма «Единое окно»

Рационализация логистического администрирования экспортно-импортных торговых операций возможна благодаря внедрению механизма «Единое окно», который позволит участникам ВЭД однократно представлять документы в стандартизированном виде через единую защищенную систему для последующего использования заинтересованными государственными органами и иными организациями в соответствии с закреплёнными за ними полномочиями и компетенциями при проведении контроля за осуществлением экспортно-импортных торговых операций.

Д. Д. РУНДЫГИНА,
аспирант 2 года обучения
кафедра логистики и управления цепями поставок
Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Н. А. Гвилия

ВЛИЯНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА РАЗРАБОТКУ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ ИЗДАТЕЛЬСКО-ПОЛИГРАФИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

Аннотация. Выявлена основная цель издательства, типографии и книготоргового предприятия. В статье рассмотрены основные факторы, которые влияют на объём продаж компаний издательско-полиграфической отрасли. Из полученного перечня факторов отобраны логистические факторы. Описано влияние этих факторов на разработку стратегии.

Ключевые слова: логистика, логистические факторы, издательско-полиграфическая отрасль, издательство, типография, книготорговое предприятие, объём продаж, стратегии.

Издательско-полиграфическая отрасль представлена основными тремя типами компаний: типографии, издательства, книготорговые предприятия. Основная цель существования данной системы – доведение информации (художественной, научной, справочной и т. п.) до читателя с соблюдением авторского права⁶⁶. Для достижения этой цели необходимо выполнить следующие задачи: подготовить рукопись к изданию; создать макет; создать носитель (бумажный или электронный); зарегистрировать издание; распространить издание через существующие каналы распределения.

Это самый простой список задач, не учитывающий огромное количество вспомогательных задач, которые необходимо выполнять в процессе издания и распространения книг⁶⁷.

⁶⁶ Гвилия Н. А., Рундыгина Д. Д. Управление логистическими издержками в цепи поставок создания книжной продукции // Бизнес. Образование. Право. – 2019. – № 1 (46). – С. 136-143.

⁶⁷ Организация полиграфического производства: учеб. пособие / Г. В. Миронова [и др.]; Моск. гос. ун-т печати им. Ивана Федорова. – М.: МГУП им. Ивана Федорова, 2011. – 344 с.

В зависимости от типа печати, вида распространения и способа взаимодействия автора и издательства можно выделить множество стратегий организации логистики. Чтобы оценить пригодность той или иной стратегии для конкретного предприятия отрасли, необходимо определить основной показатель, который определяет успешность в достижении цели. В данном случае степень удовлетворенности потребителя услугами компаний отрасли отражается в показателе объёма продаж. Чем выше качество оказываемых услуг и предлагаемых товаров, тем больший объём продаж у компании, при условии, что спрос на этом рынке эластичен по цене.

Для определения факторов, которые оказывают влияние на объём продаж, использована диаграмма Исикавы. Факторы влияния разделены на четыре группы. Первая группа факторов – внешняя. Вторая группа факторов – потребительская. Третья группа факторов – процессная. Четвёртая группа факторов – внутренние.

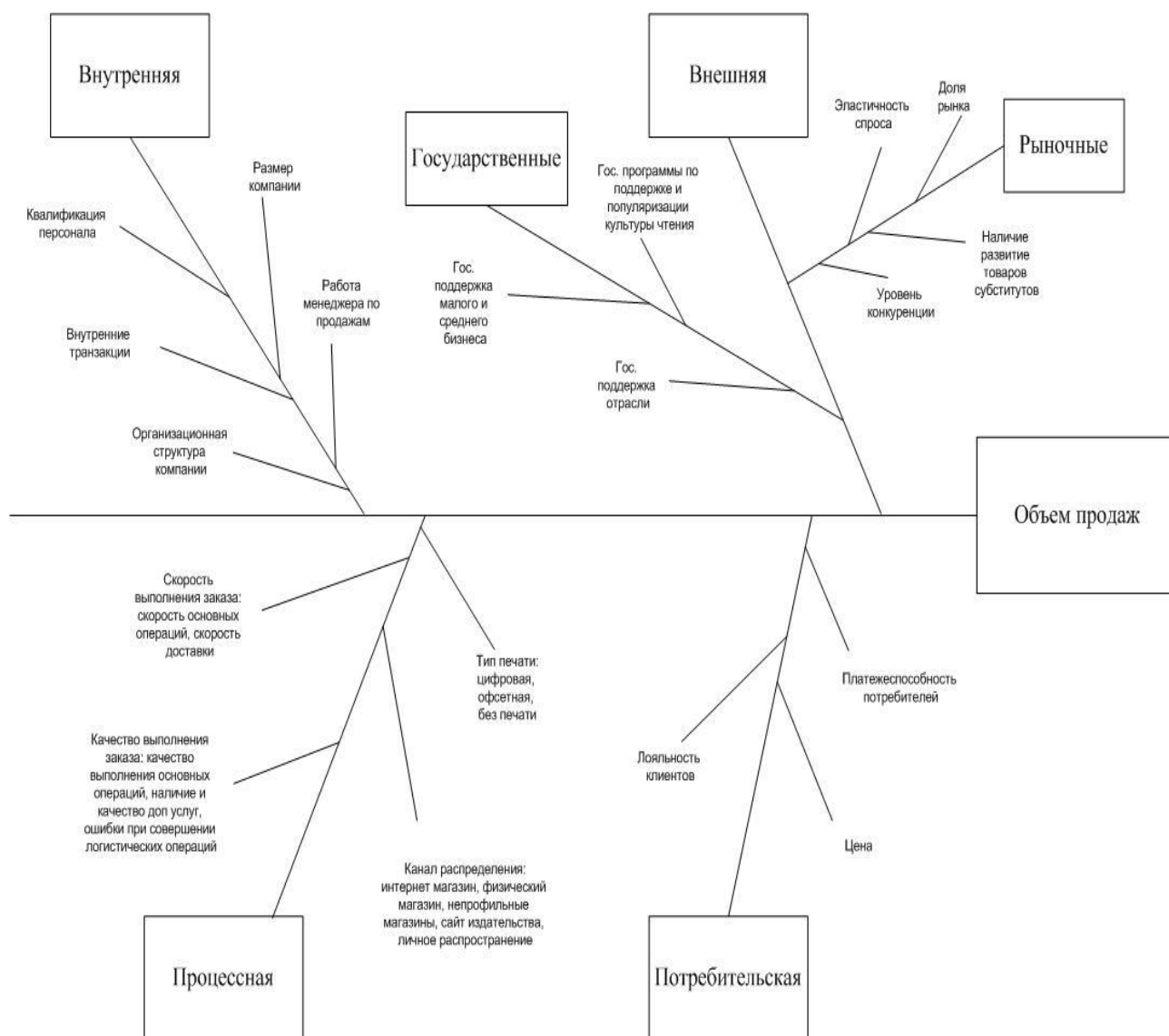


Рис. 1. Факторы влияния на конкурентное преимущество в издательско-полиграфической отрасли

Первую группу факторов можно разделить на две группы: рыночные (доля рынка, наличие и развитие товаров-субститутов, уровень конкуренции, эластичность спроса) и государственные (государственная поддержка отрасли, государственная поддержка малого бизнеса, так как многие издательства и типографии, особенно цифровые, относятся именно к малому бизнесу, государственные программы по поддержке и популяризации культуры чтения).

Вторая группа факторов относится именно к клиентам. В первую очередь, это платёжеспособность потребителей, так как книги не являются товаром первой необходимости, поэтому при падении платёжеспособности, падает и спрос на книги. Цена, которая, в свою очередь, зависит не только от себестоимости книги, но и от объёмов и адекватности наценок каждого участника цепи. Также важным фактором является лояльность клиентов, так как повторные заказы значительно выгоднее – меньше транзакционные издержки и затраты на привлечение клиента отсутствуют.

Третья группа факторов наиболее обширная, так как процессы в отрасли сложные и достаточно разнообразные, и именно от способа организации процесса и качества его выполнения зависит общая стратегия компании и, следовательно, стратегия организации логистики. Детальная структуризация этих факторов позволит выбрать наиболее значимые для развития и повышения конкурентоспособности и объёма продаж в перспективе.

Итак, третья группа факторов включает:

- 1) тип печати: цифровая, офсетная, без печати;
- 2) канал распределения: интернет-магазин, физический магазин, непрофильные магазины, сайт издательства, личное распространение;
- 3) скорость выполнения заказа: скорость основных операций, скорость доставки;
- 4) качество выполнения заказа: качество выполнения основных операций, наличие и качество дополнительных услуг, ошибки при совершении логистических операций.

Последняя группа включает в себя именно внутренние факторы, которые прямо или косвенно влияют на объёмы продаж. Это квалификация персонала, выполняющего основные операции, внутренние транзакции, организационная структура компании, её размер и работа менеджера по продажам.

Логистические факторы расположены в третьей группе, так как логистика охватывает именно процессную составляющую.

На основе этой ветки диаграммы составлена следующая схема (рис. 2), где представлена вариативность этих факторов, присущая отрасли. Спрос на книги является эластичным, поэтому увеличить объём продаж можно только при наиболее комфортной для потребителя цене. Чтобы сокращение цены не выступало причиной для сокращения прибыли на единицу продукции, необходимо сократить издержки. В частности, логистические издержки, которые имеют большую долю в цене книги.



Рис. 2. Логистические факторы конкурентного преимущества в издательско-полиграфической отрасли

Таким образом, конкурентным преимуществом являются время и условия доставки на всех этапах, также большую выгоду может принести усовершенствование отношений с поставщиками. Что касается производства и распределения, то цифровая печать и распространение через интернет-магазины имеют ряд преимуществ с точки зрения сокращения затрат на логистику, так как, в первую очередь, позволяют существенно сократить затраты на хранение, но, стоит отметить, что цена доставки небольших партий или отдельных экземпляров высока, что обыкновенно ложится на плечи покупателя.

Был предложен перечень стратегий организации логистики в книжном деле. Данный перечень включает 20 стратегий, которые отражают состав и функционал участников цепи поставок в издательско-полиграфической отрасли в зависимости от типа печати, способа распределения и механизмов организации деятельности каждого участника, их сфер ответственности в зависимости от размера и целевого сегмента рынка⁶⁸.

Условно эти 20 стратегий можно разделить на группы в зависимости от их конкурентного преимущества:

1. Стратегии, обеспечивающие высокую скорость выполнения заказов (стратегии, основанные на цифровой печати).

⁶⁸ Рундыгина Д. Д. Современные тенденции формирования цепей поставок в издательско-полиграфической отрасли в условиях цифровизации // Вестник факультета управления СПбГЭУ. – 2018. – Вып. 3. – Ч. 1. – 515 с.

2. Стратегии, обеспечивающие высокое качество выполнения заказов (стратегии, используемые крупными компаниями и использующие офсетную печать).

3. Стратегии, обеспечивающие простоту реализации (стратегии, включающие продажу в интернет-магазинах или реализацию электронных книг).

Некоторые стратегии предполагают обеспечение двух конкурентных преимуществ одновременно, например, стратегии, нацеленные на электронные книги, предполагают как высокую скорость выполнения заказов, так и простоту реализации.

Выбор стратегии организации логистики зависит во много от размера компании, её объёмов производства, а также от позиции компаний на рынке и уровнем развития и перспективой оказываемых ими услуг.

ЦЗОУ ТУН

аспирант 3 года обучения

кафедра логистики и управления цепями поставок

Научный руководитель – канд. экон. наук, доц. Т. Т. Ценина

ПРИМЕНЕНИЕ ТЕХНОЛОГИИ БЛОКЧЕЙН В ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (на примере Китайской Народной Республики)

Аннотация. В статье обобщаются и концептуализируются примеры использования технологии блокчейн в логистической деятельности китайских предприятий. Рассмотрены теоретические основы функционирования данной технологии, её основные преимущества, особенности и возможные сферы применения. Приведены мини-кейсы из практики работы китайских логистических операторов и обозначены преимущества, которые получают все участники цепи поставок, использующих технологию блокчейн.

Ключевые слова: блокчейн, технология блокчейн, логистическая деятельность, китайские логистические операторы.

Технология блокчейн, первоначально созданная для поддержки криптовалюты биткоин, которую покупатели и продавцы используют для выполнения транзакций за пределами обычной банковской системы, завоевывает интерес во многих отраслях, не последними из которых являются транспорт и торговля. Проверка работы технологии блокчейн, проведённая несколькими международными корпорациями и европейской таможенной организацией, показывает, что она может сэкономить глобальным транспортно-логистическим компаниям сотни миллионов долларов в год путём обмена и распространения соответствующих данных о доставке среди участников, а не традиционной практикой обмена документами.

Что же представляет собой технология блокчейн? Цепочка блоков блокчейн – это база данных с возможностью широкомасштабного тиражирования всех транзакций в сети⁶⁹. Алгоритм формирования цепи блокчейн предусматривает создание нового блока цепи только с учётом предыдущей записи, так как каждая новая запись включает защищённую криптографией информацию предыдущего блока. Цепочка блоков использует механизм так называемого согласования операций, когда транзакции проверяются большим количеством участников сети с применением всей истории цепочки блоков. Распределенная база данных блокчейн формируется как непрерывно растущая цепочка блоков с записями обо всех транзакциях. Копии базы или её части одновременно хранятся на множестве компьютеров и синхронизируются согласно формальным правилам построения цепочки блоков. Подлинность транзакции доказывается с помощью криптографической цифровой подписи. Участники сети подтверждают подлинность и действительность сообщения путём дешифрования этой подписи.

Данная технология создаёт распределенную книгу информации, которой могут пользоваться все участники данной цепи, и предотвращает внесение изменений в данные какой-либо отдельной компанией без одобрения большинства партнёров по сделке. Мошенническая деятельность в данных цепочках становится практически невозможна, поскольку сделка в блокчейн – это единое представление, разделяемое и засвидетельствованное всеми участниками.

В основе привлекательности блокчейн лежит разработка самоисполняющихся, или «умных» контрактов, которые не требуют проверки третьей стороной. Контракты могут быть преобразованы в компьютерный код, сохранены, затем реплицированы в системе и контролироваться сетью компьютеров, на которых работает блокчейн. Умные контракты позволяют обмениваться деньгами, имуществом, акциями или чем-либо ценным с помощью прозрачного и бесконфликтного способа, избегая при этом услуг посредника.

Китайские компании берут на вооружение данную технологию. Так, китайский гигант доставки JD.com с декабря 2017 года расширил свой альянс с Walmart и IBM с целью использования технологии программного обеспечения блокчейн для улучшения своей способности отслеживать поставки продуктов питания в Китае и обрабатывать отзывы, а также для повышения доверия потребителей. Партнёры создали «Блокчейн Альянс по безопасности пищевых продуктов» в сотрудничестве с китайским университетом Цинхуа через национальную инженерную лабораторию школы для

⁶⁹ Куприяновский В. П., Синягов С. А., Климов А. А., Петров А. В., Намиот Д. Е. Цифровые цепи поставок и технологии на базе блокчейн в совместной экономике // International Journal of Open Information Technologies. – 2017. – Vol. 5. – № 8.

технологий электронной коммерции. Данная инициатива призвана обеспечить большую прозрачность всей цепи поставок продовольствия и улучшить отслеживание передвижения и безопасность пищевых продуктов в Китае.

Поставщики продуктов питания, органы надзора и потребители уже давно изо всех сил пытались отслеживать, как именно еда обрабатывается между фермами и потребителями, обвиняя подверженные ошибкам бумажные системы обмена данными. Для борьбы с этой проблемой четыре партнёра надеются создать новый метод сбора данных о происхождении, безопасности и подлинности продуктов питания, используя технологию блокчейн для обеспечения отслеживания в реальном времени по всей цепи поставок. Недавнее тестирование Walmart показало, что применение блокчейна сократило время, необходимое для отслеживания пакета манго из фермы в магазин, с нескольких дней или недель до двух секунд.

OpenPort – цифровая логистическая платформа, которая использует технологию блокчейн для изменений управления автомобильным транспортом на развивающихся рынках, в Xvc Logistics – филиппинским логистическим оператором. Совместное предприятие «OpenPort Solutions» запускает программу электронного доказательства доставки (ePOD) и программы микро-вознаграждений OpenPort с поддержкой блокчейн.

Предоставляя обновления статуса в режиме реального времени от тендера до стадии поставки, OpenPort способствует снижению затрат, повышению контроля и улучшению денежного потока. OpenPort уже оказывает поддержку многим крупнейшим в мире грузоотправителям, включая взаимодействие с 7 из 10 крупнейших многонациональных FMCG-компаний, и является единственным в Азии многонациональным поставщиком цифровой логистики. В настоящее время OpenPort содействует прямым, прозрачным отношениям между сторонами в цепочках поставок Китая, Гонконга, Индии, Индонезии, Пакистана и Филиппин.

Использование технологии блокчейн как основы логистики информационных потоков в электронной торговле способно дать следующие преимущества всем участникам цепи поставок^{70, 71}:

- благодаря наличию децентрализованной базы данных можно прослеживать товары на каждом микроэтапе цепи поставок;
- невозможно одному из участников сделки в одностороннем порядке переписывать либо вносить изменения в цепочку блоков, что увеличивает надёжность цепи поставок;

⁷⁰ Смирнова Е. А. Оценка эффективности деятельности электронной таможни // Вестник АГТУ. Серия: Экономика. – 2013. – № 1. – С. 132-137.

⁷¹ Ценина Т. Т. Изменения во внешней торговле Китая с Россией // Логистика и управление цепями поставок. – СПб., 2017. – С. 90-92.

- обеспечивается высокая надёжность и отказоустойчивость системы и защита от различных сбоев компьютерного оборудования и программного обеспечения;
- внедрение технологии блокчейн в систему электронных торгов позволяет учитывать не только стоимость лота, но и фактическую надёжность поставщика и покупателя, которую можно извлечь из истории транзакций;
- технология блокчейн обеспечивает одинаково высокий уровень безопасности для любых операций, вне зависимости от размера сделки и состава участников.

Использование технологии блокчейн позволит построить распределённое и многопользовательское отслеживание стадий движения товара на единой электронной карте в режиме реального времени. Внедрение принципов децентрализованной системы блокчейн в сфере электронной торговли обеспечит высокий уровень защиты информации, повысится прозрачность торговых операций и достоверность данных соответствующей статистики.

Система блокчейн является в наши дни относительно доступной благодаря современной скорости развития информационных технологий. На данный момент она способна существенно трансформировать систему логистики информационных потоков в рамках цепочек поставок в сфере электронной торговли.

ЧЖАО ДАНЬ,
аспирант 2 года обучения
кафедра логистики и управления цепями поставок
Научный руководитель – д-р экон. наук, проф. Е. А. Смирнова

ВЛИЯНИЕ BIG DATA НА РАЗВИТИЕ ЭЛЕКТРОННОЙ ТРАНСГРАНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Аннотация. Статья посвящена исследованию влияния Big Data на развитие электронной трансграничной торговли. Рассмотрена последовательность выполнения операций при организации процесса товародвижения в электронной трансграничной торговле. Выявлены направления оптимизации логистики электронной торговли.

Ключевые слова: электронная трансграничная торговля, цепи поставок, логистика электронной торговли, Big Data.

На современном этапе развития мировой экономики одной из важнейших задач является применение инновационных методов и технологий логистического менеджмента для создания эффективного управления цепями поставок⁷². В связи с этим всё большее число операций между

⁷² Смирнова Е. А. Особенности управления трансграничными цепями поставок // Инновационная деятельность. СГТУ им. Гагарина. – 2014. – № 2. – 66 с.

участниками цепей поставок электронной трансграничной торговли выполняется в онлайн-пространстве. При этом все участники сделки заинтересованы не только в быстрой и качественной передаче информации и ресурсов, но и в их безопасности.

Быстрый обмен большими объёмами информации привёл к созданию новой технологии по их управлению – Big Data.

Big Supply Chain Analytics (BSCA) использует данные и количественные методы для улучшения принятия решений по всем видам деятельности в рамках цепи поставок⁷³. Big Data позволяет управлять большими объёмами данных и применять к ним статистические методы обработки информации, что качественно улучшает и ускоряет процесс обмена информацией и ресурсами в цепи поставок, а также снижает уровень ошибок при принятии управленческих решений.

Внедрение Big Data способствует развитию электронной трансграничной торговли и повышает эффективность применения логистического подхода, который представляет собой системный подход к управлению процессом товародвижения.

Особенности управления логистическими процессами в электронной трансграничной торговле вытекают из логики построения процесса товародвижения в разрезе формирования информационного, финансового и материального потоков.

Информационный поток формируют такие операции, как поиск и выбор покупателем необходимого ему товара на сайте, обработка заказа продавцом, подтверждение заказа и его отслеживание.

Финансовый поток включает следующую последовательность операций: после обработки заказа продавцом и подтверждения заказа происходит формирование счёта на оплату получения и его отправка покупателю. Оплата товара происходит в системе электронных платежей. Поступившие от покупателя денежные средства зачисляются на виртуальный счёт интернет-платформы до момента подтверждения получения заказа от покупателя. После этого происходит зачисление денежных средств с виртуального счёта интернет-платформы на счёт продавца. Возврат стоимости товара (частично или полностью) производится в случае возврата товара покупателем при нарушении условий заказа.

Движение материального потока начинается с проверки наличия товара на складе, его подготовки к отправке и отгрузки со склада. Далее следует транспортировка, в том числе перемещение товара через таможенную границу и выполнение таких операций как хранение и перемещение

⁷³ McKinsey & Company. [Электронный ресурс]: Big data and the supply chain: The big-supply-chain analytics landscape. – URL: <https://www.mckinsey.com/business-functions/operations/our-insights/big-data-and-the-supply-chain-the-big-supply-chain-analytics-landscape-part-1> (Дата обращения 15.03.2019).

под таможенным контролем. После выполнения таможенных операций происходит доставка товара в место получения. Возврат товара происходит по обоснованным причинам в случае невыполнения условий заказа полностью или частично.

Поскольку инициатором процесса товародвижения выступает покупатель, то начальной точкой отсчёта считается момент выбора товара на сайте и формирование заявки на заказ. Самыми продолжительными операциями являются отслеживание товара во время его нахождения в пути и нахождение денежных средств на виртуальном счете интернет-платформы до момента подтверждения получения заказа от покупателя. При этом продолжительность этих операций состоит не в их непосредственном выполнении, а в ожидании, когда будут выполнены параллельные операции.

Параллельные операции для операции «отслеживание товара во время его нахождения в пути» – это все операции, связанные с физическим перемещением товара. При этом интерес покупателя состоит в том, чтобы товар как можно быстрее был доставлен в пункт выдачи заказа, то есть он заинтересован в сокращении срока нахождения товара в пути.

Интерес продавца состоит в том, чтобы денежные средства как можно быстрее были перечислены с виртуального счёта интернет-платформы на счёт продавца. А так как зачисление средств на счёт продавца происходит после подтверждения получения заказа от покупателя, то, в конечном счёте, продавец также заинтересован в сокращении срока нахождения товара в пути.

Таким образом, на движение материального потока приходится большая часть времени при выполнении операций по организации процесса товародвижения в электронной трансграничной торговле. Исходя из интересов продавца и покупателя необходимо сокращать время, затраченное на движение материального потока, то есть время нахождения товара в пути (погрузочно-разгрузочные операции, транспортировка, промежуточное хранение, выполнение таможенных операций и т. п.).

В то же время сервис интернет-платформы по обслуживанию информационного и финансового потоков позволяет практически мгновенно выполнять операции, соответствующие движению информационного и финансового потоков: «финансовые потоки перетекают из материальных активов в неосязаемые: разработку программного обеспечения, социальные сети, интернет-платформы хранения данных и т. п.»⁷⁴. При этом интернет-платформы становятся сферой активной конкуренции для логистических

⁷⁴ Смирнова Е. А. Необходимость адаптации инструментов логистики в пространство цифровой экономики // Логистика и управление цепями поставок сборник научных трудов. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2017. – 73 с.

компаний за счёт повышения уровня логистического обслуживания через анализ и применение Big Data. Применение Big Data в сфере логистического обслуживания электронной трансграничной торговли может отражаться в аспектах оптимизации и инновации. Решая задачи оптимизации цепей поставок, необходимо учитывать, что у любой фирмы для ведения бизнеса, достижения стратегических, тактических или оперативных целей ресурсы ограничены. Особое значение приобретает правильное выстраивание системы ограничений на используемые ресурсы и ключевые факторы на каждом уровне цепи поставок⁷⁵.

Оптимизация логистики электронной торговли может осуществляться по следующим направлениям:

1. Повышение скорости транспортировки. Она является одним из показателей эффективности системы логистики электронной торговли. Через анализ Big Data и их оптимизацию можно эффективно повышать скорость транспортировки:

- посредством Big Data анализировать и оптимизировать выбор местонахождения пункта перегрузки в целях сокращения расстояния перевозки;
- через статистический анализ типов товара в различных пунктах перегрузки интегрировать и регулировать вид перевозки;
- определять рациональный маршрут перевозки во избежание возникновения очередей в узловых пунктах перевозки;

2. Повышение точности доставки. Наряду с повышением скорости транспортировки особого внимания требует проблема «Последней мили». «Последняя миля» всегда является фокусным вопросом во всемирной логистике электронной коммерции. В текущее время основными способами доставки являются доставка на дом, самостоятельное получение в отделение быстрой доставки, доставка в пункт выдачи. В аспекте доставки на дом расчёт Big Data может рационально распределять курьеров и транспортные средства (решение задачи маршрутизации). Более явный эффект проявляется в районах с низкой плотностью населения и большими расстояниями.

3. Повышение скорости выполнения заказов. Через анализ данных о продаже и данных об отзыве покупателя на товар сервис интернет-платформы или продавец до совершения заказа покупателя производит прогноз, на основании результатов о прогнозе интернет-платформа может регулировать пропорцию складирования, продавец может регулировать объём запасов товара. Прогноз на основании анализа больших данных является важным направлением применения Big Data. Примером может служить китайская платформа сетевых данных Cai niao. Платформа сетевых

⁷⁵ Смирнова Е. А. Управление цепями поставок в международной торговле: учебное пособие. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2018. – 28 с.

данных Cai niao прогнозирует объём продажи в соответствии с прошлыми данными о продажах, предварительно уведомляет соответствующие магазины Tmall запастись товарами в ближайших складах Cai niao, осуществляет процедуру отправки товара до заказа. После обработки заказа покупателем самостоятельно осуществляется отгрузка товара прямо со склада Cai niao, отменяется процедура приёма посылки, что ускоряет выполнение логистических операций отправного пункта.

З. В. ЮРЧЕНКО,
аспирант 3 года обучения
кафедра логистики и управления цепями поставок
Научный руководитель – д-р экон. наук, доц. Т. Г. Шульженко

ПЕРСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ ПАРАМЕТРОВ КОНТЕЙНЕРОПОТОКА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ БЕНЧМАРКИНГОВОГО ПОДХОДА

Аннотация. В статье представлен подход к управлению динамикой регионального контейнерооборота, определён состав факторов его изменения и инновационного развития логистической инфраструктуры, а также обоснован комплекс управленческих решений в части перспективного развития транспортно-логистических систем региона.

Ключевые слова: логистическая инфраструктура, контейнерооборот, инновационное развитие, бенчмаркинг-модель, индекс эффективности логистики.

На сегодняшний день нарастание проблемы недостаточности темпов роста величины контейнерооборота в структуре грузопотоков на уровне макро- и мезоэкономических систем, характерное для Российской Федерации, в значительной степени определяется отставанием в уровне развития логистической инфраструктуры, ресурсы которой используются при обслуживании контейнеропотока. При этом контейнерные перевозки являются одним из наиболее прогрессивных направлений развития, обладающие преимущественными характеристиками экономичности и экологичности. Таким образом, задача повышения темпов роста регионального контейнерооборота представляется комплексной, решение которой тесно связано с разработкой стратегии развития соответствующей логистической инфраструктуры.

Представленный нами подход к управлению динамикой регионального контейнерооборота основан на идее приоритетного развития логистической инфраструктуры и включает ряд последовательных этапов:

- 1) формирование системы факторов, определяющих текущее и перспективное значения величины контейнерооборота в макро- и мезоэкономической системе;
- 2) определение текущего уровня выявленных факторов;

3) формирование и выбор целевых значений контейнерооборота в соответствии с общей стратегией развития мезо- (макро-)экономической системы;

4) выбор сценария развития логистической инфраструктуры, соответствующий целевым значениям контейнерооборота.

Оценку текущего состояния уровня инновационного развития логистической инфраструктуры в регионе предлагается осуществлять с использованием бенчмаркинг-моделей, сформированных на основе исследования и обобщения индикаторов и опыта инновационного развития ведущих макроэкономических систем.

По нашему мнению, основными факторами, влияющими на инновационное развитие логистической инфраструктуры в регионе, являются: степень инновационного развития, региональные потоки грузов, государственная поддержка и ресурсное обеспечение. Следует отметить, что для характеристики выявленных факторов необходимо использовать расширенный перечень показателей, однако на для оценки указанных факторов на начальном этапе исследования целесообразно ограничиться следующим набором показателей: индекс инновационного развития (ГИ), индекс эффективности логистики (LPI), валовый внутренний продукт (ВВП), количество научно-технических журнальных статей, изданных за исследуемый период (ЖА) (как характеристика научного кадрового потенциала). Представленные показатели обладают достаточной информативной базой для получения аналитических данных, являются наиболее наглядными для оценки инновационного развития логистической инфраструктуры и дают возможность объективной оценки факторов на мезо- и макроуровне.

Целесообразно в качестве примера провести двухфакторный и трёхфакторный анализ показателей ГИ и LPI, опираясь на их влияние на контейнерооборот.

В ходе анализа графиков выявлено, что на них отсутствует область с высоким показателем ГИ и низким LPI, что может говорить о влиянии уровня инновационного развития на функционирование логистических процессов и невозможность взаимодействия инновационно развитой инфраструктуры совокупно с не развитой логистической системой. На рис. 1 видно, что страны образовали три блока: страны с высокими показателями LPI и ГИ; высокий LPI, низкий ГИ; низкие оба показателя. Страны-лидеры находятся в самом верхнем правом квадрате: Швейцария, Швеция, США, Сингапур, Нидерланды. Данная категория стран имеет развитую логистическую инфраструктуру вместе с высоким инновационным потенциалом, что значительно выделяет их среди других участников логистического процесса. Россия же находится в области с низкими LPI и ГИ, что говорит о необходимом развитии инновационной и логистической деятельности страны.

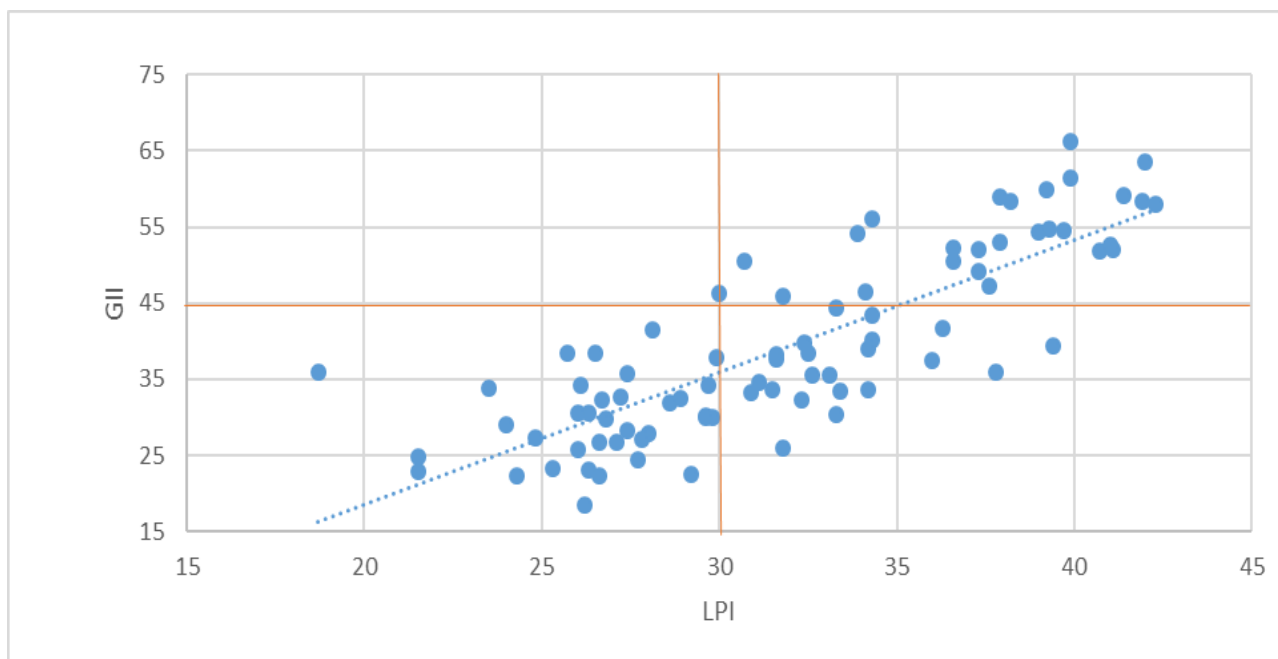


Рис. 1. Двухфакторный анализ LPI-GII на основе данных Всемирного Банка

При рассмотрении влияния данных показателей на контейнерооборот, наглядно видно (рисунок 2), что большие показатели движения контейнерного потока находятся именно в первом блоке, то есть с высокими показателями GII и LPI. Страны-лидеры здесь Китай, США, Сингапур, Германия. Слабо развитые страны – Мавритания, Мадагаскар, Ямайка. Россия находится в том же блоке, но по показателям контейнерооборота имеет средние значения.

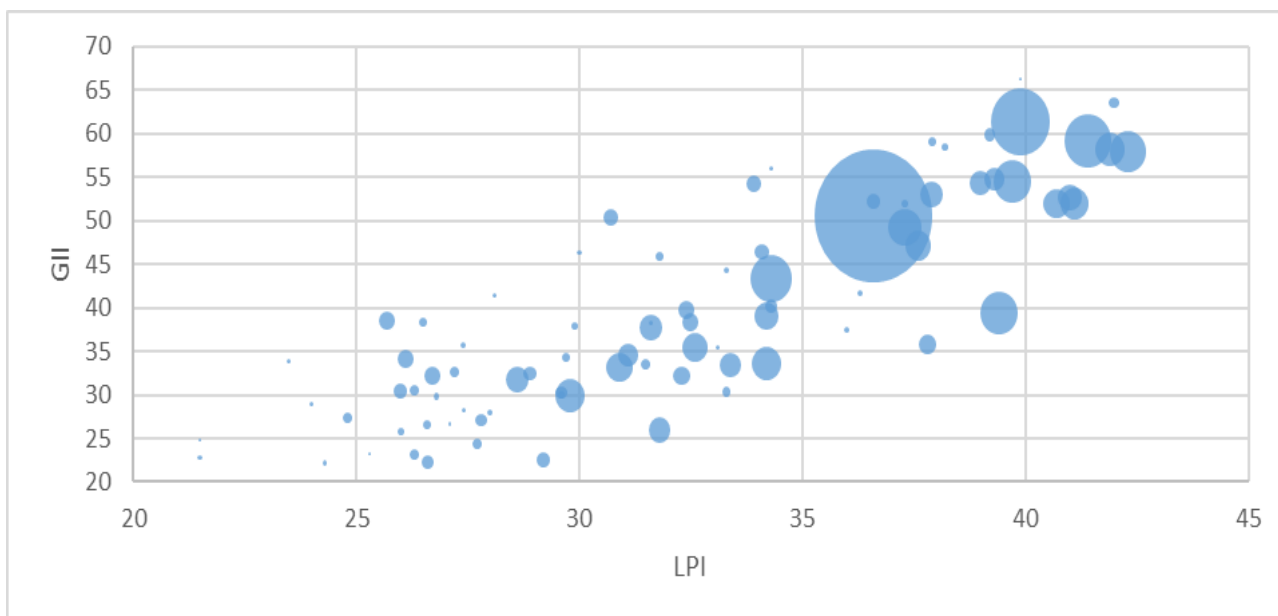


Рис. 2. Трехфакторный анализ LPI-GII-K на основе данных Всемирного Банка

Таким образом, можно сделать вывод о влиянии уровня инновационного развития и уровня развития логистики на контейнерооборот. Также на основе данного взаимодействия факторов с помощью бенчаркингвого подхода образуются кластеры стран со схожими показателями.

Например, странами-лидерами исходя из показателей являются Китай, США, Германия, Сингапур и др. Данная группа стран имеет высокие индексы. Для них может быть свойственен такой путь дальнейшего развития как цифровизация с применением цифровых технологий и развитых инновационных систем. Страны со средними показателями – Болгария, Россия, Камбоджа, Доминиканская Республика, Грузия и др. Для данных стран характерен инновационно-управленческий путь развития с внедрением новых управленческих методов реализации логистических процессов, формированием логистических центров и кластеров. Низкий уровень развития логистической инфраструктуры и уровня инновационного развития у Турции, Индии, Мексики, Финляндии и др. Данным странам характерен технико-технологический путь развития с обновлением технических средств, увеличением мощностей, совершенствованием применяемых технологий.

Представленный методический подход может быть применён как на международном уровне, так и для регионального анализа. Следовательно, по нашему мнению, исходя из таких показателей, как индекс инновационного развития (GI), индекс эффективности логистики (LPI), валовый внутренний продукт (ВВП), научный кадровый потенциал (JA) можно спрогнозировать величину контейнерооборота, провести многофакторный анализ, рассмотреть влияние определённых показателей на изменение контейнерооборота. Более того, данный подход даёт возможность охарактеризовать образовавшиеся кластеры, провести анализ ресурсов и ограничений, а также предложить рекомендации к развитию экономической системы (страны или региона) для улучшения эффективности логистической деятельности, то есть разработать стратегию развития логистической инфраструктуры для контейнеризации грузов.

УЧАСТНИКИ КОНФЕРЕНЦИИ

Секция I МЕЖДИСЦИПЛИНАРНАЯ СВЯЗЬ МЕТОДОЛОГИИ ИССЛЕДОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ С СОВРЕМЕННЫМИ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ТЕОРИЯМИ

С. А. АСАЛХАНОВА,

аспирант 2 года обучения

кафедра общей экономической теории и истории экономической мысли

Научный руководитель – д-р экон. наук, проф. Т. А. Селищева

ВЛИЯНИЕ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ТРАНСФОРМАЦИЮ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ

Аннотация. Данная статья посвящена исследованию влияния информационно-коммуникационных технологий на трансформацию отношений собственности. Выявлены следующие направления трансформации: 1 – появления новых объектов собственности – виртуальной собственности; 2 – изменение отношений собственник – объект собственности; 3 – изменение форм реализации права собственности.

Ключевые слова: информатизация, отношения собственности, виртуальная собственность, право собственности.

Информатизация экономики повлекла за собой трансформацию многих экономических отношений. Информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) на сегодняшний день во многом определяют развитие мирового общества. Формирование единой глобальной информационной среды влияет на все сферы жизни и активизирует трансформации всех видов общественных отношений, в том числе отношений собственности. Можно выделить следующие направления трансформации отношений собственности.

1. Появление новых объектов собственности.

В литературе также часто встречается упоминание о формировании новой формы собственности – виртуальной. Но на наш взгляд, в данном случае происходит методологическое нарушение систематизации изучаемых объектов и смешение оснований классификации форм собственности, которых у нас выделяется три по форме собственника и объектов собственности и которые очень разнообразны. В этой связи целесообразнее говорить о классификации объектов собственности по природе их происхождения на реальные и виртуальные.

Распределённые реестры, игровые объекты многопользовательских онлайн-игр, аккаунты соцсетей и другие виртуальные объекты входят в состав виртуальной собственности, доля которой в структуре экономических активов хозяйствующих субъектов имеет положительную динамику. Виртуальные объекты собственности обладают следующими свойствами: нематериальны, непотребляемы, неконкурентны, высококомобильны, существуют в пределах определенного виртуального пространства (или нескольких взаимосвязанных), экономическая ценность этих объектов формируется под воздействием виртуальной среды.

Виртуальную собственность можно определить как информационные объекты виртуального мира, «находящиеся в пределах информационно-телекоммуникационных сетей, по отношению к которому собственник обладает правомочиями владения, пользования, распоряжения»⁷⁶.

2. Изменение субъектно-объектных отношений.

В виртуальной среде преобладают деперсонифицированные объекты собственности. Их можно свободно и неоднократно передавать, они могут находиться в обращении без ограничений, могут находиться в собственности неограниченного количества собственников, так как сами объекты не имеют пространственных ограничений и могут одновременно востребованы всеми собственниками.

3. Изменение форм реализации права собственности.

Владение, пользование и распоряжение виртуальной собственностью реализуются не в таких однозначных формах, как в случае с реальной собственностью.

Во-первых, трансформируется форма владения объектом собственности с «физического обладания и фактического господства» как в отношении к реальным объектам собственности на наличие доступа к виртуальным объектам, то есть владение проявляется в наличии у собственника кода или пароля доступа. Пользование и распоряжение виртуальными объектами собственности осуществляется только в пределах и в соответствии с системными ограничениями определенного виртуального пространства.

Во-вторых, существует проблема охраны права на виртуальную собственность, сложно выявить факт покушения на виртуальную собственность. Также многие законы, направленные на охрану реальной собственности, не применяются в отношении виртуального пространства (речь не идет об охране права интеллектуальной собственности). Особенно ярко это проявляется в отношении игровой собственности в онлайн-играх.

⁷⁶ Дядечко О. В. Воздействие информатизации на трансформацию отношений собственности в социальной сфере [Электронный ресурс] // Вестник ЛГУ им. А. С. Пушкина. – 2013. – № 4. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vozdeystvie-informatizatsii-na-transformatsiyu-otnosheniy-sobstvennosti-v-sotsialnoy-sfere> (Дата обращения: 16.05.2019).

Проявления отношений собственности в виртуальной среде не так однозначны, как в реальном мире, что делает виртуальные объекты уязвимыми в вопросах соблюдения права собственности. Либо необходимо ставить вопрос о возникновении нового вида права виртуальной собственности, не обладающего абсолютной неприкосновенностью по своей природе.

А. А. ГЕРАСИМЕНКО,
аспирант 1 года обучения
кафедра национальной экономики
Научный руководитель – д-р экон. наук, проф. Г. В. Нинциева

КОНЦЕПЦИЯ ДЕМОКРАТИИ ВО ВЗГЛЯДАХ НИКОЛАЯ СЕРГЕЕВИЧА ТИМАШЕВА

Аннотация. В статье рассмотрена концепция хозяйственной демократии, разработанная русским учёным-эмигрантом Н. С. Тимашевым. Проанализированы основные положения концепции демократического устройства, исторические предпосылки демократического развития и действия, необходимые для становления нового строя в России.

Ключевые слова: демократия, демократическое устройство в России, хозяйственная свобода, смешанная система хозяйствования, синтез планирования и рыночной свободы.

Концепция демократии является центральной идеей в работах Николая Сергеевича Тимашева. Н. С. Тимашев – крупнейший социолог, юрист и экономист начала XX века. Учёный проявлял приверженность принципам демократии и хозяйственной свободы, частной собственности и частного предпринимательства. Он считал, что экономическое устройство государства является сложной системой, где, с одной стороны, хозяйственная демократия, рынок и конкуренция должны быть сбалансированы частичным хозяйственным планированием и регулированием – с другой.

Основной причиной, по которой государство вмешивается в экономическое регулирование, говорил учёный, являются хозяйственные кризисы. Н. С. Тимашев подразумевал под демократией такое политическое устройство, где верховная политическая власть принадлежит народу, то есть соблюдается принцип народовластия. По его мнению, демократии присущи следующие принципы: народовластие, свобода и равенство. Он считал, что при демократическом устройстве общества активный центр властвования взаимодействует с периферией. Стремление периферии поддерживаются и регулируются в целях благоприятного развития центром власти, и, следовательно, центр сохраняет своё положение. В случае, если центр не удовлетворяет требования периферии в случае каких-либо изменений, он уступает своё место другому органу власти, который соответствует изменившимся условиям.

Особенно интересны размышления Н. С. Тимашева по отношению к демократии и будущему демократическому устройству России. По его мнению, Россия в дореволюционный период должна была развиваться по демократическому пути развития, и что «революция, вспыхнувшая внезапно и неожиданно, является глубочайшей трагедией для великой страны»⁷⁷. Демократический путь развития России заключён в её истории генетическим кодом, в подтверждении своей позиции, учёный привёл доводы о движении России к демократии в экономической, культурной, социальной и властно-правовой сферах. Реформа 1861 года является отправной точкой демократического развития страны. В экономической сфере это обусловлено становлением капиталистической экономики по причине завершения феодально-крепостного строя в Российской империи.

При анализе сложившегося советского строя России Н. С. Тимашев, твердо был убеждён, что данный строй рухнет, так как он нарушает все основные принципы демократии. Такого рода власть учёный называет «диктатурой олигархического типа», поскольку она, строго централизованная и объединенная авторитетом вождей, осуществляет роль станового хребта, на котором держится вся эта система. Действительная власть находится в руках ограниченной номенклатуры, которая господствует по собственному праву и бессменно. По мнению Николая Сергеевича, на смену диктатуре олигархического типа придёт новый, ещё неизвестный истории путь – путь советской демократии. Рекомендации учёного по демократизации страны заключаются в введении реформ двух видов. К первым относится поддержание становления демократии, ко вторым – сохранение её устойчивости. Для того, чтобы поддержать становление демократии, необходимо «установление свобод, введение всеобщего равного и тайного голосования, преодоление примата правительственной власти»⁷⁸. Реформы, позволяющие сохранить демократический строй, включают преобразования, которые могут ограничить неограниченную власть, распределённую среди большого количества властных органов и значительное ослабление и даже реструктуризацию принципа построения власти, восходящего по ступеням.

Применение принципов концепции демократии Н. С. Тимашева позволит России эффективнее развиваться по собственному вектору демократического развития с учётом её исторических особенностей и национальной идеи.

⁷⁷ Гуль Р. Б. Памяти ушедших. Николай Сергеевич Тимашев // Новый журнал. – 1970. – № 99. – С. 249.

⁷⁸ Тимашев Н. С. Советский строй и демократия // Русский экономический сборник. – 1927. – № 11. – С. 30-60.

П. А. ЕВДОКИМОВ,
аспирант 2 года обучения

кафедра общей экономической теории и истории экономической мысли
Научный руководитель – д-р экон. наук, проф. Г. Ф. Фейгин

«РЕСУРСНОЕ ПРОКЛЯТИЕ» РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПРЕДПОСЫЛКИ, ПРОЯВЛЕНИЯ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ПРЕОДОЛЕНИЯ

Аннотация. В данной статье рассматривается феномен «ресурсного проклятия» и какое воздействие данный феномен оказывает на российскую экономическую систему.

Ключевые слова: ресурсное проклятие, ресурсная зависимость, базовый сектор экономики, национальное богатство.

Стоит отметить, что ресурсный потенциал России составляет более 20% от всех мировых запасов и прежде, чем перейдем к рассмотрению предпосылок и возможных вариантов проявления ресурсного проклятия в экономической системе РФ, рассмотрим одну из наиболее удачных гипотез к данному термину.

«Ресурсное проклятие» – природные ресурсы способствуют ухудшению качества институтов, что приводит к недальновидной политике, росту коррупции и рентоориентированному поведению, которые, в свою очередь, оказываются факторами имущественного неравенства (Newson, 2011).

Данная гипотеза отлично описывает проявления данного термина.

«Ресурсное проклятие» РФ передалось по наследству от СССР. В Советском Союзе были отчётливые проявления проклятья:

- усиление авторитарных тенденций после хрущевской «оттепели»;
- увеличение уровня коррупции, геронтократии;
- возможно, существовала негласная борьба за ресурсы в кругах партийной элиты.

Это способствовало экономическому кризису, застою в остальных секторах экономики и даже кризису в политической сфере.

Одними из предпосылок «ресурсного проклятия» для РФ послужили энергетические издержки СССР. Что касается предпосылок непосредственно, которые возникли в экономической системе РФ, то их можно проранжировать следующим образом:

- деиндустриализация страны после распада СССР;
- неразвитость инновационного сектора экономики;
- низкая адаптивность и восприимчивость рынка к новым технологиям;
- гипертрофированность сырьевого сектора;
- отсутствие политики диверсификации.

К основным проявлениям «ресурсного проклятия» в РФ можно отнести:

- неразвитость неторгуемого сектора;
- снижение объёма производства (при этом идёт увеличение уровня цен на ресурсы);
- доминирование природных ресурсов в национальном хозяйстве;
- низкий уровень развития инвестиционного сектора.

Для того чтобы преодолеть феномен «ресурсного проклятия» в рамках экономической системы РФ, необходимо использовать комплексный инструмент, состоящий из следующих компонентов:

- 1) проведение диверсификации;
- 2) формирование развитой и адаптивной институциональной среды;
- 3) проведение либерализации торговой политики по отношению к странам-союзникам;
- 4) резервирование средств;
- 5) развитие по интенсивному пути инновационного сектора экономики.

В РФ есть чёткие признаки присутствия феномена «ресурсного проклятия», но и одновременно есть ресурсно-человеческая база, которая может, при комплексном подходе, минимизировать нежелательные издержки для экономической системы РФ.

А. Ю. ИВАНОВА,

аспирант 3 года обучения

кафедра общей экономической теории и истории экономической мысли

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

ФИНАНСОВЫЕ ИННОВАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ СОКРАЩЕНИЯ ПРОТИВОРЕЧИЙ РЕАЛЬНОГО И ФИНАНСОВОГО СЕКТОРОВ

Аннотация. В современном мире быстро меняется развитие финансового рынка в связи с внедрением финансовых инноваций. Сокращение противоречий реального и финансового секторов экономики – важнейшая тема для обсуждений. В статье рассмотрено влияние финансовых инноваций на развитие финансового рынка и взаимодействие с реальным сектором экономики.

Ключевые слова: финансовый рынок, финансовые инновации, финансовый сектор, реальный сектор.

В настоящий момент инновации кардинально меняют финансовый рынок. В современном мире финансовые рынки тесно взаимодействуют со знаниями в области информатики, математики, программирования. Ярким примером могут служить финансовые инновации, которые за последние пять лет стали настоящим драйвером роста для развитых и развивающихся стран. Финансовые инновации напрямую влияют на развитие финансового рынка.

Вследствие финансового кризиса 2007-2009 годов динамический технологический рост принципиально изменил характер финансового рынка. Появилось такое понятие, как «финансовые инновации».

Бурное развитие технологических и финансовых инноваций повлекло за собой появление нефинансовых компаний, которые предоставляют традиционные финансовые услуги (отрасль «финтех»). В широком понимании этот термин означает отрасль экономики, которая объединяет компании, использующие новые разработки для предоставления наиболее качественных финансовых услуг. В более узком значении, финтехами называют сами компании, которые принадлежат к этой отрасли.

Финансовые инновации проявляются в создании нового финансового продукта, или новой финансовой операции, осуществлении сделок с новыми видами финансовых активов. Финансовая инновация может считаться таковой в пределах времени её жизненного цикла.

Можно выделить несколько областей и направлений применения финансовых инноваций:

- финансовые инструменты (секьюритизация, конвертируемые облигации, субординированные кредиты и др.);
- финансовые технологии (системы денежных переводов, интернет-банкинг, блокчейн-технологии и др.);
- финансовые институты (банки, биржи, фонды);
- финансовые рынки (валютный, фондовый, денежный, кредитный и др.).

Последние десятилетия стремительное развитие финансовых рынков, их глобализация вследствие развития информационных технологий, а также повышение мобильности факторов производства и глобализация товарных рынков и экономики в целом привели к отрыву финансовых рынков от реального сектора экономики и возникновению противоречий между ними. Финансовые рынки приобрели самостоятельное значение.

Противоречия реального и финансового сектора проявляются в возникновении кризисных явлений, разбалансировке товарной и денежной массы и, как следствие, инфляционных процессах. Последнее, в свою очередь, препятствует решению одной из ключевых задач финансового сектора: перемещение накоплений домохозяйств из сбережений в инвестиции как и самой возможности формировать сбережения.

В то же время развитие информационных технологий и финансовых инноваций способствует росту скорости транзакций на финансовом рынке, повышению доступности финансовых услуг, снижению барьеров входа на рынок и росту количества его участников, повышению доступности информации о состоянии рынка для всех его участников, что делает финансовый рынок более прозрачным и динамичным.

Кроме того, финансовые инновации способствуют децентрализации финансового рынка, отделению его от государственных институтов, делают финансовый продукт, финансовые инструменты и финансовые институты более доступными для большинства граждан, и, как следствие, способствуют привлечению в финансовый сектор большего количества финансовых ресурсов.

В целом следует отметить, что влияние финансовых инноваций на взаимодействие реального и финансового секторов носит довольно противоречивый характер: с одной стороны, на финансовом рынке появляются финансовые продукты и инструменты, фактически оторванные от реального сектора, от материального производства, а с другой стороны, это способствует росту возможностей самоорганизации и саморегулирования такого рынка, большей мобильности финансовых ресурсов и финансовых институтов, и, соответственно, стимулированию потребления и перемещению финансовых ресурсов в инвестиции в реальный сектор.

Секция II
МОДЕРНИЗАЦИЯ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ СФЕРЫ
КАК ДРАЙВЕР РОСТА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

К. А. ДОРОФЕЕВА,

аспирант

кафедра корпоративных финансов и оценки бизнеса
Научный руководитель – канд. экон. наук, доц. С. Г. Татаринцева

ВЫЯВЛЕНИЕ ТРЕВОЖНЫХ СИГНАЛОВ
ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОРПОРАЦИЙ
НА ОСНОВЕ МОНИТОРИНГА И ДИАГНОСТИКИ

Аннотация. Рассматриваются примеры основных «тревожных» сигналов финансового состояния корпораций, при проявлении которых возникает необходимость провести его диагностику. Приводятся допустимые границы результатов диагностируемых показателей, к каким стоит стремиться корпорациям, чтобы соответствовать интересам всех заинтересованных пользователей.

Ключевые слова: финансовая диагностика; мониторинг финансового состояния; ранняя диагностика; финансовые показатели, финансовое состояние.

Мониторинг финансового состояния – это процесс регулярного отслеживания эффективности финансовой деятельности корпорации, проведение которого позволяет обнаружить надвигающийся кризис на ранней стадии. Ранняя финансовая диагностика – это выявление тревожных сигналов, указывающих на ухудшение финансового состояния корпорации и последующее исследование причин, послуживших данному ухудшению.

В ходе проведения ранней диагностики важно выявить общие тревожные сигналы, которые свидетельствуют о том, что финансовый аналитик должен более внимательно изучать статьи финансовой отчётности. В качестве примеров, по нашему мнению, являются следующие сигналы:

- необъяснимые изменения в учёте могут указывать на то, что менеджеры при ведении бухгалтерского учёта действуют по своему усмотрению для улучшения финансовых результатов корпорации;
- неожиданное увеличение торговой дебиторской задолженности в связи с ростом продаж;
- увеличение разрыва между прибылью корпорации и её денежным потоком от операционной деятельности. Любое изменение взаимосвязи между прибылью и операционными денежными потоками может указывать на незначительные изменения в методах ведения бухгалтерского учёта;
- увеличение разрыва между бухгалтерской прибылью корпорации и её налоговой прибылью;

- неожиданные списания крупных активов. Это может указывать на то, что менеджмент не спешит включать меняющиеся обстоятельства бизнеса в свои учётные оценки;
- большие корректировки на конец года. Ежегодные отчёты корпорации проверяются внешними аудиторами, но её промежуточную финансовую отчётность, как правило, только просматривают;
- операции со связанными сторонами или сделки между связанными лицами. Эти транзакции могут осуществляться не на рыночных условиях, быть субъективными.

В рамках проведённых исследований нами были определены ключевые показатели финансового состояния для всех групп заинтересованных пользователей: рентабельность активов, финансовый рычаг, рентабельность деятельности, рентабельность продаж, капиталоемкость и коэффициент выплаты дивидендов (PR). Нами были проведены эмпирические расчёты приведённых ключевых контрольных показателей в горизонте планирования с 2006 по 2017 год по результатам финансовой отчётности ведущих корпораций нефтегазовой отрасли экономики РФ.

По результатам проведенных расчётов мы смогли обосновать допустимые границы результатов отобранных показателей, к которым стоит стремиться корпорациям, чтобы удовлетворить всех заинтересованных пользователей корпорации:

- рентабельность активов и собственного капитала на уровне 14-15%;
- финансовый рычаг не более 50%;
- капиталоемкость > 1 ;
- рентабельность деятельности на уровне 15-17%;
- PR – до 20%, но не выше рентабельности деятельности;
- рентабельность продаж на уровне 20%.

В совокупности показатели на указанных уровнях позволяют достигать финансовой прочности выше 70%, что делает их привлекательными для всех групп заинтересованных пользователей.

Каждый из данных тревожных сигналов имеет несколько интерпретаций: некоторые основаны на обоснованных коммерческих причинах, а другие указывают на сомнительный учёт. Поэтому целесообразно использовать анализ тревожных сигналов в качестве отправной точки для дальнейшего исследования, а не как конечную точку саму по себе.

А. А. КРИВОНОГОВ,
аспирант 3 года обучения
кафедра государственных и муниципальных финансов
Научный руководитель – канд. экон. наук, доц. Е. А. Фирсова

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СОДЕРЖАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА ИСХОДЯ ИЗ ЦЕЛЕЙ ЕГО УЧАСТНИКОВ

Аннотация. В статье рассматривается проблема определения действительного содержания государственно-частного партнёрства исходя из целей его участников, учитывая исторический опыт государственно-частного взаимодействия, и даётся определение этих понятий.

Ключевые слова: государственно-частное взаимодействие, государственно-частное партнёрство.

Феномен государственно-частного партнёрства (ГЧП) существует уже на протяжении многих веков и даже тысячелетий. История взаимоотношений этих субъектов, в том числе и партнёрских, начинается с момента выделения частной собственности и появления первых протогосударственных образований. В исследованиях на эту тему в качестве примеров приводятся не только первые опыты совместных инфраструктурных проектов середины второго тысячелетия нашей эры, но и сотрудничество феодальных государств со средневековыми военными цехами-корпорациями, и уже имевшая место во времена до нашей эры практика налоговых откупов.

К настоящему моменту подход к пониманию ГЧП уже сформировался. Несмотря на кажущееся разнообразие множества его определений, большинство из них базируется, как правило, на единых смысловых элементах и выполняет чисто утилитарную функцию, используя, в основном, для законодательной трактовки ГЧП, для разграничения его конкретных разновидностей либо для обоснования заключения тех или иных контрактов. В то же время философская или даже идеологическая грань ГЧП остаётся слабо освещённой.

Сам термин «ГЧП» подразделяется на три смысловых блока: «государство», «частный субъект» и «партнёрство».

Ключевыми составляющими партнёрства являются:

1. Деятельность, то есть процесс, при котором происходит затрата ресурсов (материальных, нематериальных, временных).
2. Совместный характер.
3. Целенаправленность.

Сумма первых трёх признаков даёт нам понятие «взаимодействие» и позволяет в дальнейшем говорить, в том числе, и о государственно-частном взаимодействии (ГЧВ).

4. Равноправие. В теории подразумевается некий баланс интересов партнёров, на практике же их уравновешенность вызывает скорее споры.

Итак, ГЧВ – это совместная целенаправленная деятельность (равноправная при ГЧП). Для учёта субъектов взаимодействия в определении необходимо определить цели сторон.

Как в научных работах по экономике, так и на законодательном уровне для частных субъектов как представителей частного капитала зафиксирована единственная цель деятельности – извлечение прибыли, или самовозрастание капитала.

С государством дела обстоят немного сложнее. История возникновения, становления, развития и упадка (в том числе при сохранении страны) государства показывает, что оно является инструментом объективизации (то есть претворения в жизнь) воли правящего субъекта по отношению к управляемому субъекту. Откуда следует, что цель государственного субъекта определяется правящим субъектом или правящим классом. В случае капиталистического уклада экономики транслируемая через государство цель аналогична описанной выше – самовозрастание капитала. Для противоположного же, коммунистического уклада, наличие ГЧВ не совсем корректно, так как его (уклада) конечная стадия подразумевает отсутствие государства в смысле «машины насилия» ввиду отсутствия классов и необходимости подавления одного другим. Однако существование ГЧВ в переходном периоде (при многоукладности экономики), при социализме (вплоть до устранения классовых противоречий), как и в случае взаимодействия между странами с противоположными укладами – возможно. В данном случае самовозрастание капитала также будет происходить, но не будет являться самоцелью, а также будет отсутствовать частный характер его присвоения. Действительная же цель будет определяться новым правящим субъектом – пролетариатом.

Из всего вышесказанного следует, что ГЧВ – это совместная деятельность представителей государственного и частного капиталов, направленная на их (капиталов) самовозрастание. В свою очередь ГЧП – это равноправное взаимодействие представителей государственного и частного капиталов, направленное на их (капиталов) самовозрастание.

Также можно выделить следующие разновидности ГЧВ исходя из признака учёта интересов сторон:

- 1) ГЧВ равноправное – ГЧП;
- 2) ГЧВ с приоритетом государственных интересов (например, национализация);
- 3) ГЧВ с приоритетом частных интересов (например, приватизация).

Налогообложение при этом не подходит под какой-либо вид ГЧВ, так как подразумевает не субъектность, а объектность частного субъекта по отношению к государству.

Ю. О. ЛЯДОВА,
аспирант 2 года обучения
кафедра корпоративных финансов и оценки бизнеса
Научный руководитель – д-р экон. наук, проф. В. А. Черненко

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОБСТАНОВКИ

Аннотация. В статье дана характеристика финансовой устойчивости предприятия, перечислены внешние и внутренние факторы, оказывающие влияние на финансовую устойчивость, дана характеристика управлению финансовой устойчивостью в период нестабильной экономической ситуации, а также описаны основные этапы управления финансовой устойчивостью в период кризиса.

Ключевые слова: финансовая устойчивость; экономический кризис; управление финансовой устойчивостью; влияние внешних факторов.

Мировой финансовый кризис 2008 года стал причиной изменений внешнеэкономической среды и внешнеполитической ситуации, что отразилось на функционировании хозяйствующих субъектов, резком падении уровня их производства. Риски предприятий в условиях неопределённости резко возрастают, в связи с чем особое значение приобретает достижение результата в сфере управления финансовой устойчивостью, которая заключается, прежде всего, в поддержании конкурентоспособности, ликвидности и платёжеспособности предприятий⁷⁹.

Управление финансовой устойчивостью в период кризиса можно интерпретировать как направление управленческой науки, которое связано с исследованием различных методов и приёмов, способствующих предотвратить банкротство. В этом случае управление рассматривается как обобщенное понятие. Однако, с другой стороны, управление финансовой устойчивостью можно рассматривать в качестве микроэкономического процесса, который состоит из форм и методов выполнения антикризисных процедур, касающихся определённого предприятия для сохранения его финансовой устойчивости⁸⁰.

Финансовая устойчивость формируется в ходе финансово-хозяйственной деятельности, на которую оказывают влияние различные внешние и внутренние факторы.

⁷⁹ Давыденко А. С. Коэффициентный анализ финансовой устойчивости // Экономика и социум. – 2016. – № 2 (21). – С. 276-284.

⁸⁰ Мусаева К. Э., Рахматуллина Ю. А. Проблемы в управлении финансовой устойчивостью на предприятиях в условиях финансового кризиса // Управление. Экономический анализ. Финансы. – Уфа: ГОУ ВПО «УГАТУ», 2016. – С. 42-46.

Наибольший интерес среди факторов внешней среды вызывают экономические факторы. Это связано с тем, что они в значительной степени влияют на финансовое состояние предприятия, поскольку способность предприятия быть прибыльным, финансово устойчивым и достигать намеченные цели напрямую зависит от состояния экономики.

Предприятие в период нестабильной экономической ситуации зачастую испытывает трудности, которые отражаются на его функционировании. Экономический кризис может спровоцировать рост издержек производства, падение прибыли, трудности со сбытом и отсутствие возможности экспорта произведённой продукции, проблемы с получением ресурсов и т. д. Таким образом, кризисные явления, происходящие во внешней среде, представляют угрозу финансовой устойчивости предприятия. Поэтому в рамках её управления в период нестабильности внешней среды особое внимание уделяется вопросу диагностики вероятности возникновения кризисного финансового состояния самого предприятия⁸¹. Реализация такой диагностики может осуществляться по следующим этапам⁸²:

1. Своевременное распознавание предкризисного финансового состояния.
2. Выявление и оценка масштабов кризисного состояния предприятия.
3. Исследование факторов, которые спровоцировали кризисное финансовое состояние.
4. Формирование и принятие необходимых мер, направленных на стабилизацию финансовой устойчивости предприятия и минимизацию негативных последствий кризисного финансового состояния.
5. Контроль за результатом проведённых мероприятий по выводу хозяйствующего субъекта из кризисного финансового состояния.

Таким образом, управление финансовой устойчивостью в период нестабильной экономической обстановки можно рассматривать как совокупность мер, которые направлены на прогнозирование кризисного финансового состояния предприятия, обнаружение проблемных зон, восстановление финансового равновесия и нивелирование негативных последствий влияния внешней среды. В результате предприятие не теряет способности достигать поставленных целей, более того, сохраняет свою платёжеспособность и конкурентоспособность на рынке.

⁸¹ Киященко Л. Т. Финансовая устойчивость в контексте антикризисного управления организацией // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2015. – № 2015. – С. 34-41.

⁸² Швецова Н. К., Егошина М. Н. Методические подходы к управлению финансовой устойчивостью предприятия в условиях финансового кризиса // Вестник Чувашского университета. – 2014. – № 1. – С. 285-287.

Е. В. ПОДКОПАЕВА,
аспирант 3 года обучения
кафедра государственных и муниципальных финансов
Научный руководитель – канд. экон. наук, доц. Г. В. Морунцова

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ВНУТРЕННЕГО МУНИЦИПАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ КАК ЭЛЕМЕНТА КОНТРОЛЯ В ФИНАНСОВО-БЮДЖЕТНОЙ СФЕРЕ

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению вопроса оценки эффективности деятельности органов внутреннего муниципального финансового контроля. На основе произведённого анализа полномочий Федерального казначейства, а также с учётом недостаточности собственных средств у большинства муниципальных образований, сделан вывод о целесообразности осуществления оценки эффективности деятельности органов ВМФК Федеральным казначейством.

Ключевые слова: контроль, внутренний государственный финансовый контроль, муниципальный финансовый контроль, Федеральное казначейство, оценка эффективности.

Сложившаяся система взаимодействия между местной властью и центром в настоящее время отражает формальную автономию местных органов власти, поскольку муниципальные образования (МО) находятся в зависимости от центра и проводимой им политики бюджетного выравнивания. Фактически публичные средства трёх уровней бюджета аккумулируются на территории МО для последующего удовлетворения нужд населения. Следовательно, внутренний муниципальный финансовый контроль (ВМФК) в этом аспекте является важнейшим механизмом, обеспечивающим повышение эффективности расходования бюджетных средств на местном уровне.

Таким образом, мозаика выявляемых нарушений на всех уровнях бюджета должна обеспечивать формирование единой объективной картины влияния деятельности органов внутреннего государственного (муниципального) финансового контроля на состояние финансовой дисциплины в бюджетном секторе в целом. С учётом изложенного и оценка эффективности деятельности органов внутреннего государственного финансового контроля (ВГФК) должна включать в себя оценку результатов деятельности органов ВМФК как элемента контроля в финансово-бюджетной сфере.

Вместе с тем по итогам 2017 года руководитель Федерального казначейства Р. Е. Артюхин констатировал, что «на муниципальном уровне контроль осуществляется на очень низком уровне либо ... фактически не осуществляется». Причиной сложившейся критической ситуации он назвал «отсутствие в большинстве МО достаточных ресурсов (финансовых,

кадровых) для организации и проведения внутреннего муниципального финансового контроля»⁸³.

Тем не менее, в соответствии с Бюджетным кодексом РФ Федеральное казначейство (ФК) наделено полномочиями по осуществлению анализа деятельности органов ВМФК, который включает в себя анализ актов, регламентирующих деятельность ВМФК, его организационно-штатную структуру, количество проверяемых объектов, вопросов планирования, осуществление контроля за устранением выявленных нарушений и т. д.⁸⁴

Однако оценка деятельности органа ВМФК с точки зрения эффективности контрольно-надзорной деятельности, то есть применение тех или иных количественных показателей, ФК в отношении органов ВМФК не осуществляется. Вместе с тем оценка деятельности органов ВГФК должна быть выстроена таким образом, чтобы через призму количественных показателей отражать достижение социально значимого эффекта, а именно повышение уровня законности в финансово-бюджетной сфере. Без осуществления оценки органов ВМФК, оценка деятельности ВГФК будет неполной, то есть не дающей полной картины об эффективности деятельности органов ВГФК в целом, что в итоге не позволяет объективно оценить состояние финансово-бюджетной дисциплины в стране.

С учётом изложенного на основании закреплённых полномочий ФК по анализу деятельности органов ВМФК видится целесообразным, осуществление ФК оценки эффективности деятельности ВМФК с применением определённого ряда количественных показателей. В обоснование такого подхода приведём два аргумента.

1. Такой подход обеспечит объективность, поскольку оценка будет независимой, то есть осуществляться не самим МО, а «внешним оценщиком». Так, глава МО, возглавляя исполнительную власть, к которой относится орган ВМФК, не может осуществлять сам за собой контроль. Кроме того, глава МО формально не подчинен вышестоящим государственным структурам.

2. Бюджет МО формируется не только из собственных доходов, но и из поступлений бюджетов более высокого уровня. Таким образом, оценка эффективности и результативности деятельности органов ВГФК, осуществляющих контроль за расходами федерального бюджета и бюджета субъекта РФ, должна включать аналогичную оценку деятельности органов ВМФК с применением сопоставимых показателей такой оценки.

⁸³ Итоговый доклад о результатах деятельности Федерального казначейства за 2017 год и основных направлениях деятельности на среднесрочную перспективу [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.roskazna.ru/o-kaznachejstve/planuy-i-otchety/o-rezultatakh-raboty-fk/?year=2018> (Дата обращения: 15.08.2018).

⁸⁴ Бюджетный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.consultant.ru> (Дата обращения: 15.08.2018).

Д. П. СЕРГЕЕВА,
аспирант 3 года обучения
кафедра корпоративных финансов и оценки бизнеса
Научный руководитель – канд. экон. наук, доц. Н. Ф. Ефимова

ОЦЕНКА РЫНОЧНОЙ АРЕНДНОЙ ПЛАТЫ НЕДВИЖИМОСТИ

Аннотация. В данной статье рассматривается правовое регулирование рынка недвижимости. Представленный анализ позволяет сделать вывод, что нормативно-правовое регулирование рынка аренды недвижимости – это она из базовых функций государства, оказывающая важнейшее влияние на объёмы строительства недвижимости и поведенческие характеристики участников рынка: продавцов, покупателей, посредников и пр.

Ключевые слова: аренда, рынок жилья, Гражданский кодекс, жилая недвижимость.

Рынок аренды недвижимости в России начал развиваться в начале 1990-х годов, когда начался переход от системы централизованного планирования к рыночным отношениям, в этот период в нормативно-правовых актах было определено и установлено право на частную собственность на объекты недвижимости. С того времени рынок аренды недвижимости активно развивался. В настоящее время в Российской Федерации объём жилищного фонда включает более 65 млн единиц жилой недвижимости, подразумевая 40 млн единиц жилья, не удовлетворяющих современным требованиям. Среднегодовые объёмы строительства жилой недвижимости составляют 1-1,2 млн единиц, при этом лишь приблизительно 15-17% домохозяйства, что составляет приблизительно 56,5 млн, имеют финансовую возможность улучшить свои жилищные условия.

Предварительное изучение и анализ учебных литературных источников, посвященных экономике недвижимости, позволяют обозначить список основных понятий, являющихся объектом правового регулирования:

- разделение объектов недвижимости по классам даёт возможность государственным структурам определить нормы и обозначить стандарты видов жилья, предназначенного для разных потребительских категорий;
- жилищный рынок в качестве механизма перераспределения вещественных прав даёт возможность государственным структурам реализовывать положения жилищной политики страны;
- определения факторов, оказывающих влияние на рынок аренды жилья, даёт возможность осуществлять своевременное управление жилищным рынком;
- на рынке аренды недвижимости постоянно появляются новые профессиональные участники, и это побуждает государственные структуры закреплять за ними права и обязанности, определять список требований к ним и результатам их деятельности (таблица).

Анализ понятий рынка аренды жилья

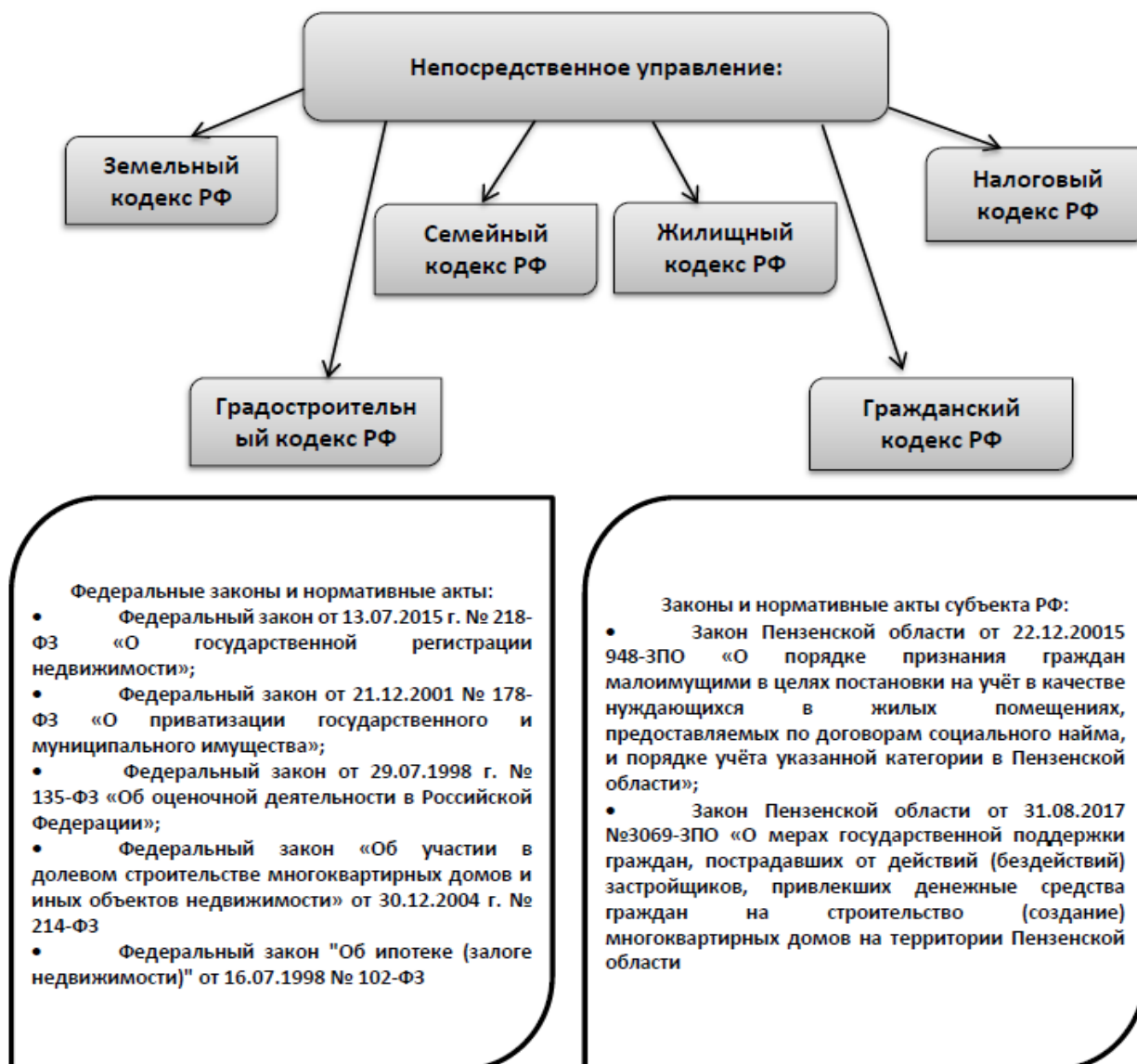
№	Авторы	Характеристика понятий
1	Асаул А., Калашникова Н.Ю.	Классификация объектов жилой недвижимости. Виды жилых помещений: жилой дом, часть жилого дома; квартира, часть квартиры; комната. По этажности дома разделяют на: малоэтажный (до 3 этажей); многоэтажный (от 4 до 9 этажей); повышенной этажности (от 10 до 20 этажей); высотный (свыше 20 этажей). По статусу жилья выделяют: элитное, повышенной комфортности, типовое, низких потребительских качеств. По количеству комнат квартиры могут быть: студии, однокомнатные и т. д. В зависимости от возраста здания: дома старого фонда, новые дома, новостройки. От материала стен: деревянные, кирпичные, панельные и пр.
2	Гриненко С.В., Калмыкова Е.Ю., Огурцова А.Н., Павлова М.Э., Цыганенко В.С.	Рынок жилья. Рынок жилья – взаимосвязанная система рыночных механизмов, обеспечивающих создание, передачу, эксплуатацию и финансирование объектов жилого фонда
3	Косарева Н.Б., Полиди Т.Д., Пузанов А.С., Павлова М.Э., Синицына Н.М., Щулепникова Е.А.	Факторы рынка аренды жилья. Одни авторы выделяют две категории факторов: внешние (правовые, политические, макроэкономические, факторы взаимодействия со смежными рынками) и внутренние (развитие программы «Доступное и комфортное жильё гражданам России», повышение жилищной мобильности населения, взаимодействие со смежными сегментами рынка недвижимости). Другие – три фактора: сама недвижимость, её создатели и потребители, а также социальные институты, регулирующие жилищную политику.
4	Асаул А., Родионова Н.В.	Предпринимательская деятельность на рынке аренды жилья. Формируется развернутая структура предпринимательской деятельности: полипрофильные компании, монопрофильные организации, диверсифицированные компании в сфере девелопмента, строительства, управления и консалтинга.

Источник: составлено автором по результатам анализа источников.

Представленный анализ позволяет сделать вывод, что нормативно-правовое регулирование рынка аренды жилой недвижимости – это она из базовых функций государства, оказывающая важнейшее влияние на объёмы строительства жилой недвижимости и поведенческие характеристики участников рынка: продавцов, покупателей, посредников и пр.

Рассмотрим действующее законодательство в сфере регулирования отношений на рынке аренды жилья подробнее.

Классификация правовой литературы по этому признаку представлена в виде схемы (рисунок).



Классификация законов и нормативно-правовых актов, регулирующих рынок жилья

Более детально отношения на рынке жилой недвижимости регламентируются законами и нормативно-правовыми актами субъектов РФ.

В заключение можно сделать вывод о том, что:

– правовое регулирование рынка жилья является динамичным и сложным явлением, поскольку затрагивает финансовые и социальные проблемы всех участников рынка жилой недвижимости и находится в постоянном своём развитии;

– правовое регулирование влияет на качество систем регистрации прав, учёта жилой недвижимости, участия в жилищном строительстве, совершения различных сделок по обороту жилья.

Д. В. УДАЛОВА,
аспирант 1 года обучения
кафедра корпоративных финансов и оценки бизнеса
Научный руководитель – канд. экон. наук., доц. С. Г. Татаринцева

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ПРОБЛЕМЫ ЦИФРОВИЗАЦИИ ОПЕРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ КОМПАНИЙ

Аннотация. Рассмотрено воздействие основных направлений цифровизации на операционную эффективность компаний. Названы проблемы организации бизнес-процессов с использованием трендов цифровизации в настоящее время. Показаны преимущества цифровизации в обеспечении комплексности управленческих решений.

Ключевые слова: цифровые сети, компрессия процессов, операционные расходы, профессиональные компетенции.

Цифровизация в виде цифровых сетей направлена на помощь в принятии управленческих решений для сокращения операционных расходов, роста деловой активности компании. Введение цифровых технологий позволяет осуществить компрессию процессов, их интеграцию и взаимосвязь. Компрессия процессов достигается за счёт сведения в одну безопасную систему составляющих цифрового мира: интеллектуальные активы, электронный документооборот и аналитика данных. Внедрение цифровых технологий в рамках всей цепочки поставок способствует упрощению и синхронизации процессов, а также всестороннему учёту обстоятельств принятия решений. Исходя из сложности процессов, числа участников и влияния решений стандартизации и автоматизации на уровень операционных расходов компания, как правило, выделяет пять наиболее перспективных областей для компрессии процессов, включая следующее:

1. Оптимизация системы управления производственными процессами, которая возможна при относительно небольших затратах за счёт объединения в сети оборудования и производственных цехов, источников данных и физических объектов.

2. Профилактическое техническое обслуживание и ремонт. Современные системы мониторинга запасов и мобильные приложения по диагностике оборудования позволяют оптимизировать графики планово-предупредительных работ.

3. Бизнес-процессы вспомогательных подразделений. Многочисленные операции, выполняемые вручную на основе бумажного документооборота, приводят к ошибкам и дополнительным операционным затратам (до 7-15%). С помощью цифровых решений можно автоматизировать процессы выставления и оплаты счетов за счёт интеграции финансовых систем с мобильными приложениями, облачными и интеграционными решениями. Анализ работы вспомогательных подразделений и расходов

предприятия в режиме реального времени позволяет повысить точность и оперативность расчётов и в результате выявить скрытые резервы в области минимизации оборотного капитала.

4. Интегрированное планирование и реализация планов. Цифровые инструментальные средства, например, системы коллективной разработки процессов и анализа данных позволяют выполнять задачи с участием разных структурных подразделений компании и принимать оперативные решения на основе всего комплекса накопленных знаний.

5. Транспорт, логистика, управление складами.

Многие компании требуют более глубокой перестройки операционной модели и изменения философии управления. Именно в цифровизации видится залог долгосрочного успеха компании. Достаточно иллюстративна цитата Джеффа Иммельта, бывшего председателя Совета директоров и Генерального директора компании General Electric, о том, что «если ещё вчера вы были производственной промышленной компанией, то сегодня вы должны стать компанией, специализирующейся на аналитике». У многих компаний не всегда получается сразу достичь значимого бизнес-результата по ряду причин. Компании запускают одновременно большое количество «цифровых» проектов. Вторая проблема заключается в способе формирования команд, которые занимаются имплементацией цифровых решений: не всегда хватает нужных компетенций.

Необходима разработка рекомендаций относительно повышения эффективности решения вышеназванных проблем в области проекта обработки больших данных в рамках каждой конкретной компании.

В. Ю. ШАДРОВА,
аспирант 3 года обучения
кафедра государственных и муниципальных финансов
Научный руководитель – д-р экон. наук, проф. Н. Г. Иванова

ПРОБЛЕМЫ МЕТОДОЛОГИИ И ПРАКТИКИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ В СФЕРЕ КУЛЬТУРЫ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению особенностей оценки эффективности реализации государственной программы в сфере культуры. Выявлены основные проблемы, возникающие при оценке эффективности, на примере государственной программы Санкт-Петербурга и приведены рекомендации по совершенствованию методики оценки эффективности реализации государственной программы.

Ключевые слова: государственная программа, оценка эффективности, целевые показатели, сфера культуры.

Оценка эффективности государственной программы является завершающей и наиболее важной частью в процессе её реализации. Адекватность и качество проведенной оценки зависят от корректности показателей, по которым измеряется эффективность государственной программы. Особое внимание необходимо уделить показателям оценки, используемым в тех отраслях, в которых наиболее сложно оценить результаты финансирования мероприятий. Рассмотрим подробнее проблемы, выявленные в результате анализа методики оценки эффективности реализации государственной программы в сфере культуры Санкт-Петербурга, ставящие под сомнение качество и достоверность данной оценки.

Отсутствие системности. Индикаторы должны быть сформулированы так, чтобы они имели одинаковый характер и уже потом сводились к одному целевому показателю. На данный момент индикаторы напоминают разброс различного рода задач, имеющих отношение к сфере культуры.

Формальность оценки, отсутствие независимого аудита. С целью повышения ответственности государственных органов власти за реализацию государственной программы необходимо производить внешний аудит в части определения достоверности, актуальности и адекватности целевых показателей.

Отсутствие автоматизации. С целью своевременного контроля и мониторинга реализации государственной программы, а также оперативной корректировки и внесения изменений необходимо автоматизировать данный процесс на всех этапах.

Отсутствие унифицированного подхода к оценке. Пожалуй, самой важной проблемой в оценке эффективности государственной программы является многообразие методик.

Отсутствие участия граждан в оценке. Любая государственная программа реализуется в целях обеспечения высокого уровня качества жизни населения региона, страны. Порой, бюрократизируя процесс финансового обеспечения отрасли, мы забываем о главной цели бюджетного финансирования культуры. Граждане – это основные потребители и оценщики культурных благ.

Отсутствие связи между оценкой бюджетных расходов на мероприятия и степенью его выполнения. Критерии, по которым ведётся оценка, существуют отдельно друг от друга и никак не взаимосвязанны. К примеру, «степень реализации мероприятий..» и «степень соответствия запланированному уровню расходов» рассчитываются без учёта причинно-следственной связи.

Установка плановых показателей реализации государственной программы без учёта предыдущих результатов. Отсутствует анализ реализации государственной программы на протяжении нескольких лет, а именно сравнительная характеристика результатов достижения показателей.

Таким образом, оценка эффективности реализации государственной программы далеко не совершенна, что обусловлено рядом вышеперечисленных проблем. Во-первых, методика должна включать в себя несколько видов оценки: экономическую, социальную, гражданскую, бюджетную, независимую (оценка внешних экспертов). Во-вторых, необходимо оптимизировать и систематизировать целевые показатели и индикаторы с учётом их влияния на достижение основной цели государственной программы. В-третьих, важно унифицировать методику оценки, используя автоматизированную информационную систему, единую базу показателей (ключевые и специфические) и единый принцип оценки, что оптимизирует процесс для всех участников государственной программы.

Е. Ю. ЮМАНОВ,

аспирант 3 года обучения

кафедра корпоративных финансов и оценки бизнеса

Научный руководитель – канд. экон. наук, доц. Н. Ф. Ефимова

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛИКВИДАЦИОННЫХ ПРОЦЕДУР КОРПОРАЦИИ

Аннотация. В данной статье описывается алгоритм оценки эффективности конкурсного производства (ликвидации). Предполагается что данный метод позволит получить наиболее исчерпывающие сведения об эффективности конкурсного производства (ликвидации) для заинтересованных лиц (кредиторов, собственников, контрольных органов и т. д.).

Ключевые слова: конкурсное производство, ликвидация, анализ эффективности, финансовый анализ.

Любой предприниматель может столкнуться с проблемой ликвидации бизнеса, будь то с ликвидацией фирмы (юридического лица) или с завершением предпринимательской деятельности.

Ликвидация – прекращение деятельности юридического лица без перехода прав и обязанностей в порядке правопреемства к другим лицам. Порядок ликвидации коммерческих организаций необходимо понимать как установленную и регламентированную нормами права процедуру осуществления ликвидации коммерческой организации.

В случае недостаточности имущества ликвидируемого юридического лица для удовлетворения требований кредиторов ликвидационная комиссия обязана обратиться в Арбитражный суд с заявлением о банкротстве юридического лица. Анализ эффективности процедур конкурсного производства как конечной части экономического анализа в ходе ликвидации направлен на выявление причин неполного удовлетворения требований

кредиторов и оценку работы конкурсного управляющего или ликвидатора. Проводится анализ относительных показателей, характеризующих финансовые критерии эффективности конкурсного производства в организации⁸⁵.

$$СП_{и} = \frac{И_{БС}}{У_{стТ}} 100,$$

где $СП_{и}$ – степень покрытия установленных требований кредиторов имуществом должника;

$И_{БС}$ – имущество должника в оценке по балансовой стоимости;

$У_{стТ}$ – установленные требования кредиторов.

$$СП_{КМ} = \frac{КМ_{л}}{У_{стТ}} 100,$$

где $СП_{КМ}$ – степень покрытия установленных требований кредиторов конкурсной массой;

$КМ_{л}$ – конкурсная масса в оценке по стоимости.

$$СУ_{о} = \frac{КМ - ТР_{с}}{С_{уст}} 100,$$

где $СУ_{о}$ – степень удовлетворения требований кредиторов ожидаемая;

$ТР_{с}$ – текущие расходы по смете (плану);

$С_{уст}$ – сумма установленных требований кредиторов.

$$СУ_{ф} = \frac{С_{уд}}{С_{уст}} 100,$$

где $СУ_{ф}$ – степень удовлетворения требований кредиторов фактическая;

$С_{уд}$ – сумма удовлетворенных требований кредиторов.

Однако одного расчёта вышеперечисленных показателей недостаточно для повышения эффективности проведения процедуры ликвидации.

Предложения по совершенствованию законодательства следующие:

1. Введение обязательного анализа эффективности проведённых ликвидационных процедур при их завершении.

2. Публикация в открытых источниках показателей и коэффициентов, характеризующих деятельность ликвидатора.

3. Учёт показателей эффективности каждого конкретного арбитражного управляющего при рассмотрении судом вопроса о его назначении на должность конкурсного управляющего или ликвидатора того или иного юридического лица.

⁸⁵ Чернова М. В. Методика анализа эффективности конкурсного производства в отношении предприятия-банкрота // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – № 26. – С. 58-67.

Секция III
РАЗВИТИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ
В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ:
ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

М. Н. ГУБА,
аспирант 2 года обучения
кафедра мировой экономики
и международных экономических отношений
Научный руководитель – д-р экон. наук, проф. К. Б. Костин

ТРАНСФОРМАЦИЯ СОДЕРЖАНИЯ И ФОРМЫ
ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ
В ЭНЕЙРОСЕТЕВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация. В быстро меняющихся реалиях мировой экономики особую роль играет информация. Она обеспечивает особую силу связи между субъектами мирового хозяйства. Снижение издержек на её получение, обработку и хранение как достижение технологий четвёртой промышленной революции, приводит к трансформации формы и содержания экономической интеграции.

Ключевые слова: четвёртая промышленная революция, информатизации, сетевая экономика, структурализм.

Мировое хозяйство – это неавтономная самовоспроизводящаяся сложная динамическая система, основанная на сетях экономических связей между любого рода субъектами⁸⁶. Революция мирового хозяйства (в широком смысле) – это повсеместное существенное количественное сокращение издержек обмена, приводящее к качественным преобразованиям системы связей между элементами мирохозяйственного механизма, а достигаемое современными технологиями снижение транзакционных издержек – главный триггер этого процесса⁸⁷.

Теоретик информатизации Мануэль Кастельс определяет в качестве основного источника производительности новой эпохи знания и информацию⁸⁸. С. А. Дятлов не исключает возникновение в будущем нового вида

⁸⁶ Костин К. Б., Губа М. Н. Эволюция мирового хозяйства: качественные изменения в ретроспективе // Проблемы современной экономики. – 2018. – № 3. – С. 106-109.

⁸⁷ Костин К. Б., Губа М. Н. Эволюция мирового хозяйства: развитие экономических отношений в сфере обмена // Проблемы современной экономики. – 2018. – № 4. – С. 37-41.

⁸⁸ Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана. – М.: ГУ-ВШЭ, 2000.

бизнеса – виртуально-сетевых миров, основанных на развитых системах искусственного интеллекта и облачных энейро-сетевых технологиях⁸⁹.

Логично предположить, что целостность и равномерность этих миров обусловлена природой связей между элементами систем. Она информационная. А отличительной чертой информации, относительно редко выделяемой, является то, что она реализует свою природу, только получая ответ. Иными словами, связь, основанная на информации, никогда не бывает односторонней.

Информационный «фидбэк» делает информацию идеальной основой для построения сверхсильной сетевой структуры. Ведь в этом случае основа связи нематериальна и легко устанавливается, что позволяет формировать систему без явного лидера.

Отсюда следует свидетельство того, как ныне действующая система мирового хозяйства вплотную приближается к системе некоего планетарного типа. То есть такой системе, удаление любого элемента которой критично, так как приводит к структурной перестройке всей системы.

Представители структурализма – Г. Мюрдаль, П. Стритен, Ф. Перру – как раз этот критерий и выделяли как системообразующий с точки зрения международной экономической интеграции. Они, как известно, связывали структурные преобразования в экономике с центрами развития интеграции – крупными фирмами или отраслями и потому предостерегали сторонников неконтролируемой интеграции от перспективы роста неравенства.

Однако единственная видимая представителями структурализма угроза международной экономической интеграции – это распад системы на лидеров и аутсайдеров, центр и периферию, север и юг, то есть интеграция тогда видится явлением негативным, когда являет собою этап процесса несколько более масштабного, своего рода эволюции мирового хозяйства. И вместе с тем интеграция тогда «благоприятна» и как благо желанна, когда видится результатом – конечным пунктом пути экономического развития стран мира.

Таким образом, благодаря информационной составляющей связей в энейросетевой экономике достигается небывалая сила связи – образуются связи новые, двусторонние, распределенные, без явных лидеров, объединяющие похожие элементы. Меняется роль лидеров, они перестают быть системообразующими элементами, появляются признаки формирования глобального общего рынка и возможности для полной интеграции стран.

⁸⁹ Дятлов С. А. Энейро-сетевая гиперконкурентная экономика: теоретические основы монография. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2016.

С. Г. ЗАВАДОВСКИЙ,
аспирант 2 года обучения
кафедры мировой экономики
и международных экономических отношений
Научный руководитель – канд. экон. наук, доц. М. Л. Лукашевич

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ (ВИЭ)

Аннотация. В статье анализируется состояние современного мирового рынка возобновляемых источников энергии, приводятся данные международных организаций относительно цен на энергоресурсы, уровне их производства в мировом экономическом балансе, рассматриваются вопросы экологической повестки и процессов трансформации энергетического рынка.

Ключевые слова: возобновляемые источники энергии, мировая энергетика, глобальные инвестиции, экономическая эффективность.

Развитие мирового рынка возобновляемых источников энергии на протяжении последних десятилетий является одной из наиболее обсуждаемых и спорных тем в мировом сообществе. С одной стороны, прогнозируемое сокращение и усложнение добычи мировых запасов традиционных углеводородов, проблемы экологического характера и принципы действия Парижского соглашения по климату, с другой стороны, непрозрачность инвестиционного потенциала в возобновляемую энергетику и текущий, низкий, уровень цен на традиционные энергоносители не сопоставимый в отдельных странах с ценами на возобновляемую энергию, ставит вопрос о целесообразности перехода на неё.

Одной из главных тенденций, определяющих глобальное развитие мировой цивилизации, является изменение климата на планете, такое утверждение делают эксперты Всемирного экономического форума⁹⁰. Повестка, диктуемая климатической ситуацией в мире, является одной из отправных точек изменения в мировой экономике и трансформации глобального энергетического сектора. Выбросы CO₂ в энергетическом секторе составляют наибольшую долю глобальных антропогенных выбросов парниковых газов, около 60% мировых выбросов⁹¹. Это ставит перед мировым сообществом задачи повышения энергоэффективности, введения

⁹⁰ Geneva: World Economic Forum, 2017 [Электронный ресурс] // World Economic Forum. The Global Risks Report 2017: 12th Edition. – URL: http://www3.weforum.org/docs/GRR17_Report_web.pdf (Дата обращения: 07.02.2019).

⁹¹ The International Energy Agency (IEA) [Электронный ресурс] // CO2 Emissions from Fuel Combustion: Highlights. Paris: OECD/IEA, 2016. – URL: <https://www.iea.org/publications/freepublications/publication/CO2EmissionsfromFuelCombustionHighlights2017.pdf> (Дата обращения: 07.02.2019).

в эксплуатацию новых, альтернативных источников получения энергии, переход от ископаемого топлива на возобновляемые источники.

Основная доля инвестиций в возобновляемую энергетику приходится на Китай, США и ЕС, порядка 75% от общемировых показателей. Китай, являясь самым крупным инвестором, взял курс на снижение уровня потребления угля и закрытию старых неэффективных угольных шахт. Страны Евросоюза, не имеющие достаточного уровня собственных запасов углеводородов на протяжении многих лет, проводят политику собственной энергобезопасности и энергоэффективности.

На протяжении десяти лет, в период с 2007 по 2017 год, общий объём инвестиций в возобновляемые источники энергии вырос приблизительно в два раза, достигнув своего пика в 2015 году и несколько сбавив темпы в последующие годы. Это говорит о положительной мировой динамике и интересу со стороны инвесторов в развитии данного сектора энергетики. Однако мировые инвестиции всё ещё не достигли необходимого уровня для достижений показателей Парижского соглашения и распределяются неравномерно между странами, что, несомненно, оказывает негативный эффект в развитии возобновляемой энергетики.

Пропорционально увеличению инвестиций, мы можем наблюдать увеличение уровня мощности глобальной возобновляемой энергетики, достигшей в 2017 года отметку в 2 195 ГВт, мировая выработка составила порядка 26%⁹². Лидерами по доле возобновляемых источников энергии в производстве электроэнергии являются Норвегия (97,9%), Колумбия (86,8%), Новая Зеландия (81,4%), Бразилия (79,7%), Канада (64,7%), для сравнения Китай (26%), США (17,7%), Россия (17,5%)⁹³.

К сожалению, мы можем наблюдать, что мировой переход на возобновляемые источники идёт недостаточно высокими темпами, имеется разрыв между декларируемой повесткой стран и реальными действиями, прогресс перехода очевидно не равномерен. Развитию возобновляемой энергетики в ряде стран и регионов препятствует высокая стоимость относительно традиционных энергоносителей. Так, например, стоимость электроэнергии в России для потребителей колеблется от 1,01 до 8,2 рублей за кВт·ч⁹⁴, при этом средняя стоимость составит 4,5 рубля за кВт·ч, что соответствует 7 центам за кВт·ч. Исходя из доклада Международного

⁹² REN 21 [Электронный ресурс] // Global status report REN 21 – URL: <http://www.ren21.net/status-of-renewables/global-status-report/> (Дата обращения: 14.03.2019).

⁹³ Enerdata [Электронный ресурс] // Статистический Ежегодник мировой энергетики 2018 – URL: <https://yearbook.enerdata.ru/renewables/renewable-in-electricity-production-share.html> (Дата обращения: 25.02.2019).

⁹⁴ Энерго-24. Новости энергетики [Электронный ресурс] // Карта тарифов на электроэнергию. – URL: <https://energo-24.ru/tariffs/electro/2018-elektro/12887.html> (Дата обращения: 07.03.2019).

агентства по возобновляемым источникам энергии (IRENA) можем сделать вывод о том, что стоимость производства электроэнергии (LCOE) в солнечной энергетике промышленного масштаба в период 2010-2017 годы снизилась на 73% и в 2017 году она достигла 10 центов за кВт·ч. В материковой ветроэнергетике стоимость производства уменьшилась 23%. Минимальная стоимость составляет порядка 4 центов за кВт·ч, а средневзвешенная глобальная стоимость (LCOE) одного кВт·ч составляет 6 центов⁹⁵. Учитывая наличие в России зон децентрализованного энергообеспечения, которые обслуживаются автономными системами с использованием ископаемого топлива, экономическая эффективность разработки и внедрения возобновляемых источников становится все более вероятным событием⁹⁶.

На сегодняшний день возобновляемая энергетика не может в полной мере конкурировать с традиционными углеводородами в силу ряда причин, связанных с отсутствием инфраструктуры, необходимых мер финансовой и политической поддержки, дороговизны использования существующих и разработки новых технологий, однако существующая парадигма наверняка изменится в ближайшие 20-30 лет. Существующие тенденции и запросы в экологии, энергоэффективности и энергобезопасности непременно сыграют свою роль в развитии новых технологий и масштабированию опыта использования ВИЭ в повседневной жизни. Инвестиции и импорт технологий в страны с менее развитым энергетическим комплексом спровоцирует развитие рынка возобновляемых источников энергии, что даст глобальный прирост в энергобалансе.

⁹⁵ Международное агентство по возобновляемым источникам энергии (IRENA) [Электронный ресурс] // Renewable Power Generation Costs in 2017. – URL: <https://irena.org/publications/2018/Jan/Renewable-power-generation-costs-in-2017> (Дата обращения: 20.02.2019).

⁹⁶ Гречухина И. А., Кирюшин П. А. Возобновляемые источники энергии как фактор трансформации глобальной энергетике // Наукоедение. – 2015. – № 6 (31). – С. 30.

А. А. КРИВЦОВА,
аспирант 2 года обучения
кафедра мировой экономики
и международных экономических отношений
Научный руководитель – д-р экон. наук, проф. С. И. Рекорд

ОЦЕНКА И РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ КООПЕРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ ОРГАНИЗАЦИЙ В БИОТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ЭКОСИСТЕМАХ

Аннотация. В настоящее время построение экономики нового типа – биоэкономики – стало приоритетным и стратегическим направлением государственного развития всё большего числа стран. В процессе развития отрасли биотехнологий, в частности, биотехнологических экосистем во всех странах мира решающую роль играет поддержка государства. Однако инновационная инфраструктура в биотехнологических экосистемах не является самоорганизующейся, в её организации колоссальную роль играют государственные структуры.

Ключевые слова: биотехнологии, экосистема, транснациональные корпорации, кооперация.

С целью изучения механизмов взаимодействия организаций-участниц биотехнологических экосистем (БЭ) и выявления основных барьеров ведения технологического бизнеса рассмотрим биотехнологическую экосистему «Пушино». Оценка эффективности инновационной инфраструктуры экосистемы определялась путём оценок её участниками выгод от участия в ней. Новые возможности реализации взаимовыгодных проектов являются для многих наиболее важным преимуществом от участия в экосистеме, что говорит о значимости взаимодействия между участниками. Реализация взаимовыгодных проектов может заключаться не только в разделении, к примеру, НИР и ОКР, но и в консультационной помощи, что помогает в процессе формирования ценности проекта. Вместе с тем для компаний-участников немаловажным плюсом являются новые возможности по использованию лабораторного оборудования, так как это может служить основой для ведения совместных проектов, позволит сократить издержки и увеличить качество продукта.

Что касается негативных моментов, то можно назвать следующие: зависимость результатов работы от других участников, концентрация на внутренних связях в пределах экосистемы, недостаточное внимание развитию внешней кооперации.

Самыми приоритетными направлениями развития научной и инновационной инфраструктуры являются: подготовка квалифицированных кадров для участников, инфраструктура содействия коммерциализации технологий, укрепление приборно-лабораторной базы, увеличение возможностей внебюджетного финансирования.

Таким образом, в ходе проведенных исследований в БЭ «Пушино» выявлены следующие барьеры ведения инновационной деятельности:

1. Слабое развитие инновационной инфраструктуры и, как следствие, отсутствие благоприятного инновационного климата для создания и развития научных разработок.

2. Отсутствие выстроенной системы кооперации науки и бизнеса.

3. Отсутствие региональной и ограниченность национальной системы венчурного финансирования научных исследований и разработок, а, следовательно, невозможность обеспечить полный цикл производства лекарственных средств на территории страны.

Система взаимодействия организаций БЭ является частью стратегической и операционной подсистем экосистемы. Стратегическая подсистема сосредоточена на уровне стратегических целей участников, макросреде экосистемы, инновационном климате региона и страны в целом. Операционная подсистема, в свой черёд, касается тактических целей и кооперации участников, непосредственно различных институтов содействия развитию в ключе элементов жёсткой и мягкой инфраструктуры.

К основным направлениям содействия в операционной деятельности относятся: консалтинг, закупочная деятельность, маркетинговая поддержка. В свою очередь, для развития стратегической подсистемы БЭ все организации экосистемы, которым необходимо стратегическое консультирование, можно разделить на две группы по стратегическому приоритету развития организации:

– с фокусом на рынок, то есть цель организаций – увеличение доли рынка или поиск новых рынков;

– с фокусом на улучшение или создание новых потребительских свойств инновационных продуктов.

Кроме того, поскольку, как уже говорилось ранее, БЭ сильнее экосистем других отраслей нуждаются в господдержке с точки зрения финансирования, то необходимо создание институтов венчурного инвестирования на территории регионов.

Таким образом, совершенствование подсистем инновационной инфраструктуры, в частности, обоих элементов – стратегического и операционного, приводит к совершенствованию системы кооперационных связей организаций в БЭ, что, как следствие, отражается на уровне экосистемы в системе международной интеграции и в отрасли биотехнологий в целом.

ХУАН ЮЙФЭН,
аспирант 3 года обучения
кафедра мировой экономики
и международных экономических отношений
Научный руководитель – канд. экон. наук, доц. О. В. Соболева

ОСОБЕННОСТИ КИТАЙСКОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ ПЛАТЁЖНОЙ СИСТЕМЫ (CIPS)

Первый этап Китайской международной платёжной системы (Cross-border interbank payment system, CIPS) был запущен в Шанхае 8 октября 2015 года, после чего предприятия, работающие в Азии и Европе, могли переводить средства в юанях при помощи денежных переводов на банковские счета в Китай через CIPS⁹⁷. Эта новая платёжная система и связанная с этим финансовая электронная инфраструктура предоставляют банкам условия по расчётам и клирингу капитала для трансграничных и оффшорных операций, выраженных в юанях. Большинство исследователей⁹⁸ считают, что это важная инициатива в стремлении Китая содействовать и поощрять международное использование своей валюты.

До внедрения CIPS китайские компании, осуществляющие внешне-экономическую деятельность, должны были использовать оффшорные банки для осуществления клиринга платежей. В Китае существует внутренняя межбанковская клиринговая система расчётов (China National Advanced Payment System, CNAPS). До внедрения CIPS банки Китая работали в системе двойного клиринга. Система CNAPS поддерживала сообщения только с использованием китайских иероглифов и не была напрямую связана с другими системами международного клиринга. Ключевые связующие банки, осуществляющие двойной клиринг для Китая, находились в Гонконге и Лондоне. Новая система CIPS, которая позволяет одновременно использовать и китайский и английский языки, была активизирована после подписания Меморандума о взаимопонимании между CIPS Corp и SWIFT (Society of Worldwide Interbank Financial Telecommunications, SWIFT) в начале 2016 года.

⁹⁷ 中国国际金融服务展|CIPS 让跨境支付前行更有力量, 2018年08月25日 [Электронный ресурс] // China International Payment Service Corp. ShangHai ICP NO.15056468. – URL: http://www.cips.com.cn/cips/xwzx/_2719/29889/index.html (Дата обращения: 08.05.2019).

⁹⁸ 国际货币基金组织工作人员结束对中国的2018年第四条磋商访问, 2018年5月29日 [Электронный ресурс] – IMF Communications Department, News, published on 29.05.2018. – URL: <https://www.imf.org/zh/News/Articles/2018/05/29/pr18200-imf-staff-completes-2018-article-iv-mission-to-china> (Дата обращения: 08.05.2019).

Улучшение способности проводить международные операции в китайских юанях является важным компонентом процесса либерализации счёта операций с капиталом в КНР, а также его политики и инициативы «Один пояс – один путь». Китай принял решение и далее открывать свой счёт операций с капиталом и усиливать либерализацию обменного курса. Инициатива «Один пояс – один путь» направлена на расширение масштабов и количества двусторонних валютных свопов и расчётов.

В последние годы Китай уже активизировал интернационализацию юаня, заключая двусторонние свопы, расширяя торговые расчёты в юанях, а также создавая и развивая рынок оффшорных облигаций в юанях. Программы «Квалифицированный иностранный институциональный инвестор» (QFII) и «Квалифицированный иностранный институциональный инвестор в юанях» (RQFII) дают право иностранным инвесторам торговать ценными бумагами, выраженными в юанях, на фондовых биржах материка с использованием иностранных валют и юаней соответственно. Программа «Квалифицированные местные институциональные инвесторы» (QDII) позволяет китайским институциональным инвесторам инвестировать в зарубежные рынки ценных бумаг⁹⁹. Не так давно иностранным фирмам в КНР было разрешено конвертировать весь капитал в иностранной валюте в юани, чтобы снизить валютный риск. Некоторым иностранным фирмам также разрешено покупать доли в китайских фирмах.

Постоянно расширяется оффшорный рынок китайской валюты CNH renminbi. Правительство Китая разрешило более гибкую систему ценообразования на оффшорный юань (ренминби), однако, компаниям и банкам, торгующим CNH, разрешается использовать CNH в Гонконге, но не разрешается осуществлять инвестиционные операции на материке в Китае (кроме «квалифицированных иностранных институциональных инвесторов»).

CNH – это свободно плавающая система обменных курсов китайского юаня. В целом, тенденции на валютном рынке CNH следуют фундаментальным изменениям валютного рынка на материке CNY (юань-ренминби), но поскольку участвующие в валютной торговле на рынке CNH – это институты, которые более вовлечены в международные финансовые операции, CNH более чувствителен к сигналам мирового финансового рынка, чем CNY. После реформы обменного курса «811¹⁰⁰» в 2015 году спреда CNH и CNY достигают 1000 пунктов и более. Ранее, в 2014 году, такие спреды были ограничены коридором 200 пунктов (2%).

⁹⁹ Шаламов Г. А., Доан К. Ч. Китайский юань – мировая резервная валюта: миф или реальность // Вестник ИргТУ. – 2015. – № 4 (99). – С. 354-358.

¹⁰⁰ China improves exchange rate formation system [Электронный ресурс] – The State Council The People's Republic of China – Updated: Aug 11, 2015 11:51AM, Xinhua. – URL: http://english.gov.cn/state_council/ministries/2015/08/11/content_281475165740232.htm (Дата обращения: 08.05.2019).

Секция IV
МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЙ ПОДХОД
В ПРОГНОЗИРОВАНИИ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Я. О. БЕЛОУСОВА,
аспирант 3 года обучения
кафедра экономики и управления предприятиями
и производственными комплексами
Научный руководитель – д-р экон. наук, проф. В. В. Платонов

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ
КАК РЕСУРС ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В работе рассмотрены закономерности влияния человеческого капитала на инновационное развитие на разных уровнях, приведены доказательства того, что человеческий капитал является основополагающим ресурсом инновационного развития.

Ключевые слова: человеческий капитал, инновации, инновационное развитие.

Инновационное развитие предприятия – это процесс целенаправленной деятельности предприятия по переходу к новому качественному состоянию, связанному с введением в употребление новых или значительно улучшенных продуктов, процессов и методов управления, ведущих к увеличению капитализации.

Человеческий капитал как ресурс развития – это совокупность врождённых и приобретённых в процессе инвестирования и становления личности способностей, умений, знаний, имеющих ценность для обладателя (личности, предприятия, государства), способствующих дальнейшему культурному, профессиональному и экономическому росту, а также имеющих возможность капитализации.

Исторически человеческий капитал являлся основой экономического и инновационного развития. Самым наглядным примером является промышленная революция. Если задаться вопросом, почему она началась именно в Англии, то мы увидим, что на тот момент в стране сложилась ситуация, при которой стоимость ресурсов была значительно ниже стоимости труда, что спровоцировало необходимость экономии труда за счёт увеличения производительности и создания новых технологий.

Кроме того, сегодня мировая экономика стоит на пороге перехода к новому технологическому укладу, именуемому экономикой знаний и характеризующимся переходом от информации как основной ценности к ценности человека как такового, а точнее, человеческого капитала.

Обратимся к современной макроэкономической ситуации. При составлении корреляционного поля индексов человеческого развития и индексом инноваций большинства стран мира со смещением оценки на год, мы увидим прямую сильную связь человеческого развития и развития инноваций. То есть человеческий капитал является также основой развития инноваций на макроуровне.

При рассмотрении инновационного развития предприятий с точки зрения ресурсно-ориентированного подхода нельзя обойти стороной человеческий капитал как ресурс.

Согласно теории инноваций инновационная деятельность на макроуровне обеспечивается инновационным климатом, на микроуровне – инновационным потенциалом. Инновационный потенциал, в свою очередь, в своей основе содержит человеческий капитал как основной ресурс.

Кроме того, при оценке уровня инновационного развития предприятий сегодня одной из наиболее авторитетных методик является методика журнала *Forbes*, основанная на расчёте инновационной премии, которая представляет собой разницу между капитализацией и дисконтированным денежным потоком. Аналогично в большинстве научных трудов предлагается оценивать человеческий капитал. Таким образом, инновационная премия тождественна человеческому капиталу, и человеческий капитал является основой для оценки уровня инновационного развития предприятий.

Если же мы обратимся к жизненному циклу конкурентного преимущества, которое и является конечной целью инновационного развития предприятий, то мы увидим, что человеческий капитал используется на каждой из стадий жизненного цикла и задействован во всех видах деятельности организации, участвующих в процессе формирования стабильного конкурентного преимущества (как основных, так и вспомогательных).

Таким образом, есть достаточные основания с точки зрения ресурсно-ориентированного подхода считать человеческий капитал основой инновационного развития предприятий и экономики в целом.

В. А. БОБРОВ,
аспирант 1 года обучения
кафедра экономики и управления предприятиями
и производственными комплексами
Научный руководитель – д-р экон. наук, профессор С. Ю. Шевченко

КОНВЕРГЕНТНЫЙ ПОДХОД В ОБЕСПЕЧЕНИИ РИСК-УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В последние десятилетия наиболее остро встаёт вопрос угроз коммерческим предприятиям со стороны такой неоднозначной сферы, как политическая. В условиях, когда границы между основными экономическими и политическими субъектами становятся всё более прозрачными, а государство как социальный институт теряет свою монополию на политический процесс, у компаний возникает необходимость пересматривать подходы к определению природы политических рисков.

Ключевые слова: политические риски, транснациональные корпорации, политическое влияние, конвергентный подход, политический субъект.

Успешное функционирование и развитие любого коммерческого предприятия неразрывно связано с его способностью противостоять внешним угрозам и адаптироваться под изменяющиеся условия рынка. Традиционно успех предприятия во многом заключался в выборе эффективной стратегии ведения борьбы за рынки производства, сбыта продукции и труда. Однако с началом активной глобализации мировой экономики в мире появился целый спектр компаний нового типа – транснациональных корпораций. Им становилось «тесно» в рамках национальной экономики, и они находили выход на новые, так называемые «развивающиеся» рынки. Во всех случаях этот тип компаний претерпел не только серьёзные количественные (масштаб, размер капитала и количество сотрудников) изменения, но качественные: большой капитал частных компаний и их деятельность делали их объектом внимания политических субъектов. Это положило начало развитию теории политических рисков.

Анализ литературы показал, что на сегодняшний день исследователи не пришли к единому мнению относительно природы явления «политического риска»¹⁰¹: игнорируется, понимается как синоним странового риска или изучается как действие (бездействие) национальных правительств.

Изученные автором подходы если и рассматривают политические риски как таковые, то представляют компанию исключительно как пассивный объект воздействия политического. Между тем необходимо отметить тот факт, что и компания может оказывать влияние на страну:

¹⁰¹ Бордовских А. Н. Политические риски: современные проблемы оценки и теоретического моделирования: дис. ... канд. полит. наук: 23.00.02 / МГУ им. М. В. Ломоносова. – М., 2009. – 195 с.

массовые сокращения на предприятии, высокий уровень коррупции или деятельность компании в ключевых для страны секторах экономики могут иметь социальные и даже политические последствия. И компании вынуждены признавать, что им всё еще сложно учитывать и прогнозировать такой тип рисков¹⁰².

По мнению авторов, тенденции сближения политического и экономического в мировой хозяйственной системе формируют запрос на создание нового подхода – конвергентного – к оценке политических рисков, рассматривающего экономических и политических субъектов через призму их взаимного политического влияния друг на друга. Данный подход позволит не только изучать политические риски с точки зрения их основных источников, но рассматривать конфликт политических и экономических субъектов как антагонистическую игру.

В. Ю. ДЕНИСЕНКО,
аспирант 2 года обучения
кафедра экономики и управления предприятиями
и производственными комплексами
Научный руководитель – д-р экон. наук, проф. А. Е. Карлик

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПОДХОДА К ФОРМИРОВАНИЮ ТЕХНИЧЕСКОГО ЗАДАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ С УЧЁТОМ РИСКОВ

Аннотация. Оборонно-промышленный комплекс, в настоящее время определяет развитие экономического сектора страны и занимает одну из ведущих ролей. Диверсификация в военно-промышленном комплексе имеет большой потенциал для гражданского назначения. Благодаря чёткому плану реализации можно будет достичь экономической стабильности. С момента сложившихся внешнеполитических условий, которые создали ситуацию для резкого развития плана импортозамещения и диверсификации прошло почти пять лет, поэтому в статье был произведен краткий обзор работ, посвященных реализации напутствий правительства, проведён анализ применения процессного подхода к управлению, уделено особое внимание на процесс создания технического задания и необходимость обращения на практические риски, связанные с производством и эксплуатацией продукции.

Ключевые слова: военно-промышленный комплекс; импортозамещение; диверсификация; продукция гражданского назначения; процессный подход; управление; техническое задание; практические риски.

¹⁰² PWC and Eurasia Group Survey. How managing political risk improves global business performance [Электронный ресурс]. – URL: http://www.pwc.com/us/en/risk-compliance/assets/PwC_PoliticalRisk_052006.pdf (Дата обращения: 015.04.2019).

В последние десять лет широкое распространение внутри Российской Федерации среди предприятий получил процессный подход к управлению, а в частности, и в различных сферах научной деятельности. Доказанная эффективность применения процессного подхода вызвала интерес крупных предприятий. Процессный подход позволяет решать разнообразные задачи управления предприятием, а представление и разделение функций подразделений на процессы – делегировать полномочия и назначить непосредственно ответственного за каждый процесс, что позволяет эффективней управлять.

Военно-промышленный комплекс в последние пять лет испытывает непосредственно на себе геополитические ограничения, в связи с чем было решено уйти в сторону поиска заменителей компонентов по производственной линии и их локализации. Но в процессе локализации производства предприятия столкнулись с рядом трудностей, при условии помощи государства и возможных преференций. Поэтому в данной статье приводится важность конкретизации и уточнения создания технических требований, так как допущенные ошибочные действия приводят к продукции низкого качества, если производимая продукция является компонентом агрегата/оборудования, она снижает его технические характеристики, оборудование становится больше подвержено быстрому износу и выходу из строя, впоследствии сложившаяся ситуация приводит к – издержкам производства, уменьшению спроса и судебным разбирательствам.

Рассмотрев ГОСТ 19.201-78, все разделы важны для получения качественной продукции, но не хватает, по мнению автора, чёткого описания рисков производимой продукции при производстве. Решить данную проблему предназначены: процессный подход к управлению, ориентация на систему менеджмента качества ISO 9001 - 2015 и анализ практических рисков (описание/конкретизация/аналитика). Поэтому применительно рассмотреть следующий алгоритм составления технического задания, касательно «Требования к программе или программному изделию».

Можно рассмотреть возможность введения подпункта «Анализ практических рисков» между подпунктами «Требования к функциональным характеристикам» и «Требования к надёжности», так как, по мнению автора, данное месторасположение связывает два подраздела между собой, а информация с выхода является входом для «Требований к надёжности».

Для достижения нужной эффективности необходимо использовать «Анализ практических рисков», но при этом ограничиться использованием им не является полноценным решением проблемы. Для уменьшения издержек и налаживания точности производства необходимо руководствоваться ГОСТ Р ИСО 9000 - 2015, а также ИСО 9001 - 2015. Следует

использовать чёткое разделение ответственности и делегирования полномочий за выполняемый процесс, тогда можно будет говорить об эффективности, которую можно достичь. По нашему мнению, это:

- 1) повышение точности производства;
- 2) повышение надёжности;
- 3) снижение травм при эксплуатации;
- 4) снижение себестоимости;
- 5) снижение производственных издержек.

Имеются отрицательные стороны:

1. Увеличение расходов на содержание новых сотрудников.
2. Необходимость расширения штата сотрудников (обладающих достаточными знаниями).
3. Увеличение времени при составлении технических требований/заданий.

Т. КРАСНОВА,
аспирант 1 года обучения
кафедра экономики и управления предприятиями
и производственными комплексами
Научный руководитель – д-р экон. наук, проф. В. Д. Морозова

ВЛИЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ

Рыночная экономика представляет собой сложную систему взаимосвязанных факторов, большая часть такой экономики может эффективно развиваться в условиях конкуренции, поэтому государство и создаёт условия для её развития.

Однако в условиях рынка есть сферы, в которых считается, что высокий результат не может быть достигнут соревновательным путём. К таким сферам, в частности, относится сфера деятельности естественных монополий, которые занимаются производством жизненно важной для общества продукции, которые не имеют субститутов, не имеют эластичного спроса в краткосрочном периоде и имеют малоэластичный спрос в долгосрочном периоде. В этом случае государство вынуждено вмешиваться в экономику в виде государственного регулирования деятельности субъектов естественных монополий. Такое регулирование осуществляется с целью устранения диспропорций интересов государства, естественных монополистов и потребителей.

Государственное регулирование в случае с естественными монополиями, с одной стороны, не позволяет монополистам, используя своё уникальное положение на рынке получать монопольные сверхприбыли, с другой стороны, регулирование не может не сказаться на экономической устойчивости субъектов естественных монополий.

Регулирование субъектов деятельности естественных монополий, в частности, выражается в согласовании тарифов на предоставляемые услуги. Тариф определяется, прежде всего, из произведенных затрат, затем согласовывается инвестиционная составляющая и на неё определяется норма прибыли. Такое ценообразование предполагает транспарентность определения тарифа, выявляется обоснованность предполагаемых расходов, необходимых для предоставления услуг или их производства. То есть имеется сдерживающий барьер для необоснованного повышения цен и тарифов. Но такой тариф должен обеспечить и экономическую устойчивость субъектов естественной монополии для поддержания качества и количества предоставляемых услуг. В свою очередь, экономическая устойчивость определяется множеством взаимосвязанных факторов, среди них финансовая устойчивость, платёжеспособность.

Государственное регулирование естественных монополий осуществляется несколькими методами, однако при любом методе субъект естественной монополии не является изолированным от других экономических структур. Так, увеличение тарифа для одного субъекта, немедленно находит отражение в экономике другого субъекта естественных монополий. Кроме того, естественные монополии в любом случае зависят и от не подлежащих ценовому регулированию других участников рынка, что также влечёт изменение структуры затрат. В конечном счёте, при утвержденном ценообразовании экономическая устойчивость субъекта естественных монополий становится неустойчивой и настолько слабой, что правительство вынуждено предоставлять регулируемому монополисту субсидию в размере потерь, вызванных заниженным уровнем цены на предоставляемую услугу или товар. Если же субсидирование не происходит, это может негативно отразиться на качестве предоставляемого продукта или услуги, невозможности обновления основного фонда.

Другим фактором влияния на экономическую устойчивость субъектов естественных монополий, в частности, тех, которые работают в области предоставления продукции и услуг в жилищно-коммунальном секторе – и наличие дискриминационного подхода к тарифам, который допускается применять предприятиям естественных монополий. Само определение «дискриминационных тарифов» достаточно спорно, но в данном случае речь идёт о возможности предъявлять повышенный тариф отдельным категориям потребителей, например, промышленным предприятиям или другим юридическим лицам. Однако в этих «других юридических лицах»

может оказаться субъект естественной монополии, который оказывает услуги жилищно-коммунального характера. В результате предоставления такому субъекту услуг по завышенному тарифу естественный монополист теряет свою финансовую устойчивость, так как растёт кредиторская задолженность, которую он может возместить только, в свою очередь, увеличив тариф на свою продукцию или услугу, таким образом, предприятие не только получает высокую кредиторскую задолженность, но и увеличивает дебиторскую задолженность, в результате экономическая устойчивость предприятия начинает носить угрожающий характер.

Из вышеизложенного, следует, что при государственном регулировании естественных монополий необходимо учитывать риски для экономической устойчивости субъектов естественных монополий. Кроме того, при разрешении использования дифференцируемого тарифа следует выделять субъекты естественных монополий, работающих в сфере жилищно-коммунального хозяйства.

Секция V
ИНТЕГРАЦИЯ ОБРАЗОВАНИЯ, НАУКИ И ПРОИЗВОДСТВА
КАК ОСНОВА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Д. А. ДАВЫДОВ,
аспирант 1 года обучения
кафедры менеджмента и инноваций
Научный руководитель – д-р экон. наук, проф. А. Д. Шматко

ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕХНОГЕННОЙ ЦИВИЛИЗАЦИИ

Аннотация. Проанализировано развитие техногенной цивилизации, взаимодействие стран в решении глобальных проблем и в достижении устойчивого развития.

Ключевые слова: устойчивое развитие, глобальные проблемы, коэволюция.

Под техногенной цивилизацией понимается «современное состояние цивилизации, обусловленное развёртыванием научно-технического прогресса. Наука и техника являются основой техногенной цивилизации, источником её развития, средством решения любых возникающих в обществе проблем»¹⁰³. Появление данного типа развития общества связано со становлением классического типа научной рациональности в XVII веке в Европе. Публичное использование схожей терминологии началось лишь в начале XX века с трудов Торстейна Веблена («Инженеры и ценовая система», 1921). Взаимодействие системы научных знаний и промышленного производства значительно нарастили благосостояние человечества, однако, неравномерно и, как выяснилось по прошествии трёх веков, в ущерб будущим поколениям.

На современном этапе развития науки (постнеклассическом) глобальный эволюционизм может занять место основы научной картины мира, благодаря своей способности к интеграции наук о человеке и природе. Академик Н. Н. Моисеев указал на возможность глобального эволюционизма приблизить учёных к решению вопроса о встрече интересов биосферы и человечества в решении глобальных вызовов, связанных с экологией.

ООН выступает как механизм международного взаимодействия для решения глобальных проблем. ООН как международная организация безопасности (преемница Лиги Наций) эволюционировала, расширяя свои специализированные агентства: ВОЗ – 1946 год, ЮНЕСКО – 1946 год, ЮНИДО – 1966 год, ЮНЕП – 1972 год. В 1988 году усилиями ЮНЕП и

¹⁰³ Некрасов С. И., Некрасова Н. А. Философия науки и техники: тематический словарь. – Орёл: ОГУ, 2010. – С. 275.

ВМО создана Межправительственная комиссия по изменению климата. В 1992 году, по итогам конференции ООН по окружающей среде и развитию в Рио-де-Жанейро, был создан Глобальный Экологический Фонд. Необходимо отметить, что с момента принятия на себя странами обязательств в разрешении глобальных вызовов в полной мере не был решён ни один из них, будь то комплексная система целей, как цели развития тысячелетия (2000-2015) или отдельные соглашения: ограничение выбросов Киотским протоколом (1997-2010), Канкунскими обязательствами (2010-2020), Парижского соглашения (2015-2030). В 2003 году бывший генеральный секретарь ООН Кофи Аннан отметил, что, возможно, Монреальский протокол (1987) – наиболее успешное международное соглашение в настоящее время его реализация испытывает трудности в мониторинге показателей и доверия между участниками.

Мы полагаем, что взаимодействие государств по решению глобальных вызовов далеко от совершенства. Остро стоят вопросы финансирования проектов, распределения ответственности между развитыми и развивающимися странами. Правительства стран стремятся к сохранению и умножению благосостояния граждан в настоящем, чтобы не потерять электоральную поддержку.

Синергетическая парадигма и глобальный эволюционизм будут всё сильнее воздействовать на направления исследований, формирование национальных политик, характер взаимодействия между странами, новые модели потребления и производства. В отчёте Всемирного экономического форума о глобальных рисках в 2018 году отмечается рост признаков неопределённости, нестабильности и хрупкости, актуальность решения системных проблем, углубление взаимозависимости рисков, ускоряющийся темп изменений. В списке ТОП-10 наиболее вероятных и наиболее опасных лидируют риски окружающей среды¹⁰⁴.

¹⁰⁴ Отчёт по глобальным рискам 2018, 13-е издание [Электронный ресурс] // Женева: Всемирный Экономический Форум, 2018. – URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GRR18_Report.pdf (Дата обращения: 10.04.2019).

О. В. ОВСЯННИКОВА,
аспирант 1 года обучения
кафедра менеджмента и инноваций
Научный руководитель – д-р экон. наук, проф. Г. А. Краюхин

НИОКР КАК КЛЮЧЕВОЙ ЭЛЕМЕНТ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению НИОКР с точки зрения развития промышленного предприятия. Обозначены основные проблемы, связанные с проведением НИОКР на промышленном предприятии.

Ключевые слова: НИОКР, промышленность, предприятие, инновации, развитие.

В настоящее время российские организации в целом и промышленные предприятия, в том числе, оказались не готовы к генерации и внедрению инноваций. На это указывают результаты ежегодного рейтинга инновационных экономик мира от Bloomberg¹⁰⁵, который показывает падение России в данном рейтинге на два пункта в период с 2017 по 2018 год. Помимо этого, стоит учитывать, что в современных условиях экономическое развитие страны непосредственно связано с эффективностью промышленного производства. В связи с этим наиболее актуальным становится вопрос повышения эффективности и конкурентоспособности промышленных предприятий.

По мнению М. Портера, одним из факторов повышения конкурентоспособности является инновационное развитие. Стоит понимать, что инновационное развитие промышленного предприятия – это сложный процесс необратимого закономерного изменения предприятия и бизнес-процессов в нём, вызванный разработкой и внедрением инноваций¹⁰⁶. В это же время НИОКР также направлен на получение новых знаний и их практическое применение. Это указывает на наличие тесной связи между проведением НИОКР и инновационным развитием.

Говоря об инновационном развитии нельзя не упомянуть Йозефа Шумпетера, который выделил пять типов нововведений, к которым относятся: продуктовые, рыночные, технологические, организационные и сырьевые нововведения. Заметим, что типы нововведений Й. Шумпетера соответствуют основным направлениям инновационной деятельности. Рассматривая НИОКР как ключевой элемент инновационного развития промышленного предприятия, необходимо определить, в каких направлениях

¹⁰⁵ Что поможет оживить НИОКР в России и почему без них будет только хуже [Электронный ресурс] // РБК. – Доступ для зарегистрированных пользователей. – URL: <https://pro.rbc.ru/demo/5c88b8989a79477f1c5ca723> (Дата обращения: 01.04.2019).

¹⁰⁶ Шкарлет С. М., Ильчук В. П. Инновационное развитие предприятия: учебное пособие. – Чернигов, 2015. – 307 с.

инновационной деятельности НИОКР будет наиболее результативен. Поскольку НИОКР включает в себя НИР и ОКР, рассмотрим их как отдельные элементы системы. ОКР в большей степени относятся к продуктовой и технологической направленности, поскольку несёт в себе технический характер (разработку документации, изготовление и испытание опытного образца и т. д.). НИР же может способствовать инновационному развитию промышленного предприятия в рыночных, организационных и сырьевых сферах деятельности, поскольку в его основе лежат поисково-теоретические работы, которые могут быть направлены не только на создание новой техники, но и на поиск новых маркетинговых и управленческих решений. На основе этого можно сделать вывод, что НИОКР применим во всех основных направлениях инновационной деятельности.

Отметим, что существует ряд проблем, связанных с проведением НИОКР. Несмотря на то, что, по данным НИУ ВШЭ, основными инноваторами в России являются именно промышленные компании, срок окупаемости инноваций в промышленном секторе достаточно велик, и это является основной проблемой. Именно поэтому затраты на исследования в России не превышают 1,5% к ВВП страны, по данным НИУ ВШЭ. Также стоит отметить, что российские компании, активно занимающиеся НИОКР, инвестируют в исследования 10-20% от суммы всех расходов. Эта величина соизмерима с инвестициями в исследования западных компаний. Вероятнее всего, инвестиции в России не носят массовый характер по ряду причин, в числе которых: отсутствие отработанных механизмов проведения НИОКР и внедрения результатов на производство, длительность проведения НИОКР, финансовые риски и высокая стоимость.

В настоящее время предприятия отказываются от классического проведения НИОКР и переходят к моделям внешнего взаимодействия, проводя исследования на базе учебных заведений или в рамках совместной работы с другими предприятиями. Вероятнее всего, это связано с тем, что классическая модель перестает быть работоспособной, поскольку является дорогостоящей и длительной, а такая ситуация отталкивает потенциальных частных инвесторов.

А. В. САЛТЫКОВ,
аспирант 2 года обучения
кафедра менеджмента и инноваций
Научный руководитель – д-р экон. наук, проф. Г. А. Краюхин

ИНТЕГРАЦИЯ НАУКИ И ПРОИЗВОДСТВА КАК ОСНОВА ИННОВАЦИОННОГО И ИНТЕНСИВНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ПРЕДАРКТИЧЕСКИХ И АРКТИЧЕСКИХ РЕГИОНОВ РОССИИ

Аннотация. В данной статье рассмотрены вопросы интеграции науки и производства как основа перехода к интенсивному освоению природных богатств Арктики и преарктических регионов на примере обработки пуха арктических птиц.

Ключевые слова: интеграция науки и бизнеса, инновации, интенсивное развитие.

Арктика всегда входила в сферу государственных интересов Российской Федерации. Этот регион важен для нас в экономическом и геополитическом отношении. Здесь сосредоточена треть общемировых запасов углеводородов, а Северный морской путь является удобной транспортной артерией для перевозки хозяйственных, стратегических и военных грузов.

До недавних пор освоение Арктики и преарктических территорий имело экстенсивный характер. Но данная модель развития экономики противоречит государственной программе «Социально-экономическое развитие Арктической зоны Российской Федерации» в плане решения экологических проблем, накопленных при экстенсивной модели развития региона и эффективного использования ресурсов Севера.

Выходов из данной ситуации два:

1. Запретить какую-либо деятельность, которая может усугубить ситуацию.

2. Привлекать учёных и экспертов из разных областей, а также заинтересованных владельцев капитала для создания новых производств, в основе которых будет лежать защита окружающей среды.

Мы сейчас поговорим о совершенно новой для России деятельности и о доселе невиданном союзе учёных и производителей. Речь идёт о производстве пуха гаги и казарки самом лучшем естественном теплоизоляторе.

Но перед тем как более подробно рассказать о нашем отечественном опыте (о конкретной компании, которая взяла на себя роль локомотива данной отрасли в России), расскажем, как обстоят дела в мире.

Основные производители – Исландия (3 т), Канада (150 кг), Норвегия (50 кг). Но эти страны исчерпали свой потенциал роста. Россия же, начав в 2017 году (официально разрешённой добычи, а не браконьерской) с 25 кг, уверенно увеличивает свои объёмы. В 2018 году было добыто и обработано

116 кг. В 2019 году планируется произвести 200 кг, а к 2020-2021 годам выйти на уровень в 0,5 т.

В 2018 году совместными усилиями отечественных и исландских предпринимателей был запущен проект по добыче и обработке пуха арктических птиц (гага и казарка). В том же году была налажена работа с учеными орнитологами, Фондом защиты дикой природы WWF и инициирован проект государственно-частного партнёрства. Был проведён брендинг и разработана линейка продукции.

Но самое главное, почему вообще можно говорить о данной теме как об интенсивном пути развития – это то, что данному предприятию удалось первому в мире обработать пух казарки и поднять его стоимость с нуля до полутора тысяч евро за килограмм. Также наш метод обработки пуха позволяет создать продукт такого качества, какое не могут гарантировать передовые производства Европы, Азии и Америки (занимающиеся подобной деятельностью, конечно). Что же говорить о привлекаемых к данному труду местных жителях, то им открылась возможность за усиленный месяц работы получить средний годовой оклад.

Дальнейшее привлечение учёных к консультированию деятельности компаний позволит им стать самыми крупными производителями пуха арктических птиц в мире. А применение передового опыта текстильной промышленности для создания вещей класса «Люкс» позволит нам занять до 20% мирового рынка в течении десяти лет.

Секция VII
ПРОЕКТНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ
В УПРАВЛЕНИИ КАЧЕСТВОМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

В. А. КУНДРЮКОВ,
аспирант 2 года обучения
кафедра проектного менеджмента и управления качеством
Научный руководитель – д-р экон. наук, доц. И. Г. Головцова

ПРОЕКТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ
КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ КАЧЕСТВА МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ

Аннотация. Актуальность исследуемой проблемы обусловлена внедрением проектного подхода в сферу здравоохранения с целью обеспечения качественных медицинских услуг населению и необходимостью соответствовать международным нормам и стандартам. В статье представлены результаты исследования, целью которого является анализ применения проектного управления для развития качества медицинских услуг в современных условиях.

Ключевые слова: проектное управление, система здравоохранения, стратегия развития, качество оказания медицинских услуг.

Основным вызовом, стоящим перед отечественной системой здравоохранения, является повышение эффективности без увеличения государственного финансирования. Для этого современным медицинским организациям необходимо применять в своей работе новейшие технологии не только в области оказания услуг населению, но и в области управления организацией в целом.

В соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 года № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» одними из основных целей государства являются «повышение ожидаемой продолжительности жизни до 78 лет» и «обеспечение устойчивого естественного роста численности населения Российской Федерации»¹⁰⁷. Таким образом, создание модели здравоохранения ориентированной на пациентов, предоставление населению качественных и доступных медицинских услуг являются приоритетными задачами государственной социальной политики. Для выполнения поставленных задач Правительством РФ принят ряд постановлений о переходе приоритетных программ на проектное управление.

¹⁰⁷ Указ Президента РФ от 07.05.2018 № 204 // Собрание законодательства РФ, 14.05.2018, № 20, ст. 2817.

Необходимость оптимизации модели управления в сфере здравоохранения отражена в Государственной программе РФ «Развитие здравоохранения» и Национальном проекте «Здравоохранение». Общая сумма расходов, направляемая государством в медицинскую отрасль на период с 2018 по 2024 годы, составит более 30 трлн рублей¹⁰⁸. При этом 55,1% обеспечения будет приходиться на средства Федерального фонда обязательного медицинского страхования. Таким образом, медицинские организации станут центральным объектом стратегического планирования, главным инструментом реализации которого станут федеральные и региональные целевые проекты и программы.

Для достижения поставленных целей на заседании по Национальному проекту «Здравоохранение» от 14 декабря 2018 года № 3 проектным комитетом были утверждены восемь паспортов федеральных проектов, направленных на совершенствование отдельных сфер системы здравоохранения.

Повышение качества оказания медицинской помощи планируется достигнуть при помощи использования новой Lean-технологии (бережливого производства). Внедрение данной технологии в первичное звено здравоохранения России началось уже в 2016 году, когда в трёх субъектах страны (Ярославская и Калининградская области и Севастополь) был запущен пилотный проект «Бережливая поликлиника». Отличительными чертами этой модели являются сокращение времени ожидания пациентов в очередях, открытая и вежливая регистратура, упрощение процесса записи на приём к врачу, сокращение бумажной документации, понятная навигация внутри медицинского учреждения и создание комфортных условий для пациентов в зонах ожидания. По результатам реализации проекта «Бережливая поликлиника» на конец 2017 года в субъектах–участниках пилотного проекта сократилось время ожидания в очереди у регистратуры в 4 раза, количество визитов необходимых в рамках профилактических осмотров в среднем в 3,7 раз, а время ожидания на приём у кабинета врача в 8 раз¹⁰⁹. Помимо этого, планируется подготовить описание «Новой модели медицинской организации» в создании и тиражировании которой к 2024 году будут участвовать не менее 72,3% медицинских организаций, оказывающих данный вид помощи.

Основная проблема заключается в том, что подобные проекты, хоть и показывают на практике свою эффективность, разрабатываются для конкретных медицинских организаций и не учитывают региональную

¹⁰⁸ Постановление Правительства РФ от 26.12.2017 № 1640 // Собрание законодательства РФ, 01.01.2018 (Часть 2), № 1, ст. 373.

¹⁰⁹ Уточнённый отчёт по Госпрограмме за 2017 год [Электронный ресурс]. – URL: https://static-2.rosminzdrav.ru/system/attachments/attaches/000/038/534/original/уточненный_отчет_за_2017_год.pdf (Дата обращения 12.04.2019).

специфику нашей страны. Кроме того, руководители медицинских организаций зачастую принимают реализацию проекта за финальный этап работы над развитием качества медицинских услуг, что приводит к постепенному его снижению и в итоге нивелирует все полученные ранее результаты. Помимо этого, возникает необходимость разрешения противоречия между объективной потребностью в учёте влияния качества предоставляемых медицинских услуг на обеспечение устойчивого развития предприятия и отсутствием единого научно-методического инструментария и практических рекомендаций, направленных на реализацию данной потребности в современных экономических условиях.

Возможным решением данной проблемы является применение проектного подхода с параллельным внедрением системы менеджмента качества. Система менеджмента качества в здравоохранении носит универсальный, стандартизированный характер, что позволяет применять её принципы практически в любом медицинском предприятии. Использование подобного «симбиоза» позволит обеспечить непрерывное улучшение деятельности организации в целом, а также способствует более рациональному распределению ресурсов, что в итоге позволит повысить доступность и качество медицинских услуг, предоставляемых населению.

Секция VIII
ПРАВО И ЭКОНОМИКА:
МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ПОДХОДЫ
В НАУКЕ И ОБРАЗОВАНИИ

Я. С. СВИРИДОВ,
аспирант 2 года обучения
кафедра теории и истории государства и права
Научный руководитель – канд. юрид. наук, доц. О. К. Кремлёва

ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ
КОРПОРАТИВНЫХ СДЕЛОК С ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬЮ

Аннотация. Данная статья посвящена исследованию проблем правового регулирования корпоративных сделок с заинтересованностью. Обоснован тезис о том, что сделки с заинтересованностью являются корпоративными сделками. Выявлены основные проблемы правового регулирования обновлённого законодательства о хозяйственных обществах в части сделок с заинтересованностью.

Ключевые слова: сделкоспособность; сделки с заинтересованностью; корпоративные сделки; корпоративное право; корпорация.

Справедливо полагать, что критерием отграничения корпоративных обязательств от других договоров (сделок) является косвенное либо прямое влияние участников на их заключение или оспаривание. Так, сделки с заинтересованностью относятся к корпоративным, потому что для их совершения необходимо предварительное согласие уполномоченных органов либо последующее одобрение¹¹⁰. Более того, как участники (акционеры), так и члены органов управления имеют право на оспаривание таких сделок и наделены правами и (или) обязанностями контроля за сделками, в которых имеется потенциальная заинтересованность. Действительно, рассматриваемый институт является проявлением сделкоспособности юридического лица как фиктивного субъекта права, установление, изменение, прекращение прав и обязанностей которого происходит через действия лиц, входящих в его органы управления, и участников (акционеров).

Таким образом, именно существование сделок с заинтересованностью в парадигме «участие в корпоративной организации и управление ей» служит «отправной точкой» для отнесения указанных сделок к корпоративным.

¹¹⁰ Андреев В. К. Корпоративный характер сделки с заинтересованностью // Журнал российского права. – 2019. – № 3. – С. 53. DOI: 10.12737/art_2019_3_4 (www.doi.org).

Пожалуй, ключевым и одним из самых дискуссионных стало изменение о замене обязательного порядка одобрения сделки с заинтересованностью на обязанность извещения общества определённых законом членом органов управления либо участников (акционеров) (п. п. 3 и 4 Закона «Об обществах с ограниченной ответственностью»¹¹¹ (далее – Закон об ООО); п. 1.1 ст. 81, п. 1 и 2 ст. 83 Закона «Об акционерных обществах»¹¹² (далее – Закон об АО). При этом указанные нормы представляются противоречивыми в части, определяющей различный круг лиц, подлежащих извещению о рассматриваемых сделках, и лиц, полномочных требовать их согласования.

Несмотря на то, что ранее учёными неоднократно обращалось внимание на недостаточность для анализа сделки и квалификации её в качестве сделки с заинтересованностью, использование законодателем термина «существенные условия», обновлённое законодательство о хозяйственных обществах по-прежнему оперирует указанным понятием (абз. 2 п. 1.1 ст. 81 Закона об АО, п. 3 ст. 45 Закона об ООО). Однако правоприменительной практикой обоснованно, на наш взгляд, был дан наиболее верный вариант телеологического толкования указанных норм закона (п. 4 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 26.06.2018 № 27 «Об оспаривании крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность»¹¹³).

В случае, если уставом общества предусмотрено, что сделки с заинтересованностью совершаются без согласия или последующего одобрения, то гарантией прав участников, не заинтересованных в совершении сделки, является императивное положение о необходимости предоставления отчёта о заключённых обществом в отчётном году таких сделках при подготовке к проведению годового общего собрания участников общества лицам, имеющим право на участие в годовом общем собрании участников общества¹¹⁴ (п. 3 ст. 45 Закона об ООО, п. 1.1 ст. 81 Закона об АО). Однако данное требование устанавливается только для ООО и публичных АО, что представляется непоследовательным и может привести к нарушению прав миноритариев непубличных АО.

¹¹¹ Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ (ред. от 23.04.2018) «Об обществах с ограниченной ответственностью» // Российская газета. – 1998. – 17 февраля. – № 30.

¹¹² Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ (ред. от 15.04.2019) «Об акционерных обществах» // Российская газета. – 1995. – 29 января. – № 248.

¹¹³ Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 26.06.2018 № 27 «Об оспаривании крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность» // Бюллетень Верховного Суда РФ. – 2018. – август. – № 8.

¹¹⁴ Макарова О. А. Алгоритм получения согласия на совершение сделки с заинтересованностью // Законы России: опыт, анализ, практика. – 2017. – № 3. – С. 64.

А. В. ШИЛЯЕВ,
соискатель 1 года обучения
кафедра теории и истории государства и права
Научный руководитель – канд. юрид. наук, доц. О. К. Кремлёва

ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК В КАЧЕСТВЕ ВКЛАДА В УСТАВНЫЙ КАПИТАЛ КОРПОРАЦИЙ: ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА

Аннотация. В статье выделены ключевые проблемы оценки неденежного вклада в уставный капитал корпорации на примере земельного участка. Автором предложены пути их решения.

Ключевые слова: земельный участок, корпорации, оценка недвижимости.

Действующее гражданское законодательство предусматривает формирование уставного капитала как в денежной, так и в неденежной форме (в частности, это закреплено в ст. 66.2 ГК РФ). В случае недежного вклада необходимым является его объективная оценка.

Автор выделяет категорию «земельный участок» в качестве наиболее предпочтительного неденежного актива для внесения его в уставный капитал корпорации. При этом корректная оценка земельного участка в качестве вклада фактически определяет долю лица, которое внесло его, в уставном капитале корпорации.

Первой правовой проблемой, которую автор полагает необходимым выделить, является разграничение понятий «номинальная стоимость доли» и «оценка имущества».

Соотношение данных понятий отражено, в частности, в Федеральном законе от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» – номинальная стоимость доли участника общества, оплачиваемой такими неденежными средствами, не может превышать суммы оценки указанного имущества, определенной независимым оценщиком (п. 2 ст. 15).

Отсутствие законодательного закрепления предельно допустимого отклонения «номинальной стоимости доли» и «оценки имущества» может привести к необоснованным рискам.

В качестве второй правовой проблемы автор выделяет неопределённость даты, на которую производится оценка земельного участка. Земельный участок, как и любой товар, может иметь различную рыночную цену в зависимости от конъюнктуры рынка. В связи с чем оценка земельного участка может значительно измениться с течением времени.

Корректность оценки обратно пропорциональна числу между датой оценки и датой принятия решения о внесении земельного участка в уставный капитал: чем меньше дней, тем достовернее оценка.

Третьей правовой проблемой является риск возникновения завышенной оценки земельного участка как неденежного вклада в уставный капитал.

Вариантами решения данной проблемы автор видит либо проведение оценки несколькими экспертными организациями, либо проведение комплексной оценки. Наиболее перспективным представляется именно второй вариант. Более того, арбитражно-процессуальным законодательством предусмотрен похожий механизм, закрепленный в ст. 84 АПК РФ – «комиссионная экспертиза».

Заключительной, четвертой по счёту правовой проблемой, которую обозначил автор, является проблема методики расчёта.

В силу п. 11 федерального стандарта оценки «Общие понятия оценки, подходы и требования к проведению оценки (ФСО № 1)», утверждённого Приказом Министерства экономического развития Российской Федерации от 20.05.2015 № 297 подходами, используемыми при проведении оценки, являются сравнительный, доходный и затратный подходы.

В силу указанных выше норм, а также с учётом многообразия характеристик земельных участков, существует вероятность избрания некорректного подхода для оценки, что может привести к нарушению прав и законных интересов как участников корпораций, так их учредителей.

Не имеется оснований полагать, что оценка земельного участка каждым из указанных подходов приведёт к одинаковому результату.

Подводя итог, автор приходит к выводу о том, что возможность внесения земельного участка в качестве вклада в уставный капитал корпораций влечёт необходимость решения ряда правовых проблем. Для соблюдения прав и законных интересов участников корпораций и кредиторов такой корпорации автор в качестве рекомендации полагает необходимым отразить указанные в статье моменты в учредительных документах корпораций – в первую очередь, в уставе.

Секция IX
МАРКЕТИНГ, ЛОГИСТИКА И КОММУНИКАЦИИ
В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

ГО ХУНЛИ,
аспирант 3 года обучения
кафедра логистики и управления цепями поставок
Научный руководитель – канд. экон. наук, доц. Т. Т. Ценина

ЛОГИСТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ
АДДИТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРОИЗВОДСТВА

Аннотация. В статье обозначены основные изменения, происходящие в логистической деятельности предприятий, интегрирующих в свою деятельность аддитивные технологии. В частности, рассмотрены такие содержательные и структурные изменения глобальных цепей поставок под воздействием развития аддитивных технологий, как трансформация традиционной цепи поставок в формат «3D-магазин».

Ключевые слова: аддитивные технологии, логистическое обеспечение, логистическая деятельность.

На сегодняшний день все развитые и крупнейшие развивающиеся страны мира в полной мере осознают наступление нового (шестого) технологического уклада. Начало перехода к новому технологическому укладу неизменно характеризуется высоким темпом роста ёмкости рынков ключевых производственных технологий, к которым относятся аддитивные технологии¹¹⁵. Под аддитивными технологиями понимается комплекс технологий, предполагающих изготовление изделия на основе цифровой модели методом послойного добавления материала.

Традиционное промышленное производство постигнет неизбежная трансформация под воздействием развития аддитивных технологий. Данная трансформация приведёт к содержательным и структурным изменениям глобальных цепей поставок¹¹⁶. В первую очередь необходимо рассмотреть возможные содержательные изменения глобальной цепи поставок. С содержательной точки зрения основные изменения традиционной модели цепи поставок в процессе развития аддитивных технологий сосредоточатся на этапах 1 «Поставщик сырья» и 2 «Производитель продукции».

¹¹⁵ Мясникова Л. А. Логистика аддитивных производств. // Вестник факультета управления СПбГЭУ. – 2017. – Апрель – Вып. 1.

¹¹⁶ Ценина Т. Т., Ценина Е. В. Уровни сложности операций в цепях поставок и риск-менеджмент // Логистика: современные тенденции развития: Материалы XIV Международной научно-практической конференции. – СПб., 2015. – С. 367-369.

В первую очередь надо отметить изменение структуры поставляемых оборотных производственных фондов (сырья) конечным производителям. Применение промышленных аддитивных установок подразумевает однородность используемого сырья. Следовательно, отсутствует необходимость в габаритной дифференциации процесса поставок. Физические и химические свойства данного сырья, как правило, не подразумевают организации особых условий транспортировки, что значительно снижает барьеры входа на данный рынок малых транспортных компаний.

Данные свойства также распространяются на процесс хранения. Подобное сырьё практически не чувствительно к перепадам температуры, влажности и наличию каких-либо примесей в атмосфере. Хранение в специализированных ёмкостях, позволяющих максимизировать полезный объём складских помещений, даёт возможность увеличить запасы сырья без расширения склада.

Развитие рынков аддитивных технологий раскрывает возможность не только содержательных, но и структурных изменений традиционной цепи поставок. Одной из возможных форм структурной трансформации традиционной цепи поставок считается цепь поставок «3D-магазин». В рамках данной модели цепи поставок предполагается полное исключение крупных промышленных производителей, а также разделение конструкторского и производственного функционала предприятия. При этом потребитель не ощущает непосредственной разницы в свойствах конечного продукта.

Появление подобной цепи поставок становится возможным исключительно благодаря значительному снижению трудоёмкости процесса производства по сравнению с классическими способами механической обработки. При этом поставщиком самой 3D-модели может выступать как сам потребитель, так и внешнее конструкторское бюро. В рамках данной модели цепи поставок возможна организация процесса удалённой коммуникации, при которой поставщик 3D-модели может находиться на любом удалении от аддитивной установки. Данная модель в первую очередь отличается своей универсальностью и масштабируемостью.

Е. М. ЛЬВОВА,
аспирант 2 года обучения
кафедра гостиничного и ресторанного бизнеса
Научный руководитель – д-р экон. наук, проф. С. А. Степанова

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ НЕЙРОМАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОДВИЖЕНИЯ УСЛУГ ГОСТИНИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. В данной статье автором были рассмотрены возможности применения результатов нейромаркетинговых исследований для решения практических задач эффективного продвижения услуг гостиничных предприятий.

Ключевые слова: нейромаркетинг, нейромаркетинговые исследования, эффективность, продвижение, инструменты воздействия, отель.

В сфере гостеприимства в городах, где представлено большое количество отелей различного класса (как сетевых, так и независимых), а также наблюдается ярко выраженная сезонность бизнеса, существует высокий уровень конкуренции, и для привлечения новых и удержания постоянных гостей используются всевозможные маркетинговые инструменты. Однако необходимо отметить, что классический двухмерный маркетинг, использующий зрение и слух человека, сейчас оказывается низкоэффективным. В нейромаркетинговых коммуникациях используются четыре канала восприятия (зрение, слух, обоняние, осязание). Те отели, которые используют все каналы восприятия при создании и продвижении услуг, имеют больше шансов на успех в современной конкурентной среде.

Нейромаркетинговые исследования позволяют выявить характер эмоциональной и когнитивной оценки испытуемыми рекламных роликов, сайтов, фильмов, товаров; определить степень комфорта навигации на сайтах, схемах, в помещениях. Цель нейромаркетинга – поиск способов объективного определения предпочтений потребителя без использования субъективных методов получения информации о них, а также формирование рекламных сообщений таким образом, чтобы склонить потребителя к покупке до того, как он их осознал и выработал свою позицию¹¹⁷.

Выделить отель среди других, создать особую индивидуальность и атмосферу помогает единый образ, созданный при помощи средств, влияющих на наши органы чувств. Данный образ призван соответствовать определённому генетическому коду, который отражает основную идею, концепцию отеля. Если речь идёт о продаже услуг отеля уровня 5 звёзд, об услугах, которые обладают высокой стоимостью, то отель должен об-

¹¹⁷ Ariely D., Berns G. S. Neuromarketing: the hope and hype of neuroimaging in business // Nature Reviews Neuroscience. – 2010. – Т. 11. – № 4. – P. 284-292.

ладать какой-либо убедительной для потребителя ценностью, например, качеством. Таким образом, отелю необходимо воспроизвести на своей территории генетический код качества. Он будет основой «инсценировки» (совокупности факторов, которые создают нужный образ и вызывают эмоции) и отразится в дизайне помещений отеля, аромате, музыке, униформе сотрудников и т. д.¹¹⁸ При этом важно избегать несоответствий, а также помнить, кто является целевой аудиторией отеля, и создавать целостный образ отеля именно для неё¹¹⁹.

Использование данных нейромаркетинговых исследований ведёт к немедленному эффекту – покупке продукта или услуги, а также производит долгосрочный эффект, формируя позитивный образ бренда и преумножая количество постоянных гостей отеля. Возврат гостей является необходимым условием увеличения дохода и роста одного из основных показателей успешной работы отеля – RevPar (дохода с каждого номера). Неоднократно было доказано, что затраты на поиск новых гостей превышают затраты на удержание постоянных, при этом постоянные гости чаще пользуются дополнительными услугами отеля, обычно рекомендуют данный отель своим друзьям, коллегам и родственникам.

В целом, при всех плюсах нейромаркетинга есть и его противники, которые говорят о манипуляции мнением потребителя, излишнем акценте на интересах потребителя, возможной дискриминации по физиологическому признаку и пр. При этом в использовании нейромаркетинговых инструментов в объектах размещения тоже есть свои нюансы. Отель представляет собой мультикультурное и мультинациональное пространство, и, что хорошо одним гостям, может не понравиться другим. Однако и здесь можно найти способ решения проблемы – выбирать максимально нейтральные цветовые и музыкальные решения или, например, дать возможность гостям отеля самим создать комфортную для себя атмосферу в номерах, самостоятельно выбрав аромат из нескольких предложенных вариантов.

Таким образом, можно сделать вывод, что нейромаркетинг стал неотъемлемой частью современной реальности и цифровой гиперконкурентной экономики, а результаты нейромаркетинговых исследований могут с успехом применяться, в том числе, для повышения эффективности продвижения услуг гостиничных предприятий.

¹¹⁸ Трайндл А. Нейромаркетинг: визуализация эмоций. – М.: Альпина Паблишер, 2017. – 112 с.

¹¹⁹ Линдстром М. *Buyology*: увлекательное путешествие в мозг современного потребителя. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2012. – 208 с.

СОДЕРЖАНИЕ

Победители конференции

Секция I. Междисциплинарная связь методологии исследования социально-экономических процессов с современными экономическими теориями

<i>Алексеева Д. А.</i> Сценарии развития финансового рынка в условиях глобальной нестабильности	3
---	---

Секция II. Модернизация финансово-кредитной сферы как драйвер роста российской экономики

<i>Колесников Д. А.</i> Методика форсайт как инструмент антикризисного управления строительной организацией	7
<i>Либерова А. А.</i> Особенности финансовой политики научно-исследовательских институтов при работе с гражданской продукцией	11
<i>Осина Д. О.</i> Перспективы налоговой реформы в нефтедобывающей отрасли	14

Секция III. Развитие интеграционных процессов в мировом хозяйстве: проблемы и пути их решения

<i>Смирнова О. С.</i> Формирование комплексного показателя оценки странового и отраслевого рисков для определения приоритетов стратегии международной деятельности электроэнергетической компании	19
<i>Хазова В. Н.</i> Проблема развития энергии возобновляемых источников на российском энергетическом рынке	23

Секция IV. Междисциплинарный подход в прогнозировании устойчивости предприятия в современных условиях

<i>Мишура Э. Д.</i> Роль и место безбарьерной среды в повышении конкурентоспособности гостиничного предприятия	27
<i>Никифорова Ю. М.</i> Эффективные методы оценки интеллектуального капитала организации	31
<i>Яворский Е. Д.</i> Нейроэкономика и управление предприятиями газовой отрасли в условиях гиперконкурентной внешней среды	35

**Секция V. Интеграция образования, науки и производства
как основа инновационного развития экономики**

<i>Гончарова М. С.</i> Влияние трансакционных издержек на эффективность строительных организаций	38
<i>Ефимов А. А.</i> Цифровизация экономики: точки роста и перспективы	42
<i>Соловьёв Д.</i> Роль научно-образовательных центров в интеграции образования, науки и производства	46

**Секция VI. Развитие международного менеджмента
в условиях интегрированного взаимодействия**

<i>Гупаленко Д. Д.</i> Проблемы внедрения ключевых показателей эффективности в вертикально-интегрированных производственных корпорациях	50
<i>Колмыков А.</i> Управление международной компанией в виртуальном пространстве	53

**Секция VII. Проектный менеджмент
в управлении качеством деятельности организаций**

<i>Заставленко А. В., Сучкова М. Ю.</i> Инструменты lean-СМК как системное решение проблем управления качеством на предприятии	57
<i>Тозикова М. А.</i> Методы вовлечения персонала в СМК организации	60

**Секция VIII. Право и экономика:
междисциплинарные подходы в науке и образовании**

<i>Куницкая Е. В.</i> Особенности оспаривания договора займа в рамках дела о банкротстве как корпоративной сделке	65
<i>Яковлев О. К.</i> Понятие и признаки смарт-контракта	68

**Секция IX. Маркетинг, логистика и коммуникации
в цифровой экономике**

<i>Печенко Н. С.</i> Рационализация логистического администрирования экспортно-импортных торговых операций	73
<i>Рундыгина Д. Д.</i> Влияние логистических факторов на разработку стратегии предприятия издательско-полиграфической отрасли	77
<i>Цзоу Тун.</i> Применение технологии блокчейн в логистической деятельности (на примере Китайской Народной Республики)	81
<i>Чжао Дань.</i> Влияние Big Data на развитие электронной трансграничной торговли	84
<i>Юрченко З. В.</i> Перспективный анализ параметров контейнеропотока с использованием бенчмаркингвого подхода	88

Участники конференции

Секция I. Междисциплинарная связь методологии исследования социально-экономических процессов с современными экономическими теориями

<i>Асалханова С. А.</i> Влияние информационно-коммуникационных технологий на трансформацию отношений собственности	92
<i>Герасименко А. А.</i> Концепция демократии во взглядах Николая Сергеевича Тимашева	94
<i>Евдокимов П. А.</i> «Ресурсное проклятие» Российской Федерации: предпосылки, проявления и возможности его преодоления	96
<i>Иванова А. Ю.</i> Финансовые инновации как инструмент сокращения противоречий реального и финансового секторов	97

Секция II. Модернизация финансово-кредитной сферы как драйвер роста российской экономики

<i>Дорофеева К. А.</i> Выявление тревожных сигналов финансового состояния корпораций на основе мониторинга и диагностики	100
<i>Кривоногов А. А.</i> Определение содержания государственно-частного партнёрства исходя из целей его участников	102
<i>Лядова Ю. О.</i> Управление финансовой устойчивостью в условиях нестабильной экономической обстановки	104
<i>Подкопаева Е. В.</i> Оценка эффективности деятельности органов внутреннего муниципального финансового контроля как элемента контроля в финансово-бюджетной сфере	106
<i>Сергеева Д. П.</i> Оценка рыночной арендной платы недвижимости	108
<i>Удалова Д. В.</i> Основные направления и проблемы цифровизации операционных процессов компаний	111
<i>Шадрова В. Ю.</i> Проблемы методологии и практики оценки эффективности государственной программы в сфере культуры Санкт-Петербурга	112
<i>Юманов Е. Ю.</i> Оценка эффективности ликвидационных процедур корпорации	114

Секция III. Развитие интеграционных процессов в мировом хозяйстве: проблемы и пути их решения

<i>Губа М. Н.</i> Трансформация содержания и формы интеграционных процессов в энейросетевой экономике	116
<i>Завадовский С. Г.</i> Анализ состояния современного рынка возобновляемых источников энергии (ВИЭ)	118
<i>Кривцова А. А.</i> Оценка и развитие системы кооперационных связей организаций в биотехнологических экосистемах	121
<i>Хуан Юйфэн.</i> Особенности китайской международной платёжной системы (CIPS)	123

**Секция IV. Междисциплинарный подход
в прогнозировании устойчивости предприятия
в современных условиях**

<i>Белоусова Я. О.</i> Человеческий капитал как ресурс инновационного развития предприятия	125
<i>Бобров В. А.</i> Конвергентный подход в обеспечении риск-устойчивости предприятия	127
<i>Денисенко В. Ю.</i> Совершенствования подхода к формированию технического задания на предприятии с учётом рисков	128
<i>Краснова Т.</i> Влияние государственного регулирования на экономическую устойчивость предприятий естественных монополий	130

**Секция V. Интеграция образования, науки и производства
как основа инновационного развития экономики**

<i>Давыдов Д. А.</i> Глобальные проблемы техногенной цивилизации	133
<i>Овсянникова О. В.</i> НИОКР как ключевой элемент инновационного развития промышленного предприятия	135
<i>Салтыков А. В.</i> Интеграция науки и производства как основа инновационного и интенсивного развития экономики предарктических и арктических регионов России	137

**Секция VII. Проектный менеджмент
в управлении качеством деятельности организаций**

<i>Кундрюков В. А.</i> Проектное управление как инструмент развития качества медицинских услуг	139
--	-----

**Секция VIII. Право и экономика:
междисциплинарные подходы в науке и образовании**

<i>Свиридов Я. С.</i> Проблемы правового регулирования корпоративных сделок с заинтересованностью	142
<i>Шляев А. В.</i> Земельный участок в качестве вклада в уставный капитал корпораций: правовые проблемы оценки недвижимого имущества	144

**Секция IX. Маркетинг, логистика и коммуникации
в цифровой экономике**

<i>Го Хунли.</i> Логистическое обеспечение аддитивных технологий производства	146
<i>Львова Е. М.</i> Использование результатов нейромаркетинговых исследований для повышения эффективности продвижения услуг гостиничных предприятий	148

Научное издание

***Проблемы экономики, науки и образования
в контексте реализации
мультидисциплинарного подхода***

Материалы научной конференции аспирантов СПбГЭУ

19 апреля 2019 года

***Под научной редакцией
д-ра экон. наук, проф. Е. А. Горбашко***

Подписано в печать 16.09.19. Формат 60×84 1/16.
Усл. печ. л. 9,0. Тираж 500 экз. Заказ 1292.

Издательство СПбГЭУ. 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21.

Отпечатано на полиграфической базе СПбГЭУ