

Кафедра управления активами

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ НАУКИ
ИНСТИТУТ ПРОБЛЕМ РЫНКА РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК (ИПР РАН)



НОВЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МИРОПОРЯДОК: Управление активами в условиях ограничений и санкций

Сборник тезисов
всероссийской научно-практической конференции
«УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ — 2022»
(Москва, 13 апреля 2023 г.)

*к 65-летию факультета международных экономических отношений
МГИМО МИД России*

Под редакцией
доктора экономических наук, профессора И.М. Степнова,
доктора экономических наук, профессора Ю.А. Ковальчук

Москва
2023

УДК 33
ББК 65.050.2
Н55

*Издание подготовлено
при поддержке Группы компаний «Регион»*

Н55 **НОВЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МИРОПОРЯДОК: Управление активами в условиях ограничений и санкций:** сборник тезисов всероссийской научно-практической конференции «УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ — 2022» (Москва, 13 апреля 2023 г., к 65-летию факультета международных экономических отношений МГИМО МИД России) / под редакцией И.М. Степнова, Ю.А. Ковальчук ; Московский государственный институт международных отношений (университет) Министерства иностранных дел Российской Федерации, Кафедра управления активами. — Москва : ИПР РАН, 2023. — 272, [2] с.

ISBN 978-5-6048729-9-4

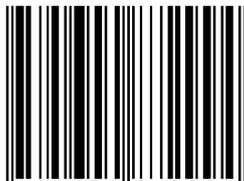
DOI: 10.33051/ 978-5-6048729-9-4-2023-1-272

В сборник вошли материалы, посвященные обсуждению актуальных вопросов управления активами и инвестициями в условиях неопределенности, реализации корпоративных стратегий при распространении цифровых технологий как факторов роста и как факторов выживания, оценке проблем управления активами в промышленности, а также аспектам разработки новой экономической политики государства для целей достижения технологического и финансового суверенитета.

Для исследователей, преподавателей, аспирантов, студентов, представителей экономических, правовых, технических сфер и всех интересующихся актуальными тенденциями управления активами.

*Рекомендовано к изданию
Ученым советом Федерального государственного бюджетного учреждения науки
Института проблем рынка Российской академии наук (ИПР РАН)*

ISBN 978-5-6048729-9-4



9 785604 872994

© МГИМО МИД России, 2023

ОГЛАВЛЕНИЕ

Программа конференции

- Секция 1. Достижение технологического и финансового суверенитета: новая экономическая политика государства
- Секция 2. Инвестиции в условиях неопределенности: измерение последствий и актуальность прогнозов
- Секция 3. Проблемы управления активами в промышленности
- Секция 4. Корпоративные стратегии и цифровые технологии: выживание или рост?
- Секция 5. Актуальные правовые проблемы и ограничения в управлении активами
- Секция 6. Локализация производств и логистические процессы: влияние на механизмы управления активами

Тезисы участников конференции

- Агафонова Наталья Николаевна** (*Финансовый университет*). Практика приобретения кредитного портфеля по договору цессии 9
- Адамчик Татьяна Алексеевна** (*Филиал МГУ имени М.В. Ломоносова в г. Севастополе*). Механизм обеспечения финансовой безопасности и финансового суверенитета Российской Федерации 13
- Аскеров Давид Шахидович** (*МГИМО МИД России*). Достижение технологического и финансового суверенитета: компаративный анализ позиций России и стран Европейского Союза 15
- Афонин Павел Андреевич** (*ГБУ «Центр перспективных экономических исследований Академии наук Республики Татарстан»*). Цифровые технологии в трансформации создания ценности 19
- Березин Данила Александрович, Слепушкин Александр Николаевич** (*МГИМО МИД России*). Инвестиционные стратегии на товарно-сырьевых рынках 25
- Пупенцова Светлана Валентиновна, Бесова Дарья Евгеньевна** (*Высшая школа производственного менеджмента, Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого*). Идентификация рисков при внедрении информационной системы на предприятии в условиях санкций 29
- Болотов Игорь Андреевич** (*МГИМО МИД России*). Тенденции рынка недвижимости Российской Федерации в 2022 году 34
- Борисов Павел Олегович** (*МГИМО МИД России*). Анализ внедрения цифровых инструментов нефтегазовыми компаниями в условиях перехода к цифровой экономике 38

Брынцев Александр Николаевич (ИПР РАН), Левина Елена Владимировна (ИПР РАН, Финансовый университет). Развитие корпоративных ресурсов промышленности в условиях мобилизационной экономики.....	43
Булыгина Анна Юрьевна, Кучарин Дмитрий Юрьевич (МГИМО МИД России). Состояние рынка структурных продуктов в Российской Федерации	47
Быкова Екатерина Андреевна (Финансовый университет). Недвижимость Дубая как объект для инвестиций россиян в период неопределенности.....	51
Вахрушева Ольга Борисовна (Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ). Управленческая отчетность по инвестиционной деятельности	54
Гаибов Джафар Тимурович (РЭУ им. Г.В. Плеханова). Перспективы внедрения современных цифровых технологий в бизнес-процессы.....	57
Голосенко Оксана Геннадьевна, Беспалов Роман Анатольевич (Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского). Приоритетные направления цифровизации банковского сектора	61
Голубкин Александр Игоревич (МГИМО МИД России). Управление финансовой устойчивостью компаний, заключающих государственные контракты.....	64
Гонашвили Георгий Александрович (МГИМО МИД России). Анализ единственного IPO 2022 года на российском рынке в условиях неопределенности	68
Грабчак Евгений Петрович (Минэнерго России), Логинов Евгений Леонидович (САЦ Минэнерго России). Управление активами в энергетике России на принципах импортозамещения в условиях ограничений международной кооперации и научно-технического трансфера.....	72
Давиденко Людмила Михайловна, Дмитренко Валентина Андреевна (Торайгыров университет). Логистические процессы: влияние на механизмы управления активами (опыт сети ООО «КДВ Групп»).....	76
Девликамова Галина Владимировна (Уфимский государственный нефтяной технический университет). Некоторые закономерности формирования международных нефтегазовых альянсов	81
Дивина Ольга Игоревна (МГУ имени М.В. Ломоносова). Влияние корпоративной социальной ответственности на устойчивое развитие компании	85
Дивина Татьяна Васильевна (Академия труда и социальных отношений, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ). Возможности использования цифровых технологий при реализации корпоративных стратегий	88
Дударева Дарья Константиновна (Академия труда и социальных отношений). Инвестиции в человеческий капитал — современные вызовы	91

Игишев Александр Вячеславович (<i>Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения</i>). Инвестиционная привлекательность рынков развитых стран и России в 2023 году.....	96
Игнатъев Александр Михайлович, Дорофеев Кирилл Дмитриевич, Мещанинов Дмитрий Сергеевич (<i>Финансовый университет</i>). Анализ предоставления инфраструктурных бюджетных кредитов в условиях неопределенности.....	100
Измайлов Максим Кириллович (<i>Высшая школа производственного менеджмента, Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого</i>). Повышение эффективности управления основными средствами в рамках цифровой трансформации предприятия (на примере внедрения MES-систем).....	104
Измайлов Роман Георгиевич (<i>Академия труда и социальных отношений</i>). Совершенствование внешнеэкономической деятельности промышленных предприятий в современных условиях хозяйствования.....	108
Калинчук Павел Дмитриевич (<i>Санкт-Петербургский государственный экономический университет</i>). Наложение ареста на цифровые активы должника.....	113
Койтов Станислав Анатольевич (<i>АНО ДПО «НОЦ ВКО «Алмаз-Антей»</i>). Концепция цифровой производственной платформы.....	118
Колесникова Татьяна Васильевна (<i>Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения</i>). Применение протекционизма в достижении цифрового суверенитета России.....	122
Колмыкова Татьяна Сергеевна, Свеженцева Карина Игоревна (<i>Юго-Западный государственный университет</i>). Отток иностранного бизнеса из России: форматы, последствия.....	128
Костенко Софья Викторовна (<i>МГИМО МИД России</i>). Адаптация инвестиционных стратегий в условиях международных санкций.....	131
Кремлёва Ольга Клавдиевна (<i>Санкт-Петербургский государственный экономический университет</i>). Правовые проблемы и ограничения в управлении цифровыми финансовыми активами и цифровой валютой по действующему российскому законодательству.....	133
Лукина Юлия Александровна (<i>МГИМО МИД России</i>). Оценка инвестиционной привлекательности быстрорастущих компаний в условиях глобальной экономической неопределенности.....	138
Люля Владимир Валерьевич (<i>Академия труда и социальных отношений</i>). Алгоритмы цифрового мониторинга использования систем ресурсосбережения в производстве как инструмент сохранения производственных процессов.....	142
Маскаленко Элина Валентиновна (<i>Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения</i>). Конкурентоспособность энергетической отрасли России в условиях санкций.....	145

Матвеева Елизавета Павловна (МГИМО МИД России). Роль цифровых технологий в повышении операционной эффективности нефтегазовых компаний	150
Медведев Матвей Кириллович (Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения). Инвестиционный климат отрасли возобновляемых источников энергии России	153
Муравин Тимофей Андреевич (МГИМО МИД России). Рынок венчурного капитала в условиях турбулентности 2022 г.	158
Муратова Дарья Романовна (Финансовый университет). Бюджетные кредиты как источник инвестиционного обеспечения развития инфраструктуры регионов.....	163
Немыгин Юрий Андреевич (Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения). Обеспечение платежного суверенитета Республики Беларусь.....	168
Нижегородцев Роберт Михайлович, Скачкова Мария Анатольевна (Институт проблем управления им. В.А. Трапезникова РАН). Риски применения ценового веб-скрейпинга при анализе макроэкономических показателей.....	172
Носкова Ирина Виленовна (Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики). Актуальность ESG-инвестиций для российского рынка (обзор зарубежных практик).....	178
Плотников Владимир Александрович (Санкт-Петербургский государственный экономический университет), Рогатин Сергей Иванович (Удмуртский государственный университет). Формирование информационных систем управления производственными процессами предприятий оборонно-промышленного комплекса.....	182
Погодина Екатерина Александровна (Финансовый университет). Инвестиции в условиях неопределенности: факторы принятия решений.....	187
Пученькин Юрий Станиславович (Уральский государственный экономический университет). Использование индексных фондов в портфеле частного инвестора	191
Пушкарев Максим Дмитриевич (Московский авиационный институт). Энергомоделирование как инструмент повышения энергоэффективности активов компании	195
Радионов Максим Геннадьевич (МГИМО МИД России). Особенности альтернативного инвестирования в условиях неопределенности (на примере коллекционных автомобилей)	197
Семенов Александр Викторович (Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики). Проблемы управление активами в промышленности и варианты их решения путем взаимодействия власти и бизнеса (ГЧП)	201

Сероокий Вадим Геннадиевич (<i>Финансовый университет</i>). RFM-анализ как инструмент повышения прибыли брокера в условиях диджитализации	205
Скоробогатов Андрей Сергеевич (<i>АО «Завод «Универсалмаш»</i>). Разработка процесса согласования извещений об изменении в цифровой системе Союз-PLM на предприятиях машиностроения.....	209
Смирнов Виталий Георгиевич (<i>Московский авиационный институт</i>). Сбалансированность — путь к совершенствованию процесса управления активами.....	214
Соболевская Татьяна Григорьевна (<i>ФГБОУ ВО «Росбиотех»</i>). Стратегии опережающего развития в цифровой экономике.....	218
Субракова Людмила Константиновна (<i>Хакасский государственный университет им. Н.Ф. Катанова</i>). Изменение в структуре активов предприятий в связи с развитием обращения с ТКО в России.....	222
Тонких Андрей Сергеевич (<i>Государственный морской университет имени адмирала Ф.Ф. Ушакова</i>), Маслова Елена Юрьевна (<i>Филиал Кубанского государственного университета</i>). Выбор акций компаний для инвестирования на основе их нормативной рейтинговой оценки.....	226
Трофименко Маргарита Юрьевна (<i>МГИМО МИД России</i>). Особенности проведения платежей в условиях евросанкций.....	231
Фетисов Николай Игоревич (<i>Уральский государственный экономический университет</i>). Зарубежный опыт регулирования рынков криптовалют	236
Хамидуллина Елена Васильевна (<i>Санкт-Петербургский государственный экономический университет</i>). Искусственный интеллект как инструмент для создания объектов права интеллектуальной собственности	238
Гилева Татьяна Альбертовна (<i>Финансовый университет</i>), Галимова Маргарита Петровна (<i>Уфимский университет науки и технологий</i>), Хуссамов Раил Римович (<i>Финансовый университет</i>). Формирование корпоративной стратегии в контексте развития цифровой инновационной экосистемы территории.....	241
Цехомский Николай Викторович (<i>Высшая школа экономики</i>). Финансирование крупных инвестиционных проектов в условиях санкций.....	245
Черникова Юлия Дмитриевна, Костенко София Викторовна (<i>МГИМО МИД России</i>). Привлечение клиентов в инвестиционный бизнес в условиях неопределенности	249
Черсков Александр Владимирович (<i>ООО «Газпром подземремонт Уренгой»</i>). Влияние процесса ресурсосбережения на устойчивое развитие компании газовой промышленности.....	253
Чумаков Александр Дмитриевич (<i>Финансовый университет</i>). Особенности управления проблемными активами в инвестиционной деятельности	256

Чэнь Лэйфэй (<i>Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого</i>). Сущность, структура и пути цифровой трансформации предприятий.....	260
Шор Инна Михайловна (<i>Волгоградский государственный университет</i>). Государственно-частное партнерство в России: текущее состояние в условиях санкций и траектория будущего развития	264
Яковенко Дмитрий Анатольевич (<i>Академия труда и социальных отношений</i>). Северный морской путь — перспективный актив, требующий разумного управления.....	268

ПРАКТИКА ПРИОБРЕТЕНИЯ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ ПО ДОГОВОРУ ЦЕССИИ

Аннотация. Приобретение долгов по договорам уступки прав требования и их дальнейшее востребование является одним из источников доходов, способных обеспечить требуемый уровень доходности кредитной организации при допустимом уровне риска. Как и любая инвестиция в условиях неопределенности приобретение кредитного портфеля связано с рядом рисков, некорректная оценка которых может привести к убыткам по сделке. В статье представлен анализ рынка долгов, права требования по которым были уступлены микрофинансовой организацией, обобщены показатели, требующие анализа и прогнозирования при приобретении кредитного портфеля в рамках договора уступки прав требования, а также представлены оценки рисков ошибочных прогнозов. Для анализа использовались данные официальной статистики Банка России и научные публикации, близкие к исследуемой теме.

Ключевые слова: цессия, МФО, кредитный портфель, клиент, договор.

Введение

Основная цель коммерческой организации, в том числе кредитной, — это получение прибыли [5]. Помимо маржи от выдачи кредитов, дополнительным источником доходов кредитной организации может служить приобретение по договору уступки прав требования (цессии) долгового портфеля микрофинансовых организаций (МФО) и последующее востребование долгов.

Дисконт при уступке прав требования может составить до 95% в отдельные периоды и не опускался ниже 70% с сентября 2018 года (рис. 1).

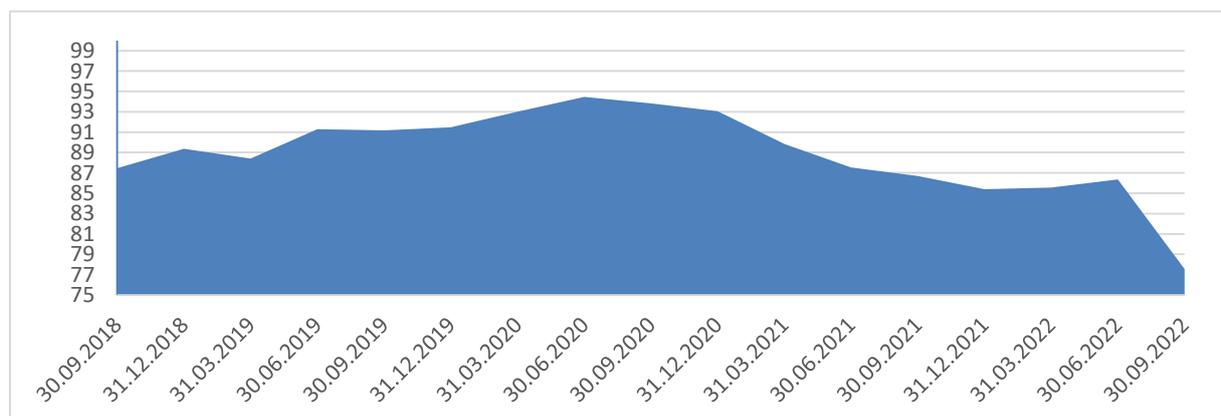


Рис. 1. Дисконт при реализации прав требования по договорам микрозайма, % [2].

Сумма приобретенной задолженности за последние три года превышала стоимость покупки в 5 и более раз (рис. 2). Таким образом, востребование долгов только по части приобретенного кредитного портфеля позволяет покрыть затраты на его приобретение, затраты на его востребование и получить соответствующую прибыль. Особенно актуальным данный источник дохода является для организаций с собственной выделенной коллекторской службой, что позволяет сократить расходы на востребование долга.

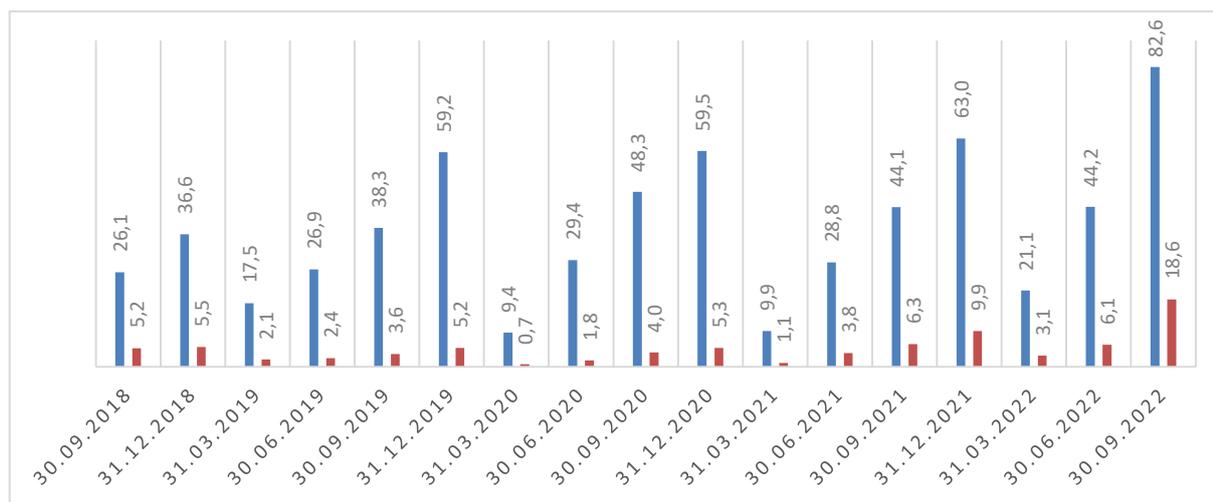


Рис. 2. Сумма задолженности по договорам микрозайма, займа и кредитным договорам, права требования по которым были уступлены микрофинансовой организацией за отчетный период, млрд руб. [2].

Сделки по уступке прав требования связаны с кредитным риском, риском обесценения, валютным риском, операционным риском, правовым риском, риском признания сделки недействительной, риском ликвидности, риском потери деловой репутации и риском концентрации [4]. Но основным риском по приобретенному кредитному портфелю МФО остается кредитный риск [1]. Так как с момента перехода прав на кредитный портфель к цессионарию, он выступает в качестве кредитора, а права регрессионных требований к cedentu отсутствуют [4].

Небольшая часть кредитного риска относится на риск банкротства МФО, кредитные требования могут быть в залоге и при предъявлении требований к МФО кредитная организация может получить иск о возмещении полной стоимости приобретенного кредитного портфеля плюс полной стоимости взысканных долгов. Чтобы исключить данную часть кредитного риска следует проводить предварительную оценку финансового состояния МФО и приобретать кредитные требования только у тех МФО, требования которых не находятся в залоге.

Финансовое состояние МФО подлежит оценке, прежде всего на основе финансовой отчетности, размещенной на официальном сайте МФО или полученной от cedenta. Наличие финансовой отчетности МФО в открытом доступе является положительным сигналом. Крупнейшим МФО также может быть присвоен кредитный рейтинг национальных рейтинговых агентств.

Основная часть кредитного риска приходится непосредственно на кредитный портфель. Следовательно, при приобретении кредитного портфеля для снижения кредитного риска проводится предварительная оценка финансового положения заемщиков, объем предполагаемых сборов по портфелю, а также влияние приобретаемого портфеля на величину активов, взвешенных по риску (RWA).

Основой для оценки кредитного портфеля могут служить данные о физических лицах, входящих в кредитный портфель МФО, финансовая модель и иные данные, предоставленные cedентом.

Методология исследования

Закон предусматривает, что оценка финансового положения заемщиков по приобретаемому портфелю не должна отличаться от способов оценки при выдаче ссуд кредитной организацией [4].

При оценке кредитного портфеля основным методом является классификация заемщиков. Физические лица, входящие в портфель, относятся к одному из двух классов «хорошие» и «плохие» заемщики. Распределение физических лиц между классами может производиться на основе практики, выработанной в банке и/или автоматически методами машинного обучения. Право требования оценивается с точки зрения финансового состояния клиента на основе следующих данных: полученных при осуществлении сделки от контрагента анкетных данных заемщиков (ФИО, дата рождения, паспортные данные, адрес регистрации, сумма задолженности, цена уступки), необходимых данных, предоставляемых государственными органами России, иной информации, имеющейся в распоряжении кредитной организации.

Алгоритм относит заемщиков к «плохим» или «хорошим» в зависимости от уровня дохода, факта банкротства или смерти и других существенных факторов.

Так, к «плохим» будут отнесены физические лица с подтвержденным фактом банкротства, факт банкротства можно подтвердить посредством получения сведений из официальных источников, в частности на сайте: <http://bankrot.fedresurs.ru/>.

Факт мошенничества, подтвержденный данными о прочих операциях клиента в кредитной организации, либо факт смерти также является основанием классификации клиента как «плохого».

Помимо этого, необходимым условием классификации клиента как «хорошего» является достаточность его дохода для выполнения обязательств перед кредитной организацией. Расчет достаточности располагаемого дохода по клиенту предполагает оценку превышения располагаемого дохода клиента над прогнозируемыми ежемесячными выплатами кредитной организации по приобретаемым договорам. Располагаемый доход рассчитывается исходя из демографических данных клиента на основе информации официальной государственной статистики - Справочник Федеральной службы государственной статистики «Средняя начисленная заработная плата работников организаций, полностью отработавших отчетный месяц, по образованию» (www.fedstat.ru). Из дохода клиента должен быть вычтен прожиточный минимум в регионе проживания для расчета располагаемого дохода. Ежемесячные выплаты по договорам определяются в соответствии с установленными договорами графиком.

По остальным клиентам проводится оценка вероятности дефолта в течение 12 месяцев после осуществления сделки. Во внутренней политике кредитной организации следует отметить уровень кредитоспособности заемщика, при превышении которого клиент относится к «хорошим». Устанавливается предельный уровень как для вероятности по каждому займу, так и по совокупности задолженности клиента.

Оценка вероятности дефолта проводится с помощью действующей скоринговой модели Банка для принятия кредитного решения. Действующая модель основана на имеющихся демографических данных клиента (возраст, регион регистрации, параметры документа, удостоверяющего личность клиента). Модель оценивает вероятность дефолта клиента (выход на просрочку свыше 90 дней за 12 месяцев с момента кредитования/приобретения прав требования). Вероятность дефолта, рассчитанная по модели, может быть увеличена в зависимости от любой дополнительной информации о портфеле приобретаемых прав требования.

Помимо этого может быть использована модель классификации, обученная на исторических данных о ранее приобретенных кредитных портфелях по цессии, для классификации оставшихся клиентов в две категории.

Результаты исследования

Признаком эффективности бизнес-модели и условием привлекательности для инвестора является генерируемый денежный поток [3]. Поэтому, полностью обработав информацию по кредитному портфелю, важно оценить уровень взыскания на горизонте планирования. Период взыскания зависит от способа взыскания, период оценки составляет, как правило, 2–3 года [4], но непосредственно взыскание может длиться и до 10 лет.

Ожидаемые потери по портфелю однородных требований определяются с учетом прогноза денежных потоков (P_i) на горизонте прогнозирования (n) по приобретаемому пулу прав требования и ставки дисконтирования денежных потоков (D), которая принимается равной ожидаемой ставке привлечения денежных средств Банка от физических лиц.

Разница между стоимостью приобретения (S) и дисконтированной стоимостью денежных потоков ($S_{discount}$) (1) показывает минимальный ожидаемый риск потерь по портфелю приобретенных прав требования.

$$S_{discount} = \sum_{i=1}^n \frac{P_i}{(1+D)^n} \quad (1)$$

При существенной ошибке прогноза потери по приобретенному портфелю могут существенно возрасти вплоть до получения убытка по сделке.

Заключение

Таким образом, приобретение портфелей по договору цессии является отличным инструментом увеличения доходности для кредитных организаций с относительно небольшой долей просроченной задолженности по ссудной задолженности, а также с обученной моделью оценки рисков по приобретаемым кредитным портфелям.

Научный руководитель: д.э.н., проф. Степнов И.М. (Финансовый университет, МГИМО МИД России).

Список использованных источников

1. Жилан О. Д. Управление проблемной задолженностью в коммерческом банке // Развитие российского общества: вызовы современности. — 2021. — с. 345–351.
2. Обзор ключевых показателей микрофинансовых институтов Банка России. URL: https://cbr.ru/analytics/microfinance/reveiw_mfo/
3. Степнов И.М., Ковальчук Ю.А. Инвестиционная оценка современных бизнес-моделей // Учет. Анализ. Аудит. — 2021. — т. 8. — № 2. — с. 12–23. DOI: 10.26794/2408-9303-2021-8-2-12-23.
4. Ферапонтов Д. О. Проблемы оценки финансовой устойчивости банка с использованием публикуемой отчетности // Прикладные экономические исследования. — 2022 — № 3 — с. 15–23.
5. Шатковская Е. Г. Управление доходностью кредитной организации // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». — 2014. — № 1. — с. 225–229.

МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ФИНАНСОВОГО СУВЕРЕНИТЕТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: ключевым звеном государства, представляющим значимость и особую важность является финансовая система. На стабильность финансового сектора государства оказывают большое влияние финансовый суверенитет и финансовая безопасность страны. В современных условиях особую актуальность приобретают вопросы охраны и обеспечения безопасности суверенитета Российской Федерации. Финансовая система любого государства является отправной точкой в формировании экономики и осуществлении экономических процессов, что, в свою очередь, является основополагающим элементом жизнедеятельности государства. Данная система представляет собой особую значимость в силу своей влиятельности на различные сферы жизни общества и государства. Одновременно, финансовый сектор является одним из наиболее уязвимых, подверженным множеству негативных факторов. Обеспечение финансовой безопасности и суверенитета способствует планомерному развитию государства, защищает национальные интересы государства и служит фундаментом дальнейшего совершенствования. В статье приводятся анализ исследования механизма обеспечения финансовой безопасности и охраны финансового суверенитета России, а также анализ проблем, возникающих в ходе регулирования отношений в указанных сферах.

Ключевые слова: финансовый суверенитет, экономическая безопасность, методы регулирования, мировая экономика, финансовая система, нефть и нефтепродукты.

Введение

Ключевым звеном государства, представляющим значимость и особую важность является финансовая система. На стабильность финансового сектора государства оказывают большое влияние финансовый суверенитет и финансовая безопасность страны. В современных условиях особую актуальность приобретают вопросы охраны и обеспечения безопасности суверенитета Российской Федерации.

В Стратегии экономической безопасности России на период до 2030 года (далее — Стратегия), которая была утверждена Указом Президента Российской Федерации №208 13 мая 2017 года, закреплены понятия экономической безопасности и экономического суверенитета, согласно которой экономическая безопасность представляет собой защищенность национальной экономики от угроз, при которой обеспечивается единство экономического пространства страны, условия для реализации стратегических национальных проектов Российской Федерации. Экономический суверенитет, согласно Стратегии, представляет собой объективно существующую независимость государства в проведении экономической политики с учетом международных обязательств. [3]

Методология исследования

Наличие большого количества средств обеспечения экономической безопасности дает возможность определять приоритетные направления в сфере обеспечения финансового суверенитета страны. Ключевое место занимают политические средства обеспечения.

Ярким примером обеспечения финансового суверенитета является комплекс мер, принятых после введения потолка цен на российскую нефть и нефтепродукты. Для большого количества государств (Греция, Мальта, Кипр и др.), танкеры которых задействованы в перевозках нефти Российской Федерации, их утрата повлечет за собой значительные потери. [1]

Также стоит заметить, что около 95% морских перевозок застраховано Международной группой P&I Clubs, находящейся в Лондоне. Это также окажет влияние на экономической ситуации в Великобритании. Страховые компании стран G7 не имеют права обслуживать суда под флагами третьих стран в течение 90 дней после дня выгрузки российской нефти, купленной по цене, которая превышает потолок.

Результаты исследования

Российской Федерацией рассматривается три основных варианта реагирования на данную ситуацию в интересах обеспечения финансового суверенитета и экономической безопасности страны. Первый вариант заключается в запрете продажи нефти и нефтепродуктов государствам, поддерживающим ограничения, даже при условии приобретения нефти через посредников, но с 5 декабря все страны, присоединившиеся к ценовому потолку, ввели эмбарго на поставки нефти из Российской Федерации, следовательно полный запрет не поможет стабилизировать ситуацию.

Второй вариант заключается в запрете на экспорт по контрактам, в условиях которых включен потолок цен, вне зависимости от страны-получателя. Данная мера, прежде всего, касается трейдеров.

Третий вариант заключается во введении индикативной цены, определения максимально возможного дисконта нефти Российской Федерации Urals к сорту Brent. При превышении допустимой скидки будет осуществляться запрет продажи. Но и у этого варианта есть недостаток — данная мера повлечет дополнительное давление на ценовые переговоры отечественных компаний.

В последние месяцы Российская Федерация занималась расширением собственного флота, выстраиванием взаимодействия с «теневым флотом», созданным для обслуживания иранских поставок, созданием собственной страховой компании и налаживанием связей со страховыми организациями развивающихся государств.

Анализируя вышесказанное, нельзя сказать, что ожидается масштабный экономический кризис из-за сокращения нефтяных доходов. При радикальном падении нефтяных доходов Российская Федерация сможет воспользоваться накопленными средствами Фонда национального благосостояния для финансирования расходов. [2]

Что касается регулирования валютного курса, то Банк России объявил о запуске собственных валютных интервенций. Последний раз данная мера была принята в 2014 г., когда был осуществлен переход к режиму инфляционного таргетирования вместо валютного коридора. Решение было принято с целью стабилизации экономической ситуации на фоне начала специальной военной операции. Также был объявлен запрет коротких продаж на финансовом рынке Российской Федерации. Помимо этого осуществлено расширение ломбардного списка ценных бумаг, используемых в качестве залога в сделках РЕПО и проведение процедур по дополнительному предоставлению ликвидности банкам.

Заключение

Все эти меры оказали значительное влияние на поддержание финансового суверенитета и экономической безопасности Российской Федерации. Необходимо продолжать разработку мер, создавать грамотные условия для функционирования

государства на международной арене. Ни одна экономическая система государства не может быть изолирована от процессов интеграции, поэтому российской финансовой системе необходимо встраиваться в мировую экономическую систему для расширения возможностей, нивелируя негативные эффекты, которые могут отрицательно повлиять на безопасность финансового сектора.

Список использованных источников

1. Е. Алифирова «Решение ЕС о введении потолка цен на российскую нефть официально вступило в силу». URL: <https://neftegaz.ru/news/gosreg/761390-reshenie-es-o-vvedenii-potolka-tsen-na-rossiyskuyu-neft-ofitsialno-vstupilo-v-silu/>
2. Т. Митрова «Потолок цен на нефть. Как он скажется на России и мировом рынке» URL: <https://carnegieendowment.org/politika/88612>
3. Указ Президента РФ от 13 мая 2017 г. № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года» URL: <https://base.garant.ru/71672608/>

Аскеров Давид Шахидович
МГИМО МИД России
г. Москва

ДОСТИЖЕНИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО И ФИНАНСОВОГО СУВЕРЕНИТЕТА: КОМПАРАТИВНЫЙ АНАЛИЗ ПОЗИЦИЙ РОССИИ И СТРАН ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

Аннотация. В статье проведено исследование опыта стран Евросоюза и России в сфере достижения технологического и финансового суверенитета в условиях меняющейся геополитической обстановки и санкционного режима. Отмечены достижения стран в обеспечении своей технологической независимости, цифровизации финансовой системы и задачи, решение которых будет способствовать росту благосостояния государств.

Ключевые слова: финансовый суверенитет, технологический суверенитет, платежные системы, критически важные отрасли.

Введение

Изменения геополитической ситуации в условиях обостряющегося конфликта стран Запада и России, возрастающей конкуренции США и Китая и разрыва устоявшихся цепочек поставок приводит страны мира к необходимости обеспечения стабильности своего развития за счет обеспечения технологического и финансового суверенитета. Подобные стратегические задачи стоят не только перед Европой, которая остро переживает свертывание глобализации, но и перед Россией, столкнувшейся с беспрецедентным уровнем санкционного давления. В связи с этим стоит вопрос, как каждая из сторон подходит к решению задач по выстраиванию технологического и финансового суверенитета.

Методология исследования

В статье использованы методы сравнительного анализа, а также анализа и синтеза при рассмотрении опыта стран мира в выстраивании финансового и технологического суверенитета, что позволило сделать на их основе соответствующие выводы.

Результаты исследования

Стремление государств обладать финансовым и технологическим суверенитетом — это следствие попыток сохранить конкурентоспособность и удовлетворять базовые потребности населения: гражданскую безопасность, здравоохранение, энергетику и транспортную инфраструктуру, доступ к технологиям, производство и хранение информации [5].

Тесная взаимосвязь технологического и финансового суверенитета в условиях оцифровки экономики сделала актуальными вопросы безопасности обмена данными. Решение данной задачи выгодно как относительно небольшим игрокам (финтехам), так и технологическим гигантам, чья бизнес-модель основана на монетизации данных (как Gafams и BATX) [7].

Разработка новых платежных активов воспринимается европейскими странами с осторожностью ввиду возможностей дестабилизации платежной деятельности, как вследствие санкций США в Крыму (в 2014 г.) или сбоя работы сервисов Amazon Web (в 2017 г.) [7]. В связи с этим страны ЕС особое внимание уделяют роли центральных банков, которые должны способствовать внедрению инноваций игроками для извлечения выгод из открытого, конкурентного и высокоинтегрированного платежного рынка на европейском и международном уровнях. При этом высока зависимость стран от таких международных платежных систем, как Visa и Mastercard, через которые проходит до 70% транзакций в Европе и систем мгновенных платежей (Paypal, Lydia, Alipay), что ограничивает конкуренцию между банками [8]. Решению этой проблемы должна способствовать реализация проекта Европейской платежной инициативы (EPI) в рамках Европейской экономической зоны.

В рамках понимания финансового суверенитета, как возможности государства печатать фиатную валюту, взимать в ней налоги и пошлины, выпускать облигации в своей валюте и работать в условиях гибкого обменного курса возможности стран ЕС в отличие от США, Японии, Канады или Австралии существенно ограничены. Так, ограничения бюджетной политики стран Евросоюза могут быть решены лишь за счет положительного сальдо торгового баланса и валютных резервов (как в ФРГ) или доступа к международным рынкам капитала, займам МВФ и двусторонним займам.

В таких условиях особо возрастает потребность в изыскании внутренних ресурсов с опорой на инновации, т.е. в технологическом суверенитете.

Технологический суверенитет представляет собой способность государства располагать технологиями, которые критически важны для его благосостояния и конкурентоспособности, снижая этим одностороннюю зависимость от поставок из-за рубежа [10]. С точки зрения внешней политики, он выступает «сильной переговорной позицией» [9].

Дискуссия о технологическом суверенитете в Европе развивается вокруг промышленности и цифровых стратегий одновременно с вопросами безопасности в условиях риска кибератак. Однако в условиях изменений сложившихся цепочек производства и поставок ЕС поставил в приоритет развитие микроэлектроники, квантовых вычислений, искусственного интеллекта и блокчейна [6].

При этом на пути к технологическому суверенитету страны ЕС уже создали значительный технологический фундамент. В сфере микроэлектроники страны ЕС уже имеют возможность производить оборудование и полупроводниковые компоненты (ASML и NXP, Нидерланды), криптографические чипы (Infineon, ГДР) и т.п. В области квантовых технологий большую роль играет производство суперкомпьютеров компанией Atos (Франция) [10]. Однако имеющийся технологический потенциал в меняющихся геополитических условиях недостаточен.

Сегодня наибольшее внимание в ЕС уделяется разработке стандартов киберпространства и регулированию технологий, в связи с чем действует ряд законов (GDPR, DMA и DSA), направленных на ограничение влияния технологических гигантов США.

Увеличивается и финансирование НИОКР, а также реализуется программа научных исследований и инноваций Horizon Europe [9]. Особый приоритет составляют квантовые технологии, которые должны гарантировать кибербезопасность и служить обороноспособности ЕС. Кроме того, с 2022 г. планируется организовать собственное производство полупроводников и чипов для высокотехнологичной продукции и увеличить тем самым долю ЕС на мировом рынке в 2 раза к 2030 г. (до 20%) [10], а также создать первоклассную суперкомпьютерную инфраструктуру по всей Европе в рамках совместного предприятия Euro HPC.

На данный момент достижение технологического суверенитета стран Евросоюза напрямую связано с преодолением структурной зависимости от поставок полупроводниковых продуктов США и Азии (как Intel, TSMC, AMD и Nvidia), энергии и редкоземельных металлов, с преодолением доминирования на европейском рынке американских IT-гигантов и восполнением недостаточного объема венчурного капитала. Кроме того, выделение значительных средств на военные нужды ведет к недостатку инвестиций в технологическое производство, что усугубляет проблемы экспорта европейской продукции в условиях санкций и закрытых рынков США и КНР. Также и сложившаяся система разделения труда в масштабах мира значительно усложняет задачу по технологической независимости ЕС, которая имеет широкие возможности к сохранению зависимости от США.

В достижении технологического суверенитета ЕС на фоне меняющейся геополитической ситуации и обострения конкуренции между США и Китаем, как основными экономическими игроками, способствует не только развитие научно-технического потенциала и локализация производства в пределах региона, но и выбор стратегически надежных поставщиков технологий. В данном вопросе страны Евросоюза опираются на показатели мирового управления и базу данных Всемирного банка [7].

Таким образом, ЕС совершает выбор в пользу стратегии сотрудничества и консолидации при ограничении экспорта технологий, что ставит под сомнение вопрос об экономической устойчивости системы.

В современных условиях, несмотря на активное введение западных санкций, Россия, в отличие от стран ЕС, обладает достаточным уровнем финансового суверенитета благодаря положительному сальдо торгового баланса (более 277 млрд долл. в 2022 г.) и снижению на 20,8% внешнего долга [4]. При этом новая экономическая политика, которая формулируется российскими властями прямо утверждает потребность в достижении финансового и технологического суверенитета.

Решение данных задач напрямую связывают с изменениями финансового поведения в условиях уже существующей инфраструктуры при участии ФНС, ЦБ РФ и отечественных информационных систем (как СПАРК) [2, С.128]. При этом предполагается существенное развитие НИОКР и включение в данную инфраструктуру высшей школы, что согласуется со Стратегией научно-технологического развития, утвержденной еще в 2016 г.

Россия рассматривает в качестве критически важных отраслей (с позиции выработки технологического суверенитета) информационные системы органов власти, предприятий ОПК, а также здравоохранение, транспорт, связь, кредитно-

финансовую, топливную, атомную, ракетно-космическую сферы и добывающую и обрабатывающую промышленность.

Технологический суверенитет предполагается достичь за счет создания «второй промышленности» с опорой не на корпорации и госструктуры, а ВУЗы и средние компании. Ускоренная конвертация научных исследований в продукцию, доступную на рынке, должна осуществляться за счет нового подхода к подготовке кадров. На данном направлении в России осуществляется ряд федеральных проектов, как «Передовые инженерные школы» или «Платформа университетского технологического предпринимательства». Их реализация должна существенно повысить число технологических стартапов и привести к массовым инвестициям в технологические проекты в России [1, с. 62].

Уже на данном этапе России удалось достичь определенных успехов в результате пересмотра предприятиями своих логистических и товарных цепочек, что вопреки ожиданиям после новых западных санкций (как реакции на СВО) не привело к глубокой экономической рецессии. Так, Минэкономразвития отметил снижение ВВП России в первом полугодии 2022 г. на уровне всего 1% и достиг минимальное значение (3,9%) уровня безработицы. В то же время возрос уровень инвестиций (на 4% в реальном выражении) в промышленность, а нефтегазовые доходы выросли в 1,5 раза вопреки попыткам ограничений энергетического экспорта [4].

Пересмотр концепции российского финансового суверенитета заключается в создании финансовой архитектуры, которая позволит достигать намеченных показателей развития и выполнения социальных обязательств перед населением при существенном снижении влияния третьих стран.

Перед Россией сегодня стоят задачи сформировать новые механизмы, которые обеспечат достаточную ликвидность экономики, приток инвестиций, устойчивость отраслей и снижение уровня безработицы. В связи с этим актуальны задачи по цифровизации финансовых активов, обеспечении кибербезопасности и независимости от стран, размещающих серверы. На данном направлении на сегодня предпринят ряд таких технологических решений, которые показали свою эффективность — система быстрых платежей Банка России, карта «МИР», Национальная система платежных карт и система быстрых финансовых сообщений.

Кроме того, для финансового суверенитета важен переход к широкому использованию национальных валют. Дедолларизация экономики получила новый импульс в 2022 г., что привело к увеличению объемов операций в валютах дружественных стран (в том числе на пространстве ЕАЭС) в 35 раз за первое полугодие [4]. Предполагается попытка сформировать многополярную систему международных расчетов.

Изложенные задачи должны лечь в основу Стратегии развития финансового рынка до 2030 г., разрабатываемую при участии Банка России.

В условиях долгосрочных санкций России предстоит корректировать бюджетную политику, обеспечивать конкуренцию финансовых организаций и институтов (банков, бирж и страховых компаний) для обеспечения справедливой цены и расширять использование цифровых технологий [3].

Заключение

В заключение отметим, что достижение технологического суверенитета в странах ЕС и России имеет под собой общее понимание необходимости выстраивания надежных партнерских отношений с поставщиками, локализации производства в пределах страны и развития НИОКР. Основные отличия заключаются в сфере цифровизации финансовой системы: Россия ориентирована на создание в перспективе

многополярной системы международных расчетов и активное развитие инноваций, тогда как страны Евросоюза испытывают опасения на данном направлении и не способны пока преодолеть доминирование технологических гигантов США на своем рынке. Одним из ключевых отличий также является определение критически важных отраслей технологий — список России включает ряд отраслей, развитие которых позволит удовлетворять потребности общества в случае дальнейшей дестабилизации мировой экономики.

Список использованных источников

1. Адамян С.Д. Механизм обеспечения финансовой безопасности и финансового суверенитета Российской Федерации // Символ науки. — №4–2. — 2022. — С.61–64.
2. Андреева О.В. Технологический и финансовый суверенитет Российской Федерации: проблемы, противоречия, механизм обеспечения // Вопросы регулирования экономики. — Т.5. — №4. — 2014. — С.126–135.
3. Главы Минфина и ЦБ назвали формулу финансового суверенитета России. 08.09.2022. РБК. // URL: <https://www.rbc.ru/rbcfreenews/6319bbe9a79470fe413aaee?ysclid=le2k9szizk279086958>
4. Как Россия переосмысливает свой финансовый суверенитет // URL: <https://rg.ru/2022/09/08/zhit-po-sredstvam.html?ysclid=le2k9p4vxz659076894>
5. Константинов И.Б., Константинова Е.П. Технологический суверенитет как стратегия будущего развития российской экономики // Вестник ПАГС. — 2022. — №5. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tehnologicheskij-suverenitet-kak-strategiya-buduschego-razvitiya-rossiyskoj-ekonomiki>
6. Степнов И.М., Ковальчук Ю.А. Экономические ловушки внедрения искусственного интеллекта // Экономика. Налоги. Право. — 2020. — т. 13. — № 2. — с. 92–102.
7. Denis Beau: What financial sovereignty in a digital world? // URL: <https://www.bis.org/review/r200304c.pdf>
8. Technological Sovereignty: Methodology and Recommendations. VDE // URL: <https://www.vde.com/resource/blob/2013656/66f71138ba34b7b3ad0e2aa248b71abd/vde-position-paper-technological-sovereignty-data.pdf>
9. Technology sovereignty. From demand to concept. // URL: https://docs.yandex.ru/docs/view?tm=1676276569&tld=ru&lang=en&name=technology_sovereignty.pdf
10. Tolstukhina A. EU Technological Sovereignty and Its Limits Valdai. Discussion club. 2022 // URL: <https://valdaiclub.com/files/39101/>

Афонин Павел Андреевич

*ГБУ «Центр перспективных экономических исследований
Академии наук Республики Татарстан», г. Казань*

ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ТРАНСФОРМАЦИИ СОЗДАНИЯ ЦЕННОСТИ

Аннотация. Актуальность статьи обусловлена тем, что необходимость оставаться конкурентоспособным в эпоху цифровой трансформации обуславливает требование к

применению цифровых технологий при создании ценности, преобразуя бизнес-процессы. В статье отражена эволюция подходов к цифровой трансформации процесса создания ценности, рассмотрены процессный, отраслевой и технологический подход к цифровой трансформации ценности. Научная проблема, которую решает автор, заключается в поиске путей обеспечения более эффективного создания ценности на основе цифровых платформ, максимально при этом учитывая интересы всех стейкхолдеров, генерируя «сетевой» эффект и снижая уровень транзакционных издержек при взаимодействии. С целью решения поставленной проблемы в статье предлагается модель формирования эффективной и результативной для внутренних и внешних агентов экосистемы, определены базовые принципы ее функционирования и сформулированы необходимые этапы создания ценности участниками экосистемы.

Ключевые слова: экосистема, цифровая трансформация, создание ценности, стейкхолдеры, стратегия.

Введение

Высокая неопределенность и турбулентность характеризует современную глобальную бизнес-среду. Эти тренды вызывают изменения в процессах создания и распространения ценности: от производства локальными производителями простых продуктов и их реализации потребителям в той же локации к более сложным форматам создания конкурентоспособного глобального продукта в условиях кооперации и коллаборации производителей, продавцов, поставщиков, потребителей и других агентов. Подобная сетевая интеграция происходит в условиях формирования экосистем, обеспечивающих все необходимые условия для создания устойчивых и взаимовыгодных связей.

Для экосистем характерна цифровизация бизнес-процессов. Известны довольно зрелые успешные экосистемы: платежная платформа Visa существует с 1958 году, Li & Fung, гонконгская торговая компания, была основана более 100 лет назад, страховая фирма Lloyd's of London существует с XVII века. Очевидно, что эти компании функционировали без использования цифровых платформ. Соответственно цифровая бизнес-модель не обязательное условие для реализации концепции экосистемы, но вопрос в том, насколько применение цифровых технологий повышает конкурентоспособность бизнеса в современной реальности?

Прежде чем перейти к проблеме цифровой трансформации создания ценности, определим понятие «цифровая трансформация». Внутри этого явления существует вариация терминов, отражающих эволюцию процесса создания ценности.

Автоматизация осуществляется с целью замены ручного труда в процессах получения, преобразования, передачи и использования энергии путем применения самоуправляемых технических средств и математических методов, материалов, изделий или информации, либо существенного сокращения степени участия человека и трудоёмкости выполняемых операций. Оцифровкой (Digitization) называют создание цифровых копий, перенос информации с физических носителей на цифровые для последующей обработки в цифровом формате без изменения качества и содержания. К цифровизации (digitalization) относят создание нового продукта, обладающего новым функционалом и потребительскими свойствами в цифровом формате. Цифровая трансформация трактуется двояко. Во-первых, это формирование сетевых платформ взаимодействия, а во-вторых, изменение методов операционной деятельности, принципов создания новых продуктов и услуг, подходов к управлению, корпоративной

культуре, характеру внешних коммуникаций на основе интеграции цифровых технологий во все аспекты деятельности предприятия.

Мы видим, что автоматизация больше направлена на повышение эффективности внутренних процессов и относится к внутренней среде организации, тогда как цифровая трансформация, наряду с внутренней средой, в большей степени охватывает связи с внешней средой организации, вовлекая в процессы ее клиентов и партнеров с целью повысить взаимную эффективность их взаимодействия с компанией. Цифровая трансформация бизнеса направлена на повышение общей эффективности в процессе создания ценности путем использования современных цифровых технологий.

Количество публикаций, проиндексированных в базе данных Scopus, растет по экспоненте с 2013 года. Авторы исследуют внутренние управленческие аспекты цифровой трансформации, например, готовность компаний к промышленной автоматизации и цифровизации бизнес-процессов [9], организационные аспекты цифровых преобразований [15], формирование новой цифровой корпоративной культуры [4], уделено внимание механизмам цифровой трансформации: проектированию [17], роботизированной автоматизации процессов [13]. Вызывает интерес научного сообщества отраслевая специфика цифровой трансформации, например, в среде медиакомпаний [10] или транспортной логистике [14]. Вопросам появления метаэкосистем посвящены труды [3,11]. Исследуется влияние цифровизации на разные аспекты бизнеса: финансиализацию [8], эффективность работы компании [16], международную активность предприятия [12], устойчивое развитие фирмы [5], безопасность и конфиденциальность [6]. В то же время, проблема влияния цифровой трансформации на создание ценности не нашла отражения в трудах современных ученых, что обуславливает наш научный интерес к этой нише в исследовательском поле.

Для реализации процесса цифровой трансформации необходимо не только наличие технологий, важное значение имеют четко сформулированные бизнес-задачи и актуальный объем информации о всех аспектах бизнеса.

Различают три базовых подхода к цифровой трансформации ценности: процессный, отраслевой и технологический¹.

Процессный подход к цифровой трансформации представляет собой синхронизацию и интеграцию создания ценности на всех этапах от разработки и выпуска опытного образца продукта/услуги до его производства, реализации, сервисного обслуживания и утилизации. В основе отраслевого подхода лежит безбарьерная интеграция межотраслевых и межведомственных связей в процессе создания ценности. Применение технологий интернета вещей, цифрового двойника, больших данных, блокчейн, искусственного интеллекта, облачных сервисов, машинного обучения, предиктивной аналитики формирует основу технологического подхода к цифровой трансформации.

Цифровая трансформация осуществляется на основе трех типов цифровых платформ [18]. Платформы, функционирующие на основе программных продуктов таких как Android, Bitrix, Java, iOS, предназначенных для разработки других программных продуктов, относятся к инструментальным. Цифровые платформы, архитектура которых объединяет участников рынка цифровой трансформации,

¹ По материалам Информационно-аналитического отчета Евразийской экономической комиссии.

например, Госуслуги, CoBrain Analytics, Predix, и т.п. в единую экосистему, являются инфраструктурными. Цифровые платформы, формирующие единую информационную среду для обмена ценностями между участниками через транзакции (Airbnb, Booking.com, Uber и др.), называются прикладными.

Таким образом цифровые платформы обеспечивают более эффективное создание ценности, максимально при этом учитывая интересы всех стейкхолдеров, генерируя «сетевой» эффект и снижая уровень транзакционных издержек при взаимодействии.

Методология исследования

В основу нашего исследования положена методология И.К. Адизеса [1], постулатом которой является результативность и эффективность организации в ближайшей и долгосрочной перспективе. Эти категории — производство результатов, обеспечивающее результативность организации в краткосрочном аспекте, (A)dministrating — администрирование, создающее эффективность в краткосрочном аспекте, (E)ntrepreneuring — предпринимательство, гарантирующее результативность компании в долгосрочной перспективе и (I)ntegrating интеграция, дающая жизнеспособность и эффективность организации в долгосрочной перспективе».

На основе теории И. Адизеса мы разработали четыре подхода к формированию экосистемы с учетом интересов стейкхолдеров (рис. 1). В рамках авторского подхода мы рассмотрели эффективность и результативность экосистемы для внутренней системы менеджмента (ячейки сиреневого цвета) и для внешних агентов (оранжевые ячейки), более того, тип подхода зависит от того, какая функция будет выбрана в качестве приоритета архитектором экосистемы.

Для клиента	Удовлетворенный спрос в настоящем	Оптимальная цена	
Целевой, эдохрокатический подход	R — производство результатов	A — минимизация затрат	Иерархический подход
Для организации	Выручка	Прибыль	
	Развитие, доля рынка	Мотивация, отсутствие текучести кадров	
Рыночный подход	E — изменения инновации	I — отсутствие конфликтов, учет интересов	Синергетический подход
Для клиента	Удовлетворенный спрос в будущем	Лояльность	

Рис. 1. Стейкхолдерские подходы к формированию экосистемы (составлено автором).

Результаты исследования

Фундаментом достижения синергетического эффекта от совместной работы участников экосистемы являются известные принципы командообразования, поскольку именно для командной работы характерно максимальное проявление усиления потенциала группы за счет командного духа. Иными словами команда это

нечто большее, чем сумма ее членов. И это нечто большее является значимым активом, создаваемым знаниями и умениями руководителя.

Групповая сплоченность стала объектом исследования в середине XX века, начиная с трудов Л. Фестингера, Р.М. Белбина. Разработке программного обеспечения с учетом межличностных отношений посвятили работы Демарко и Листер.

Стратегии формирования экосистем бывают двух типов. К первому типу относится стратегия слияния, когда каждый стейкхолдер формирует свою группу, возглавляемую проект-менеджером. Они, в свою очередь, подчиняются координатору экосистемы. Стратегия интеграции относится ко второму типу. Все участники экосистемы делегируют в команду своих уполномоченных представителей для осуществления функций согласно установленному распределению зон ответственности.

Во внешнюю сферу экосистемы входят все аспекты окружения. К внутренней среде, характеризующей координационную культуру, относятся нормы, разделяемые всеми участниками; методы распределения власти и ролей; согласованность и единство действий; отличительные методы и приемы взаимодействия (способы коммуникации и разрешения конфликтов). Эффективное лидерство направлено на формирование в экосистеме способности к самоорганизации и самоконтролю [2].

Резюмируя, выделим необходимые этапы создания ценности участниками экосистемы (рис. 2):

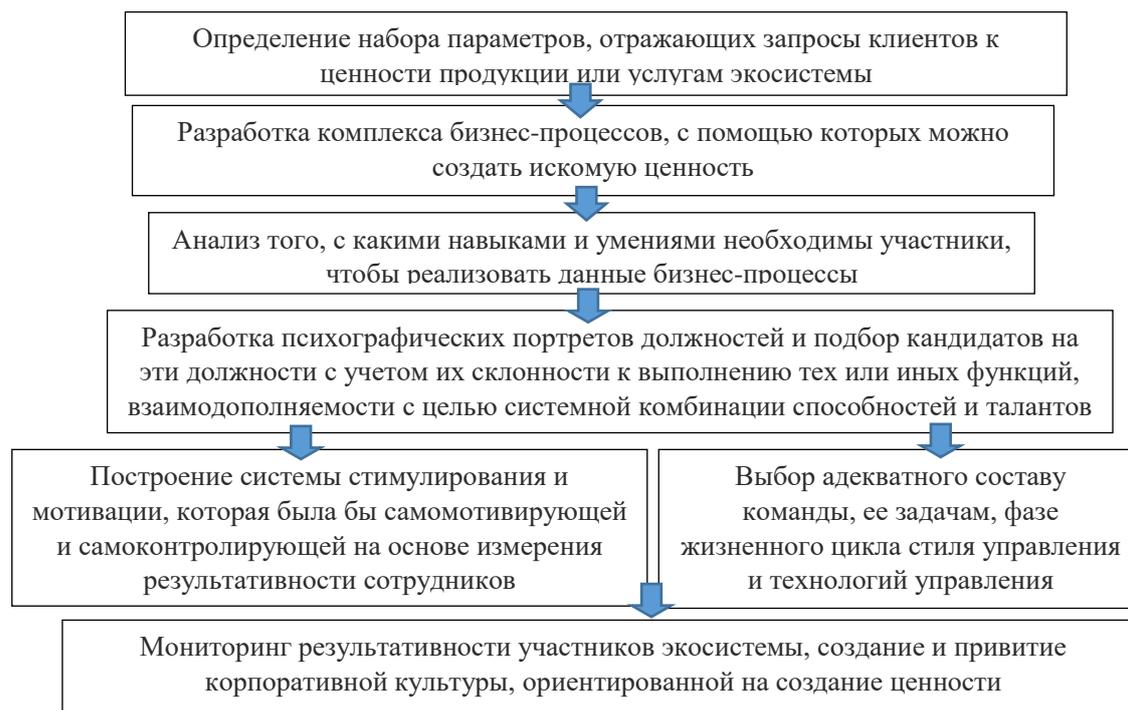


Рис. 2. Последовательность создания ценности участниками экосистемы (составлено автором).

Заключение

По нашему мнению, эффективнее будет экосистема, построенная с учетом интеграции и синергии интересов всех агентов, поскольку любая экосистема устойчива только при условии добровольного принятия решения агентами вкладывать в ее развитие свои ресурсы при наличии альтернативных вариантов. По

утверждению Голдмана [7] экосистемные проекты привлекают в четыре раза больше инвестиций, чем прочие проекты. Участие в подобных проектах позволяет создавать ценность и генерировать денежный поток, получая доступ к активам, но избегая «прямого владения», добиваясь тем самым синергетического эффекта.

Итак, подытожим, чтобы экосистема функционировала эффективно, ее члены должны иметь общие интересы, быть мотивированными на обмен знаниями; использовать Agile, DevOps и KCS; предиктивно и своевременно исправлять корневые проблемы; осуществлять мониторинг удовлетворенности заказчика; иметь в наличии план цифровой трансформации.

Список использованных источников

1. Адизес И. Идеальный руководитель. Почему им нельзя стать и что из этого следует. — Москва : Альпина Паблишер, 2015.
2. Арджирис К., Николс Р., Стивенс Л., Бартоломе Ф. Эффективное деловое общение. — Москва : Альпина Бизнес Букс, 2006. — 192 с.
3. Коваленко А.И. Сетевой эффект как признак доминирующего положения цифровых платформ // Современная конкуренция. — 2020. — № 1 (77). — с. 18–37.
4. Лукашенко М.А., Добровольская Т.Ю. Цифровая корпоративная культура предпринимательского университета // Современная конкуренция, 2020. — Т.14. — № 4(80). — с.84–94.
5. Юлдашев Р.Т., Логвинова И.Л. Влияние цифровизации на развитие национальных страховых рынков на постсоветском пространстве // Страховое дело. — 2021. — № 2 (335). — с. 43–53.
6. Díaz A., Guerra L., Díaz E. Digital Transformation Impact in Security and Privacy // Developments and Advances in Defense and Security. Smart Innovation, Systems and Technologies. — 2022. — vol. 255. — p. 61–70.
7. Goldman R.L., Tallis H., Kareiva P., Daily G.S. Field evidence that ecosystem service projects support biodiversity and diversify options // PNAS. The National Academy of Sciences of the USA. — 2008. — № 27(105). — p. 9445–9448.
8. Ha L. T. Effects of digitalization on financialization: Empirical evidence from European countries // Technology in Society. — 2021. — vol. 68. — No. 4. Article 10185.
9. Krakovskaya I., Korokoshko J. Assessment of the readiness of industrial enterprises for automation and digitalization of business processes // Electronics. — 2021. — Vol. 10. — № 21. — Article 2722.
10. Medina M., Prario B. The transformation of audiovisual media companies: The cases of Mediaset (Italy) and Antena 3 (Spain) // Studies in Communication Sciences. — 2013. — vol. 13. — No. 2. — p. 166–173.
11. Palmié M., Miehé L., Oghazi P., Parida V., Wincent J. The evolution of the digital service ecosystem and digital business model innovation in retail: The emergence of meta-ecosystems and the value of physical interactions // Technological Forecasting and Social Change. — 2022. — vol. 177. — Article 121496.
12. Santos-Pereira C. M., Durão N., Moreira F., Veloso B. The Importance of Digital Transformation in International Business // Sustainability. — 2022. — No. 2. — 834.
13. Sobczak A. Robotic Process Automation as a Digital Transformation Tool for Increasing Organizational Resilience in Polish Enterprises // Sustainability. — 2022. — vol. 14. — No. 3. — Article 1333.
14. Toymentseva I. A., Chichkina V. D., Shafieva M. A. Digital Transformation of Transport Logistics Under Current Conditions // Digital Technologies in the New Socio-Economic Reality. — ISCDTE 2021, 2022. — vol. 304. — p. 355–362.

15. Wißotzki M., Sandkuhl K., Wichmann J. Digital innovation and transformation: Approach and experiences // Architecting the Digital Transformation. Intelligent Systems Reference Library. — 2021. — Vol. 188. — p. 9-36.
16. Zhai H., Yang M., Chan K. C. Does digital transformation enhance a firm's performance Evidence from China // Technology in Society. — 2022. — vol. 68. — 101841.
17. Zimmermann A., Schmidt R., Jain L. C. Architecting the digital transformation: An introduction // Architecting the Digital Transformation. Intelligent Systems Reference Library. — 2021. — Vol. 188. — p. 3-8.
18. Ростелеком. Цифровые платформы. Подходы к определению и типизации. // Теоретическая и прикладная экономика, 2020. URL: https://files.data-economy.ru/digital_platforms.pdf

Березин Данила Александрович

МГИМО МИД России

г. Москва

Слепушкин Александр Николаевич

МГИМО МИД России

г. Москва

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ СТРАТЕГИИ НА ТОВАРНО-СЫРЬЕВЫХ РЫНКАХ

Аннотация. В статье рассмотрены механизмы функционирования товарно-сырьевых рынков. Приведены ключевые факторы влияния на товарно-сырьевые рынки и их взаимосвязь с глобальной экономикой. Рассмотрены различные варианты формирования инвестиционного портфеля с экспозицией на товарно-сырьевые рынки, для которых рассчитаны основные метрики эффективности и оценки рисков.

Ключевые слова: инвестирование, сырьевые товары, товарно-сырьевой рынок, инвестиционные стратегии.

Введение

На протяжении последних лет товарно-сырьевые рынки не перестают удивлять инвесторов и участников рынка. Мир увидел и отрицательные цены на нефтяные фьючерсы и десятикратный рост «спотовых» цен на газ, последовавший за этими событиями скачок глобальной инфляции. Все эти тенденции не оставляют сомнения в том, насколько важными являются изменения на сырьевых рынках для мировой экономики и насколько критичной является инвестиционная оценка активов сырьевых рынков для потенциального инвестирования.

Товары — это сырье, используемое для создания продуктов, которые покупают потребители, от продуктов питания до мебели и бензина. Товары включают сельскохозяйственные продукты, такие как пшеница и крупный рогатый скот, энергетические продукты, такие как нефть и природный газ, и металлы, такие как золото, серебро и алюминий. Есть также специфические товары, или те, которые не могут храниться в течение длительного периода времени, включая сахар, хлопок, какао и кофе.

Товарный рынок значительно изменился со времен, когда фермеры возили бушели пшеницы и кукурузы на местные рынки. В 1800-х годах спрос на стандартизированные контракты на торговлю сельскохозяйственной продукцией привел к развитию бирж товарных фьючерсов. Сегодня на биржах по всему миру можно торговать фьючерсными и опционными контрактами на огромное количество сельскохозяйственной продукции, металлов, энергоносителей и мягких товаров. Эти стандартизированные контракты позволяют производителям товаров переложить свои ценовые риски на конечных пользователей и других участников финансового рынка.

Методология исследования

В ходе исследования, представленного в работе, применялись общенаучные методы исследования в рамках описательного, сравнительного, логического анализа, а также анализа динамики.

Результаты исследования

Основные характеристики товарно-сырьевых рынков

Товары также развивались как класс активов с 1990-х годов с развитием индексов товарных фьючерсов, а затем и инвестиционных инструментов, которые ориентируются на эти индексы. Сегодня инвесторы могут выбирать из множества инструментов для инвестирования на товарных фьючерсных рынках, от взаимных фондов до биржевых фондов или векселей, охватывающих широкий спектр от позиций по отдельным товарам до отраслевых и широких позиций по товарам.

Товарно-сырьевой рынок — это организованный и регулируемый рынок, который способствует инвестициям в сырье: купля-продажа контрактов, стоимость которых связана с ценой продукта.

Покупатели по контракту обычно принимают поставку продукта, а продавец соглашается ее доставить. Ниже представлены стандартные характеристики каждого контракта.

Количество	Его можно измерять в разных единицах, например в кг, фунтах, литрах, баррелях, тоннах и так далее.
Качество	Он может включать чистоту сырья, процент добавок и так далее.
Цена	Цена покупки или продажи данного продукта.
Доставка	Дата, место и способ доставки будут определены. Контракты обычно заключаются не физически, а финансово.

Основными участниками сырьевого рынка являются.

Потребители

Те, кто поставляют продукцию. Без производителей не могло быть рынков для сырья. Это горнодобывающие компании, фермеры и так далее. Производители часто продают контракты до того, как получить продукт. Они фиксируют цену будущей продукции.

Конечные промышленные потребители

Компании и частные лица, которым требуется конкретный продукт, который они хотят позже добавить в свои производственные процессы. Например, эти потребители могут покупать сталь по цене до начала строительства объекта, поскольку они опасаются, что цена на сталь вырастет и приведет к удорожанию всего строительства.

Спекулянты и трейдеры

Это люди, которые спекулируют на эволюции цен в одном направлении,

участвуют в торговле сырьем. Они важны на товарном рынке, поскольку обеспечивают значительную ликвидность для двух основных групп производителей и потребителей.

Виды инвестиционных стратегий

Существуют различные виды инвестиционных стратегий. В основе большинства из них лежит технический анализ, а также мониторинг фундаментальных показателей рынка, для принятия решения о покупке или продаже.

Техническая стратегия

В техническом анализе используются графические индикаторы, которые отслеживают динамику цен, позволяют находить закономерности, а также подают сигналы на покупку или продажу. В большинстве торговых стратегий используются технические индикаторы, так как они определяют модели ценообразования, на которые трейдеры могут ориентироваться при торговле.

Ценовая торговля

Стратегия, которая отслеживает историческую динамику цены сырьевого товара, с целью прогнозирования его будущей цены..

Торговля по тренду

Другое название стратегии — это позиционная торговля. Трейдеры, торгующие по тренду, ориентируются на направления ценовых трендов на сырьевые товары и стараются открывать длинную позицию, когда цена находится в восходящем тренде, и короткую, когда цена пребывает в нисходящем тренде. Данная стратегия ориентируется на долгосрочные ценовые тенденции, а не на краткосрочные колебания.

Торговля на новостях

Суть стратегии заключается в фокусировании на новостях, влияющих на цены сырьевых товаров. К таким новостным событиям могут относиться экстремальные погодные условия, геополитические события и т.д.

Торговля в диапазоне

Стратегия предполагает наличие уровней поддержки и сопротивления цены. Для нахождения данных уровней могут быть использованы такие индикаторы технического анализа, как полосы Боллинджера или иные инструменты построения графиков. Трейдеры, торгующие в соответствии с данной стратегией, покупают активы, при приближении цен к уровню поддержки в нижней части диапазона, и продают, при приближении цен к уровню сопротивления в верхней части диапазона.

Фундаментальная торговля

Стратегия фундаментальной торговли в большей степени нацелена на анализ фундаментальных рыночных показателей, влияющих на спрос и предложение товара, нежели чем на технические индикаторы.

Выбор инвестиционной стратегии

Инвесторы, создающие экспозицию портфеля на сырьевые товары, преследуют три цели: защиту от инфляции, диверсификацию и потенциальную доходность.

Поскольку сырьевые товары являются «реальными активами», они, как правило, реагируют на изменение экономических основ иначе, чем акции и облигации, которые являются «финансовыми активами». Например, товары являются одним из немногих классов активов, которые, как правило, выигрывают от роста инфляции. По мере увеличения спроса на товары и услуги цены на эти товары и услуги обычно также растут, как и цены на товары, используемые для производства этих товаров и услуг. Поскольку цены на сырьевые товары обычно растут, когда инфляция ускоряется, инвестиции в сырьевые товары могут обеспечить портфелям защиту от инфляции.

Напротив, акции и облигации, как правило, работают лучше, когда уровень инфляции стабилен или замедляется. Быстрая инфляция снижает стоимость будущих денежных потоков, получаемых от акций и облигаций, потому что на эти «будущие» деньги можно будет купить меньше товаров и услуг, чем сегодня.

По этим причинам доходность широкого и диверсифицированного товарного индекса, такого как Bloomberg Commodity Index, Credit Suisse Commodities Benchmark или S&P Goldman Sachs Commodity Index, исторически в значительной степени не зависела от доходности акций и облигаций, но положительно коррелировала с инфляцией.

Хотя соотношение товаров и акций временно улучшилось после мирового финансового кризиса в период 2008/2009 гг., это было результатом снижения совокупного спроса, которое равномерно затронуло многие классы активов, что привело к более высокой корреляции между ними. С тех пор сырьевые товары стали больше реагировать на фундаментальные факторы предложения. К ним могут относиться погода, влияющая на цены на природный газ и зерно, геополитическая нестабильность, влияющая на сырую нефть, или забастовки на шахтах, влияющие на металлы. Важно отметить, что эти факторы, как правило, не влияют на доходность рынка акций или облигаций в одинаковой степени, и, соответственно, корреляция между сырьевыми товарами и другими классами активов снизилась.

Низкая корреляция сырьевых товаров с акциями и облигациями иллюстрирует то, что может быть наиболее значительным преимуществом широкого доступа к сырьевым товарам: диверсификация. В диверсифицированном портфеле классы активов, как правило, не меняются синхронно друг с другом, что снижает волатильность всего портфеля. Более низкая волатильность снижает риск портфеля и должна улучшить постоянство доходности с течением времени. Однако диверсификация не гарантирует от убытков.

Заключение

Инвестирование в сырьевые товары имеет ряд преимуществ:

- рост населения увеличивает спрос на сырье,
- хеджирование инфляции,
- диверсификация портфеля.

Немаловажными факторами при инвестировании на товарно-сырьевых рынках являются:

- совершение сделок купли-продажи в рамках ранее разработанной инвестиционной стратегии,
- регулярное проведение анализа рынка (как фундаментальный анализ, так и технический),
- управление рисками.

Список использованных источников

1. Rehak D., Senovsky P., Hromada M., Lovecek T. Complex approach to assessing resilience of critical infrastructure elements // International Journal of Critical Infrastructure Protection. — 2019. — vol. 25. — pp. 125–138.
2. Кривокоченко Л.В. Современные особенности товарной биржи // Российский внешнеэкономический вестник. — 2019. — №5. — с. 41–53.
3. Bamba M., Aggarwal M., Verma M. Maturity Effect in Commodity Market: Empirical Evidences from Multi-Commodity Exchange (MCX) // Thailand and The World Economy. — 2022. — vol. 40(1). — pp. 69–87.
4. Sutomo S. The determinants of capital structure in coal mining industry on the Indonesia Stock Exchange.

- URL: https://www.businessperspectives.org/images/pdf/applications/publishing/templates/article/assets/13227/IMFI_2020_01_Sutomo.pdf.
5. Camanzi L., Polino M., Verza M. Market structure and supply chain strategies in the global agricultural commodity industry: a comparison between EU and USA // Journal for Global Business Advancement. — 2020. — vol. 13(2). — pp. 249–269.
 6. Commodities Demystified. URL: <https://www.commoditiesdemystified.info/en/>.
 7. CME Group. URL: <https://www.cmegroup.com/>.
 8. Степнов И.М., Ковальчук Ю.А. Инвестиционная оценка современных бизнес-моделей // Учет. Анализ. Аудит. — 2021. — т. 8. — № 2. — с. 12–23. DOI: 10.26794/2408-9303-2021-8-2-12-23.
 9. Коркин А. С. Стратегии инвестирования на фондовом рынке // Инновации. Наука. Образование. — 2020. — № 16. — С. 572–577.
 10. Шихалева Е.А., Мрочковский Н.С. Инвестирование в ETF — биржевые инвестиционные фонды в цифровой экономике // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. — 2021. — №4. — с. 46–51.
 11. Коновалов К.Ю. Использование консенсус-прогноза колебания цен на мировых товарно-сырьевых рынках // Научные известия. — № 10. — 2018. — pp. 25–32.
 12. Till H., Eagleye J. Commodities — Active Strategies for Enhanced Return. EDHEC Business school. — 2005.
 13. Till H., Eagleye J. Commodity Trading Strategies: Examples, Mistakes, and Famous Debacles. EDHEC-Risk Institute. — 2019.

Пупенцова Светлана Валентиновна

*Высшая школа производственного менеджмента
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого
г. Санкт-Петербург*

Бесова Дарья Евгеньевна

*Высшая школа производственного менеджмента
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого
г. Санкт-Петербург*

ИДЕНТИФИКАЦИЯ РИСКОВ ПРИ ВНЕДРЕНИИ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ НА ПРЕДПРИЯТИИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

Аннотация: Выполнен анализ закупочной деятельности предприятий, с целью осуществления внедрения цифровых технологий, с использованием как отечественного, так и зарубежного ПО в условиях санкций. Выявлены возможные риски при внедрении информационной системы. Проведена идентификация выявленных рисков с использованием метода анализа иерархий (МАИ) и разработаны рекомендации по снижению наиболее значимых рисков. Рассмотренный в статье алгоритм ранжирования рисков с применением метода МАИ позволяет использовать более функциональную и информативную форму представления мнения экспертов. Большую точность получаемых результатов позволяет получить наличие математических средств отражения нечеткости исходной информации. Научная новизна исследования заключается в развитии качественных методов экспертной

оценки рисков инновационных проектов, за счет метода анализа иерархий, что имеет существенное значение для оценки и ранжирования влияния рисков.

Ключевые слова: цифровизация, автоматизация, закупки, риски.

Введение

Введённые антироссийские санкции, с одной стороны, оказывают негативное влияние на многие отрасли народного хозяйства, с другой, открывают новые возможности в области сотрудничества с восточными странами и развития сектора наукоемкого производства и ИТ-технологий. В данных условиях финансирование НИОКР становится необходимым в конкурентной борьбе за лидерство и сокращение издержек. Для реализации таких проектов первоначально необходимо идентифицировать риски и разработать рекомендации для их снижения. В рамках новой сложившейся ситуации, можно наблюдать отток зарубежных вендоров с российского рынка. Фактически, на сегодняшний день, рынок остался исключительно с отечественным производителем, использование любого зарубежного софта имеет колоссальный риск как для пользователя, так и для вендора. На рынке BPM-систем (класс ИТ-систем, позволяющих автоматизировать управление отдельными бизнес-процессами) достаточно много качественных российских вендоров. С наличием санкций разработчики могут перепрограммировать продукты на ответственные ПО с помощью Low-code (технология разработки сайтов). Можно сказать, что в рамках новых реалий продукты российского рынка получают серьезное развитие как в функциональном плане, так и в плане экспертизы. Также рынок BPMN (язык моделирования бизнес-процессов) систем, достаточно устойчив к уходу зарубежных вендоров, так как российское ПО намного доступней в продаже и получении лицензии. Единственным весомым риском, обозначенный в данной статье как «зависимость от зарубежных поставщиков» касается только компонентов, из которых состоят отечественные BPMS-системы (технологическое программное обеспечение для поддержки концепции BPM), тогда нашим вендором будет необходимо переходить на open source (открытое программное обеспечение).

Цель исследования, задачи исследования

Целью работы является идентификация рисков внедрения информационной системы на предприятии с использованием метода анализа иерархий. Задачи исследования: проанализировать закупочную деятельность предприятий, с целью осуществления внедрения цифровых технологий; проанализировать все возможные риски при внедрении информационной системы; проанализировать выявленные риски с использованием метода анализа иерархий.

Результаты

Основные цели автоматизации закупочной деятельности, которыми стоит руководствоваться при внедрении любой информационной системы в условиях введённых антироссийских санкций, является: повышение операционной эффективности; обеспечение прозрачности и контролируемости закупочного процесса; стандартизация процесса; соответствие законодательству; сокращение затрат [2]. Как известно, инновационные проекты являются высокорисковыми, так как на рынке он будет считаться уникальным. Рисков, связанных с инновационными проектами, существует множество, ниже будут представлены наиболее вероятные риски, которые могут возникнуть в ходе цифровизации: риск инноваций, т.е. риск, связанный с достижением иного результата в процессе разработок; риск

технологической инфраструктуры, связан с отсутствием технической поддержки информационных систем; экономические риски, прежде всего, — это рост затрат на всех стадиях разработки НИОКР; кадровые риски, связаны с отсутствием квалифицированных кадров, для работы с новыми разработками; утечка данных, связана с постоянно растущим потоком информации и сложностью обеспечения безопасности и сохранности данных [7]; зависимость от иностранных поставщиков.

Для детального анализа каждого из возможных рисков, применим метод анализа иерархии (МАИ) [1, 6]. С помощью выбранных критериев, а также при разработке матриц парного сравнения данный метод позволяет проранжировать и проанализировать все возможные варианты решений. МАИ состоит в декомпозиции проблемы на более простые составные части и её дальнейшей обработки. Алгоритм применения данного метода приведен в [1]. Сравнение проводится по девятибалльной шкале, предложенной Т. Саати в [1, 6]. К преимуществам метода отнесем возможность проверки экспертов. Метод позволяет определить индекс согласованности (ИС) и показатель отношения согласованности (ОС). Допустимое значение отношения согласованности — до 10%. В качестве рисков, взятых для анализа инновационного проекта риски, были декомпозированы на внешние и внутренние [5].

Таблица 1. Определение нормированного вектора групп внешние и внутренние.

Показатель	К	К1	К2	Среднее геометрическое, P	Нормативное значение вектора, W
Внешние	К1	1	2	1,41	0,6667=1,41/2,12
Внутренние	К2	1/2	1	0,71	0,3333=0,71/2,12
Сумма		1,5	3	2,12	1
Собственное число		1=1,5×0,6667	1=3×0,3333		2=1+1
ИС		0=(2-2)/(2-1)			
ОС		0%			

На данном этапе можно сделать вывод о том, что наиболее значимым риском для проекта будет внешний риск. Далее, по аналогии, сравним внешние и внутренние риски внутри групп (табл. 2, 3).

Таблица 2. Определение нормированного вектора внешних рисков.

Показатель		B1	B2	B3	P	W
Риск инноваций	B1	1	3	9	3,00	67,16%
Кадровый риск	B2	1/3	1	5	1,19	26,54%
Зависимость от иностранных поставщиков	B3	1/9	1/3	1	0,28	6,29%
Сумма		1,44	4,2	15	4,47	1,00
Собственное число		0,977	1,12	0,94		3,03
ИС		0,02=(3,03-3)/(3-1)				
ОС		2,51%=0,02/0,58×100				

Таблица 3. Определение нормированного вектора внутренних рисков.

Показатель		B4	B5	B6	P	W
Риск технологической инфраструктуры	B4	1	3	5	2,47	63,70%
Экономический риск	B5	1/3	1	3	1,00	25,83%
Утечка данных	B6	1/5	1/3	1	0,41	10,47%
Сумма		1,533	4,33 3	9	3,87	1,00
Собственное число		0,977	1,11 9	0,9 4		3,04
ИС	$0,019=(3,004-3)/(3-1)$					
ОС	$3,32\%=0,019/0,58\times 100$					

В таблице 2 и 3 рассчитаны нормативные значения векторов каждого из предложенных рисков, чтобы понять, у какого риска имеется наиболее сильное влияние, стоит рассчитать средневзвешенное значение, где весом назначен нормированный вес групп рисков (табл. 1). Расчёты представлены в таблице 4.

Таблица 4. Выбор варианта риска (расчет средневзвешенного значения риска).

Показатель	Вес, %	B1	B2	B3	B4	B5	B6
Внешние риски	66,7	67,16	26,54	6,29	0	0	0
Внутренние риски	33,3	0	0	0	63,70	25,83	10,47
Средневзвешенное значение риска, %		44,78	17,70	4,20	21,23	8,61	3,49

Наиболее высокий процент нормативного значения вектора будет соответствовать альтернативе с наибольшим средневзвешенным значением риска (вероятным риском) [3]. Согласно проведенным расчетам по методу МАИ предпочтение, как наиболее вероятному риску, следует отдать риску инноваций, далее риску технологической инфраструктуры и кадровому риску (рис.1).

Риск инноваций, связанный с достижением иного результата в процессе разработок, является одним из вероятных, его средневзвешенное значение составляет 44,78%. Чтобы данный риск минимизировать, стоит учесть профессионализм руководителя проектом и команды проектов, а также возможность самой организации к внедрению цифровых технологий [4]. Для снижения риска в рамках проекта лучшим вариантом стоит считать распределение риска между участниками, где минимизаций происходит за счет создания системы аутсорсинговой компанией.



Рис. 1. Ранжирование по рискам.

Заключение

Информационные системы шагнули далеко вперед, делая функционирование предприятия быстрым, прозрачным и эффективным. На сегодняшний день созданы сотни информационных продуктов, как зарубежных, так и отечественных ПО. Рассмотренный в статье алгоритм ранжирования рисков с применением метода МАИ позволяет использовать более функциональную и информативную форму представления мнения экспертов. Большую точность получаемых результатов позволяет получить наличие математических средств отражения нечеткости исходной информации. Научная новизна исследования заключается в развитии качественных методов экспертной оценки рисков инновационных проектов, за счет метода анализа иерархий, что имеет существенное значение для оценки и ранжирования влияния рисков.

Список использованных источников

1. Saaty, Thomas L. Relative Measurement and its Generalization in Decision Making: Why Pairwise Comparisons are Central in Mathematics for the Measurement of Intangible Factors — The Analytic Hierarchy/Network Process // RACSAM (Review of the Royal Spanish Academy of Sciences. Series A. Mathematics): journal. — 2008. — June (vol. 102, no. 2). — P. 251–318.
2. Наумов О. А. Управление рисками инновационного проекта // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. — 2013. — №3.
3. Пупенцова С.В., Иванова У.С. Адаптация мультикритериального и марковского анализа для ранжирования рисков компании в кризисных условиях // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. — 2021. — № 1 (29). — С. 75–84.
4. Пупенцова С.В., Каракчиева И.М. Идентификация рисков инновационного проекта с использованием качественных методов анализа рисков // Управление риском. 2022. — № 1 (101). — С. 15–22.
5. Пупенцова С.В., Поняева И.И. Оценка рисков инновационного проекта, основанная на синтезе методов нечетких множеств и анализа иерархий // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. — 2020. — Т. 13. — № 6. — С. 66–78.
6. Саати Томас Л. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Пер. с англ. Р.Г. Вачнадзе. — Москва : Радио и связь. — 1993. — 314 с.

7. Степнов И.М., Ковальчук Ю.А. Экономические ловушки внедрения искусственного интеллекта // Экономика. Налоги. Право. — 2020. — т. 13. — № 2. — с. 92–102.

Болотов Игорь Андреевич
МГИМО МИД России
г. Москва

ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В 2022 ГОДУ

Аннотация. В статье проведено исследование тенденций, присущих российскому рынку недвижимости в 2022 году под воздействием санкций, которые оказали влияние как на первичное, так и вторичное жилье, а также рынок коммерческой недвижимости. После пандемийного кризиса в 2021 г. в условиях восстановления деловой активности и потребительского спроса отмечались положительные тенденции на рынке. Однако уже во втором квартале 2022 г. вновь произошло снижение показателей спроса в условиях роста цен. Особенно это касалось рынка жилья в крупнейших городах страны, таких как Москва и Санкт-Петербург, а также в Московской области. В рамках исследования проведен анализ явлений, характеризующих изменение спроса и предложения на рынке недвижимости и уровня цен в целом, а также в отдельных регионах.

Ключевые слова: рынок недвижимости, первичное и вторичное жилье, коммерческая недвижимость, спрос и предложение.

Введение

Рассматривая рынок недвижимости как систему экономических отношений, связанных с вложением капитала в объекты недвижимого имущества, является одним из ключевых секторов национальной экономики, и тесно взаимосвязан с другими рынками: труда, капитала, товаров, услуг и пр. В связи с этим рынок недвижимости подвержен влиянию как внутренних, так и внешних факторов, что подтверждает проведенный анализ его динамики и происходящих процессов, касающихся как жилой, так и коммерческой недвижимости. Основным фактором влияния — это санкционное давление на экономику России, который отразился на всех отраслях, в т.ч. и рынке недвижимости.

Методология исследования

В статье использованы методы сравнительного анализа, методы анализа и синтеза при разбивке данных на составляющие сегменты (жилая и коммерческая недвижимость, первичный и вторичный рынок жилья, офисная и складская недвижимость), позволяющие сгруппировать данные и сделать на их основе соответствующие выводы.

Результаты исследования

Санкции, введенные в 2022 году, оказали значительное влияние на рынок недвижимости в России. Санкции направлены на ограничение доступа российских компаний и частных лиц к международным финансовым рынкам и ограничение их способности вести бизнес с иностранными партнерами. В результате доступность финансирования для строительства и девелопмента проектов недвижимости в России

была ограничена, а стоимость заимствований возросла. Кроме того, санкции оказали негативное влияние на инвестиционный климат в России, и иностранные инвесторы стали более осторожно вкладывать средства в рынок недвижимости страны. Это привело к замедлению роста рынка недвижимости и снижению спроса на жилье и коммерческую недвижимость.

После резкого роста спроса на первичное жилье в марте 2022 г. последовало такое же стремительное падение, после которого рынок не смог достигнуть уровня предыдущего года. Общее число зарегистрированных договоров долевого участия (ДДУ) составило 703 тыс., что на 22% ниже по сравнению с 2021 г. (898 тыс.).

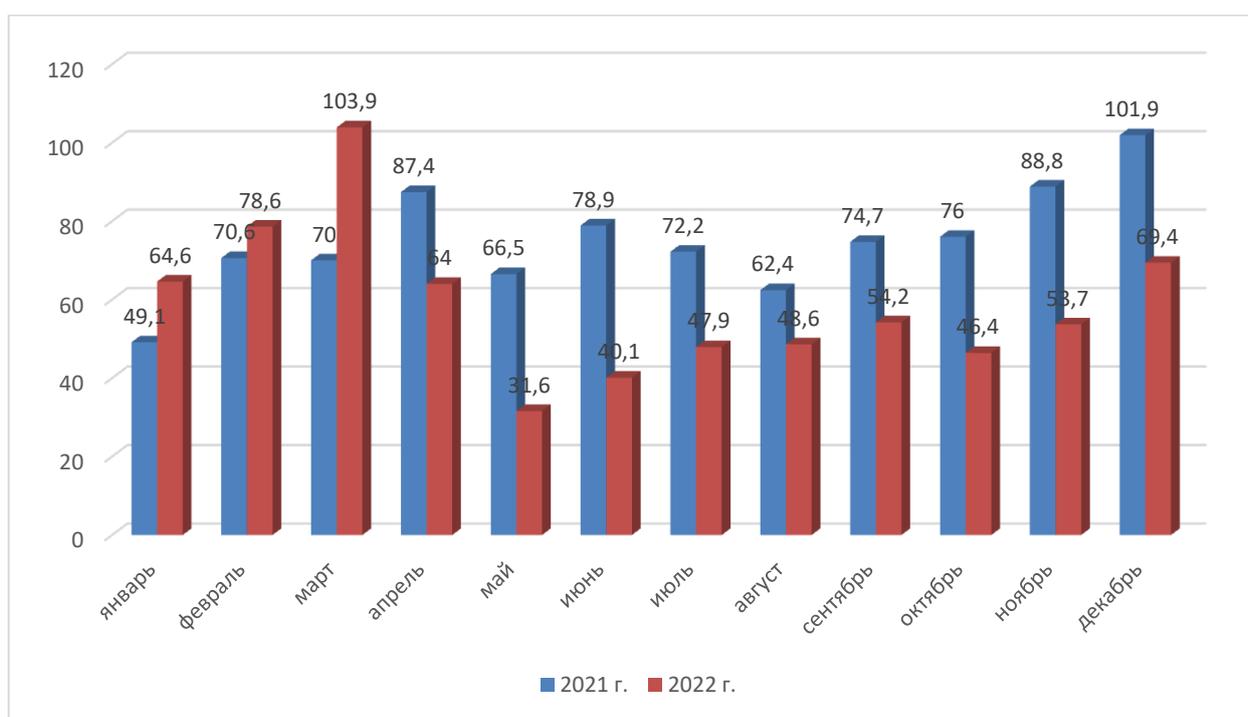


Рис. 1. Число зарегистрированных ДДУ в России в 2022 г. по месяцам, тыс. ед.

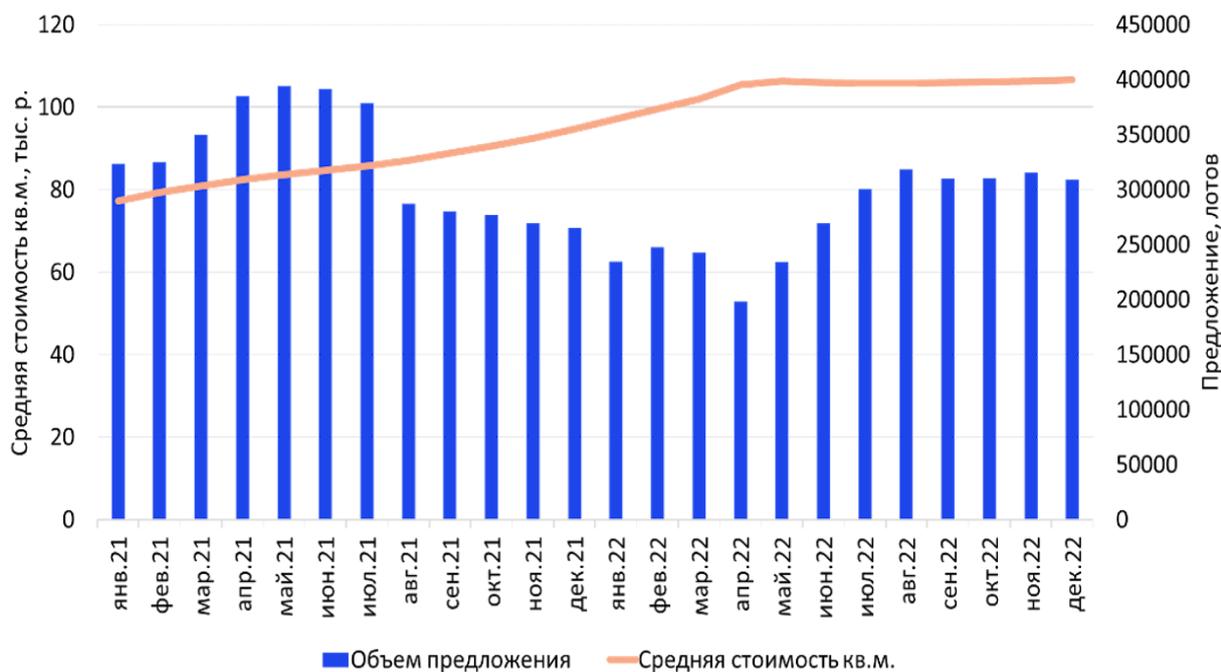
Источник: Спрос на новостройки в России в 2022 году сократился на 22%: Жилье: РБК Недвижимость // URL: <https://unicar-m.ru/spros-na-novostrojki-v-rossii-v-2022-godu-sokratilsyana-22-zhile-rbk-nedvizhimost/>.

Спрос на вторичном рынке жилья по итогам 2022 года также сократился на 12%, хотя в первом квартале уровень активности на рынке недвижимости был выше прошлогоднего на 9%. Однако, начиная с апреля произошло значительное падение спроса в связи с резким повышением ключевой ставки ЦБ РФ. Вторая волна падения спроса в сентябре 2022 г. пришлось на объявленную частичную мобилизацию, после чего спрос начал постепенно восстанавливаться.

На фоне падения спроса по итогам 2022 г. значительно выросло предложение квартир в продаже (на 32%), а также сокращение уровня цен на жилье (на первичном рынке 10% против 30% в 2021 г., на вторичном рынке — 10% против 26%) [2].

Самый высокий рост цен наблюдался в Московском регионе, где стоимость жилья увеличилась до 15%. В то же время стоимость жилья в Санкт-Петербурге и Ленинградской области выросла примерно на 10%.

В целом, несмотря на то что санкции оказали негативное влияние на рынок недвижимости в России, рынок продемонстрировал определенную степень устойчивости и продолжил расти, хотя и более медленными темпами.



Источник: Циан.Аналитика

Рис. 2. Динамика предложения и средней стоимости жилья на вторичном рынке крупных городов.

Источник: Рост цен на жилье в России в 2022-м оказался в 2,5 раза ниже 2021 года. 13.12.2022. РБК // URL: <https://realty.rbc.ru/news/639852819a7947ebe828dbf9>.

Правительство приняло различные меры для поддержки рынка недвижимости, такие как предоставление субсидий на процентные ставки по ипотечным кредитам, что сделало приобретение жилья более доступным для населения, и выделение бюджетных средств на развитие строительной отрасли. Кроме того, низкие процентные ставки по ипотечным кредитам и высокий спрос на жилье в регионах продолжают стимулировать рынок.

В 2022 году самыми популярными регионами для покупки недвижимости в России были Москва и Московская область, Санкт-Петербург и Ленинградская область, а также Краснодарский край и Сочи, где спрос на жилье был стабильно высоким. В то же время рост рынка недвижимости наблюдался в регионах, где из-за пандемии многие люди предпочли переехать из крупных городов в более тихие и отдаленные районы.

На рынке коммерческой недвижимости спрос на офисные и торговые площади в 2022 г. в России также увеличился, хотя и не так сильно, как на рынке жилой недвижимости. Пандемия ускорила тенденцию удаленной работы, что негативно сказалось на спросе на офисные помещения, но в то же время привело к увеличению спроса на торговые площади в регионах, поскольку люди стали больше интересоваться покупками на местных рынках.

Также отмечался рост инвестиций в коммерческую недвижимость на 25% по сравнению с 2021 годом (по предварительным данным годовой объем инвестиций составил 221 млрд руб.), что объяснялось стремлением сохранить капитал в условиях волатильности экономических показателей, а также уходом иностранных инвесторов с рынка. В то время как общий объем инвестиций в недвижимость сократился в 2022 г. на 8% и составил 375 млрд руб. Рассматривая структуру инвестиций в коммерческую

недвижимость, можно определить, что лидерами являются офисный и складской сегменты (37% и 34% соответственно от общего объема вложений).

В связи со снижением посещаемости торговых центров, по данным Google Mobility Index, в Москве на 30% и в регионах на 16%, со стороны арендаторов увеличилось количество заявок на изменение коммерческих условий, в первую очередь на снижение арендной ставки, особенно в конце года, которое составил по прогнозам в текущем году 10-15% [1].

Что касается рынка офисной недвижимости, то он продемонстрировал достаточно высокий уровень устойчивости и активности даже в условиях неопределённости, которые были вызваны как политическими, так и экономическими факторами, что выразилось в относительно высоких показателях спроса, стабильном уровне арендных ставок аренды, а также плавном (хотя и незначительным) росте доли свободных площадей. Объем спроса составил по оперативным данным за 2022 г. около 1 млн кв. м [1].

В число наиболее крупных сделок на рынке коммерческой недвижимости вошел сегмент купли-продажи, доля которого в 2021 г. составляла 19% от общего объема спроса против 11% и 12% в 2020 и 2021 гг. соответственно [1].

Заключение

В заключение отметим, что рынок недвижимости в России в 2022 году продемонстрировал положительную динамику и рост, несмотря на проблемы, связанные с текущей политической и экономической ситуацией. Этому росту способствовали низкие процентные ставки по ипотечным кредитам, государственная поддержка и растущий спрос на жилье в регионах. Средняя стоимость жилья увеличилась, причем самый высокий рост наблюдался в Московском регионе. Рынок коммерческой недвижимости также продемонстрировал рост, при этом увеличился спрос на торговые площади в регионах.

Список использованных источников

1. Итоги рынка коммерческой недвижимости 2022 года и прогноз на 2023 год. 12.12. 2022 // URL: <https://asninfo.ru/analytics/1559-itogi-rynka-kommercheskoy-nedvizhimosti-2022-goda-i-prognoz-na-2023-god>.
2. Рост цен на жилье в России в 2022-м оказался в 2,5 раза ниже 2021 года. 13.12.2022. РБК // URL: <https://realty.rbc.ru/news/639852819a7947ebe828dbf9>.
3. Спрос на новостройки в России в 2022 году сократился на 22%: Жилье: РБК Недвижимость // URL: <https://unicar-m.ru/spros-na-novostrojki-v-rossii-v-2022-godu-sokratilsya-na-22-zhile-rbk-nedvizhimost/>.

АНАЛИЗ ВНЕДРЕНИЯ ЦИФРОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ НЕФТЕГАЗОВЫМИ КОМПАНИЯМИ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация. В данной статье рассматривается развитие и роль цифровых процессов в производственной деятельности нефтегазовой компании в условиях перехода к цифровой экономике. В первую очередь необходимо определиться с конкретизацией терминологии, которая будет использоваться в рамках этого исследования. По этой причине сначала будут представлены определения и основные виды цифровых инструментов, используемых компаниями на практике в качестве стратегического руководства по достижению цифрового развития. Далее в статье рассматривается цифровизация в нефтегазовой отрасли и создание соответствующих проектных стратегий, методов и инструментов, позволяющих компаниям наращивать цифровые обороты и выбиваться в лидеры на рынке за счет увеличения объемов производимой продукции и повышения чистой прибыли компании, в том числе за счет сокращения затрат на производство и его издержек. В качестве объекта исследования цифровых инноваций предложена нефтегазовая отрасль, а в качестве предмета исследования выступает нефтегазовая компания. На сегодняшний день в данной отрасли производства уделяется повышенное внимание цифровым инновациям, цифровизации производства в целом и переходу к новой цифровой экономике с помощью создания и реализации блока корпоративных и государственных программ, направленных на формирование и развитие цифровых бизнес-моделей. Данное исследование посвящено анализу проблем и поиску направлений развития цифровизации нефтегазовой промышленности с учетом практического опыта и наработок крупных нефтегазовых компаний. В ходе исследования было проанализировано текущее состояние цифровизации нефтяной отрасли, используемые методы и направления развития Индустрии 4.0 в нефтегазовой отрасли. Современная нефтегазовая отрасль в значительной степени зависит от процессов и тенденций, обусловленных ускоряющимися цифровыми процессами в современной экономике. Таким образом, цифровизация нефтегазового сектора стала одной из главных задач современности, что предполагает технологическую и структурную трансформацию всех производственных процессов и этапов.

Ключевые слова: корпоративные стратегии, инвестиции, инновации, цифровая экономика, цифровые технологии, цифровой переход, кибербезопасность, цифровое развитие, искусственный интеллект, цифровой поток, индустрия 4.0.

Введение

Нефтегазовые компании в условиях цифровизации экономики: оценка перспектив инновационного развития

Сегодня нефтегазовая отрасль, как и другие отрасли экономики, сталкивается с рядом трудностей и вызовов, которые ей необходимо преодолеть. Речь идет как об отрасли в целом, в которой задействованы как нефтегазовые компании, так и компании нефтесервисного обслуживания.

Данные вызовы носят глобальный международный характер, и им подвержены многие гиганты нефтегазового рынка, включая внутренних и внешних производителей.

Данные трудности связаны с крупными структурными изменениями в отрасли, вызванные нынешними цифровыми процессами, которым подвержена отрасль в современных условиях. Речь идет о цифровой трансформации промышленности и переходе к экономике нового типа, тем не менее бизнес-индустрия и государство не всегда способны оперативно переориентироваться и подстроиться под современные тенденции изменяющихся реалий. В этой связи некоторые отрасли могут столкнуться с рядом трудностей технического, технологического, производственного, операционного, логистического и географического характеров [11].

Параллельно с тем многие компании нефтесервисной направленности испытывают на сегодняшний день ряд трудностей, связанных с миграцией существенной части клиентской базы от крупных частных компаний к государственным компаниям. Следствием данного явления является изменение конъюнктуры на рынке, а значит и изменение условий конкуренции на рынке в данной отрасли [3,12].

Несмотря на резкое снижение цен на нефть, рынок углеводородов начинает восстанавливаться. По этой причине компании заинтересованы в стимулировании развития новых технологий, которые носят цифровой характер, для наращивания объемов производства, увеличения прибыли и открытия новых перспективных горизонтов планирования для осуществления хозяйственной деятельности в обозримом будущем [13].

Методология исследования

В настоящее время многие научные и бизнес-сообщества рассматривают «Индустрию 4.0» в качестве приоритетного объекта своих исследований, на который направлено всестороннее пристальное внимание. В ретроспективном смысле данный термин был введен в оборот после международной промышленной выставки, состоявшейся в немецком Ганновере в 2011 году. Представленная концепция подразумевает под собой полный переход от традиционной формы производства к полностью автоматизированной цифровой форме с использованием интеллектуальных систем управления производством в режиме реального времени посредством высокотехнологичного оборудования через специальные компьютерные программы. Речь идет о полноценном цифровом взаимодействии производства с внешней средой, создании глобальной экосистемы Интернета вещей [6].

Результаты исследования

Приоритетные направления цифрового развития индустрии 4.0

Крупные энергетические компании, пытаясь преодолеть снижение темпов разработки месторождений, начали адаптировать и использовать принципы и методы индустрии 4.0 в добыче нефти [4].

К основным направлениям развития индустрии 4.0 в нефтедобывающей отрасли можно отнести следующие информационные категории, присущие цифровому прогрессу. Большие данные — набор инструментов и методов, включающий организацию, хранение, обработку больших массивов данных. На месторождениях полевой персонал оснащен мобильными устройствами, которые позволяют в режиме реального времени анализировать данные с устройств Интернета вещей, датчиков, установленных в скважинах, и оборудовании, что позволяет им принимать решения с высокой оперативностью в зависимости от текущей ситуации. Благодаря этому возможно существенно сократить время простоя специализированного насосного оборудования и в результате снизить производственные потери. Интернет вещей объединяет компьютерные сети и подключаемые элементы рабочего оборудования с

датчиками, установленными в скважинах, а также программное обеспечение для обработки данных, автоматизированного дистанционного управления и управления технологическими процессами. Интернет вещей вместе с большими данными позволяет оптимизировать работу существующих скважин в режиме реального времени (онлайн формат) и использовать полученные информационные данные для открытия и разработки новых месторождений в дальнейшем. Беспилотные летательные аппараты и роботы участвуют в процессах автоматизации, участвуют в опасных работах в полевых условиях, выполняют тактильное и визуальное сканирование, выполняют исследования недоступных объектов, таких как подводные и трудноизвлекаемые нефтяные месторождения. Визуализация и цифровые близнецы. Работа в этой области заключается в получении информации от датчиков и сенсоров, ее генерации и обработке с помощью технологии больших данных. После этого происходят процессы моделирования и визуализации месторождения, а также используемого оборудования и инфраструктурных объектов. Данные инструментарий визуального моделирования обеспечивает проведение необходимого тестирования для составления вероятных прогнозов, что значительно повышает эффективность принимаемых решений и качество желаемых результатов. Также стоит уделить внимание концепции «Умных материалов». Эта концепция также включает в себя «умные» жидкости и покрытия с использованием нанотехнологий. Потенциал этой технологии основан на материалах с различными физическими и химическими свойствами, которые сохраняют или приобретают необходимые характеристики при изменении условий окружающей среды. Печать 3D-объектов в нефтедобыче позволяет создавать прототипы датчиков, макетов оборудования внутри месторождения, конструкций, модели насосов и буровых установок. Далее, особо важно сделать более пристальный акцент на цепочке «Блокчейн», так как она позволяет совместно использовать разнообразное программное обеспечение для учета и анализа информационных данных вне зависимости от географической локации месторождения. ИИ (искусственный интеллект), машинное обучение и нейронные сети предназначены для системного анализа и использования разведывательных данных о месторождениях и скважинах, что способствует формированию благоприятных и высоковероятных прогнозов для поиска наиболее перспективных мест бурения. Эти технологии снижают риск бурения сухих скважин и повышают рентабельность месторождения [7,9].

Цифровые технологии в нефтяной промышленности, описанные выше, являются примером комплексных технологий. Их отличает взаимосвязанный принцип их применения в полевых условиях. Эти технологии чаще всего используются вместе в интегрированной системе или едином программном продукте под названием Smart Field. Появление термина «Умное поле» стало возможным благодаря нескольким обстоятельствам: 1. активное развитие технологий дистанционного управления полем в режиме реального времени. 2. появление и развитие высоких информационных цифровых технологий повысили точность геологоразведки, гидродинамического моделирования, скорость и качество интерпретации истории месторождения.

Рассмотренные выше примеры цифровых технологий в нефтяной отрасли свидетельствуют о том, что в отрасли существует необходимость активизации процессов цифровой трансформации, что придаст ей дополнительный импульс для развития технологий и снижения затрат. Компании, грамотно использующие преимущества цифровой трансформации, смогут превзойти своих конкурентов.

В серии статей «Цифровая трансформация в нефтегазовой отрасли» компания «Делойт» представила модель трансформации цифровых операций. Модель

трансформации цифровых операций (DOT) представляет собой цифровую дорожную карту, направленную на поэтапное достижение конкретных бизнес-целей компании, повышение уровня кибербезопасности и рост цифровых характеристик компании в качестве приоритетных направлений развития [2].

Цифровой поток

Цифровые технологии помогают почти каждой отрасли переписать свой операционный ландшафт и сформировать новые стратегии. Потенциальные преимущества перехода на цифровые технологии очевидны — повышение производительности, безопасность операций и экономия средств [10].

Однако быстрые изменения в цифровом мире, сложная сеть взаимозависимостей между технологиями и даже множество названий для одной и той же технологии часто затрудняют цифровую трансформацию отрасли [8]. Известные технологии или модные термины, такие как искусственный интеллект и машинное обучение, а также дополненная реальность и виртуальная реальность, почти неразличимы с точки зрения их преимуществ и сильно зависят друг от друга [1]. Результатом данных схожестей в терминологии являются высокие затраты на процессы внедрения и переключения, связанные с использованием данных технологий в практическом ключе.

Хотя быстрое прототипирование новых цифровых технологий приемлемо во многих секторах экономики, капиталоемкие предприятия, такие как нефтегазовые компании, не могут полагаться исключительно на метод проб и ошибок. За подобные эксперименты компаниям придется заплатить большую цену, так как последствия данных инновационных нововведений еще не известны, по словам топ-менеджера крупной нефтяной компании [5].

Каждому руководителю стоит сформулировать три главных стратегических вопроса, а именно: «Насколько мы сегодня цифровая компания? Насколько цифровыми мы должны стать в будущем? Как именно мы собираемся сделать нашу компанию более цифровой?»

Ожидается, что цифровая трансформация будет носить постепенный последовательный характер в виде эволюционного процесса. Не так давно консалтинговая компания Accenture [14], оказывающая услуги в области прогнозирования, пришла к выводу, что главными направлениями в цифровизации для углеводородных компаний станут: большие данные или же «Биг дата», аналитика, Интернет вещей, облачные сервисы, мобильные устройства и гаджеты. Как следствие происходит изменение тенденций в сфере инвестирования в цифровые технологии. А самыми быстрыми областями роста в ближайшее десятилетие будут робототехника и беспилотные летательные аппараты (дроны), искусственный интеллект, умная одежда (интерактивно носимые технологические устройства), технологическое сотрудничество и социальные инструменты.

Заключение

Учитывая стратегическое значение нефтегазовой отрасли для нашего государства, его устойчивого развития и национальной безопасности, особо важно уделять пристальное внимание вопросам и проблемам цифровизации, так как вместе с цифровизацией профильных отраслей производства неизменно следует постепенный переход к цифровой экономике всего государства в целом. Это экономика будущего, которое человечество будет наблюдать в ближайшие десятилетия в рамках новой технологической революции цифрового мира.

Представленные исследовательские направления в области цифровизации необходимы для дальнейшего совершенствования цифровых процессов в рамках

производства на промышленных предприятиях, создания стандартов высокого класса, разработки и внедрения новых передовых цифровых инструментов и методов управления, а также для повышения качества стратегического планирования и достижения эффективных результатов осуществляемой деятельности. Результаты, полученные в ходе данного научного исследования с применением комплексного системного анализа, определено применимы для разных отраслей экономики и для предприятий с различными формами собственности.

Список использованных источников

1. Степнов И.М., Ковальчук Ю.А. Экономические ловушки внедрения искусственного интеллекта // Экономика. Налоги. Право. — 2020. — т. 13. — № 2. — с. 92–102.
2. Article «From bytes to barrels. The digital transformation in upstream oil and gas», 15 September 2017, p. 5. [Электронный ресурс] — URL: <https://www2.deloitte.com/us/en/insights/industry/oil-and-gas/digital-transformation-upstream-oil-and-gas.html?ysclid=l88oicgkf747208311> (дата обращения 20.02.2023).
3. Chernova E.G., Razmanova S.V. Structural shifts in the oil and gas industry: key factors, indicators, consequences. Vestnik SPbGU. Ekonomika. — 2017. — N 4. — p. 622–640.
4. IOP Conf. Series: Materials Science and Engineering 919 (2020) 062032 doi:10.1088/1757-899X/919/6/062032.
5. Jim Montague, “Bright oil and gas future will rely on innovation, efficiency,” Control Global. — March 16, 2017.
6. Kozlova D., Pigarev A. Digital oil production: tuning for the industry. Moscow: VYGON Consulting. — 2018. — p. 60.
7. Kulyasova E V, Kulyasov N S and Puchkov A Yu 2019 J. Phys.: Conf. Ser. 1260 032024.
8. Michael Mullany, “8 lessons from 20 years of hype cycles,” LinkedIn. — December 7, 2016.
9. N S Kulyasov et al 2020 IOP Conf. Ser.: Mater. Sci. Eng. 919 062032.
10. New-well oil production per rig has flattened out in the Eagle Ford at around 1,400 bpd and has actually declined in the Permian to below 600 bpd. Similarly, the global upstream industry’s production cost per barrel of oil equivalent showed signs of bottoming out in early 2017 (Source: Energy Information Administration, Drilling productivity report, accessed August 14, 2017).
11. Nikitenko S.M., Goosen E.V., Kontorovich A.E. Shift of the world energy sector development paradigm: consequences for Russia. IOP Conference Series: Earth and Environmental Science “International Scientific Conference on Knowledge-based Technologies in Development and Utilization of Mineral Resources”. — 2018. — Vol. 206. — № 1. — № 012053.
12. Painter O., Grandjean D. Oilfield Service Companies Face a Future of Challenge and Change // Journal of Petroleum Technology. — 2009. — Vol. 61. — № 04. — p. 18–20.
13. Razmanova S.V., Andrukhova O.V. Oilfield service companies as part of economy digitalization: assessment of the prospects for innovative development // Journal of Mining Institute. — 2020. — Vol. 244. — p. 482–492. DOI: 10.31897/PMI.2020.4.11.
14. The percentages in the bars are the proportion of Oil and Gas companies surveyed. Source: Accenture, The 2016 Upstream Oil and Gas Digital Trends Survey.

Брынцев Александр Николаевич
ИПР РАН
г. Москва
Левина Елена Владимировна
ИПР РАН, Финансовый университет
г. Москва

РАЗВИТИЕ КОРПОРАТИВНЫХ РЕСУРСОВ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ МОБИЛИЗАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. Современные условия обусловили существенные изменения в структуре рынка труда в России, причем данные изменения приводят к необходимости устранения дефицита кадров за счет привлечения женщин, молодежи и людей пожилого возраста. Дефицит кадров выявлен как в оборонной промышленности, так и в гражданских отраслях, причем только около 6% предприятий причины дефицита кадров связывают с частичной мобилизацией. Решение заявленной проблемы может быть найдено в переходе к платформенно-сетевой экономике, которая обеспечит автоматизацию процессов.

Ключевые слова: корпоративные ресурсы, критическая информационная инфраструктура, мобилизационная экономика, платформенно-сетевая экономика, рынок труда.

Введение

Сложная внешнеполитическая обстановка, обусловившая усугубление экономического кризиса, привела к необходимости развития критического инфраструктуры предприятий промышленности, особенно в условиях мобилизационной экономики. Корпоративные ресурсы бизнес-структур, которые относят к критической инфраструктуре, должны соответствовать пяти категориальным требованиям, о именно: социальной, политической, экономической, экологической значимости, а также первостепенное значение для обороны и безопасности страны, обеспечения правопорядка [7].

Методология исследования

Проблема обеспечения промышленных предприятий корпоративными ресурсами достаточно актуальна, затрагивается в трудах как отечественных, так и зарубежных ученых. Среди российских ученых следует выделить Басаев З.В.[1], Болдырев А.В. [2], Филипчук К.В. [2], Диденко Д. [3], Левина Е.В.[4], Ломакина Г.А.[5] и др.

Война, согласно учению классиков, продолжение политики военными средствами. Россия оказалась втянута в войну нового типа — гибридную. Данная ситуация требует осмысления и принятия оригинальных решений. Экономика должна соответствовать текущей войне, чтобы успешно и эффективно выполнять задачи снабжения войск, бесперебойной работы предприятий, обеспечения жизнедеятельности населения. Политика в свою очередь концентрированное выражение экономики [9].

Из свойства транзитивности следует, что война — концентрированная экономика. Если на полях сражений работают беспилотники, атаки и контратаки носят бесконтактный характер с личным составом на линиях боестолкновения, массового используются системы РЭБ (радиоэлектронной борьбы), то и тыловое обеспечение надо приводить к данному формату.

Результаты исследования

Менять систему координат для определения направлений и макроэкономических показателей формирования и развития промышленности России на краткосрочный и среднесрочный периоды. Брать за основу новую экономическую модель, которая будет строиться, с одной стороны, на теории нечётких множеств. С другой, используя нечёткую логику, разрабатывать новые системы мониторинга и контроля массивов данных, которые непосредственно связаны с макроэкономическими показателями.

В условиях гибридной войны мобилизационную экономику необходимо преобразовать в платформенно-сетевую структуру, которая представляет собой систему взаимосвязанных алгоритмов, объединяющих субъектов на макро-, мезо- и микроуровне в определенной информационно-коммуникационной среде. Хозяин алгоритма и есть владелец процесса.

Это позволит в короткие сроки сократить транзакционные издержки посредством применения информационно-коммуникационных технологий, повысить конкурентоспособность отечественных предприятий, создать задел для перехода в IV технологический уклад.

В условиях мобилизационной экономики для предприятий промышленности необходимым считается обеспечение бесперебойной работы критической инфраструктуры, в том числе и информационной. Особую актуальность в сложившейся ситуации приобретает обеспечение промышленных предприятий квалифицированными специалистами как для критической инфраструктуры в целом, так и для критической информационной инфраструктуры.

Сложная внешнеполитическая ситуация, интенсификация миграционных процессов и отток специалистов в сфере IT, усиливающееся санкционное давление, развитие импортозамещения привели к изменениям в структуре рынка труда России. В настоящее время каждая вторая компания испытывает дефицит в кадрах (рис.1).

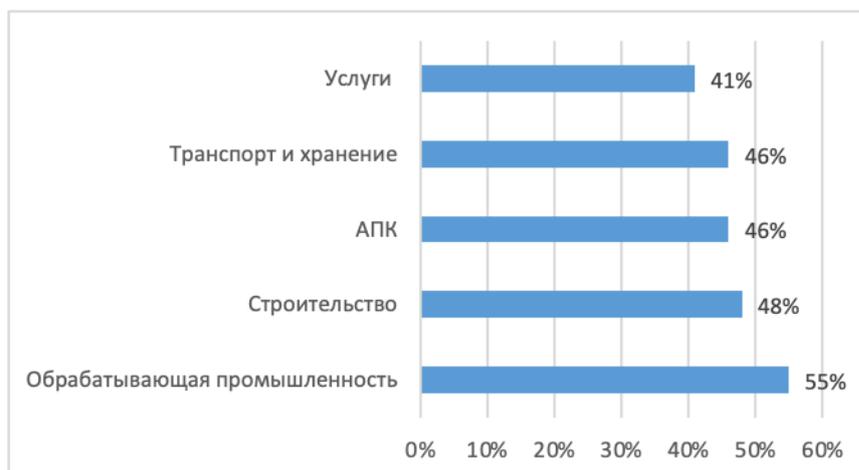


Рис. 1. Доли предприятий промышленности, испытывающих дефицит кадров.

Источник: составлено авторами по данным [8].

Предприятия ОПК выявили рост кадровой конкуренции, что наблюдается в гражданских отраслях, которые перешли к найму женщин, молодых сотрудников и лиц пожилого возраста.

По данным Росстата, в 2023 году зафиксирован самый низкий уровень безработицы — 3.7%. (рис.2).

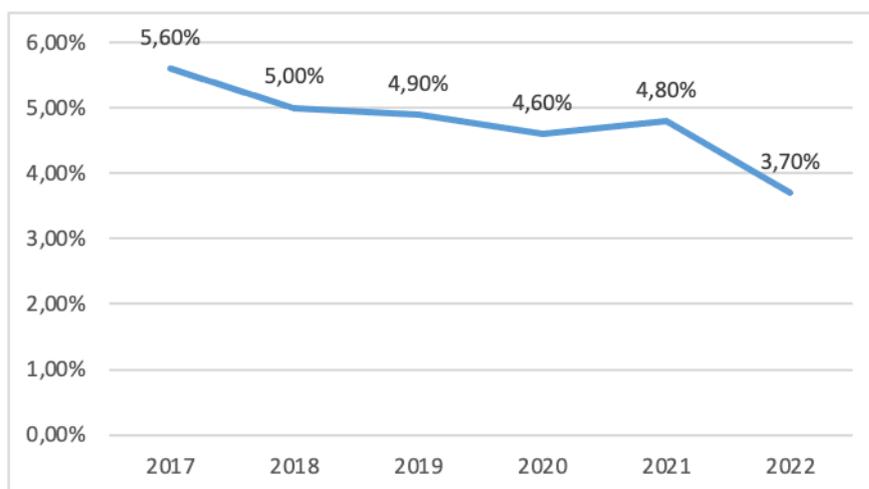


Рис. 2. Уровень безработицы в РФ.

Источник: составлено авторами по данным [6].

Наиболее высокий уровень дефицита кадров наблюдается среди тех позиций, которые требуют от работника высокой квалификации. А в оборонной промышленности зафиксирована нехватка специалистов со средним специальным образованием: слесарей, станочников, токарей и пр. Это именно те специальности, на которых не был сделан фокус подготовки со стороны государства в течение последнего десятилетия.

Некоторые корпорации ОПК, например, «Уралвагонзавод», привлекают осужденных и женщин, не владеющих необходимыми специальностями. Несмотря на готовность предприятий нанимать сотрудников без профильной подготовки и обучать их, высокий уровень кадрового дефицита остается прежним. Причем, следует отметить готовность оборонных промышленных предприятий к повышению заработной платы работникам, но к данному повышению предприятия гражданских отраслей не готовы. При этом, по заявлению ЦБ, только 6% предприятий столкнулись с дефицитом кадров в связи с частичной мобилизацией.

На отечественном рынке труда произошедшие структурные изменения связывают с социально-демографическими проблемами, обусловленными старением населения и низким уровнем рождаемости.

Как было отмечено выше, переход к платформенно-сетевой экономике, применение цифровых технологий (технологических роботов, цифровых платформ с элементами искусственного интеллекта и пр.) позволит автоматизировать процессы и сократить дефицит кадров, также возможными рассматриваются увеличение числа смен, наём молодых людей в возрасте старше 14 лет, а также привлечение лиц пожилого возраста за счет реализации пенсионной реформы.

Решение проблем замещения вакантных позиций, требующих высокого уровня подготовки специалистов, осуществляется за счет государственной поддержки, в рамках которой реализуются специализированные программы подготовки по ИТ-направлениям, осуществляется открытие «цифровых кафедр», создается кадровый резерв для ИТ-профессионалов в области осуществления госпроектов.

Заключение

В ходе проведенного исследования были сделаны следующие выводы и заключения:

1. Сложная экономическая и социально-политическая ситуация обусловила структурные изменения в рынке труда страны, что, с одной стороны, привело к минимальному уровню безработицы в России (3,7%), а с другой стороны, зафиксировало дефицит кадров, как профессионалов высокого уровня, так и специалистов со средним специальным образованием.
2. Решение вопросов по устранению дефицита кадров необходимо связывать с переходом к платформенно-сетевой экономике, за счет автоматизации бизнес-процессов.
3. Подготовка и обеспечение предприятий промышленности специалистами высокого уровня обеспечивается за счет поддержки со стороны государства.

Список использованных источников

1. Басаев З.В. Цифровизация экономики: Россия в контексте глобальной трансформации. // Экономика XXI века. — 2018. — №4. — С. 32–37.
2. Болдырев А.В., Филипчук К.В. Корпоративные ресурсы стратегического назначения как фактор обеспечения экономической безопасности предприятия // Научные труды КубГТУ. — 2018. — № 6. — С. 585–91.
3. Диденко Д. Интеллектуалоемкая экономика. Человеческий капитал в российском и мировом социально-экономическом развитии. — Санкт-Петербург: Издательство «Алтейя». — 2015.
4. Левина Е.В. Развитие корпоративных ресурсов бизнес-структур в условиях становления цифровой экономики // Проблемы рыночной экономики. — 2020. — № 4. — С. 120–136.
5. Ломакина Г.А. Актуальные проблемы оценки интеллектуального капитала: российский и зарубежный опыт // Вестник НГИЭИ. — 2016. — № 7 (62). — С. 57-66.
6. Официальный сайт Росстата РФ. [Электронный ресурс] URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/313/document/80528> Дата обращения: 14.02.2023.
7. Федеральный закон от 26.07.2017 N 187-ФЗ «О безопасности критической информационной инфраструктуры Российской Федерации» [Электронный режим] // Официальный сайт компании КонсультантПлюс. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_220885/507db218cf421e2e2fbcaaf66cb113f59fc164c9/ (Дата обращения 09.02.2023).
8. Чугунов А. На пределе изысканий: рынок труда зовет женщин, молодежь и пожилых // Коммерсант [Электронный ресурс] URL: <https://www.kommersant.ru/doc/5810661> Дата обращения: 14.02.2023.
9. URL: <https://ru.citaty.net/tsitaty/477155-vladimir-ilich-lenin-politika-eto-kontsentrirovannoevyrazhenie-ekonomi/>

Булыгина Анна Юрьевна

МГИМО МИД России

г. Москва

Кучарин Дмитрий Юрьевич

МГИМО МИД России

г. Москва

СОСТОЯНИЕ РЫНКА СТРУКТУРНЫХ ПРОДУКТОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. В статье исследованы сущность структурных продуктов как финансовых инструментов, различные аспекты их понимания как в России, так и в других странах. Изучены отличительные признаки и характерные особенности структурных продуктов, выделены основные их типы и описан механизм работы данных инструментов. Кроме того, проведен SWOT-анализ структурного продукта как инвестиционного инструмента, в рамках которого, в том числе, были перечислены его главные преимущества и риски. Также исследован российский рынок структурных продуктов и его динамика развития.

Ключевые слова: финансовые инструменты, структурные продукты, рынок структурных продуктов, инвестиционные продукты, продукты с рычагом, фондовый рынок, инвестиции.

Введение

С начала формирования и на протяжении своего развития структурные продукты (structured financial products, далее — «СП») до сих пор остаются объектом активного обсуждения и дискуссий в России. Такое внимание обусловлено рядом факторов: отсутствие универсального определения и общего понятия на законодательном уровне; требование высокой степени финансовой грамотности к инвесторам, желающих вложиться в данный актив, а также случаи недобросовестного поведения со стороны эмитирующих структурные продукты институтов. Однако практика инвестирования в СП все чаще демонстрировала доходность выше, чем инвестиции в акции и ПИФы. Причиной этому служит возможность применения гибкой настройки инструмента к приемлемому соотношению риска и доходности инвесторов. СП дополняют ряд более простых финансовых инструментов и выравнивают разрывы цен на рынке между ними, тем самым только наращивая свою популярность среди широкого круга инвесторов.

По данным Клэр Селерье и Бориса Валле, начиная с 2000 г. по 2017 г. объем продаж СП розничным инвесторам со стороны европейских финансовых учреждений составил более 2 трлн. евро [3, с. 1469-1508]). При этом согласно отчету европейской ассоциации по структурным инвестиционным продуктам EUSIPA текущая рыночная стоимость всех СП, выпущенных крупнейшими финансовыми учреждениями Европы, приближается к оценке в 300 млрд. евро [7, с.3]).

Методология исследования

В ходе исследования, представленного в работе, применялись общенаучные методы исследования в рамках описательного, сравнительного, логического анализа, а также анализа динамики. Кроме того, в целях выполнения задач исследования использовался метод SWOT-анализа.

Результаты исследования

Как в зарубежной литературе, так и в России подход к определению данного инструмента разнообразен, что также затрудняет общее восприятие данного сравнительно нового класса активов. В соответствии с определением Комиссии по ценным бумагам и биржам США (SEC) структурные продукты представляют собой «ценные бумаги, имеющие в своей структуре встроенные форварды или опционы, или другие инвестиционные инструменты, доходность по которым зависит от изменения стоимости базовых активов, индексов или процентных ставок» [8, с.20].

Опыт европейского фондового рынка транслирует аналогичное восприятие СП. Согласно классификации Европейской ассоциации структурных инвестиционных продуктов (EUSIPA) к основным типам СП относятся [6]:

1. **Инвестиционные продукты (investment products)**. Каждый из инструментов этого класса — инвестиция в ценную бумагу или стратегию, при которой риск, доходность и участие в динамике базового актива СП являются элементами «упаковки». При этом данный вид не предполагает возможность потери капитала выше заданного процента падения цены базового актива, т.е. по определению EUSIPA существует гарантия возврата до 80% вложенного капитала. Эти продукты составляют подавляющее большинство (> 95% [5]) финансового рынка.
2. **Продукты с рычагом (leverage products)**. Подразумевают возможность потери всего капитала в случае неблагоприятного сценария и высокий потенциал доходности в случае благоприятного исхода.

Классический структурный продукт состоит из двух частей: защитной и доходной. Защитная часть — это инвестиция в инструмент, имеющий фиксированную доходность (например, облигация или депозит), поэтому предполагается, что к сроку погашения эта часть должна принести инвестору фиксированный доход и вернуть ему первоначально вложенную сумму.

Доходная часть состоит из опциона-колл на базовый актив, который принесет дополнительный доход по продукту в случае роста или падения цены базового актива до определенного уровня — «барьера», установленного эмитентом. При этом участие инвестора в росте базового актива может быть ограничено.

Таким образом, в базовом сценарии при погашении СП с защитой капитала инвестор получит полную первоначальную сумму инвестиции и инвестиционный доход в соответствии с установленным коэффициентом участия в случае роста цены базового актива.

Вышеописанный механизм работы СП представляет собой самый простой вариант функционирования инструмента. На практике существует множество категорий СП, а внутри каждой из них возможна реализация различных видов платежей:

- автоматическое погашение продукта при выполнении предусмотренных по нему условий **auto-callable** или **knock-out**. Обычно эта функция включается в структуру краткосрочных продуктов защиты капитала, предлагающих фиксированный доход, если эталонный актив достигает заданного уровня в определенный период наблюдения. В случае выполнения данного условия, продукт погашается раньше;
- Досрочное погашение продукта по инициативе эмитента (callable);
- Защита капитала с ограниченной прибылью (capped call): участие в росте цены базового актива до определенного ограничительного уровня — «кэп».

Одной из самых распространенных отрицательных черт СП является их встроенные высокие комиссии. Согласно данным мегарегулятора европейского

финансового рынка ESMA, all-in комиссия по СП может превышать 4% [4, с.28]. При этом зарубежными экспертами отмечалось, что при реализации структурной ноты иностранным эмитентом может «зашиваться» mark up, достигающий 4.59% [12]. Для инвесторов же информация о реальном размере комиссии остается недоступной.

Таблица 1. SWOT-анализ структурных продуктов как инвестиционного инструмента.

<p>Сильные стороны</p> <ul style="list-style-type: none"> — Повышенная инвестиционная доходность — Доступность механизма защиты капитала — Многогранность — Ориентация на рискованно-доходный профиль инвестора 	<p>Слабые стороны</p> <ul style="list-style-type: none"> — Высокие комиссионные вознаграждения продавцам и эмитентам СП — Сложность продукта — Низкая ликвидность — Высокий барьер входа — Доступ только для квал. инвесторов
<p>Возможности</p> <ul style="list-style-type: none"> — Привлекательность инструмента в условиях низких процентных ставок — Получение дохода в условиях падающего рынка — Досрочный выход из неликвидного инструмента — «автоколл» 	<p>Угрозы</p> <ul style="list-style-type: none"> — Риск эмитента — Рыночный риск — Мисселинг

Источник: составлено авторами

Понятие структурных облигаций было введено в рамки российского правового поля в 2018 г. [2, с. 5] Одним из наиболее важных с точки зрения защиты инвесторов пунктов является возможность продажи структурных облигаций только квалифицированным инвесторам. Данное ограничение было введено ЦБ РФ с 1 октября 2021 г. [1]. Тем не менее рынок СП в России продолжил активно развиваться. По состоянию на I квартал 2022 г. «объем структурных облигаций на счетах физических лиц составил 632 млрд. руб.» [9, с. 10].

Однако введение западными странами экономических санкций против РФ значительно усложнило эмиссию новых инструментов, сделав выпуск структурных продуктов через аффилированные иностранные компании невозможным. Разрушение «моста» между российской и западной инфраструктурой, а также санкции в отношении НРД от 3 июня 2022 г. привели к тому, что выплаты по структурным нотам, купленных в финансовых организациях РФ, просто перестали доходить до инвесторов. На текущий момент вышестоящий депозитарий Euroclear не исполняет поручения на проведение операций с ценными бумагами и денежными средствами, включая поручения на участие в корпоративных действиях по иностранным ценным бумагам.

Степень негативного влияния «черного лебедя» в виде западных санкций сложно оценить. По данным крупного брокера в сфере СП — БКС — на конец марта объем инвестиций внутренних клиентов в структурные продукты составлял 115 млрд руб. [10]. По большинству выпусков выплаты приостановлены на неопределённый

срок. В отдельных случаях начался процесс юридических разбирательств по возмещению финансовых потерь, как например со Сбер, когда Goldman Sachs досрочно погасил структурные ноты после добавления российского банка в список санкционных учреждений, в результате чего покупатели потеряли «90% и более своих денежных средств» [11].

Заключение

Несмотря на все трудности, с которым сейчас столкнулся рынок СП России, потенциал его роста сохраняется. Структурные продукты по-прежнему являются привлекательным инструментом диверсификации и получения повышенной доходности как для физических, так и юридических лиц. Российские брокеры и финансовые учреждения переориентируются на создание стратегий, в которых за основу базовых активов выступает уже не корзина иностранных акций, облигаций или индексы зарубежных площадок, а ценные бумаги отечественных эмитентов. Более того, развитие инфраструктуры и выстраивание делового диалога с партнерами из дружественных стран открывает новые возможности для рынка СП РФ, позволяя перенять особый подход и видение рынка анализируемого финансового инструмента у ближневосточных коллег.

Список использованных источников

1. Обзор ключевых показателей профессиональных участников рынка ценных бумаг: II квартал 2021 года. URL: https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/36615/review_secur_21Q2.pdf.
2. Федеральный закон от 18.04.2018 № 75-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» в части регулирования структурных облигаций».
3. Célérier C., Vallée B. Catering to investors through security design: Headline rate and complexity // *The Quarterly Journal of Economics*. — 2017. — Т. 132. — №. 3. — P. 1469–1508.
4. ESMA Market Report. Costs and Performance of EU Retail Investment Products 2023. — P.28 URL: https://www.esma.europa.eu/sites/default/files/2023-01/esma50-165-2357-esma_statistical_report_on_costs_and_performance_of_eu_retail_investment_products.pdf (дата обращения: 04.12.2022).
5. ESMA report on trends, risks and vulnerabilities. — No. 2. — 2018. URL: https://www.esma.europa.eu/sites/default/files/trv_2018_2-structured_retail_products_the_eu_market.pdf (дата обращения 04.12.2022).
6. European Structured Investment Products Association: официальный сайт. URL: <https://eusipa.org/governance/#Categorisation> (дата обращения: 04.12.2022).
7. Kallio M. et al. Transparent structured products for retail investors // *European Journal of Operational Research*. — 2022. Pre-proof.
8. Rule 434, Securities and Exchange Commission. — 1995. — P. 20.
9. Информационно-аналитический материал Банка России за I квартал 2022 г. URL: http://www.cbr.ru/collection/collection/file/41062/review_secur_22q2.pdf (дата обращения: 21.02.2023).
10. Локальные активы: какие возможности? Новостной портал БКС Экспресс. URL: <https://bcs-express.ru/novosti-i-analitika/lokal-nye-aktivy-kakie-vozmozhnosti>.
11. Инвесторы пожаловались в ЦБ на потери от купленных через «Сбер» сложных финпродуктов. Новостной портал Forbes. URL: <https://www.forbes.ru/investicii/465857-investory-pozalovalis-v-cb-na-poteri-ot-kuplennyh-cerez-sber-slozhnyh-finproduktov>.
12. A 13% Yield: What Could Go Wrong? URL: <https://www.morningstar.com/articles/986847/a-13-yield-what-could-go-wrong>.

НЕДВИЖИМОСТЬ ДУБАЯ КАК ОБЪЕКТ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ РОССИЯН В ПЕРИОД НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Аннотация: Резкое изменение геополитической ситуации и множественные санкции в отношении российских финансовых и нефинансовых организаций привели к отключению или существенному ограничению доступа к рынкам товаров, услуг, капитала, транспортной, логистической, платежно-расчетной инфраструктуре недружественных государств, которые являлись основными торговыми партнерами страны. Перечисленные факторы внешней среды оказывают существенное влияние на выбор объектов инвестирования физических лиц. В статье представлен сравнительный анализ инвестирования в объекты недвижимости в Москве и в Дубае.

Ключевые слова: инвестиции, недвижимость, финансовый рынок, стратегия, доход.

Введение

В 2022 Россия пережила массу потрясений, которые оказали свое негативное влияние на экономику страны. Несмотря на то, что в прошлом году ВВП снизился почти на 4%, аналитики прогнозируют уменьшение рецессии в предстоящем году. Показатели финансового рынка демонстрируют разнонаправленную динамику. По итогам девяти месяцев 2022 года капитализация российского рынка акций составила 33,7 трлн руб., сократившись с начала года на 46,2%. Динамика рынка облигаций была более умеренная. На начало октября 2022 года объем выпущенных на российском рынке облигаций по номинальной стоимости составил 33,0 трлн руб., снизившись с начала года на 1,1% [3]. Неопределенность на финансовом рынке побуждает инвесторов рассматривать возможность вложения средств в объекты недвижимости.

Методология исследования

Основополагающими методами для предполагаемого исследования являются анализ и сравнение, включающие приём наблюдения (сопоставление и обобщение).

Результаты исследования

По мнению экспертов, лучшей стратегией будет выждать какое-то время, так как сейчас наступил период неопределенности, поэтому предугадать, как будет развиваться и политическая, и экономическая ситуация в Российской Федерации, очень сложно. Обстановка влияет не только на фондовый рынок, но и на рынок недвижимости, который приносит достаточно большой доход при выборе правильной стратегии. На данный момент цены на недвижимость выросли, но это не значит, что квартиры/апартаменты в Москве — это хороший объект для инвестиций. Несомненно, современные квартиры в новостройках привлекают своей планировкой, дизайном, удобным расположением, но отталкивают ценой. В связи с этим, в 2023 году станет актуально проанализировать рынки недвижимости в других странах.

За последние годы ОАЭ, в частности Дубай, стали привлекательны для российских инвесторов (в Дубае приток инвесторов в размере 84% за 2022 год). Кризисный период с 2013 по 2015 гг., сопровождавшийся падением цен, оказался непростым для недвижимости в Дубае. С 2015 началось постепенное восстановление. На графике ниже представлена наглядная динамика увеличения объема рынка в Дубае.



Copyright © 2009-2023 Numbeo

В 2017 году объем рынка недвижимости составлял 22 850 млрд долл. За 5 лет он увеличился на 22% [1]. Невысокий показатель роста связан с тем, что цены на объекты недвижимости начали возрастать только в 2021 году. Однако, рост количества сделок в разы превосходит показатели роста объема рынка., Несмотря на кризис и невысокую динамику роста объема рынка недвижимости, инвесторы продолжают инвестировать средства в недвижимость в Дубае. Предпочтения инвесторов переломили ситуацию на рынке к 2021 году: оборот рынка вырос более чем в 2 раза, что связано не только с увеличением числа продаж, но и с ростом спроса на объекты недвижимости высокой ценовой категории. Значительными оказались и результаты деятельности застройщиков.

В таблице ниже представлено сравнение показателя чистой прибыли, полученной застройщиками в Дубае и Москве [2,4,5,6].

Таблица. Чистая прибыль компаний-застройщиков.

	Emaar (Дубай)		Sobha Realty (Дубай)		MR Group (Москва)		INGRAD (Москва)	
	2020	2021	2020	2021	2020	2021	2020	2021
Чистая прибыль (млн. р.)	14 800	74 000	55 924	86 826	496	462	1000	-

На основе сравнения представленных данных можно сделать вывод, что показатель чистой прибыли в Дубае во много раз превышает показатель чистой прибыли в Москве, что свидетельствует о стремительном развитии дубайских застройщиков.

В качестве факторов, привлекающих инвесторов можно отметить следующие. Во-первых, в Дубае «мягкий» налоговый режим, который открывает выгодную возможность не только инвестировать, но и вести свой бизнес. Во-вторых, россияне находят фактор гибкости визовой системы Арабских Эмиратов заманчивым на фоне того, что пересечь границу Европы или США сейчас вызовет определённые трудности.

Сопоставление цен на недвижимость в Москве и Дубае, показало, в столице РФ за 10 млн. рублей (137 193 долл.) можно приобрести однокомнатную квартиру до 30 м² (не в новостройке) на окраинах города или двухкомнатную квартиру со старым ремонтом и удаленным расположением от остановок общественного транспорта. Квартиры, расположенные ближе к ЦАО возрастают в цене (от 20 млн руб.) из-за наличия дополнительных преимуществ.

В Дубае 10 млн руб. можно вложить в студию до 45 м² (например, проект Oakley Square, сдача в 2024 году). Новостройка находится в престижной локации и обеспечивает доступ к первоклассной инфраструктуре района. При сдаче квартиры в аренду покупатель получит 6–8% годовых, а окупит её в течении 7–10 лет, в то время как в Москве средний период окупаемости 17–20 лет. В Дубае цена за квадратный метр на 44,2 % ниже, чем в Москве (рис.) [7].

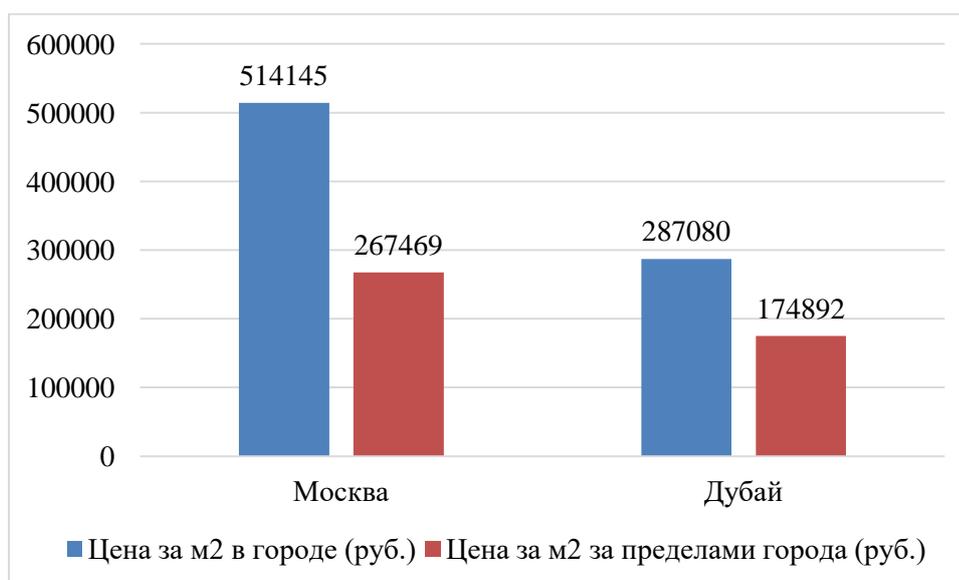


Рис. Сравнение цен на недвижимость.

Опираясь на эти данные, инвесторы могут не только приумножить свою прибыль, но и значительно сэкономить.

Заключение

На основе проведенного анализа факторов, влияющих на решение инвесторов, можно сказать, что недвижимость в Дубае имеет более положительные показатели. Какие же существуют прогнозы для инвесторов в дубайскую недвижимость? Достаточно позитивные. Во-первых, за последние 10 лет ОАЭ заняла 5 место по безопасности жизни, а рост экономики будет оставаться стабильным (хоть пандемия и повлияла на экономическую ситуацию, страна быстро «оправилась») в течение следующего десятилетия. Эти факторы принимают во внимание люди, которые инвестируют в долгосрочной перспективе. Также, при инвестировании в недвижимость в Дубае, возврат инвестиций составляет в 8–15% в валюте на фоне роста стоимости жилой недвижимости (19–25% в год). До 6 февраля 2023 года конкурентом ОАЭ являлась Турция. Однако, в связи с последними новостями о землетрясении, российские инвесторы поставят турецкую недвижимость под сомнение и устремят свое внимание на недвижимость в ОАЭ. К тому же курс дирхама уже на протяжении нескольких лет стабилен по отношению к доллару.

Список использованных источников

1. Анализ рынка недвижимости Эмирата Дубай в 2017–2021 гг., прогноз на 2022–2026 гг., URL: https://businessstat.ru/images/demo/realestate_dubai_demo_businessstat.pdf
2. Группа ИНГРАД: Консолидированная финансовая отчетность в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности за год, закончившийся 31 декабря 2020 г., и аудиторское заключение независимых аудиторов.
3. Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на 2023 год и период 2024 и 2025 годов одобрены Советом директоров Банка России. URL: https://www.cbr.ru/content/document/file/143773/onfr_2023-2025.pdf.
4. URL: <https://www.axcapital.ae/ru/blog/news/izmeneniya-cen-na-nedvijimost-i-novosti-zastroysnikov>.
5. URL: <https://ru.tradingview.com/symbols/NSE-SOBHA/financials-income-statement/>
6. URL: https://www.audit-it.ru/buh_otchet/7714637341_ao-mr-grupp.
7. URL: https://www.numbeo.com/property-investment/compare_cities.jsp?country1=Russia&city1=Moscow&country2=United+Arab+Emirates&city2=Dubai.

Вахрушева Ольга Борисовна

*Российская академия народного хозяйства и
государственной службы при Президенте РФ
г. Москва*

УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ПО ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация. При осуществлении инвестиционной деятельности одним из методов контроля является управленческая отчетность по инвестициям. Поэтому совершенствование отчетности инвестиционной деятельности актуально при управлении деятельностью организации. Управленческая отчетность позволяет осуществлять контроль на предварительном, текущем и заключительном этапе осуществления проекта. В статье даны рекомендации по ведению документооборота по инвестициям. Предложены следующие виды отчетности по этапам проведения контроля: стратегический план по инвестициям, ведомость расходов по созданию инвестиционного проекта, отчет об эффективности инвестиционного проекта, отчет о движении денежных средств по инвестиционной деятельности. Такая управленческая отчетность позволяет принимать управленческие решения, проводить контроль и мониторинг инвестиционной деятельности по предложенным показателям, учитывать интересы внутренних и внешних пользователей информации.

Ключевые слова: инвестиции, управленческая отчетность, показатели эффективности инвестиций.

Введение

Система управления любой организации строится на использовании интегрированной системы учета, отчетности, анализа, контроля и мониторинга деятельности организации. С целью принятия рациональных инвестиционных

решений должна быть разработана управленческая отчетность по инвестиционной деятельности, которая позволит проводить стратегический анализ и контроль инвестиций.

Учетно-аналитическая система обеспечивает необходимой информацией внешних и внутренних пользователей. Информация, предоставляемая системе стратегического управления, должна удовлетворять условиям принятия стратегических решений и будущим изменениям внешней и внутренней среды. Информационное обеспечение стратегических решений позволяет принимать оптимальные управленческие решения по инвестициям.

Одной из задач стратегического анализа и контроля инвестиционной деятельности является обеспечение достоверности, полноты учета и отчетности по отражению инвестиционных вложений. Для реализации такой задачи необходимо совершенствовать управленческую отчетность по инвестициям.

За последние годы проблемам развития стратегической управленческой отчетности посвящены исследования целого ряда российских авторов [1, 2, 3, 4], что подтверждает важность и актуальность проведенного исследования.

Методология исследования

Теоретико-методологической основой исследования являются положения, отраженные в трудах отечественных авторов по теории, методике и организации учетно-аналитического обеспечения управления инвестиционной деятельностью [1, 2, 3, 4], в том числе публикации в российских периодических изданиях, а также специальная и общеэкономическая литература, совпадающая с направлением исследования.

В ходе исследования использовались как общенаучные методы познания: системный подход, анализ, синтез, так и специализированные: документирование, оценка, балансовое обобщение, отчетность, контроль.

Результаты исследования

Проведенное исследование показывает, что при принятии инвестиционных решений проводится анализ эффективности разрабатываемых проектов, но при этом не составляется управленческая отчетность по инвестициям, которая позволяет сформировать достоверные показатели для целей анализа, контроля, мониторинга, принятия инвестиционных решений.

Можно выделить следующие этапы при планировании и принятии инвестиционных решений:

1. Определение целей и задач инвестиционной деятельности.
2. Разработка альтернативных вариантов инвестиций и сбор необходимой информации.
3. Анализ эффективности инвестиций для выбора оптимального решения.
4. Осуществление инвестиционных проектов и текущий контроль за результатами инвестиционной деятельности.
5. Анализ достигнутых результатов инвестиций, составление отчета об исполнении проекта, управление по выявленным отклонениям от плана (задания).

Для принятия стратегических решений должна быть создана полная и достоверная информационная база на базу управленческой отчетности.

На первом этапе в соответствии со стратегией и миссией развития организации определяются цели и задачи, стоящие перед проектами. В зависимости от особенностей деятельности, способности и темпов роста организации, объема и характера инвестиций могут быть выбраны среднесрочные или стратегические задачи проекта.

На втором этапе необходимо получить данные о возможностях организации и внешней среде деятельности. Выбор проекта зависит от рынков сбыта продукта, общей экономической ситуации и способности реагирования организации на возможные изменения на рынке и др.

На основе поставленных целей и задач инвестиционных проектов выбираются направления инвестиций, объемы работ, рассчитываются необходимые ресурсы, сроки проведения, собственные и внешние источники финансирования. На основе таких данных можно составить сравнительный отчет по альтернативным направлениям инвестиций для проведения дальнейшего анализа.

На третьем этапе рассчитываются показатели эффективности альтернативных проектов и выбирается оптимальный вариант проекта, для которого составляется стратегический план проекта, который содержит характеристику проекта, объем работ, необходимые ресурсы, сроки проведения, ответственных, собственные и внешние источники финансирования.

Для оценки инвестиционных проектов более правильно использовать дисконтированные методы анализа, такие как период дисконтируемой окупаемости, чистый дисконтированный доход, внутренняя норма доходности, индекс рентабельности и др. Данные показатели учитывают инфляцию и другие факторы изменения бизнес-процессов с течением времени. Для учета интересов инвесторов для крупных проектов можно рассчитать остаточную прибыль или экономическую добавленную стоимость организации.

Для того, чтобы пользоваться этими методами в процессе оценки эффективности инвестиций, необходимо определить критерии принятия решений по каждому из них в соответствии с целями и задачами развития организации. Установленные критерии позволяют установить оптимальный проект. При этом важно учесть неподконтрольные факторы деятельности (условия неопределенности, инфляция, снижение деловой активности и др.). Принятие управленческих решений предполагает сравнение альтернативных вариантов и выбор из них оптимального исходя из сложившихся условий деятельности, задач и целей развития.

На четвертом этапе должен осуществляться систематический контроль и мониторинг показателей исполнения проекта на основе отчета об исполнении проекта. Для текущего контроля выбираются показатели, которые позволяют контролировать ход выполнения работ, соответствие фактических расходов запланированным расходам, качество и сроки выполнения инвестиционных проектов. В отчете об исполнении проекта проводится анализ отклонений от плана (управление по отклонениям), определяются причины и виновники.

Общую сумму расходов по проекту целесообразно анализировать по каждой статье расходов. Анализ должен быть направлен на изучение причин отклонения от плановых норм расхода материалов и изменения цен на материальные ресурсы. Сумма расходов на оплату труда может измениться за счет объема и структуры работ, трудоемкости и уровня оплаты труда. Анализ расходов по статье содержание машин и оборудования может быть проведен по каждому виду машин и оборудования. Для исчисления степени влияния объема работ на изменение суммы накладных расходов необходимо найти прирост объема работ и умножить на плановую сумму накладных расходов. При определении отклонений принимаются оперативные организационные решения по осуществлению проекта или его изменению.

На пятом этапе проводится анализ достигнутых результатов инвестиций, для этого составляется отчет об эффективности завершенного проекта (задания), который содержит характеристику объекта, показатели эффективности инвестиций, величину

и причины отклонений, виновных по возникшим отклонениям. Для контроля денежных потоков может составляться отчет о движении денежных средств по инвестиционной деятельности организации и бизнес-единиц, который должен раскрывать инвестиционные процессы деятельности.

Заключение

Таким образом, управленческая отчетность по инвестиционным проектам необходима для эффективного контроля инвестиционной деятельности. В управленческой отчетности должны быть показатели оценки эффективности проекта, контроля хода выполнения работ, соответствия фактических расходов запланированным расходам, качества и сроков выполнения инвестиционных проектов, оценки фактических результатов осуществления проекта и соответствия достигнутых результатов целям и задачам развития организации. Формами отчетности по инвестициям могут быть стратегический план по инвестициям, ведомость расходов по созданию инвестиционного проекта, отчет об эффективности инвестиционных проектов, отчет о движении денежных средств по инвестиционной деятельности.

Список использованных источников

1. Зыкова Т.Б. Стратегическая управленческая отчетность // Экономика и предпринимательство. — 2020. — № 4 (117). — С. 1291–1296.
2. Тычинина Н.А., Цыганова И.Ю. Управленческая отчетность в системе информационно-аналитического обеспечения управления устойчивым развитием предприятия // Финансовая экономика. — 2021. — № 4. — С. 212–217.
3. Федорова И.Ю. Управленческая отчетность как основа принятия управленческих решений // Учет, анализ и аудит: проблемы теории и практики. — 2019. — № 22. — С. 253–258.
4. Шалаева Л.В. Стратегическая управленческая отчетность // Финансовая экономика. — 2019. — № 2. — С. 334–336.

Гаибов Джафар Тимурович
РЭУ им. Г.В. Плеханова
г. Москва

ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ

Аннотация. Данная статья направлена на отражение актуальной ситуации в современных реалиях быстроразвивающейся сферы технологий, используемых в бизнесе, перспектив и возможностей, которые они предоставляют. В статье представлены размышления о возможностях повышения эффективности деятельности предприятий путем ускорения бизнес-процессов и снижения ошибок, связанных с человеческим фактором, перспективы цифровизации бизнес-процессов и использования новейших технологий в предпринимательстве.

Ключевые слова: цифровизация, цифровые технологии, бизнес-процесс, бот, нейросеть, автопилот.

Введение

Постоянное развитие сферы информационных технологий как специализированными организациями, так и силами энтузиастов, неизменно ведет к их внедрению в деятельность организаций. Это происходит с целью повышения эффективности деятельности предприятий путем снижения временной стоимости бизнес-процессов, снижения риска ошибок в работе деятельности предприятия, связанных с человеческим фактором, стремлением организаций «идти в ногу со временем».

Актуальность данной темы заключается в широком применении базовых цифровых технологий на сегодняшний день в предпринимательстве, а также в высоких темпах развития новейших технологий. Практически каждая организация использует как минимум базовый набор определенных специализированных программ для ведения бухгалтерских отчетностей, связи с клиентами, организации рабочего процесса внутри рабочего коллектива и другие. Более «продвинутые» организации могут использовать в своей деятельности ботов, автопилотируемые машины и другое.

Методология исследования

Исследование было проведено путем рассмотрения двух современных явлений развития цифровых технологий и примеров их применения в бизнесе — нейросети и автопилотируемый транспорт.

Обсуждение

Автопилотируемый транспорт

Несомненно, тема «автопилота» не нова и развитие автопилотируемых машин происходит уже на протяжении многих лет, однако применение данных технологий в обыденных бизнес-процессах, например, таких, как доставка, клиенты могут только с недавнего времени. Так, например, Яндекс еще в 2020 году начал производить тестовую доставку еды из ресторанов с помощью роботов — курьеров-беспилотников. При оформлении заказа клиенту предлагалось выбрать доставку роботом, а при получении открыть крышку робота, используя смартфон, с которого был осуществлен заказ. Помимо роботов доставки Яндекс активно развивает беспилотный автопарк, автомобили в котором используют лидар — специальный сенсор для беспилотных автомобилей. В 2021 году беспилотный автопарк Яндекса составлял 170 автомобилей, а общий пробег по дорогам России, Израиля и США — более 13 млн км.

Другим примером использования беспилотников в России стала Почта России. Уже сегодня на улицах крупных городов можно заметить роботов-курьеров, доставляющих посылки и письма клиентам. Принцип работы схож с роботом-курьером Яндекс.

В перспективе повсеместное использование автопилотируемых машин позволит компаниям снижать издержки, связанные с работой курьеров, таких как оплата работы курьера, его оснащение и другие, минимизировать возможные финансовые потери, связанные с некачественной работой курьера, такие как штрафы за несвоевременную доставку, плохое обращение с клиентом или с содержимым его заказа, потеря груза и другие. Более широкое представление работы беспилотников подразумевает простой процесс составления логистических маршрутов, ускорение процессов доставки, снижение издержек на логистику, расширение возможностей организации, которой больше не требуется тратить время на подбор персонала, просто закупив необходимое количество эффективно работающих и долговечных роботов.

Помимо возможностей цифровизации курьерской сферы бизнес-процессов, в перспективе возможно широкое применение автопилотируемого такси. Уже сегодня автомобили с таким назначением разрабатывает Tesla. Помимо вышеперечисленных достоинств использования автопилотируемого транспорта, новизна таких технологий на современном рынке обеспечит высокий интерес со стороны клиентуры к ним.

Нейросети

Особенно много за последнее время стало новостей о развитии нейронных и о разнообразии их использования пока что в основном энтузиастами для развлечения и изучения. Нейронная сеть — это программное воплощение математической модели, построенной по принципу функционирования биологических нейронных сетей. Данное понятие возникло при изучении процессов, протекающих в мозге живого организма и попытке смоделировать эти процессы. Наиболее интересным аспектом работы нейросетей является их возможность их обучения. Происходит «обучение» нейросети путем пропуска через них объемов данных. В процессе обработки данных нейросеть находит зависимости между ними, а также производит обобщения данных. «Обученная» нейросеть способна самостоятельно совершать определенные действия, выдавать результат работы, создавать изображения и другое. Примером стремительного роста развития нейросетей могут служить бесконечный сериал *Nothing, Forever*, созданный нейросетями DALL-E и ChatGPT. Одна нейросеть отвечает за создание изображений, в то время как вторая озвучивает сериал.

Для обзора возможностей использования нейросетей в бизнес-процессах следует остановиться на вышеупомянутой нейросети ChatGPT. ChatGPT — чат-бот, ставший одним из самых быстрорастущих сервисов в истории. Суть работы нейросети заключается в составлении осмысленного ответа на вопрос пользователя. Открытые источники содержат большое количество информации, свидетельствующей о возможностях ChatGPT, а также позволяющей оценить перспективы развития нейросетей и их использования в бизнес-процессах в будущем. Так, например, недавние новости повествуют о том, что данная нейросеть написала дипломную работу студенту российского вуза. Более того, данная работа была принята. Другим примером возможностей нейросети является новость о прохождении ChatGPT собеседования в Google на должность младшего инженера-программиста, на позицию которого организация обычно берет выпускников специализированных вузов.

В перспективе стремительно развивающиеся нейросети могут быть использованы в большом количестве направлений бизнес-сферы. Возможно, доверие к нейросетям как к самостоятельному инструменту в предпринимательстве выработается еще нескоро, однако их использование как, например, подручного «помощника» программисту, которому необходима проверка написанного им кода или пример альтернативного решения поставленной перед ним задачи, художнику или дизайнеру, нуждающемуся в нестандартной идее, копирайтеру, которому требуется набросок текста по установленной теме, возможно уже в ближайшем будущем.

Результаты исследования

Рассмотренные примеры применения цифровых технологий в предпринимательстве позволили оценить перспективы повышения эффективности деятельности компаний. Результатами оценки использования современных технологий на примере беспилотных роботов и автомобилей, а также нейросетей стали:

- Снижение издержек на зарплаты
- Снижение издержек и финансовых потерь, связанных с человеческим фактором
- Расширение возможностей деятельности организаций
- Простота налаживания обыденных бизнес-процессов
- Ускорение бизнес-процессов
- Интерес со стороны потенциальных клиентов в B2C бизнесе

Заключение

Таким образом, высокие темпы развития цифровых технологий позволяют определить перспективы развития предпринимательства путем их внедрения в бизнес-процессы. Цифровые технологии уже сегодня позволяют предпринимательству значительно снижать издержки и ускорять работу организаций, путем использования различных программ, вычислительной техники, приборов и машин. Рассмотренные в статье примеры возможностей, которые предоставляет сфера цифровых технологий при ее развитии и распространении свидетельствуют о все большем ее участии и использовании, вклинивании в предпринимательскую деятельность. Изначально это базовые бизнес-процессы, заключающиеся в исключительно механической однообразной работе, примерами которой в данной статье послужили такси и курьерская служба, однако такое развитие таких сервисов как нейросеть ChatGPT может быть многообещающим для цифровизации более сложных и творческих задач.

Список использованных источников

1. Беспилотные автомобили Яндекса. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%B5%D1%81%D0%BF%D0%B8%D0%BB%D0%BE%D1%82%D0%BD%D1%8B%D0%B5_%D0%B0%D0%B2%D1%82%D0%BE%D0%BC%D0%BE%D0%B1%D0%B8%D0%BB%D0%B8_%D0%AF%D0%BD%D0%B4%D0%B5%D0%BA%D1%81%D0%B0#%D0%9B%D0%B8%D0%B4%D0%B0%D1%80%D1%8B_%D1%81%D0%BE%D0%B1%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D0%BE_%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B8%D0%B7%D0%B2%D0%BE%D0%B4%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B0
2. Нейросеть или профессор: дипломную работу за москвича написал искусственный интеллект. URL: <https://rg.ru/2023/02/01/reg-cfo/nejroset-ili-professor-diplomnuu-rabotu-za-moskvicha-napisal-iskusstvennyj-intellekt.html>
3. Нейронные сети. URL: <https://sbercloud.ru/ru/services/neural-networks>
4. Нейронная сеть. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9D%D0%B5%D0%B9%D1%80%D0%BE%D0%BD%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D1%81%D0%B5%D1%82%D1%8C
5. Нейросеть ChatGPT: новый бесплатный чат-бот с искусственным интеллектом. URL: <https://rb.ru/analytics/all-about-chatgpt/>
6. Что такое ChatGPT и действительно ли он так хорош. URL: <https://forklog.com/exclusive/ai/что-такое-chatgpt-i-dejstvitelno-li-on-tak-horosh>
7. «Яндекс» начал доставлять еду из ресторанов с помощью беспилотников. URL: <https://www.vedomosti.ru/business/news/2020/12/09/850197-yandeks-nachal-dostavlyat-edu-iz-restoranov-s-pomoschyu-bespilotnikov>
8. Yandex Self-Driving Meetup '21. URL: <https://taxi.yandex.ru/action/ysdm>

Голосенко Оксана Геннадьевна
*Брянский государственный университет
имени академика И.Г. Петровского*
г. Брянск

Беспалов Роман Анатольевич
*Брянский государственный университет
имени академика И.Г. Петровского*
г. Брянск

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЦИФРОВИЗАЦИИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

Аннотация: В современном мире цифровизация затронула каждую сферу экономики, и банковский сектор не стал исключением. Данное направление даёт возможность банкам упростить клиентам доступ к системе пользования финансовыми услугами, делает работу сотрудников автономной и способствует снижению текущих расходов на организацию рабочего процесса. Каждый год крупнейшие банки страны вкладывают значительные денежные средства в создание и внедрение цифровых сервисов. В этой сфере неизменно уже многие годы проводятся исследования и создаются новые разработки. В данной статье будут рассматриваться следующие вопросы: что такое цифровизация, какое она имеет значение, что послужило началом отечественной разработке новых технологий, и какое влияние это может оказать на банковскую систему страны в целом.

Ключевые слова: цифровизация, банковская система, банки, финансовые услуги, технологии.

Введение

Формирование новых технологий имеет значительное воздействие не только на экономику государства, но и на образ мышления людей и настроение общества в целом. Вместе с этим у потребителей начинают появляться новые запросы к банковским услугам. Центральное значение здесь имеют следующие правила: стремительно, удобно, качественно. Кредитные организации стараются отвечать данным стандартам и вводя новые технологии в свою работу. Не последнюю роль здесь играет цифровизация. Что же означает данный термин?

Цифровизация — это процесс перехода от устаревших технологий к новым подходам, базирующимся на информационных технологиях.

В настоящее время, банковская система, является одной из наиболее быстро развивающихся в области применения цифровых разработок. Широкое многообразие доступных технологий даёт возможность клиентам переходить к новым способам взаимодействия с кредитными учреждениями и бизнесом. Всё больше лиц пользуются банковскими услугами и коммуницируют с банком, за счёт новейших платформ и разработок. Вместе с этим ведётся адаптация технологий к поведению людей. Результатом этого становится создание решений для эффективного и бюджетного развития бизнеса. Так же положительной стороной такого взаимодействия является расширение клиентского опыта [1].

Методология исследования

Последние годы цифровизации занимает центральное место в развитии банковского сектора. Толчком к этому послужили несколько факторов.

1. Во-первых, компьютерные технологии не стоят на месте. Весь бизнес перешёл к автоматизированным системам для ускорения и упрощения работы;

2. Во-вторых, пандемия Covid-19 внесла весомые изменения в организацию работы не только компаний, но и физических лиц. У клиентов просто не было возможности посетить офис банка.

Вместе с этим весной прошлого года банкам пришлось в кратчайшие сроки осуществлять работу, связанную с заменой иностранных ИТ-технологий. Большое влияние на работу банковского сектора страны оказал уход крупнейших мировых ИТ-компаний. Так же, негативными факторами в работе стали отключение ведущих банков России от системы SWIFT, прекращение работы платежных систем Visa и Mastercard, увеличение количества хакерских атак на отечественные банки и их клиентов. Вместе с этим, иностранные, вендоры информационной безопасности также отказали в помощи российским клиентам, а службам информационной безопасности банков пришлось самостоятельно решать сложившиеся проблемы в ускоренном режиме. Все эти события не могло не отразиться на цифровизации банковского сектора. Необходимо было реорганизовывать бизнес-процессы, которые имели большую незащищённость и могли пострадать в условиях давления санкций. Все эти работы завершили во второй половине года, и некоторые банки начали работать над цифровыми сервисами уже в действующих реалиях.

Ежегодно, величина вложений кредитных организаций в цифровые идеи и технологии увеличивается на 12-14% [3]. Возникает вопрос, какие направления являются приоритетными в процессе цифровизации банковской системы? Большинство экспертов склоняются к следующим областям:

- 1) повышение эффективности дистанционной работы сотрудников банков;
- 2) увеличение числа операций, которые клиенты банков могут совершить онлайн;
- 3) создание среды быстрой доступности банковских услуг;
- 4) увеличение количества каналов удалённых продаж;
- 5) усиление мер безопасности и борьба с мошенничеством персональными данными;
- 6) распространение использования разработок связанных с искусственным интеллектом с учетом рисков [2];
- 7) преобразование управления на основании данных.

По данным Лиги цифровой экономики в 2021 году общий объём рынка цифровизации банковского сектора составил около 500 млрд. рублей. На данный момент увеличение показателя продолжается и составляет почти 15% [3]. Вместе с этим значительная часть рынка приходится на следующие банки: ВТБ, Сбербанк, Альфа-банк, Россельхозбанк, Почта Банк.

Результаты исследования

Таким образом, настоящий момент первостепенным направлением в инвестировании цифровизации банковского сектора формирование и увеличение цифровых каналов торговли, персонализация банковских продуктов, наращивание профиля услуг за счёт предложений не связанных с банком. К примеру, Сбербанк, ВТБ, Тинькофф, Газпром имеют широкую линейку нефинансовых сервисов: заказ товаров, онлайн-кинотеатры, доставка, такси. Это говорит о том, что банковская сфера уже перестала иметь узкоспециализированную деятельность и развивается в разных направлениях. Тем не менее, ни все новые финансовые технологии просты для понимания клиента. Некоторые пользователи ощущают сложности в освоении большого количества имеющихся на рынке предложений. Так, по данным Банка России, самой часто используемой технологией является Система быстрых платежей

(СПБ). Она позволяет клиенту производить оплату по QR-коду, а так же осуществлять быстрые переводы между разными банками без комиссии. За первое полугодие в 2022 г. транзакции составили 5,4 трлн. рублей. В настоящее время с данной системой работают 211 банков [4]. Без цифровизации такой результат не был бы возможен.

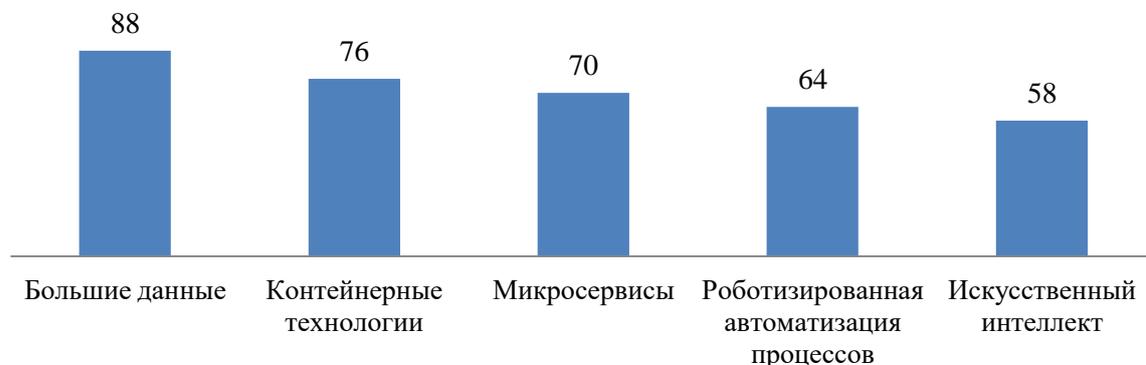


Рис. 1. Наиболее востребованные технологии для топ-50 банков, в % [3].

Анализируя показатели, представленные на рисунке 1, можно сделать вывод, что больше всего банки заинтересованы в разработке новых технологий в области больших данных (величина значения составила 88%). А вот развитие искусственного интеллекта занимает последнее место из имеющихся значений (значение показателя 58%), не смотря на активное продвижение данной отрасли.

Заключение

Таким образом, большая часть отечественных банков сумела преодолеть преграды, связанные пандемией и санкционным давлением. На данный момент проводится работа, связанная с решением долгосрочных целей по овладению инновациями и облегчению работы бизнеса. Если оглянуться назад и вспомнить мировой кризис 2008 года, работа кредитных организации оставляла желать лучшего, да и вся система имела шаткое состояние. В настоящий момент, можно с уверенностью сказать, что за последние три года банковская система показала себя с наилучшей стороны и приобрела значительную устойчивость, а значит и доверие в обществе.

Список использованных источников

1. Петрова Л. А., Кузнецова Т. Е. Цифровизация банковской системы: цифровая трансформация среды и бизнес-процессов // Финансовый журнал. 2020. — Т. 12. — № 3. — С. 91–101.
2. Степнов И.М., Ковальчук Ю.А. Экономические ловушки внедрения искусственного интеллекта // Экономика. Налоги. Право. — 2020. — т. 13. — № 2. — с. 92–102.
3. Официальный сайт Лиги цифровой экономики. URL: <https://digitalleague.ru/>
4. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации. URL: <https://cbr.ru/>

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ КОМПАНИЙ, ЗАКЛЮЧАЮЩИХ ГОСУДАРСТВЕННЫЕ КОНТРАКТЫ

Аннотация. В статье проведен анализ основных аспектов управления финансовой устойчивостью компаний, заключающих государственные контракты, приведена краткая характеристика функционирования системы государственных контрактов, рассмотрены нюансы определения критериев финансовой устойчивости компаний-исполнителей государственных контрактов как со стороны государственных заказчиков, так и со стороны руководства и менеджмента данных компаний. Актуальность исследования обусловлена значительной ролью системы государственных контрактов в обеспечении жизнедеятельности общества и государства, важностью и необходимостью эффективной работы системы государственных контрактов для всех ее участников и получения качественного итогового результата.

Ключевые слова: система государственных закупок, государственные расходы, исполнение государственных контрактов, финансовая устойчивость, финансовое планирование, анализ проектов, ликвидность, рентабельность, финансовые риски.

Введение

Одним из важнейших способов регулирования и стимулирования национальной экономики и мощным рычагом влияния на ее структуру является система государственных контрактов на выполнение различных работ, закупок продукции и услуг для государственных нужд с целью поддержания стабильности и эффективности функционирования государства, обеспечения его обороноспособности и повышения качества жизни граждан с помощью реализации различных социальных и экономических программ. Обеспечение функционирования данной системы влечет за собой осуществление государственных расходов, поскольку выполнение всех видов работ финансируется из различных уровней государственного бюджета в зависимости от назначения и объекта закупки. При анализе эффективности и прогнозировании выполнения государственных заказов, в которых напрямую заинтересовано государство в связи с значительной долей государственных расходов в формировании ВВП, далеко не последнюю роль играет оценка финансовой устойчивости компаний-исполнителей, причем как со стороны государства, заинтересованного в отборе надежных исполнителей государственного заказа с целью достижения наиболее эффективного соотношения между объемом затраченных государственных расходов и качеством получаемого продукта в результате исполнения государственного контракта, так и со стороны собственников и менеджмента компаний-исполнителей, заинтересованных в состоянии финансово-хозяйственной деятельности своей организации, которое позволило бы надлежащим образом исполнять государственные контракты с различными схемами финансирования работ и оказания услуг, что, в свою очередь, обеспечит стабильную выручку, загрузку производственных мощностей, эффективное использование материальных и трудовых ресурсов и при этом будет финансово выгодным и рентабельным для компании-исполнителя.

Методология исследования

Методической основой данной статьи являются экспертный, конъюнктурный методы анализа, а также субъективное исследование.

Результаты исследования

Участие в системе государственных контрактов как разновидности государственно-частного партнерства должно быть взаимно выгодным для обеих сторон, что позволит одновременно надлежащим образом реализовать различные социально-экономические программы и стимулировать внутреннюю экономическую активность как малого и среднего, так и крупного бизнеса [2].

Функционирование системы государственных контрактов регулируется, в первую очередь, Федеральным законом от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 28.12.2022) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Положения №44-ФЗ регулируют все ключевые аспекты подготовки и проведения государственных закупок, включая планирование, объявление, отбор исполнителей и поставщиков в рамках конкурентных торговых процедур, заключение государственных контрактов на поставку товаров, выполнение работ или предоставление услуг, контроль над исполнением обязательств в рамках государственных контрактов, общий аудит и мониторинг системы государственных закупок [1].

Для повышения эффективности системы государственных контрактов заказчиками в рамках Федерального Закона N 44-ФЗ устанавливаются определенные требования к поставщикам — участникам госзакупок. Например, не допускаются к участию в госзакупках хозяйствующие субъекты, которые имеют задолженности по налогам или обязательным сборам в размере, превышающем четверть стоимости активов, включены в реестр недобросовестных поставщиков вследствие ненадлежащего исполнения государственных контрактов ранее, находятся на стадии приостановки деятельности, пребывают в процессе банкротства или ликвидации, признаны банкротом и т.д. [1]. Соблюдение всех этих требований со стороны руководства и менеджмента участников госзакупок в роли поставщиков является непосредственным управлением финансовой устойчивостью организации, позволяющей соответствовать критериям возможности работы по государственным контрактам [4].

При этом, анализируя исторические данные, статистику надлежащего и ненадлежащего выполнения государственных контрактов, разбор судебной практики, относящейся к тематике статьи, для эффективности работы системы государственных контрактов нужно отметить огромное значение изначального надлежащего проектирования объекта государственной закупки и подготовки качественной проектно-сметной и прочей закупочной документации со стороны заказчика. Повышение внимания к данному аспекту позволит существенным образом добиться оптимизации государственных расходов, показатели которой зачастую ухудшаются в связи с тем, что исполнители государственных заказов сталкиваются с различными трудностями в процессе их реализации, связанными с недоработками в проектно-сметной документации и выявлением различных нюансов, не учтенных при ее составлении и мешающих реализации проекта. Устранение таких нюансов в процессе исполнения государственных контрактов может негативно повлиять как на незапланированное повышение государственных расходов и их нежелательное перераспределение в рамках реализации социально-экономических программ, так и на финансовую устойчивость компаний-исполнителей, которым приходится нести дополнительные непредвиденные расходы. Поэтому одним из важнейших нюансов управления финансовой устойчивостью компаний, заключающих государственные контракты, в свою очередь, являются качественный предварительный анализ проекта,

оценка закупочной документации, технического задания, сопоставление необходимых ресурсов для исполнения заказа и текущее их наличие в распоряжении исполнителя, возможность и целесообразность привлечения дополнительных ресурсов, необходимых для выполнения госзаказа, и, как результат, грамотный расчет сметы исполнения контракта без потери в качестве результата закупки с учетом всех возможных дополнительных расходов.[6]

Важными аспектами для управления финансовой устойчивостью компании, заключающей государственные контракты, являются анализ структуры и порядка финансирования проекта со стороны заказчика [7], а именно: наличия или отсутствия авансирования по контракту, его размера, наличие требования казначейского сопровождения контракта со стороны заказчика, порядок приемки выполненных работ заказчиком, длительность отсрочки оплаты выполненных работ после подписания документов о приемке и т.д. Существенным риском для исполнителей является возможный разрыв денежных и кассовых потоков и нарушение показателей ликвидности, которые происходят в результате осуществления затрат, необходимых для начальных этапов исполнения контракта при отсутствии авансирования работ, и наличием временного промежутка до окончательной приемки выполненных работ. В случае наличия авансирования по контракту, которое обычно составляет от 10 до 50% от цены контракта, но может достигать и 80–90% при заключении контрактов в рамках государственного оборонного заказа [3], исполнитель должен учитывать такой аспект, как предоставление заказчику увеличенного размера обеспечения исполнения контракта, которое может быть представлено в виде денежных средств либо банковской гарантии, затраты на выпуск которой не учитываются в конкурсной документации и являются дополнительными расходами для исполнителя, непосредственно влияющими на рентабельность исполнения государственного контракта.

Поскольку разовое отчуждение значительного количества денежных средств из оборота компании в качестве обеспечения исполнения государственного контракта экономически невыгодно и неэффективно, в большинстве случаев исполнители прибегают к услугам банков, выпускающих банковские гарантии в качестве обеспечения исполнения контрактов, и в данном случае финансовая устойчивость компании-исполнителя начинает играть особую роль, поскольку она тщательно анализируется банками-гарантами, оценивающими свои финансовые и юридические риски при рассмотрении возможности предоставления гарантии принципалу. Нередки случаи, когда заключение государственного контракта срывалось только из-за того, что компания не смогла получить гарантию от банка, поскольку банк счел опыт исполнения государственных контрактов либо текущее финансовое состояние организации недостаточным, или обнаружил какой-либо другой негатив в текущей деятельности компании и посчитал предоставление гарантии повышенно рискованным относительно получаемого вознаграждения за ее выпуск. В таком случае компания не заключает возможно перспективный контракт и может быть включена в реестр недобросовестных поставщиков, что поставит крест на возможности исполнения государственных контрактов на следующие несколько лет и негативно повлияет на ее финансовую устойчивость.

Заключение

Финансовая устойчивость предприятия служит характеристикой, свидетельствующей о стабильном превышении доходов над расходами, свободном маневрировании денежными средствами и их эффективном использовании, способствует бесперебойному производству продукции и ее реализации [5], что жизненно необходимо для надлежащего исполнения государственных контрактов. Финансовая устойчивость предприятия характеризуется множеством факторов, в т.ч. и

платежеспособностью дебиторов организации, а так как государственные заказчики являются преимущественно одними из самых платежеспособных дебиторов при выполнении условия надлежащего исполнения контрактов, при управлении финансовой устойчивостью компании, заключающей государственные контракты, в первую очередь нужно сделать упор на ее платежеспособность и ликвидность, сбалансированность активов и пассивов, анализ проектов, наличие материальных и трудовых ресурсов, достаточных для исполнения портфеля государственных заказов, соотношение собственных и заемных средств организации и целесообразность привлечения дополнительных заемных средств, необходимых для исполнения государственных заказов, их доступность, а также наращивание портфеля успешных выполненных государственных контрактов для соответствия критериям выбора подрядчика государственным заказчиком и критериям предоставления обеспечения исполнения контрактов банками-гарантами. Можно сделать вывод о том, что чем большими материальными, денежными и трудовыми ресурсами располагает организация, тем она более финансово устойчива и сможет продолжить свою деятельность в случае возникновения каких-либо непредвиденных обстоятельств в процессе исполнения контрактов. Нужно также отметить, что далеко не последнюю роль при работе по государственным заказам играют деловая репутация руководства и наличие устойчивых деловых отношений с государственными заказчиками.

Список использованных источников

1. Федеральный закон "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 N 44-ФЗ (последняя редакция). URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/ (Дата обращения: 24.02.2023).
2. Моргунова Н.В., Хадыкина Е.В. Контрактная система Российской Федерации в сфере закупок товаров, работ, услуг: учебное пособие. — Хабаровск : Издательство ТОГУ. — 2017. — С. 36–38, 70–71.
3. Федорова И.Ю., Фрыгин А.В. Финансовый механизм государственных и муниципальных закупок: учебное пособие. — Москва : Финансовый Университет. — 2016. — С. 177.
4. Лютер Е.В., Ворожейкин А.С., Сахарова Н.Ф. Метод оценки финансово-экономической устойчивости исполнителя государственного контракта. // Вестник МГОУ, серия: Экономика. — 2018. — № 2. — С. 207.
5. Савицкая Г.В. Экономический анализ: учебник. — Москва: Инфра-М. — 2014. — С. 43–49.
6. Лытнева Н.А., Полянин А.В., Трунова Т.А. Оценка результатов контрактной системы в сфере управления государственными закупками // Краснодар: Вестник Академии знаний. — 2019. — № 34(5). — С. 153–159.
7. Степнов И.М., Ковальчук Ю.А. Трансформация управления в экосистемной экономике // Друкеровский вестник. — 2021. — № 1(39). — с. 5–18.

АНАЛИЗ ЕДИНСТВЕННОГО IPO 2022 ГОДА НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Аннотация. В статье рассматриваются ключевые аспекты текущего состояния российского рынка IPO и параметры единственного размещения в 2022 году акций компании «Вуш холдинг». Проанализированы риски со стороны отраслевого рынка и его динамика, сложившиеся показатели роста компании в связи с изменением отношения потребителей к аренде электросамокатов (кикшерингу), а также внедрением современных IT-решений. Такие серьезные негативные факторы, как нестабильная рыночная ситуация, снижение покупательской способности населения и изменение правил дорожного движения не должны нанести существенный ущерб развитию данной компании.

Ключевые слова: финансовый рынок, IPO, IT-компания, краткосрочная аренда электросамокатов, акция.

Введение

В данной статье речь пойдет об IPO как одном из источников привлечения средств для публичных компаний. Экспертами в данной области, как правило, IPO трактуется как первичное публичное размещение эмиссионных ценных бумаг, путем предложения их через биржу. Под ценными бумагами, в контексте данной работы подразумеваются акции, хотя само понятие IPO может быть применимо также и к иным финансовым инструментам. Московская биржа дает определение IPO, которое наиболее точно отражает его сущностные характеристики: «Initial Public Offering — первоначальное предложение акций компании на продажу неограниченному кругу лиц».

На российском финансовом рынке в 2022 году было проведено единственное IPO компании ПАО «Вуш холдинг», предлагающей сервис по аренде самокатов ("кикшеринг"). Woosh можно по праву считать IT-компанией, так как она разработала собственную платформу аренды электросамокатов, позволяющей анализировать стоимость аналогичной поездки у конкурирующих сервисов (таких как такси, другие сервисы по аренде самокатов и т.д.) при помощи «больших» данных. Также платформа способна распознавать, в каких районах наблюдается повышенный спрос, что позволяет вводить повышенный коэффициент. В дополнении к этому, ввиду высокой плотности самокатов на квадратный метр, для компании представляется возможным оперативно перемещать самокаты из одного района в другой в относительно больших количествах. Все эти технологии позволили Woosh создать прибыльный и рентабельный бизнес.

14 декабря 2022 года прошло IPO компании, что стало единственным IPO на российском рынке в 2022 году. В компании результаты IPO считают положительными, а полученные средства намереваются направить на расширение парка самокатов и выхода в новые регионы.

Методология исследования

Рассмотрим компанию Woosh в цифрах, а именно показатели, с которыми она выходила на рынок. Обратимся к отчетности за 9 месяцев 2022 года (табл. 1). Общая выручка компании составила 5 718 млн рублей. Это на 54,46% выше, чем за аналогичный период 2021 года. EBITDA за рассматриваемый период достигла 3 297 млн

рублей, увеличившись на 30,47% (сравнивая с аналогичным показателем за 2021 год). Таким образом, рентабельность компании на данный момент составляет 57,67%, что является достаточно высоким показателем для данной сферы бизнеса. Чистый долг компании составляет 3 036 млн рублей, а его отношение к EBITDA — 0,92.

Таблица 1. Основные показатели деятельности ПАО «Вуш холдинг».

Показатель, млн руб.	2022	9М2021	9М2022	%
Выручка	4128	3702	5718	54%
ЕБИТДА	2651	2527	3297	30%
Рентабельность, %	64%	68%	58%	-16%
Чистая прибыль	1796	1806	1632	-10%
Чистый доход	2289	-	3036	-
Чистый доход/ЕБИТДА	86%	-	92%	-

Источник: составлено автором на основе финансовой отчетности компании (URL: <https://whoosh-bike.ru/ir/investors>).

Теперь обратимся к операционным показателям (табл. 2), по которым также наглядно видно, какими темпами растет бизнес компании. В 2022 году общее число поездок составило 55,5 млн. штук, что на 111% больше, чем за предыдущий год. На конец рассматриваемого периода в системе было зарегистрировано 11,9 млн новых аккаунтов, то есть прирост составил 95% за год. Также значительно увеличилось и количество локаций за 2022 год, а именно с 25 до 40 или в 1,6 раза.

Таблица 2. Операционные показатели ПАО «Вуш холдинг».

Показатель	2021	2022	%
Общее кол-во поездок, млн шт.	26,3	55,5	111%
Кол-во зарегистрированных аккаунтов на конец периода, млн чел.	6,1	11,9	95%
Количество локаций на конец периода	25	40	60%

Источник: составлено автором.

Итак, в рамках IPO компания намеревалась разместить акции в ценовом диапазоне (185–225 рублей за обыкновенную акцию). После сбора всех заявок в компании заявили, что размещение пройдет по минимальной цене данного ценового коридора. В результате (рис. 1) IPO компании удалось привлечь 2,1 млрд рублей, а рыночная капитализация составила 20,6 млрд рублей. В день выхода акций на Московскую Биржу, в 17:54 акции торговались по 135,6 рублей, что на 25,8% ниже, а спустя 20 минут — 157,4 рубля. На сегодняшний день (15.02.2023, 13:37) стоимость акций составляет 167,57 рублей, что на 9,4% ниже цены размещения.



Рис. 1. Динамика акций Woosh с 14.12.2022 по 15.02.2023.

Источник: скриншот экрана <https://investfunds.ru/stocks/Vush-Holding/>.

В данном исследовании использовались следующие методы: сбор информации, анализ, измерение, экспертные оценки. С таким методом как сравнение возникли некоторые трудности. Хотя и у компании есть конкуренты на рынке (самокаты от Yandex.Go и Urent), однако они не являются публичными. Сравнение возможно только с иностранными аналогичными компаниями.

Результаты исследования

Проанализировав полученные данные, можно с уверенностью заявить, что ПАО «Вуш холдинг» является быстрорастущей технологической компанией. Ей удалось достигнуть весьма положительных результатов в ходе IPO для достаточно трудного времени для российского финансового рынка. Что касается инвесторов, то стоимость акций за все время торгов не достигала цены размещения. Тем не менее, эксперты сходятся во мнении, что котировки компании имеют серьезный потенциал роста. Во-первых, компания показывает высокие темпы роста выручки, а также EBITDA. Во-вторых, менеджмент компании обещает достаточно щедрую дивидендную политику, что представляется возможным за счет низкой долговой нагрузки компании.

Что касается развития самой компании, она имеет очень высокие темпы прироста как поездок и новых клиентов, так и новых регионов покрытия. На фоне увеличивающейся популярности электросамокатов, а также смены отношения к таким поездкам у населения (в основном от развлечения к альтернативному способу передвижения по городу) компания имеет большой потенциал роста.

В дополнении к этому, компания имеет достаточно высокую рентабельность. К сожалению, сравнить с прямыми конкурентами не представляется возможным, так как они не раскрывают достаточно информации для этого. Однако у аналогичных сервисов, которые представлены на американском рынке (компании Bird, Helbiz), рентабельность по EBITDA близка к нулевым значениям.

Однако также есть факторы, которые способны повлиять на бурный рост компании негативно. К ним относятся введенные недавно новые правила дорожного движения, регулирующие данный вид транспорта, а также снижение покупательной способности населения.

Заключение

Рынок «кикшеринга» (краткосрочной аренды самокатов) является бурно развивающимся и по оценке компании «Б1» его выручка к 2024 году составит порядка 60 млрд рублей. А к 2026 году — около 96 млрд рублей. Такие благоприятные условия позволят осуществить компании Woosh намеченные цели, однако будет требоваться много усилий от менеджмента компании, чтобы не только удержать свою долю рынка, но и захватить новую. Конечно, серьезное ухудшение рыночных условий может внести существенные коррективы в данный прогноз, однако компания имеет очень серьезный потенциал роста, и есть все основания полагать, что положительный эффект от второго будет выше.

Список использованных источников

1. Степнов И.М., Ковальчук Ю.А. Цифровая бизнес-модель: управление технологиями и контроль прибыли // Инновации в менеджменте. — 2020. — № 3(25). — с. 68–79.
2. Интернет-ресурс «Ведомости». «Whoosh в ходе IPO собрала в два раза меньше планируемой суммы». URL: <https://www.vedomosti.ru/investments/articles/2022/12/15/955347-whoosh-sobrala-menshe-planiruemoi-summi>
3. Интернет-ресурс «Интерфакс». «Whoosh в ходе IPO привлек 2,1 млрд рублей при оценке 20,6 млрд рублей». URL: <https://www.interfax.ru/business/876803>
4. Интернет-ресурс «Forbes». «Акции Whoosh упали на 25% на третий день после IPO». URL: <https://www.forbes.ru/investicii/482495-akcii-whoosh-upali-na-25-na-tretij-den-posle-ipo>
5. Интернет-ресурс «Forbes». «Единственное IPO кризисного года: что нужно знать о выходе на биржу Whoosh». URL: <https://www.forbes.ru/investicii/482098-edinstvennoe-ipo-krizisnogo-goda-cto-nuzno-znat-o-vyhode-na-birzu-whoosh>
6. Интернет-ресурс «InvestFunds». URL: <https://investfunds.ru/stocks/Vush-Holding/>
7. Интернет-страница «Whoosh». URL: <https://whoosh-bike.ru/ir>
8. Интернет-страница «Whoosh». URL: <https://whoosh-bike.ru/ir/investors>

Грабчак Евгений Петрович
Минэнерго России
г. Москва
Логинов Евгений Леонидович
САЦ Минэнерго России
г. Москва

УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ В ЭНЕРГЕТИКЕ РОССИИ НА ПРИНЦИПАХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ОГРАНИЧЕНИЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ КООПЕРАЦИИ И НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ТРАНСФЕРТА

Аннотация. В статье анализируются проблемы обеспечения оборудованием, комплектующими, программным обеспечением и т.п. энергетических компаний и иных агрегированных структур в энергетике России в условиях ограничений международной кооперации и научно-технического трансфера, связанных с осложнением международной обстановки. Предлагается на уровне агрегированных структур [с последующим выходом на пакетную интеграцию в отношении группы технологических агентов на уровне отрасли, региона, кластера, крупной инфраструктурной компании] в рамках критериев импортозамещения отработать механизмы координации разработки, производства и поставок технологических элементов, закупаемых у российских промышленных предприятий с использованием интеллектуальной цифровой платформы. Механизм координации разработки, производства и поставок технологических элементов для имущественных комплексов энергетических компаний позволяет планировать и предварительно согласовать научно-технические и финансово-экономические параметры закупаемой продукции (оказания услуг), их соответствия критериям научно-технической и финансово-экономической эффективности.

Ключевые слова: энергетика, импортозамещение, цифровая платформа, пакетный отраслевой заказ.

Введение

Сложилась бифуркационная условия развития международной обстановки с повышенными рисками ограничений международной кооперации и научно-технического трансфера [2; 6; 14; 16]. В этих условиях актуализировалась проблема обеспечения оборудованием, комплектующими, программным обеспечением и т.п. энергетических компаний и иных агрегированных структур в энергетике России [1; 7; 8; 11; 12].

Методология исследования

Предлагается на уровне отраслей и иных агрегированных структур [с последующим выходом на пакетную интеграцию в отношении группы технологических агентов на уровне отрасли, региона, кластера, крупной инфраструктурной компании] в рамках критериев импортозамещения отработать механизмы координации разработки, производства и поставок технологических элементов имущественных комплексов энергетических компаний, путем закупки у российских промышленных предприятий, в т.ч. возможности предварительного согласования научно-технических и финансово-экономических параметров закупаемого оборудования, комплектующих, программного обеспечения и т.п., его

соответствия критериям научно-технической и финансово-экономической эффективности.

Результаты исследования

Для организационно-информационной поддержки механизма пакетного отраслевого заказа и поставок предлагается внедрение интеллектуальной цифровой платформы [3; 5; 15]. На этой основе создается возможность для формирования единого пространства заказов и поставок [18; 19]. Тем самым, решается проблема обеспечения оперативности и прозрачности закупочной коммуникации энергетических компаний и поставщиков по вопросам заключения договоров на поставку продукции (оказания услуг) [10; 13]. Интеллектуальная цифровая платформа должна позволять энергетическим компаниям удовлетворять потребность в оборудовании и привлечения финансовых средств на эти цели для осуществления основной деятельности путем работы в электронных закупочных системах как едином интегрированном комплексе для оптимизации процессов заключения договоров на поставку продукции (оказания услуг) [4; 9]. Также необходимо обеспечить поддержку возможности ФОИВ осуществлять контроль договоров на поставку продукции (оказания услуг) между энергетическими компаниями и промышленными предприятиями [в рамках согласованных цен и тарифов на ресурсы и услуги энергетических компаний] в целях обеспечения законности и управляемости закупочной деятельности [17].

Концепция разработки и внедрения пакетного отраслевого заказа и поставок:

- формирование плана потребности в технологических элементах имущественных активов (оборудовании, комплектующих) и финансовых средствах на эти цели [с последующим выходом на пакетную интеграцию в отношении группы технологических агентов на уровне отрасли, региона, кластера, крупной инфраструктурной компании] на базе многофакторной модели с применением оптимального состава объективных расчетных критериев оценки востребованности оборудования, комплектующих, программного обеспечения и т.п. и возможностей разработчиков и производителей технологических элементов;

- формирование методики, позволяющей оценивать разработчиков и производителей сложного высокотехнологичного оборудования, комплектующих, программного обеспечения и т.п. с точки зрения научно-технической и финансово-экономической эффективности, получение количественной характеристики способности каждого промышленного предприятия осуществлять поставку заказанных технологических элементов имущественных активов энергетических компаний в точном соответствии с требованиями к качеству и эффективности, в рамках приоритетов импортозамещения:

- критерии оценки разработчиков и производителей технологических элементов, характеризующих их научно-техническую и финансово-экономическую эффективность;

- алгоритм и порядок расчета оценки разработчиков и производителей сложного высокотехнологичного оборудования, комплектующих, программного обеспечения и т.п.;

- требования к сбору информации по установленным критериям оценки потребностей в технологических элементах имущественных активов энергетических компаний (источник информации, сроки актуализации и т.д.);

- форма оценки состояния имеющихся технологических элементов имущественных комплексов энергетических компаний с ранжированием по категориям;

- категории разработчиков и производителей сложного высокотехнологичного оборудования, комплектующих, программного обеспечения и т.п.;
- критерии принятия решения о закупке в отношении разработчиков и производителей технологических элементов имущественных комплексов энергетических компаний в зависимости от классификации (категоризации);
- форма учета балльных показателей надежности разработчиков и производителей сложного высокотехнологичного оборудования, комплектующих, программного обеспечения и т.п.;
- форма учета финансовых возможностей энергетических компаний по одобренным к осуществлению закупочным операциям;
- разработка требований к цифровой платформе для обслуживания процессов и процедур пакетного отраслевого заказа и поставок;
- разработка предложений («дорожной карты») по развитию процессов и процедур пакетного отраслевого заказа и поставок.

Заключение

Предлагаемая интеллектуальная цифровая платформа для формирования единого пространства заказов и поставок позволит значительно повысить эффективность заключения — на принципах импортозамещения — договоров на поставку продукции (оказания услуг) между энергетическими компаниями и промышленными предприятиями в рамках согласованных цен. Будет обеспечена координация разработки, производства и поставок технологических элементов имущественных комплексов энергетических компаний при закупке у российских промышленных предприятий, в т.ч. возможность предварительного согласования научно-технических и финансово-экономических параметров закупаемого оборудования, комплектующих, программного обеспечения и т.п., его соответствия критериям научно-технической и финансово-экономической эффективности.

Список использованных источников

1. Абрамов В.И., Логинов Е.Л. Формирование программно-аппаратной платформы "цифровой мониторинг оборота финансовых и имущественных активов с элементами smart-контракта" // Аудиторские ведомости. — 2021. — № 3. — С. 157–160.
2. Агеев А.И., Грабчак Е.П., Логинов Е.Л., Махутов Н.А. Подходы к восстановлению элементов государственного управления в энергетике для действий в условиях чрезвычайных ситуаций сложнопрогнозируемого характера // Проблемы безопасности и чрезвычайных ситуаций. — 2020. — № 4. — С. 53-59.
3. Агеев А.И., Григорьев В.В., Логинов Е.Л., Момотова А.К. Повышение прозрачности безналичных финансовых расчетов на основе электронной цифровой идентификации каждой денежной единицы с выявлением бенефициаров операций по объектным, ресурсным и временным параметрам // Новые технологические вызовы: проблемы цифровой трансформации систем управления. Материалы международной конференции. — Москва : МНИИПУ. — 2019. — С. 6-9.
4. Агеев А.И., Логинов Е.Л., Райков А.Н. Информационные системы управления в чрезвычайных ситуациях // Экономические стратегии. — 2019. — Т. 21. — № 2 (160). — С. 20–29.
5. Грабчак Е.П., Логинов Е.Л. Актуализация элементов централизованного государственного управления в рыночной среде ТЭК России в условиях

- многофакторной нестабильности с расширенной компонентой неопределенности // Искусственные общества. — 2020. — № 2. — С. 52.
6. Грабчак Е.П., Логинов Е.Л. Подготовка системы государственного управления России к сверхкритическим ситуациям природного и техногенного характера // Проблемы управления безопасностью сложных систем. Материалы XXIX международной научно-практической конференции. — Москва : Институт проблем управления им. В.А. Трапезникова РАН. — 2021. — С. 99–103.
 7. Грабчак Е.П., Логинов Е.Л. Цифровая энергетика: повышение надежности управления электро- и теплоэнергетическими системами на основе внедрения цифровых технологий. — Москва : ИНЭС. — 2020. — 222 с.
 8. Иванов В.В., Григорьев В.В., Логинов Е.Л. Формирование механизма обеспечения оборудованием и ресурсами компаний ТЭК в сложных условиях чрезвычайных ситуаций и в особый период // Проблемы безопасности и чрезвычайных ситуаций. — 2021. — № 4. — С. 64–69.
 9. Логинова В.Е. Использование цифрового «двойника» в деятельности корпоративных структур высокотехнологичных компаний, производящих продукцию особой сложности // Управление сложными организационными и техническими системами в условиях сверхкритических ситуаций. Материалы международной научно-практической конференции. — Москва: ИНЭС. — 2022. — С. 25–27.
 10. Логинова В.Е. Мониторинг и прогнозирование поведения распределенных агентных групп в рамках их сетевого взаимодействия // Теоретические и прикладные вопросы комплексной безопасности. Материалы V Международной научно-практической конференции. — Санкт-Петербург : Санкт-Петербургский институт природопользования, промышленной безопасности и охраны окружающей среды. — 2022. — С. 10–13.
 11. Логинова В.Е. Управление сложными территориальными организационными системами с опорой на цифровые технологии с конвергенцией реального и виртуального миров // Государство и рынок: новые векторы развития. Материалы XIII Всероссийской научно-практической конференции. — Чебоксары : Новое время. — 2022. — С. 42–46.
 12. Логинова В.Е. Цифровые механизмы организации интеллектуальных коммуникаций при научно-технической и образовательной деятельности. — Москва : ИУО РАО. — 2022. — 61 с.
 13. Логинов Е.Л., Грабчак Е.П., Григорьев В.В., Райков А.Н., Шкута А.А. Планирование мер поддержания интерактивной коммуникации информационных систем с учетом угроз возможного коллапса управления экономикой в особый период // Проблемы безопасности и чрезвычайных ситуаций. — 2019. — № 3. — С. 79–86.
 14. Логинов Е.Л., Грабчак Е.П., Григорьев В.В., Райков А.Н., Шкута А.А. Управление экономикой России в условиях с предельно большой компонентой неопределенности развития чрезвычайных ситуации и критического недостатка информации // Проблемы безопасности и чрезвычайных ситуаций. — 2019. — № 4. — С. 104–110.
 15. Логинов Е.Л., Грабчак Е.П. Цифровые подходы к мониторингу и управлению производственными активами в энергетике // Приоритеты новой экономики: энергопереход 4.0 и цифровая трансформация. Сборник тезисов всероссийской научно-практической конференции. Под редакцией И.М. Степнова, Ю.А. Ковальчук. Москва : МГИМО МИД России. — 2022. — С. 62–65.
 16. Логинов Е.Л. Стратегии экономической войны: конфронтация геоэкономических конкурентов с СССР и Россией. Учебное пособие для студентов вузов

- обучающихся по экономическим специальностям. — Москва : Закон и право. — 2005. — 215 с.
17. Логинов Е.Л., Шкута А.А. Искусственный интеллект в органах государственной службы // Государственная служба. — 2017. — Т. 19. — № 5 (109). — С. 24–29.
18. Степнов И.М., Ковальчук Ю.А. Инвестиционная оценка современных бизнес-моделей // Учет. Анализ. Аудит. 2021. — Т. 8. — № 2. — С. 12–23.
19. Степнов И.М., Ковальчук Ю.А. Цифровая бизнес-модель: управление технологиями и контроль прибыли // Инновации в менеджменте. — 2020. — № 3 (25). — С. 68–79.

Давиденко Людмила Михайловна
Торайгыров университет
г. Павлодар, Казахстан

Дмитренко Валентина Андреевна
Торайгыров университет
г. Павлодар, Казахстан

ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ: ВЛИЯНИЕ НА МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ (ОПЫТ СЕТИ ООО «КДВ ГРУПП»)

Аннотация. Логистические процессы выступают главным фактором эффективной организации производственного процесса и сбыта продукции конечным потребителям. В связи с этим интегрированные компании непрерывно разрабатывают модели управления активами на основе индикаторов оптимальных композиций внутри собственных и сторонних подразделений, включенных в единую логистическую цепь. В статье обобщаются подходы к организации эффективного менеджмента активов на основе совершенствования логистических приемов и методов управления. Выделяются элементы в цепочках поставок глобальной торговой сети ООО «КДВ Групп». Определяется место и значимость реализации концепции сквозного управления логистикой в цепях поставок внутри и за пределами интегрированной группы. Дается обобщение различных точек зрения и механизмов управления активами, включая операционные и финансовые циклы, а также раннее реагирование на кризисные ситуации.

Ключевые слова: логистика, управление активами, технологическая интеграция, добавленная стоимость, сквозное управление.

Введение

Активы компании представляют собой категорию материальных и нематериальных ресурсов, как основу экономики любого предприятия, поэтому правильно подобранный механизм управления активами позволяет достигать рациональности их использования и повышать конечные результаты производственно-хозяйственной деятельности. Оценка вклада логистики в конечные результаты бизнеса является одной из актуальных задач при построении механизма управления активами, так как логистическая деятельность добавляет стоимость в цепь поставок, формирует центр затрат, а также оптимизирует запасы, повышая эффективность использования производственных мощностей складов торговых

предприятий и расширяя географическое присутствие национальных торговых сетей по всему миру.

Методология исследования

Для исследования тенденций развития логистических процессов используются методы экономико-статистического анализа. В частности, были использованы элементы структурного анализа в рамках балансовой модели торговой компании с целью графической демонстрации данных выборочного наблюдения. Посредством метода квантификации и основных подходов параметрического метода, а именно использование оценочных инструментариев, была проведена формализация основных положений и механизмов управления активами с учетом логистических процессов и антикризисного менеджмента.

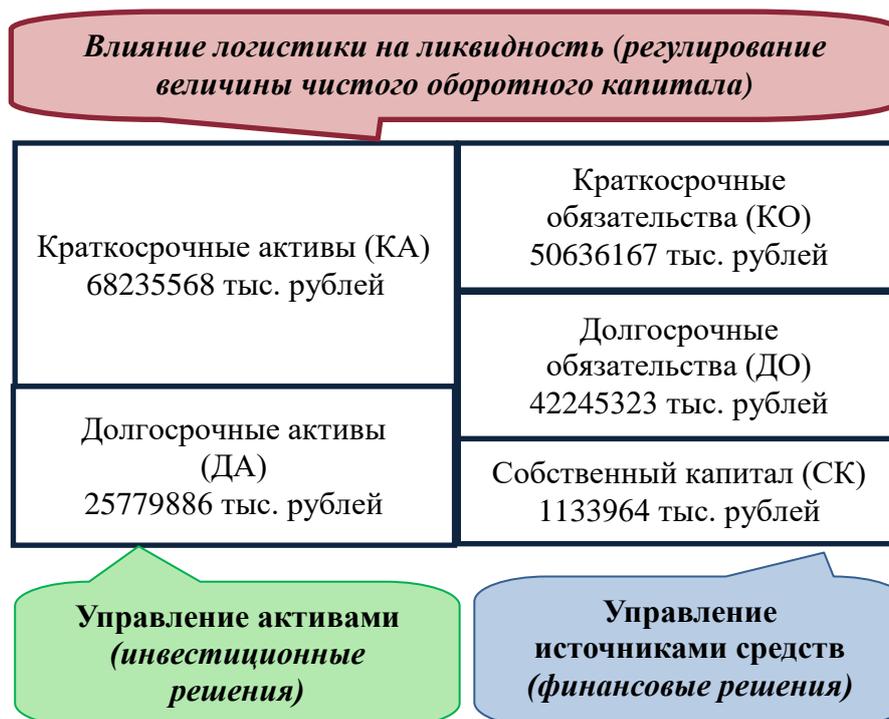
Результаты исследования

В условиях современных вызовов логистические процессы, оказывают непосредственное влияние на формирование механизмов управления активами, где основной целью является обеспечение максимальной доступности товаров и услуг для потребителей с минимальными логистическими затратами, минимальными вложениями в запасы, высокотехнологичными транспортными средствами, эффективным использованием производственных мощностей складов, интегрированных в единую информационно-цифровую систему. Примером «Smart» — логистики можно назвать технологическую интеграцию ООО «КДВ Групп», крупнейшего российского пищевого холдинга, который занимает лидирующие позиции на рынке снеков, кондитерской продукции, напитков (рис. 1).



Рис. 1. Объекты управления активами в цепях поставок ООО «КДВ Групп» (авторы, с использованием [3])

Деятельность группы вышла за пределы российского рынка, в частности, представительства успешно функционируют на рынке ЕАЭС, что особенно ценно в условиях санкционных ограничений. В активе компании состоят различные бренды, такие как «Кириешки», «Бабкины семечки», «Яшкино», «OZera», «Ореховичи» и «Фруктовичи», «Smart Formula», «Бонди», «Три корочки», «Beerka» и другие. Налаженная система взаимодействия с поставщиками и подрядчиками приводит к положительному эффекту в области управления активами компании, росту собственного оборотного капитала, что укрепляет финансовую устойчивость всей группы (рис. 2).



**Рис. 2. Балансовая модель ООО «КДВ Групп» в 2021 году
(авторы, с использованием [3])**

Компания придерживается стратегии минимизации рекламы и посредников, жесткой экономии на доставке продукции от производителей до конечных потребителей. На текущий момент интеграционная сеть включает 15 фабрик, производящих 700 видов изделий, а также собственные логистические склады, распределительные центры, автопарк, автоматизируемые распределительным центром с помощью Columbus WMS. По итогам 2022 года «КДВ Групп» заняла более 30% рынка торговли прочими пищевыми продуктами, в том числе рыбой и ракообразными. Менеджеры компании сходятся во мнении, что в этом существенную роль сыграла реализация концепции сквозного управления логистикой (рис. 3).



Рис. 3. Концепция сквозного управления логистикой в цепях поставок (авторы, с использованием [2–4])

Изучение международного опыта в области организации логистических процессов позволило обобщить подходы к управлению активами (табл. 1).

Таблица 1. Систематизация механизмов управления активами

Подход	Механизмы	Авторы
Управление операционным и финансовым циклами	Оптимизация сбора дебиторской задолженности, срока хранения запасов, периода погашения кредиторской задолженности и цикла преобразования денежных средств.	R. Demiraj, S. Dsouza, M. Abiad [5]
Формирование национальных сетей в условиях кризиса (пандемии)	Формирование цепочек поставок в условиях пандемии, в т. ч. гражданско-военных сетей для расширения раннего реагирования на кризис.	Д.В. Козаева [2], E. Kaneberg, W.D. Piotrowicz, J. Abikova, T. Listou, S.A. Schiffing, C. Paciarotti, D. Vega, K. Adalgeirsdottir [6]

Управление оборотным капиталом и фондовым рынком	Улучшение бизнес-показателей за счет прямой и косвенной цепочки увеличения инвестиций, заработной платы и масштабов производства.	S.K. Panigrahi, M.J. Al Farsi, S. Kumaraswamy, M.W.A. Khan, F. Rana [7]
Диагностика кризисных явлений	Технический анализ, основанный на широком использовании цифровых методов в режиме реального времени.	N. Yashina, O. Kashina, S. Yashin, N. Pronchatova-Rubtsova, I. Khorosheva [8]

Заключение

Логистические компании должны обеспечивать максимальное соответствие интересов и результатов хозяйственной деятельности партнеров по цепи поставок для формирования взаимовыгодных отношений между поставщиками и заказчиками. Сквозное управление логистическими процессами в компании становится значительным резервом для увеличения прибыли с учетом каждой предоставленной услуги.

Список использованных источников

1. Камынин В.А. Управление долгосрочным развитием крупной компании : монография. — Москва : МАКС Пресс. — 2021. — 209 с.
2. Козаева Д.В. Форсированное развитие логистических цепей поставок в условиях пандемии // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). — 2022. — № 1 (77). — С. 68-74, DOI: 10.54220/v.rsue.1991-0533.2022.80.99.009.
3. Официальный сайт ООО «КДВ Групп». URL: <https://kdv-group.com/ru>.
4. Проценко И.О., Абрамова Е.Р. Механизмы логистической координации и их роль в управлении цепями поставок // Риск: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. — 2020. — № 1. — С. 40-44.
5. Demiraj R., Dsouza S., Abiad M. Working Capital Management Impact on Profitability: Pre-Pandemic and Pandemic Evidence from the European Automotive Industry // Risks. — Vol. 10. — Issue 12. — Art. 236. DOI:10.3390/risks10120236.
6. Kaneberg E., Piotrowicz W.D., Abikova J., Listou T., Schiffing S.A., Paciarotti C., Vega D., Adalgeirsdottir K. Defence organizations in emergency networks: the early response to COVID-19 in Europe // Journal of humanitarian logistics and supply chain management. — Jan 2023. DOI:10.1108/JHLSCM-11-2021-0114.
7. Panigrahi S.K., Al Farsi M.J., Kumaraswamy S., Khan M.W.A., Rana F. Working Capital Management and Shareholder's Wealth Creation: Evidence from Manufacturing Companies Listed in Oman // International journal of financial studies. — 2022. — Vol. 10. — Issue 4. — Art. 89. DOI:10.3390/ijfs10040089.
8. Yashina N., Kashina O., Yashin S., Pronchatova-Rubtsova N., Khorosheva I. Digital Methods of Technical Analysis for Diagnosis of Crisis Phenomena in the Financial Market // International journal of technology. — Vol. 13. — Issue 7. — Pp. 1403-1411. DOI:10.14716/ijtech.v13i7.6187.

НЕКОТОРЫЕ ЗАКОНОМЕРНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ НЕФТЕГАЗОВЫХ АЛЬЯНСОВ

Аннотация: статья излагает результаты исследования в области создания международных стратегических нефтегазовых альянсов (МСНА) российских вертикально-интегрированных компаний. Подобные МСНА имеют специфику образования, свойств, классификации, взаимоотношений между партнерами и с другими МСНА, отраслевую специфику. Цели формирования подобных альянсов множественны. Также существуют и определенные закономерности создания подобных МСНА. Таковыми можно отметить наличие «зеркальных» проектов, предваряющих проектов в других отраслях, проектов в иных сегментах бизнеса, обеспечивающих устойчивость именно МСНА. Формы МСНА разнообразны. Жизненный цикл также оказывает влияние на содержание проекта. Совместные проекты ПАО «Роснефть» выступают объектом настоящего исследования. МСНА обеспечивает удержание рыночной ниши на международном рынке предлагаемого товара, по потребителям, территориям. Совместные инвестиционные проекты не только обеспечивают экономический эффект, но и международную интеграцию стран-участниц.

Ключевые слова: международный стратегический нефтегазовый альянс (МСНА), международный нефтегазовый бизнес, ПАО «Роснефть», совместный проект, инвестиция.

Введение

Целью исследования выступает анализ и выявление специфичных черт интеграции в международных стратегических нефтегазовых альянсах (МСНА).

Международный стратегический нефтегазовый альянс (МСНА) можно определить как долгосрочное сотрудничество нефтегазовых компаний разных стран в области энергетического бизнеса. Международный стратегический нефтегазовый альянс предполагает определенный тип взаимоотношений между партнерами.

Методология исследования

При проведении исследования использовались описательный, сравнительный и стратегический анализ. Предметом исследования являются взаимоотношения между партнерами в МСНА в нефтегазовом бизнесе.

Основная гипотеза исследования:

Наличие определенных устойчивых закономерностей в формировании МСНА и взаимоотношениях.

Классификации альянсов (МСНА) различны в зависимости от признаков, положенных в их основу. Выделим следующие:

- по видам
- по формам,
- по процессам их образования.

Цели создания МСНА таковы:

- политическая, экономическая, технологическая цели,
- долговременное сотрудничество между странами в лице отдельных нефтегазовых компаний,
- развитие новых форм международного сотрудничества,

- организация продвижения товарных потоков через границы между континентами, регионами и странами,

- организация международных цепей добавленной стоимости продукции.

Классификация нефтегазовых МСА по видам с учетом порядка образования и распределения результатов бизнеса:

- Приобретение лицензии на некий актив,
- Нефтяная концессия,
- Совместное предприятие,
- Сервисный контракт,
- Международные специализация и кооперирование в производстве,
- Франчайзинг.

Различия в формах МСА отражают различия во взаимоотношениях партнеров, как компаний, так и стран-участниц.

Классификация МСА по организационно-правовым формам включает:

- Картель (сбыт продукции),
- Консорциум (производство и сбыт продукции),
- Пул,
- Ассоциация.

Форма синдиката неприемлема в международном нефтегазовом бизнесе.

Международное нефтегазовое сотрудничество определила его приемлемые формы.

Таблица 1 содержит примеры, подтверждающие типичные формы МСНА и иных трансграничных проектов [1, 2, 3].

Таблица 1. Формы альянсов ПАО «Роснефть» в топливно-энергетическом комплексе.

Формы альянсов	МСА (Совместное предприятие (на территории РФ).	МСА (Совместное предприятие на территории зарубежных стран).
Доля в акционерном капитале зарубежного предприятия	ПАО «Ванкорнефть» (49,9% ONGC Videsh Ltd., Oil India Limited, Indian Oil Corporation и Bharat Petroresources).	Приобретение ПАО «Роснефть» долей в акционерном капитале немецких НПЗ.
Традиционное совместное предприятие	СП «Удмуртнефть» с китайской SINOPEC. СП «Красгеонац» (49% с Equinor, Самара) 3,33% — в проекте «Севкомнефтегаз» (33,3%, Северо-Комсомольское месторождение, Западная Сибирь).	СП ПАО «Роснефть» и PdVSA в Венесуэле.
Совместное предприятие на условиях СРП	Проекты «Сахалин-1, 2, 3», Харьягинский проект. (На настоящий момент зарубежные компании вышли из проектов)	СП ПАО «Роснефть» на условиях СРП по разведке и добыче нефти и газа в Иракском Курдистане на 5 блоках. СП на условиях СРП в Мьянме («Башнефть»).

Сервисный контракт	Шельфовый проект ПАО «Роснефть» с норвежской «Equinor» (Норвегия) в России	Шельфовый проект ПАО «Роснефть» с норвежской «Equinor» (Норвегия) в России (Персеевский участок в Баренцевом море, Кашеваровский, Лисянский участки и «Магадан-1» в Охотском море. (На настоящий момент зарубежная компания вышла из проектов).
Концессия	Хозяйственное и налоговое законодательство России не предполагает возможности проекта на условиях нефтяной концессии.	Блок «Шорук» в Египте, доля 30% с ENI в концессии. Доля ПАО «Роснефть» 15% СП «Petro Shorouk» (С ENI и египетской газовой компании «Egyptian Natural Gas Holding Company» (EGAS), оператором проекта).
Совместный инвестиционный проект	ООО «Сахалинская энергия» (С японской компанией SODECO). Создание «Дальневосточного завода СПГ», «Восточной нефтехимической компании».	Совместный инвестиционный проект ПАО «Солимоинс» в Бразилии с компанией HRT.
Франчайзинг	Зарубежные сети АЗС ПАО «Роснефть» за рубежом. Пример тому — сеть АЗС «Nayara Energy» в Индии.	Сеть АЗС зарубежных энергетических компаний на территории РФ («Neste», «Shell»).
Иные совместные проекты, предваряющие и дополняющие проекты в ТЭК	Участие в Судостроительной компании «Звезда»	Участие ПАО «Роснефть» в военных проектах в ОАЭ.

Взаимоотношения партнеров МСНА можно классифицировать по жизненному циклу:

1. Прогнозируемые,
2. Зарождающиеся,
3. Развивающиеся,
4. Устойчивые,
5. Стагнирующие,
6. Приближающиеся к завершению.

Результаты исследования

Устойчивость МСНА на политическом и экономическом уровнях поддерживает создание встречных «зеркальных» проектов:

- установление политических и экономических взаимоотношений стран-участниц проектов,
- международная интеграция стран-участниц проектов,

- формирование государственных бюджетов принимающей страны и инвестора,
- совместные инвестиции,
- международная конкурентоспособность компаний МСА,
- технологическое сотрудничество,
- обоюдные эффекты,
- достижение международных рыночных ниш,
- взаимообмен высокими технологиями в смежных отраслях ТЭК
- обучение персонала,
- проекты в иных отраслях, сопутствующие основному.

Заключение

Анализ осуществляемых совместных проектов ПАО «Роснефть» с зарубежными компаниями показал следующее:

1. Качественная специфика взаимоотношений в международных стратегических нефтегазовых альянсах российских ВИНК:

- Длительный период выстраивания взаимоотношений между будущими партнерами для подготовки к формированию МСА.

- Отсутствие спонтанности в принятии решений об образовании МСА.

2. Особенности деловых взаимоотношений партнеров:

- формирование предваряющих и сопутствующих совместных проектов в иных областях (ВПК, транспорт, образование, энергетика).

- Заключение и исполнение «зеркальных» проектов в стране партнера по МСА, обеспечивающие устойчивость совместных проектов. (Совместные инвестиционные проекты, осуществляемые на территории России с зарубежными участниками, сопровождаются исполнением проектов с обратным действием на территориях стран зарубежных партнеров).

Список использованных источников

1. Годовой отчет ПАО «Роснефть».
2. Девликамова Г.В. Структура взаимоотношений в нефтегазовых проектах России и Венесуэлы // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. — 2021. — № 1. — С. 62–68.
3. Девликамова Г.В. Управление взаимоотношениями в международном нефтегазовом бизнесе // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. — 2020. — № 10. — С. 52–57.

ВЛИЯНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ НА УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ КОМПАНИИ

Аннотация. Устойчивость компании тесно связана с внедрением инструментов корпоративной социальной ответственности в свою деятельность. В последние годы корпоративная социальная ответственность становится все более важной темой для бизнеса во всем мире, поскольку все больше заинтересованных сторон требуют, чтобы компании брали на себя ответственность за свое влияние на общество и окружающую среду. Занимаясь социально ответственной деятельностью, компания может улучшить свои финансовые показатели, создать положительную репутацию, добиться долгосрочного успеха, а также привлечь и удержать лучших специалистов. Однако важно отметить, что компании не должны рассматривать социальную ответственность исключительно как инструмент для получения финансовой выгоды. В статье автором акцентируется внимание на то, что социальная ответственность может оказать значительное влияние на финансовые показатели, репутацию и долгосрочный успех компании.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, заинтересованные стороны, устойчивое развитие, окружающая среда, местное сообщество.

Введение

Корпоративная социальная ответственность (КСО) — это концепция, которая охватывает широкий спектр деятельности, включая этические методы ведения бизнеса, экологическую устойчивость, благотворительность и взаимодействие с местным сообществом. Цель корпоративной социальной ответственности — дать компаниям возможность работать социально ответственным образом, способствуя устойчивому развитию и оказывая положительное влияние на общество и окружающую среду. [1]

Методология исследования

В последние годы концепция КСО приобретает все большее значение, поскольку потребители, инвесторы и другие заинтересованные стороны требуют, чтобы компании брали на себя ответственность за свое влияние на общество и окружающую среду. В ответ на это многие компании начали применять методы КСО как часть своей общей бизнес-стратегии.

Когда компания демонстрирует приверженность социальной ответственности, она может завоевать доверие и лояльность клиентов, инвесторов и других заинтересованных сторон. Это может привести к увеличению доходов и финансовой устойчивости в долгосрочной перспективе. [2, 5]

И наоборот, компании, которые считаются неэтичными или вредными для общества, могут столкнуться с негативной рекламой, бойкотами и другими формами негативной реакции, что может нанести ущерб их репутации и прибыли.

Результаты исследования

Устойчивое развитие компании тесно связано с ее практикой КСО, поскольку КСО может оказать значительное влияние на финансовые показатели. Сокращая количество отходов, применяя энергоэффективные методы и способствуя

устойчивому развитию, компания может сэкономить деньги на коммунальных услугах, сократить эксплуатационные расходы и уменьшить свой углеродный след. Это, в свою очередь, может помочь компании стать более прибыльной и финансово устойчивой в долгосрочной перспективе. [6]

Существует ряд инструментов, которые компании могут использовать для внедрения методов КСО в свою деятельность и достижения целей в области устойчивого развития.

Основными инструментами корпоративной социальной ответственности являются:

1. внедрение устойчивых методов ведения бизнеса
2. этическая деловая практика
3. экологическая устойчивость
4. взаимодействие с общественностью
5. социальные инвестиции
6. взаимодействие с заинтересованными сторонами

Внедрение устойчивых методов ведения бизнеса. Один из наиболее распространенных способов, с помощью которых компании могут использовать КСО для повышения своей эффективности, является внедрение устойчивых методов ведения бизнеса. Это может включать сокращение отходов и выбросов, использование возобновляемых источников энергии и внедрение практики ответственной цепочки поставок. Таким образом, компании могут сократить расходы, повысить эффективность и создать положительную репутацию среди клиентов и заинтересованных сторон.

Этическая деловая практика является одним из наиболее фундаментальных инструментов КСО, которая включает в себя добросовестность, честность и прозрачность во всех деловых операциях, а также справедливое и уважительное отношение к сотрудникам, клиентам и другим заинтересованным сторонам. Компании могут использовать кодексы поведения, программы обучения и регулярные проверки, чтобы убедиться, что они соответствуют этическим стандартам.

Экологическая устойчивость является еще одним ключевым инструментом КСО является экологическая устойчивость. Это включает в себя реализацию политик и методов, снижающих воздействие компании на окружающую среду, таких как сокращение выбросов углерода, реализация программ утилизации и использование экологически чистых материалов. Компании также могут заниматься охраной окружающей среды, например, защищать естественную среду обитания и биоразнообразие или поддерживать возобновляемые источники энергии.

Третьим инструментом КСО является *взаимодействие с общественностью*. Это может включать в себя поддержку местных благотворительных организаций, волонтерство, предложение профессионального обучения или образовательных программ. Компании также могут поддерживать местные предприятия и поставщиков или участвовать в государственно-частных партнерствах для содействия экономическому развитию региона.

Социальные инвестиции также являются важным инструментом КСО, который включает в себя благотворительные пожертвования, спонсорство или социальные инвестиции в деятельность предприятий. Компании также могут поддерживать социальные инновации, например, финансировать исследования в области устойчивых технологий или оказывать финансовую поддержку стартапам, уделяющим первостепенное внимание социальному и экологическому воздействию.

Взаимодействие с заинтересованными сторонами — еще один из основных инструментов КСО, который предполагает взаимодействие со всеми стейкхолдерами, такими как клиенты, сотрудники, инвесторы и местные сообщества, чтобы понять их потребности и проблемы. [3,4]

Для этого можно использовать регулярные коммуникации, механизмы обратной связи и процессы совместного принятия решений.

Заключение

Соблюдая этические нормы ведения бизнеса, продвигая экологическую устойчивость, занимаясь благотворительной деятельностью и поддерживая местные сообщества, компании могут оказывать положительное влияние на общество и планету. Однако важно, чтобы компании уделяли первостепенное внимание искреннему стремлению оказывать положительное влияние, а не рассматривали КСО исключительно как инструмент для связей с общественностью или получения финансовой выгоды. Поступая таким образом, компании могут построить устойчивое будущее для себя и для общества в целом.

Список использованных источников

1. Дивина Т.В. Интеграция инструментов экомаркетинга и социальной ответственности в деятельность спортивных организаций / Т. В. Дивина, В. В. Малоземов // Влияние пандемии и ценностей цифрового трансгуманизма на перспективы развития сферы услуг: Материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, Казань, 03 марта 2022 года. — Казань: Поволжский государственный университет физической культуры, спорта и туризма. — 2022. — С. 236–239.
2. Дивина Т.В. Взаимосвязь составляющих компонентов системы управления промышленным предприятием, как целостной системы // Экономическая среда. — 2020. — № 4(34). — С. 18–23. — DOI 10.36683/2306-1758/2020.04/18-23.
3. Люля В.В. Кадровое обеспечение как одна из составляющих процесса ресурсосбережения // Экономика и бизнес: теория и практика. — 2019. — № 7. — С. 119–121. — DOI 10.24411/2411-0450-2019-11088.
4. Степнов И.М., Ковальчук Ю.А. Трансформация управления в экосистемной экономике // Друкерровский вестник. — 2021. — № 1(39). — с. 5–18.
5. Полякова Е.К., Дивина О.И. Как корпоративная социальная ответственность может предотвратить проблемы социально-психологического характера работников // Научные записки академии. — 2022. — №3(43) — С. 5–10.
6. Яружина Э.С. Современная система управления твердыми бытовыми отходами // Экономические исследования и разработки. — 2021. — № 6. — С. 54–61.

Дивина Татьяна Васильевна
Академия труда и социальных отношений
Российская академия народного
хозяйства и государственной службы при Президенте РФ
г. Москва

ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ КОРПОРАТИВНЫХ СТРАТЕГИЙ

Аннотация. В современных условиях, реализация корпоративных стратегий с использованием цифровых технологий имеет важное значение для того, чтобы компании оставались конкурентоспособными. В условиях быстрого темпа технологических изменений, те компании, которые не осваивают и не активно внедряют цифровую трансформацию в свои бизнес-процессы рискуют отстать от конкурентов. В этой статье автором проанализировано влияние цифровых технологий на процесс реализации корпоративных стратегий. Они предоставляют новые возможности для инноваций и роста, повышения эффективности деятельности и снижения затрат, а также улучшения качества обслуживания потребителей. Однако для эффективного использования цифровых технологий компаниям необходимо разработать четкую цифровую стратегию, преодолеть сопротивление изменениям и сбалансировать преимущества с рисками. Компании, осуществившие цифровую трансформацию, будут иметь больше возможностей для достижения успеха в быстро развивающейся бизнес-среде.

Ключевые слова: цифровые технологии, корпоративные стратегии, аналитика, компания, стейкхолдеры.

Введение

В современных условиях хозяйствования, компании все чаще используют цифровые технологии в своей деятельности, например, для оптимизации различных операций, повышения эффективности и улучшения качества обслуживания клиентов.

Цифровые технологии способны трансформировать различные аспекты деятельности компании, начиная от производства продукции до продаж и маркетинга. [1, 4]

Методология исследования

Одной из основных возможностей, которые предоставляют цифровые технологии является возможность сбора и анализа больших массивов данных. Компании могут использовать эти данные, чтобы получить представление о поведении, предпочтениях и потребностях клиентов. Затем эту информацию можно использовать для разработки новых продуктов и услуг. Компании также могут использовать аналитику данных для оптимизации своей деятельности, сокращения отходов и повышения эффективности деятельности.

Чтобы эффективно использовать возможности цифровых технологий, компаниям необходимо разработать программу реализации цифровой стратегии. Цифровая стратегия должна определять, как цифровые технологии будут использоваться для достижения целей компании и как они будут интегрированы в существующие системы, также определить должностных лиц, которые будут ответственными за внедрение технологий и управление ими. [3, 8]

Результаты исследования

Цифровые технологии оказывают значительное влияние на процесс реализации корпоративных стратегий и компании могут использовать возможности этих технологии для достижения своих стратегических целей.

В своей деятельности компании могут использовать следующие основные возможности:

1. *Аналитика больших данных (Big Data Analytics)* — это процесс анализа больших объемов данных для извлечения значимой информации и выявления определенных закономерностей. В контексте корпоративной стратегии аналитику больших данных можно использовать для лучшего понимания клиентов, рынков и конкурентов. Это может помочь компаниям определить возможности для роста, оптимизировать свои маркетинговые усилия и принимать решения на основе данных.

Например, компания может использовать аналитику больших данных для анализа данных о клиентах, чтобы выявить закономерности в поведении и предпочтениях клиентов. Это может помочь компании разработать более целенаправленные маркетинговые кампании и улучшить свои предложения продуктов. Точно так же анализ данных о конкурентах может помочь компании выявить пробелы на рынке и разработать стратегии для получения конкурентного преимущества.

2. *Искусственный интеллект (ИИ)* — это отрасль информатики, которая фокусируется на разработке интеллектуальных машин, способных выполнять задачи, обычно требующие человеческого интеллекта. В контексте корпоративной стратегии ИИ можно использовать для автоматизации процессов, улучшения процесса принятия решений и повышения качества обслуживания клиентов.

Например, чат-боты с искусственным интеллектом можно использовать для предоставления клиентам мгновенной поддержки, что снижает потребность в представителях службы поддержки клиентов. Точно так же алгоритмы на основе ИИ можно использовать для анализа больших объемов данных и принятия решений на основе данных, что снижает риск человеческой ошибки.

3. *Облачные вычисления* относятся к предоставлению вычислительных услуг, таких как серверы, хранилища, базы данных и программное обеспечение, через Интернет. [2]

В контексте корпоративной стратегии облачные вычисления можно использовать для снижения затрат, улучшения совместной работы и повышения гибкости. Например, облачные инструменты управления проектами можно использовать для улучшения совместной работы членов команды независимо от их местонахождения. Аналогичным образом можно использовать облачные программные приложения для снижения затрат на ИТ-инфраструктуру и повышения масштабируемости.

4. *Интернет вещей (IoT)* относится к сети физических устройств, транспортных средств, зданий и других объектов, в которые встроены датчики, программное обеспечение и сетевые подключения. В контексте корпоративной стратегии Интернет вещей можно использовать для повышения операционной эффективности, улучшения качества обслуживания клиентов и получения новых сведений о поведении клиентов.

Например, устройства с поддержкой IoT можно использовать для мониторинга оборудования и прогнозирования потребностей в техническом обслуживании, сокращая время простоя и повышая эффективность. Точно так же устройства с поддержкой IoT можно использовать для сбора данных о поведении и предпочтениях

клиентов, помогая компаниям разрабатывать более целенаправленные маркетинговые кампании.

Одним из ключевых способов использования цифровых технологий для реализации корпоративных стратегий является повышение эффективности бизнес-операций. Цифровые технологии предоставляют компаниям инструменты для автоматизации процесса реализации повторяющихся задач, сокращения ручного труда и оптимизации производственных процессов. Использование искусственного интеллекта и алгоритмов машинного обучения может помочь руководству компании принимать более точные и быстрые решения. Цифровые технологии также дают возможность использовать данные в режиме реального времени, которые необходимы для мониторинга и оптимизации бизнес-операций. В результате компании могут сократить расходы, повысить производительность и быстро реагировать на изменения на рынке.

Цифровые технологии также позволяют повысить качество обслуживания клиентов, предоставляя компаниям новые способы взаимодействия с клиентами, например, через мобильные приложения, платформы социальных сетей и чат-боты.

Компании могут использовать эти технологии для персонализации своего взаимодействия с клиентами, предоставления более эффективных и удобных услуг, а также сбора отзывов и информации о предпочтениях клиентов. Затем эту информацию можно использовать для разработки новых продуктов и услуг, которые позволят удовлетворить запросы и потребности клиентов. [7]

Цифровые технологии также можно использовать для разработки новых продуктов и услуг, таких как платформы электронной коммерции, мобильные приложения, которые можно использовать для привлечения новых клиентов, выхода на новые рынки сбыта и создания новых источников дохода. [5, 6]

Платформу электронной коммерции можно использовать для привлечения клиентов, предпочитающих онлайн-покупки, а мобильное приложение может предоставить клиентам более удобный и доступный сервис.

Также цифровые технологии предоставляют компаниям возможность более эффективно сотрудничать и общаться с заинтересованными сторонами. Компании могут использовать цифровые технологии для обмена информацией, совместной работы над проектами и общения с сотрудниками, партнерами и клиентами в режиме реального времени. Эти технологии также можно использовать для удаленной работы, что активно использовали компании во время пандемии COVID-19.

Для эффективного внедрения цифровых технологий компаниям необходимо разработать четкую цифровую стратегию, которая соответствует их общей бизнес-стратегии. Цифровая стратегия должна включать дорожную карту внедрения технологий, в том числе, какие технологии использовать, как их интегрировать в существующие системы, и кто будет заниматься их управлением и поддержкой.

Также необходимо предусмотреть потенциальные риски, связанные с цифровыми технологиями, такие как кибератаки, утечка данных и проблемы с конфиденциальностью, а также использовать мероприятия по минимизации возможных рисков. Для этого компании должны инвестировать ресурсы в создание надежных способов защиты своих данных и систем.

Заключение

Использование цифровых технологий имеет большое значение для реализации корпоративных стратегий в быстро меняющейся бизнес-среде. Цифровые технологии дают компаниям возможность повышать эффективность своей деятельности,

улучшать качество обслуживания клиентов, создавать новые бизнес-модели и более эффективно сотрудничать со стейкхолдерами.

Чтобы эффективно использовать цифровые технологии, компаниям необходимо разработать мероприятия для минимизации возможных рисков. Используя возможности, которые предоставляют эти технологии, предприятия могут получить конкурентное преимущество и достичь своих долгосрочных целей.

Список использованных источников

1. Белякова М.Ю. Применение интернет-технологий продвижения в коммерческой деятельности предприятий / М.Ю. Белякова, А.О. Зверева // Экономика и бизнес: теория и практика. — 2019. — № 11-1(57). — С. 52-55. — DOI 10.24411/2411-0450-2019-11292. — EDN EMBSVY.
2. Дзусова И.Г. Анализ облачных сервисов / И.Г. Дзусова, Е.С. Волик // Аллея науки. — 2018. — Т. 1, № 10(26). — С. 984-990. — EDN YSAPBR.
3. Дивина Т.В. Взаимосвязь составляющих компонентов системы управления промышленным предприятием, как целостной системы / Т.В. Дивина // Экономическая среда. — 2020. — № 4(34). — С. 18-23. — DOI 10.36683/2306-1758/2020.04/18-23. — EDN IOUCXT.
4. Дивина Т.В. Маркетинг в машиностроении / Т.В. Дивина. Часть II. — Москва: Московский государственный индустриальный университет. — 2008. — 96 с. — ISBN 978-5-276-01558-3. — EDN ZPKQQR.
5. Кружкова И.И. Цифровые финансовые технологии / И.И. Кружкова, В.В. Матвеев // Экономическая среда. — 2022. — № 2(40). — С. 47-55. — DOI 10.36683/2306-1758/2022-2-40/47-55. — EDN TBNMVS.
6. Кузнецова Э.Р. Современные подходы в управлении маркетингом в технологических компаниях / Э.Р. Кузнецова, Р.А. Водолазова // Экономическая среда. — 2022. — № 1(39). — С. 55-58. — DOI 10.36683/2306-1758/2022-1-39/55-58. — EDN OKXADP.
7. Туктарова Р.И. Цифровая трансформация как приоритетное направление развития сферы услуг // Вестник ОрелГИЭТ. — 2022. — № 2(60). — С. 20-26. — DOI 10.36683/2076-5347-2022-2-60-20-26. — EDN VSSPSA.
8. Черсков А.В. Повышение конкурентоспособности предприятий газовой отрасли в условиях цифровой экономики // Экономика и предпринимательство. — 2022. — № 6(143). — С. 1181-1184. — DOI 10.34925/EIP.2022.143.6.220. — EDN EZVMGV.

Дударева Дарья Константиновна

Академия труда и социальных отношений

г. Москва

ИНВЕСТИЦИИ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ — СОВРЕМЕННЫЕ ВЫЗОВЫ

Аннотация. В современных условиях человеческий капитал становится главным фактором инновационного развития предприятия, а на первый план в этих условиях выдвигается творческий потенциал человека, его знания и профессионализм. Оценка инвестиций в человеческий капитал в современном мире предполагает комплексную и объективную оценку затрат, осуществленных сегодня во благо будущего роста

производительности труда людей, и стимулирующие увеличение будущих доходов общества и конкретных носителей человеческого капитала. В рамках настоящей статьи раскрываются методологические аспекты, раскрывающие сущность инвестиций в человеческий капитал, дана их классификация и оценка в условиях вызовов современности. Также рассмотрены содержательные аспекты формирования механизма управления человеческим капиталом, а также подходы к методике его оценки.

Ключевые слова: инвестиции в человеческий капитал, персонал, трудовые ресурсы, трудовой потенциал, человеческий капитал, человеческие ресурсы, механизм управления человеческим капиталом.

Введение

Не является секретом то, что в постиндустриальном обществе основным активом выступает отнюдь не финансовый капитал, а трудовой потенциал, формирующий так называемый человеческий капитал организации. В него могут быть включены такие составляющие, как знания, умения профессиональные навыки, компетенции и социально-психологические особенности личности.

В современной турбулентной экономике, проблема повышения эффективности управления трудовыми ресурсами или проблема, так называемого, «человеческого капитала» выступает одной из насущных проблем в современной экономической системе большинства стран мира.

Несомненно, результативность деятельности организаций растет с внедрением новых технологий и инструментов, но в условиях ограниченных трансформаций человеческого капитала и материального фактора. Современные социально-экономические и политические условия требует качественно нового отношения к проблеме использования инновационного подхода к человеческому капиталу, поскольку именно он имеет возможность радикально реформировать любую социально-экономическую систему.

Очевидно, что для полноценного развития потенциала личности, выраженного категориями человеческого капитала, требуются значительные инвестиции, причем в такие сферы как знания и навыки работника, профессиональные компетенции и умения, позволяющие гибко реализовывать себя и генерировать достаточные доходы и выгоды для себя и общества в целом.

Впервые термин «человеческий капитал» появился в работах Теодора Шульца [8].

Исследования современных авторов трактуют управление человеческим капиталом как совокупность управленческих воздействий, с помощью которых формируется элементы и структура капитала, которая впоследствии призвана увеличить прибыльность бизнеса компании и в целом общественное благосостояние [1].

Инвестиции в человеческий капитал создают возможности для повышения производительности труда индивида, а его человеческий капитал становится решающим фактором производства, способным стимулировать социально-экономическое развитие предприятия и общества в целом [2].

В целом инвестиции в человеческий капитал, приводят к тому, что существенно увеличивается стоимость и ценность компании [6], испытывает рост общая капитализация бизнеса в конкурентной среде. Человеческий капитал, развиваясь и придавая стимулы развитию всего предприятия, работает на прирост стоимости и деловой репутации компании [3].

Таким образом, вложения в развитие человеческого капитала не пустые затраты, а «инвестиционные вложения», обеспечивающие предприятию оптимизацию

ее производственных показателей, стимулирование производительности труда и достижение высоких финансово-экономических результатов и социального эффекта. А это и есть наиболее важные социально-трудовые показатели деятельности любого современного предприятия в цивилизованных рыночных условиях.

Все вышесказанное подтверждает актуальность и значимость вопросов, связанных с изучением инвестиций в формирование человеческого капитала в условиях инновационной экономики.

Методология исследования

Основными методологическими подходами при изучении человеческого капитала и инвестиций в человеческий капитал в данном исследовании выступают диалектический метод, метод анализа и синтеза, описательный метод, а также сравнительный подход.

Изучение теоретико-методологических основ инвестиций в человеческий капитал позволило сделать следующие выводы.

Исследованы теоретико-методологические основы понятия «человеческий капитал» и концепцию его управления, для того, чтобы затем исследовать методологию инвестиций в человеческий капитал.

В частности, методология американских специалистов в области менеджмента К. Макконела и С. Брю связывает понятие инвестиций в человеческий капитал с любыми действиями, которые повышают способности работника и его текущую квалификацию, то есть положительно влияют на производительность их труда.

Таким образом, вложенные сегодня инвестиционные затраты осуществляются с пониманием того, что в будущем они будут многократно превышены потоком доходов [4, с. 171].

Рассмотрены особенности инвестиций в человеческий капитал, отличающих их от других видов инвестиций [3, с. 30]:

- во-первых, отдача от такого рода инвестиций растет, пока человек находится в трудоспособном возрасте, а затем неизбежно снижается. В этом смысле имеет смысл инвестировать в начале трудоспособного возраста работника, тем ранее начнется поток экономических выгод от этого процесса;
- во-вторых, следует учитывать лишь те вложения в человеческий капитал, которые так или иначе экономически и нравственно оправданы;
- в третьих, следует помнить о том, что далеко не все инвестиционные вложения можно подвергнуть монетарной оценке, ведь при определенных экономических выгодах (например, росте оплаты труда), работник может получать моральное удовлетворение от работы;
- в-четвертых, следует помнить о том, что степень риска при осуществлении подобных инвестиций, растет по мере увеличения их объема

Определено, что эффективное управление инвестициями в человеческий капитал логически объединяет существующие подходы к его оценке и продолжает то, что было заложено в концепции управления человеческим капиталом, ядро которого составляют человеческие (трудовые) ресурсы [8].

В рамках данной концепции ставятся следующий приоритетный перечень задач:

- стимулирование внутренней мотивации и способностей работников организации за счет вложений в повышение их образовательного уровня и всестороннего развития;
- инвестирование в развитие методов привлечения квалифицированной рабочей силы, ее дальнейшей мотивации и стимулирования;

- вложения в развитие командного взаимодействия работников, слаженной работы и командного духа, органичной организационной культуры, учитывающей внутренние цели и мотивы работников;
- формирование ряда условий, которые способствуют справедливому вознаграждению труда работников их мотивации к производительной деятельности и др. [2]

Таким образом, инвестиции в человеческий капитал являются важным фактором перспективного развития предприятия, укрепления его конкурентных преимуществ и рыночной устойчивости бизнеса.

Результаты исследования

Объектом исследования выступает ООО «Семечка», г. Смоленск, основной сферой деятельности, которого является переработка продукции из семян подсолнечника, а также другой снековой продукции. Временные рамки исследования 2018-2021 гг.

В результате проведенного исследования, сделаны ряд важных выводов.

- Концепция управления человеческим капиталом, применяемая комплексно, всегда имеет своей целью развитие и усиление сильных сторон персонала и нивелирование слабых сторон, для роста вклада сотрудника в общее дело [5, С.72].

- Объективная оценка инвестиций в человеческий капитал в современных условиях связана с объективной оценкой затрат, осуществленных сегодня во благо будущего роста производительности труда людей, и стимулирующие увеличение будущих доходов общества и конкретных носителей человеческого капитала.

- Понятие инвестиций в человеческий капитал с любыми действиями, которые повышают способности работника и его текущую квалификацию, то есть положительно влияют на производительность их труда.

- Особенности инвестиционных вложений в человеческий капитал являются учет трудоспособного возраста работника, неэкономические результаты от инвестиций в человеческий капитал, экономическую и нравственную оправданность вложений с позиций интересов различных экономических субъектов (самого работника, предприятий, общества); рост рискованности вложений в человеческий капитал, по мере увеличения их объема.

- Основными видами инвестиций в человеческий капитал выступают: различного рода расходы на образование и рост знаний (навыков, умений) работника; расходы на здравоохранение; расходы на мобильность работников и поиск ими необходимой информации.

- Управление персоналом ООО «Семечка» сочетает в себе несколько разновидностей методов с упором на административные методы менеджмента.

- Основными слабыми сторонами существующей системы мотивации и стимулирования труда сотрудников ООО «Семечка» являются следующие аспекты.

- Низкая эффективность внутрипроизводственных отношений, обусловленная тем, что инициатива и предприимчивость работников подразделений не поощряются, а часто, наоборот пресекаются.

- Не отработанная система взаимосвязи с вышестоящим руководством, затруднительное понимание и восприятие намерений руководителей, по отношению к производственному процессу.

- Социальные гарантии не в полной мере отвечают ожиданиям работников, учитывая график и условия труда.

- Низкое использование способностей работников, отсутствие проработанной системы продвижения по службе и развития карьеры.

Нами предложены два направления инвестиций в человеческий капитал организации в целях снижения текучести кадров и повышения производительности труда.

- 1) внедрение системы премирования (основанных на коэффициентах премирования);
- 2) внедрение четкой шкалы надбавок за выслугу лет работникам предприятия;

В целом можно сделать вывод, что внедрение предложенных мероприятий в сочетании с совершенствованием иных методов кадрового управления позволит повысить заинтересованность сотрудников в результатах своего труда и эффективность всей системы управления человеческим капиталом

Заключение

Таким образом, в рамках настоящего исследования рассмотрены понятие, экономическая сущность, виды и особенности инвестиций в человеческий капитал, в основе которых лежит всесторонне развитие личного потенциала, производительности труда и экономических возможностей работника в условиях современной экономики.

В целом исследование подтвердило выводы современных авторов о том, что инвестиции в человеческий капитал или развитие работника включает в себя вложения в качественное и количественное улучшение всех структурных элементов человеческого капитала, начиная с физических способностей и навыков индивида, и заканчивая мотивацией и социально-психологическими факторами.

В рамках исследования подробно рассмотрены практические аспекты управления человеческим капиталом на примере ООО «Семечка», выявлены недостатки и «узкие места» в системе управления, предложены практические рекомендации по повышению эффективности инвестиций в человеческий капитал организации.

Таким образом, цель и задачи исследования получили свое логическое завершение в рассмотрении теоретических вопросов и развитии практических рекомендаций по совершенствованию механизма управления человеческим капиталом ООО «Семечка»

Список использованных источников

1. Брюхов А. М. Научный анализ понятий «человеческий капитал» и «управление человеческим капиталом» // Челябинский гуманитарий. — 2018. — № 1. — С. 23–26.
2. Голубева П.О. Управление человеческим капиталом предприятия как важный источник его развития// Nota Bene — экономический интернет-журнал. URL: <http://economic.narod.ru/nbene/manage/fmanage7.htm> (Дата обращения: 07.12.2022).
3. Дятлов С. А. Теория человеческого капитала. — Санкт-Петербург : Изд-во СПбУЭФ. — 1996. — 141 с.
4. Макконел К. Р., Брю С. Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика: В 2 т. — Москва : Республика. — 1992. —Т. 2. — 400 с.
5. Носкова К. А. Методы управления человеческим капиталом // Гуманитарные научные исследования. — 2018. — № 9. — С.72–73.
6. Степнов И.М., Ковальчук Ю.А. Трансформация управления в экосистемной экономике // Друкерровский вестник. — 2021. —№ 1(39). — с. 5–18.
7. Управление человеческим капиталом: цели, методы, результаты // Институт политической психологии. — 2017. — №2. — С.44-47.
8. Shultz T. Human Capital in the International Encyclopedia of the Social Sciences. — N.Y., 1968. — vol. 6.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЫНКОВ РАЗВИТЫХ СТРАН И РОССИИ В 2023 ГОДУ

Аннотация. В связи с высокой геополитической напряженностью и высокой волатильностью фондовых рынков, сегодня перед инвесторами и государствами в целом стоят новые вызовы и угрозы, которые нужно прогнозировать и нивелировать. В условиях турбулентности финансовых рынков возникает необходимость анализа текущего состояния как мировой, так и отечественной экономики, крупных публичных компаний, а также их устойчивости при реализации как внешних, так и внутренних рисков и угроз. В случае уверенности инвесторов в отечественной и мировой экономике, как правило, происходит переток капитала из наиболее стабильных и защищенных активов в более рискованные. В первую очередь данная тенденция наблюдается на финансовом рынке, то есть инвесторы начинают выкупать активы и увеличивать активность на фондовом рынке. С целью определения последствий спада и рецессии как отечественной, так и мировой экономики, а также определения наиболее привлекательного момента для инвестирования со стороны инвесторов, необходимо анализировать все риски и последствия, которые были реализованы в связи с санкционным давлением на экономику России, спадом мировой экономики. Кроме того, представляет интерес исследование отечественных и транснациональных компаний в преодолении текущего кризиса и предположение перспектив их развития.

Ключевые слова: Россия, инвестиции, санкции, инвесторы, кризис.

Введение

Текущий мировой экономический кризис, который многие эксперты фиксируют с начала 2022 г., вызван как действиями центральных банков развитых стран и неконтролируемым выпуском денежной массы на рынки, так и логистическими трудностями и резким удорожанием энергоресурсов.

В связи с увеличением денежной массы центральными банками развитых и развивающихся стран в 2020 г., а также резким ростом покупательской способности домохозяйств, инфляция сегодня в развитых странах достигает максимума за последние десятилетия. Некоторые страны по оценке экспертов уже находятся в стадии рецессии, некоторые в стадии замедления, в результате чего продолжается снижение темпов роста ВВП, потребления и иных макроэкономических показателей.

Российская экономика с 2013 г. находится под санкциями со стороны западных стран. Санкции вводились постепенно и существенно не влияли на деятельность и развитие экономики России [4]. В 2022 г., в связи с усилением геополитической напряженности и беспрецедентного санкционного давления в отношении России, было введено 9 крупных пакетов санкций. Данные санкции наложили серьезные ограничения на функционирование практически всех отраслей экономики. Первый и молниеносный удар усиления санкционного давления приняла на себя финансовая система России. В частности, введение санкций против практически всего банковского сектора и блокировка активов как ЦБ РФ, так и частных инвесторов из России, существенно повысили турбулентность на отечественном финансовом рынке.

Так, 24 февраля 2022 г. рублевый индекс Московской биржи опустился на 45%, долларový индекс РТС потерял 49%, несмотря на частичное восстановление и небольшое укрепление, это было максимальное падение индексов за всю историю российского фондового рынка. 20 сентября 2022 г. в связи с объявлением частичной мобилизации, индекс Московской биржи опустился почти на 10%. Таким образом, коррекция фондового рынка происходила не под влиянием реализации экономических угроз, а под влиянием новостного фона, который вызывал высокую турбулентность рынка.

Несмотря на негативные тенденции и негативный новостной фон для инвесторов, отечественный фондовый рынок в четвертом квартале 2022 г. и в первом квартале 2023 г. продолжает активный рост и восстановление. Многие институциональные и частные инвесторы фиксируют положительную динамику российского фондового рынка. Инвесторы вновь видят перспективы развития российской экономики и крупных отечественных компаний. Но геополитическая ситуация, рецессия в развитых странах и беспрецедентное санкционное давление на российские компании продолжают оказывать воздействие на восстановление российского фондового рынка до уровней 2021 г. В связи с этим, перед инвесторами стоит задача проведения постоянного анализа уже реализованных рисков и их влияния на отечественную экономику, а также прогнозирования возможных угроз и перспектив развития российской экономики с целью инвестирования в нее.

Методология исследования

Для выявления влияния негативных тенденций и прогнозов восстановления отечественной экономики используются данные, предоставленные специализированными инвестиционными сервисами с целью анализа цен индексов и акций компаний. Также используются мультипликаторы и данные, предоставленные публичными компаниями, брокерскими и аналитическими службами инвестиционных домов с целью анализа перспектив и реальной стоимости оценки бизнеса. В целях оценки зарубежного опыта и анализа восстановления иностранных экономик используются научные публикации и статистические данные иностранных экспертов в области инвестиций.

Результаты исследования

Инвестиции в условиях неопределенности представляют собой переток денежных средств в более рискованные активы с целью достижения определенных финансовых результатов, которые могут быть не достигнуты в результате реализации рисков и невозможности прогнозирования неопределенности экономической, политической или технологической среды. Элемент неоднозначности в прогнозах в условиях неопределенности, так как будущее неизвестно, но его можно пытаться прогнозировать на основе индикаторов состояния экономики и моделей, отлично зарекомендовавших себя в экономической теории.

Опираясь на теорию экономических циклов Кондратьева, можно отметить, что как мировая, так и экономика отдельных регионов в итоге восстановятся. Это подтверждается выходом экономики из таких мировых финансовых кризисов как «Великая депрессия» (1929-1933 гг.), «Азиатский финансовый кризис» (1997-1998 гг.), «Ипотечный» кризис 2008 г., «Коронавирусный» кризис 2020 г. Таким образом, мы наблюдаем, что «невидимая рука рынка» и действия правительств на национальном уровне стимулируют экономики стран, и восстановление как мировой, так и российской экономики после кризиса 2022 г., что является только вопросом времени.

Сегодня многие эксперты в своих прогнозах делают ставку начала восстановления экономики на 3 квартал 2023 г., именно в этот период мировая

экономика начнёт новый этап роста и подарит миру новый импульс развития. Охлаждение перегретой экономики и выстраивание новых логистических связей способствуют восстановлению экономик развитых и развивающихся стран. Изъятие лишней денежной массы из обращения и выстраивание новых логистических связей и цепочек поставок обязательно внесут свой вклад в восстановление мировой экономики.

Вместе с тем, важно отметить, что некоторые эксперты делают ставку на то, что мировая экономика еще столкнется с более сильной рецессией в развитых странах, а именно в США и странах Европы, в результате чего реализуется «теория домино» и пострадают рынки развивающихся стран. Одним из интересных индикаторов наступления более масштабного кризиса в США является анализ спроса на картонные коробки. Согласно исследованию «Marketsinsider», спрос на картонные коробки упал до уровня 2008 г. Картонные коробки считаются незаметным экономическим индикатором, поскольку они имеют решающее значение для электронной коммерции. Поставки коробок в США упали на 8,4% в четвертом квартале 2022 г, поскольку потребительские расходы замедляются [5]. Данное падение спроса может быть просто коррекцией к последним нескольким годам чрезмерного роста, но в то время, когда все больше и больше экономистов ожидают неминуемой рецессии, это повод для беспокойства инвесторов.

Если продолжать рассматривать экономику США, как одну из самых крупных экономик в мире, то многие эксперты ожидают продолжение рецессии весь 2023 г. и более глубокое снижение американских биржевых индексов. Согласно опросу «KPMG», 91% руководителей компаний США ожидают, что в ближайшие 12 месяцев в США будет рецессия [6]. Данная экономическая неопределенность побудила десятки крупных компаний США объявить об увольнениях и заморозке найма [7].

Международные эксперты в начале 2023 г. стали высказывать осторожно оптимистичные прогнозы относительно глобального экономического будущего. Инфляция, как показывают свежие данные, постепенно стабилизируется, и в крупных экономиках ожидается умеренный рост, а не явная рецессия. Это же обсуждали и участники Всемирного экономического форума в Давосе. Глава МВФ Кристилина Георгиева отметила, что «все не так плохо, как все ожидали еще несколько месяцев назад», но это еще не значит, что все «хорошо». В качестве факторов для осторожного оптимизма она назвала снижающуюся инфляцию, восстановление экономики КНР и сильный рынок труда, который стимулирует рост потребления [2].

Главный специалист по глобальной валютной стратегии в «Societe Generale» Кит Джакс отмечает, что с начала 2023 г. индекс S&P вырос уже на 5,4%, что подтверждает умеренно позитивный настрой инвесторов [2]. Но, публикуемые отчеты компаний США в начале 2023 г. отражают и подтверждают падение спроса и деловую активность населения. Возможно рынок не закладывает данные негативные тенденции и кратковременный рост сменится снижением.

Рассматривая Азиатский рынок, важно выделять экономику Китая, так как сегодня это наиболее сильная и перспективная страна, перешедшая в стадию восстановления после нанесенного ущерба, вызванного коронавирусными ограничениями и локдаунами. Китайская экономика на данный момент выглядит наиболее устойчивой и перспективной по сравнению с развитыми экономиками. Эксперты отмечают опасность замедления темпов роста «мировой фабрики», но не сокращение ВВП. По оценке международных аналитиков «Moody's» и «Bloomberg» в 2023 г. ожидается рост ВВП КНР на 4,8%. Деловая жизнь в КНР активизировалась, что является поддержкой для инвесторов и стимулирует рост азиатских индексов.

За 4 квартал 2022 г. и 1 квартал 2023 г., многие китайские ценные бумаги выросли на 50%, что подтверждает интерес инвесторов вложения в Азию.

Рассматривая экономику России в целом, а также проводя анализ публичных отечественных компаний, мы фиксируем, что в связи с отсутствием негативного новостного фона многие «голубые фишки» Московской биржи в январе 2023 г. продолжили активный рост и восстановление. За последний год российские компании научились жить в новых реалиях и прилагают много усилий для минимизации санкционного давления и обхода санкций со стороны западных стран. Также сегодня в российской экономике сложилась ситуация, когда многие компании по рыночной оценке недооценены. Мультипликаторы многих компаний находятся в благоприятном диапазоне для инвесторов.

Если сравнивать экономику России со странами, находящимися под аналогичным санкционным давлением, то можно рассмотреть фондовый индекс Ирана и экономику данной страны в целом. Иран — одна из крупнейших стран Персидского залива, имеет преимущественно экспортно-сырьевую модель экономического развития. По оценке «БКС Экспресс», несмотря на падение ВВП с 7900\$ до 2300\$ (с 2012 по 2020 гг.), реальная доходность рынка акций в период первых санкций составляла 13-14% ежегодно. Благодаря росту фондового рынка инвесторы существенно обогнали инфляцию и увеличили свой капитал [3]. Таким образом, отключение финансовой системы Ирана от SWIFT, санкции против финансовой системы Ирана и нефтяное эмбарго нанесли меньший ущерб, чем принято думать. В результате опираясь на историю Ирана можно полагать, что финансовый рынок России восстановится до уровней начала 2022 г. в течение 2023-2025 гг. и в дальнейшем продолжит свой рост. Данный стимул притока инвесторов на фондовый рынок будет поддерживаться действиями ЦБ РФ. Политика инфляционного таргетирования и цель сдерживания инфляции в 4% обеспечит переток сбережений домохозяйств из банковских депозитов на фондовый рынок [1]. Также, в условиях экономического кризиса многие эксперты ожидают рост выплаты дивидендов публичных отечественных компаний с государственным участием, так как дефицит федерального бюджета можно оптимизировать за счет данных поступлений и, следовательно, свою часть выплат получают и инвесторы.

Заключение

В целом в 2023 г. на российский фондовый рынок будут продолжать влиять геополитические риски и санкционное давление. В случае их снижения, экономика страны и фондовый рынок получит новый импульс роста и развития. Мировая экономика в целом также зависит в основном от состояния крупнейших экономик стран, но многие эксперты прогнозируют её восстановление и рост в 3 и 4 квартале 2023 г. Многие прогнозы экспертов как в мировой, так и в отечественной экономике с высокой вероятностью соответствуют реальности и являются экономически обоснованными. Частным инвесторам экспертами рекомендуется сохранять позиции в государственных облигациях и облигациях крупных квазигосударственных корпораций. Также инвесторам рекомендуется приобретать активы постепенно, поскольку в случае реализации негативных сценариев за счет усреднения стоимости можно приобрести активы дешевле и составить качественный долгосрочный инвестиционный портфель.

Список использованных источников

1. Долгова А.Г. Процентная политика банка России как основной механизм денежно-кредитной политики в условиях инфляционного таргетирования // АНОО ВО ЦС РФ «Российский Университет кооперации». — 2020. — С. 50–59.

2. Испытываем облегчение. Почему ситуация в мировой экономике улучшается: РБК Pro. URL: <https://goo.su/dz0iPDn>
3. Опыт Ирана. Валюта и фондовый рынок под санкциями. URL: <https://goo.su/3UWrQx>
4. Фадейкина Н.В., Саврадым В.М. Влияние внешних экономических санкций по отношению к России и политики дедолларизации на состояние национальных экономик // Непрерывное профессиональное образование и новая экономика. — 2018. — №1 (2). — С. 185–216.
5. An under-the-radar economic indicator is flashing a warning not seen since the 2008 financial crisis. URL: <https://goo.su/fYWULi>
6. Confidence and growth. URL: <https://goo.su/PQ9QQcU>
7. From Elon Musk's «super bad feeling» to Jamie Dimon's warnings of an economic «hurricane» CEOs are shouting that 2023 is going to suck. Here's what 10 are predicting. URL: <https://goo.su/l9zm>

Игнатъев Александр Михайлович

Финансовый университет

г. Москва

Дорофеев Кирилл Дмитриевич

Финансовый университет

г. Москва

Мещанинов Дмитрий Сергеевич

Финансовый университет

г. Москва

АНАЛИЗ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ БЮДЖЕТНЫХ КРЕДИТОВ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Аннотация. Санкционное давление, оказываемое на Россию сегодня, затрудняет деятельность во многих отраслях и сферах. Одной из витальных сфер для развития российской экономики сегодня является инфраструктура. Именно инфраструктурное развитие обеспечивает создание единого экономического пространства, создаёт предпосылки для выравнивания качества жизни в разных субъектах РФ. Данная статья посвящена новому инструменту инфраструктурного развития — инфраструктурным бюджетным кредитам. В ходе исследования был проведён анализ применения данного инструмента в условиях неопределённости, сложившейся из-за геополитической ситуации и санкционного давления в 2022 году. Авторы приходят к выводу, что на данный момент представляется затруднительным оценить механизм предоставления инфраструктурных бюджетных кредитов положительно из-за большого количества исключённых инфраструктурных проектов из числа реализуемых.

Ключевые слова: инфраструктурные бюджетные кредиты, инфраструктура, межбюджетные отношения, региональное развитие, Россия, неопределённость, санкции.

Введение

Наш мир меняется крайне стремительно, происходит динамичное развитие новых секторов национальных экономик: цифровая экономика, электронная коммерция, платформенная экономика и т.д. В условиях стремительной перестройки экономических систем крайне остро встаёт вопрос реализации разного плана инфраструктурных проектов. Сами по себе объекты инфраструктуры могут служить десятки лет, однако следует отметить, что с учётом высоких темпов технологического развития всего мира данная характеристика инфраструктурных объектов может создать значительные трудности для развития российской национальной экономической системы [4, С. 16]. Крайне важным поэтому представляется уделение большего внимания реализующимся инфраструктурным проектам.

Признавая значимость инфраструктурных проектов, Правительство создало действенный механизм сопровождения и финансирования таких проектов. Тем не менее необходимо указать, что за всё время реализации инфраструктурных проектов в Российской Федерации так и не устоялось общепризнанное определение самого «инфраструктурного проекта»: определение «инфраструктурного проекта» представляется в различных Постановлениях и Распоряжениях Правительства РФ, при этом в каждом нормативном правовом документе представляется то понятие «инфраструктурного проекта» или те его характеристики, которые обслуживают конкретные практические цели [3, С. 11]. Отсутствие унифицированного подхода к определению «инфраструктурного проекта» приводит к некоторым злоупотреблениям в ходе правоприменения со стороны как федеральных, так и региональных органов государственной власти. Наиболее показательным примером может служить одобрение заявки Калужской области на получение инфраструктурного кредита на строительство канатной дороги, объединяющей горнолыжный комплекс и музей космонавтики. На сегодняшний день реализация проекта отложена, а финансовые ресурсы решено перенаправить на насущные инфраструктурные проекты [5]. По формальным признакам строительство данной канатной дороги подходит под определение «инфраструктурного проекта», которое дано в Постановлении Правительства от 14 июля 2021 г. № 1189, строительство канатной дороги действительно является «ограниченный по времени и ресурсам комплекс мероприятий, направленных на создание, реконструкцию и последующую эксплуатацию объектов инфраструктуры либо на осуществление инвестиций в общественный транспорт», при этом сама канатная дорога одновременно является и сложным инфраструктурным комплексом и общественным транспортом. В то же время следует отметить, что строительство канатной дороги в Калуге с большой долей условности можно считать целесообразным, так как данный инфраструктурный комплекс стал бы достопримечательностью города и служил бы целям развития регионального имиджа. Однако соотношение бюджетных расходов и потенциального положительного эффекта представляется несоразмерным.

Таким образом, актуальность проработки дефиниции понятия «инфраструктурный проект» объясняется как значительным уровнем государственного финансирования подобных проектов, так и их стратегически важным значением для развития экономики регионов в отдельности и всей страны в целом. Для целей повышения эффективности предоставления субсидий и бюджетных кредитов для реализации инфраструктурных проектов представляется целесообразным законодательное закрепление определения «инфраструктурного проекта» [2, С. 53]. Разная направленность подобных проектов: развитие социальной, энергетической, транспортной, промышленной, информационно-коммуникационной и

других видов инфраструктуры, требует определения дефиниции «инфраструктурного проекта» для каждого вида инфраструктурного объекта с обязательным указанием критериев социальной и экономической эффективности реализации данных проектов, соответствие которым будет свидетельствовать о целесообразности его реализации.

Методология исследования

Следует отметить, что федеральными властями и в предыдущие годы уделялось должное внимание инфраструктурному развитию. Основным инструментом реализации инфраструктурных проектов при этом являлось государственно-частное партнёрство. Намного ранее внедрения данного механизма использовалось субсидирование реализации инфраструктурных проектов. Отказ от чистого субсидирования строительства инфраструктурных объектов был обусловлен тем, что зачастую не обеспечивалась возвратность бюджетных средств в форме непосредственно возврата средств в ходе эксплуатации инфраструктурного объекта, либо в виде налоговых и иных поступлений в бюджет.

Инфраструктурное строительство требует колоссальных затрат. Так, в 2022 году, минимальная дополнительная потребность субъектов Российской Федерации в расходах на инфраструктуру превысила 4 трлн рублей [6]. Для нивелирования возрастающего «инфраструктурного разрыва» весной 2022 года Правительством РФ также начал прорабатываться механизм предоставления инфраструктурных бюджетных кредитов из федерального бюджета субъектам Российской Федерации. В общем виде инфраструктурные бюджетные кредиты — вид бюджетного кредита, предоставляемый для создания конкретного объекта инфраструктуры. Инфраструктурные бюджетные кредиты планируется предоставлять на срок от 3 до 15 лет по ставке 3% годовых. Совокупно из федерального бюджета для целей инфраструктурного бюджетного кредитования до конца 2023 года планируется выделить 500 млрд рублей. То есть в 2022 году должно было быть распределено 250 млрд рублей инфраструктурных кредитов. Следует помнить в то же время, что инфраструктурные бюджетные кредиты, как инструмент финансирования инфраструктурных проектов, является результатом стечения обстоятельств, например наличия профицита федерального бюджета [1, С. 13]. В ходе исследования был проведён анализ практики предоставления инфраструктурных бюджетных кредитов.

Результаты исследования

В ходе анализа «Аналитических кодов инфраструктурных бюджетных кредитов на 14.12.2022» было выявлено, что из 797 инфраструктурных проектов без изменений остались лишь 275 (34,5%), при этом у 332 инфраструктурных проектов (41,7%) были изменены названия, 190 проектов (23,8%) было исключено, то есть они не будут реализованы.

Лидерами по количеству исключённых инфраструктурных проектов стали:

Новосибирская область (22)

Ивановская область (20)

Алтайский край (17)

Костромская область (15)

Приморский край (13)

Таким образом, можно предположить, что порядка четверти распределённых в рамках лимитов предоставления инфраструктурных бюджетных кредитов средств (порядка 62 млрд рублей) не были освоены в 2022 году. Это в свою очередь повлечёт снижение совокупного бюджетного эффекта от предоставления инфраструктурных бюджетных кредитов, а также замедлит инфраструктурное развитие российских субъектов, чьи проекты были исключены.

Представляется целесообразным сделать предположения относительно возможных причин исключения инфраструктурных проектов. К ним можно отнести:

а) Срыв тендера или других конкурсных мероприятий по определению подрядчика в соответствие с Федеральным законом "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 N 44-ФЗ;

б) Изменение приоритетных направлений расходования средств инфраструктурных бюджетных кредитов внутри субъекта;

в) Сложности, возникшие в ходе реализации инфраструктурных проектов, обусловленные санкционным давлением.

Заключение

Таким образом, на данный момент представляется невозможным дать однозначную оценку применения механизма инфраструктурного бюджетного кредитования в сложившихся условиях неопределённости. Более того, невозможно точно определить тот временной диапазон, в котором предоставление инфраструктурных бюджетных кредитов субъектам РФ из федерального бюджета будет возможны ввиду того, что по прогнозам Министерства финансов РФ в ближайшие 3 года федеральный бюджет будет сталкиваться с дефицитом.

Научный руководитель: Сергиенко Наталья Сергеевна, к.э.н., доцент, доцент кафедры «Государственное и муниципальное управление» Финансового университета.

Список использованных источников

1. Морозов А.Е. Инфраструктурные бюджетные кредиты как инструмент социально-экономического развития субъектов РФ / А.Е. Морозов // Законность и правопорядок. — 2021. — № 4(32). — С. 9–14.
2. Попов М.С. Понятие инфраструктурных проектов и специфика их правовой природы / М.С. Попов // Труды Института государства и права Российской академии наук. — 2015. — № 6. — С. 50–60.
3. Юденков Ю.Н. Использование экономических механизмов в реализации региональных инфраструктурных проектов / Ю.Н. Юденков // Закон и власть. — 2021. — № 1. — С. 6–12.
4. Якунин В.И. Роль инфраструктурных проектов в современной государственной политике / В.И. Якунин // Политическая наука. — 2017. — № 5. — С. 15–40.
5. Строительство канатной дороги в Калуге отменено. Калуга24 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://kaluga24.tv/stroitelstvo-kanatnoj-dorogi-v-kaluge-otmeneno/>.
6. Индекс развития инфраструктуры России — 2021. Аналитический обзор // InfraOne Research 2021 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://infraoneresearch.ru/fkh2ub/248w70?s1qtyk=1qrto0>.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОСНОВНЫМИ СРЕДСТВАМИ В РАМКАХ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ВНЕДРЕНИЯ MES-СИСТЕМ)

Аннотация. В статье на основе исследования данных разработчиков MES-систем, компаний-интеграторов, а также зарубежных и российских научных изданий определены основные возможности использования MES-систем в процессе управления основными средствами промышленных предприятий. Обоснован общий принцип работы MES-систем, проанализированы возможности их использования в части технического обслуживания и ремонта оборудования, а также в части контроля загрузки оборудования в производстве. По результатам проведенного исследования была составлена дорожная карта, позволяющие более эффективно подойти к вопросу внедрения MES-систем и обеспечивающие поэтапную реализацию современных управленческих технологий для повышения эффективности управления основными средствами в рамках цифровой трансформации. Разработанная дорожная карта может найти своё практическое применение в деятельности российских производственных компаний в целях обеспечения поэтапной реализации проекта по внедрению MES-системы.

Ключевые слова: основные средства, эффективность использования, цифровая трансформация, автоматизация, MES-системы, контроль загрузки.

Введение

В течение последних десятилетий в связи со стремительным развитием информационных технологий появилось много новых направлений использования компьютерных ресурсов и разнообразных программных продуктов для автоматизации управления основными средствами промышленных предприятий. Так, в частности, получили распространение системы оперативного управления производством — англ. Manufacturing Execution Systems (MES). Высокопроизводительные компьютеры, GRID-системы, информационно-вычислительные сети, современные технологии программирования создали условия для выхода на совершенно другой качественный уровень автоматизации управления производственными объектами основных средств с использованием MES. Поэтому возможности применения MES в вопросах повышения эффективности управления основными средствами в рамках цифровой трансформации предприятий вот уже несколько лет привлекают пристальное внимание ученых, эксплуатационников и управленцев этой области. Особую актуальность данные вопросы приобретают в связи с недостаточным уровнем качественной структуры основных фондов российских промышленных компаний, обоснованным нами в предыдущих исследованиях [2].

Методология исследования

Методология исследования предусматривает использование системного подхода к изучению возможностей использования MES-систем в целях повышения эффективности управления основными средствами в рамках цифровой трансформации. При написании работы были использованы методы анализа и синтеза, сравнительного анализа, методы обобщения и логического моделирования.

Основными источниками для написания статьи послужили материалы разработчиков MES-систем, данные компаний-интеграторов, а также зарубежные и российские научные издания по теме исследования.

Результаты исследования

За последние несколько лет производство пережило ряд революционных технологических достижений, которые повлияли на каждую грань производственного цеха. Производители должны инвестировать в интеллектуальные решения и оптимизировать свои операции, если они хотят быть лидерами отрасли в мире, где отношения между людьми и машинами крепнут с каждой наносекундой. На первый план в подобного рода условиях выходят цифровые процессы [3].

Внедрение системы управления производством (MES) является неотъемлемой частью процесса оптимизации и модернизации предприятия. MES (абр. от англ. Manufacturing Execution System, производственная исполнительная система) — специализированное прикладное ПО, используемое в производстве для отслеживания и документирования ресурсов по мере их переработки из сырья в готовую продукцию на каждом этапе производственного процесса.

Для этого они координируют поток заказов на работу с системами планирования производства и системами уровня предприятия, такими как ERP или системы управления жизненным циклом продукта (PLM) (рисунок 1).

MES работает в режиме реального времени, позволяя контролировать несколько элементов производственного процесса, таких как запасы, персонал, машины и службы поддержки [5].

В рамках данной работы нас интересуют функциональные возможности MES-систем в части повышения эффективности использования основных средств предприятия.

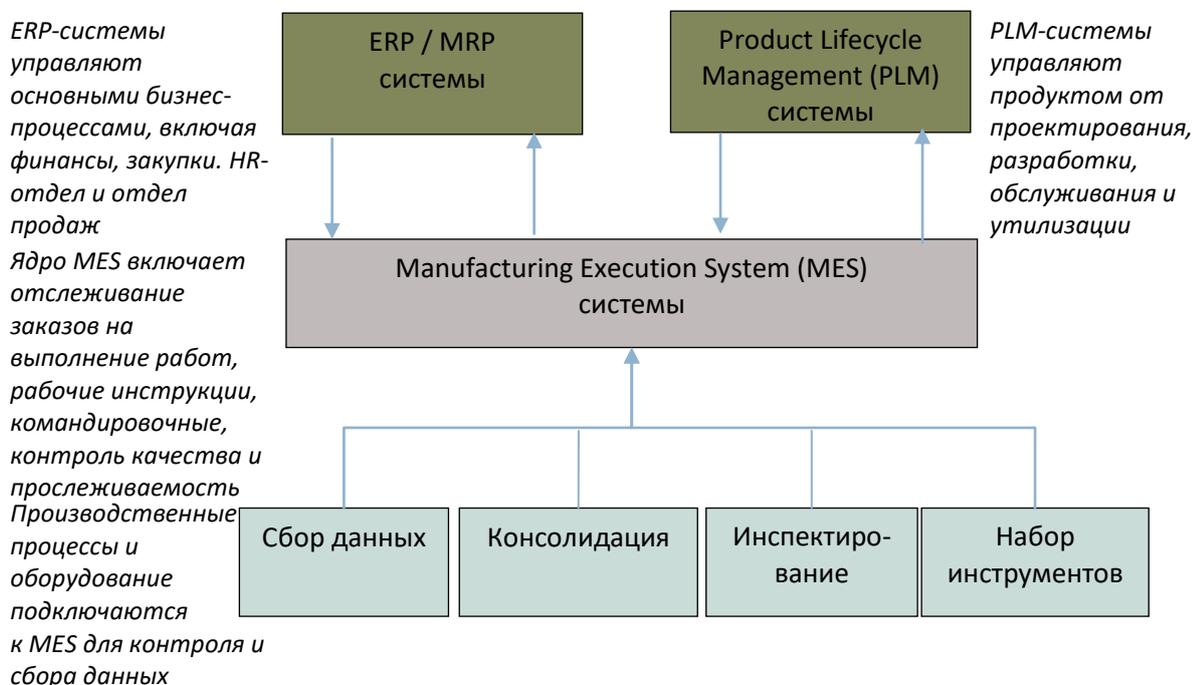


Рис. 1. Общий принцип работы MES-систем [5].

В MES реализованы различные режимы работы, обеспечивающие постепенный рост культуры производственных процессов от режима свободной регистрации к сменно-суточным заданиям и автоматическому планированию. Система успешно работает на любых типах оборудования и сборочных производствах.

На сегодняшний день в практике многих российских промышленных компаний мониторинг оборудования не даёт полной картины по анализу работы оборудования [4]. При совместном использовании MES и SCADA можно видеть общую картину о состоянии оборудования онлайн.

Львиная доля простоев оборудования предприятий — это несогласованная работа сервисных служб. Единая система заявок от производства в MES обеспечивает прозрачность работы сервисных служб, что приводит к существенному сокращению внеплановых простоев оборудования за счёт быстрого реагирования на возникшие проблемы. Так, в MES оператор станка или наладчик отмечает любые остановки оборудования. По всем фактам остановки оборудования автоматически создаются заявки. Если поломка возникла непосредственно в ходе выполнения задания, оператор делает отметку о невозможности выполнить задание и указывает причину. Классификатор причин простоев задаётся в соответствии со спецификой работы участка. Система управления задачами имеет мобильный клиент. Заявки автоматически распределяются в необходимые цех, группу, отдел. При переводе станка в наладку в системе автоматически создаётся заявка выдачу инструмента, которая обрабатывается кладовщиком. Специалист по инструменту комплектует его с указанием степени износа [1].

Профилактические меры гарантируют, что предприятие сможет периодически проверять и заменять изнашиваемые детали и известные слабые места. Корректирующие меры эффективны, когда требуется техническое обслуживание. Программное обеспечение MES позволяет максимально сократить простои и одновременно спланировать и задокументировать время и соответствующие затраты.

Еще один важный аспект — отсутствие данных о загрузке оборудования, что приводит к проблемам с планированием будущих периодов, а также невозможности анализировать проблемы, связанные с простоями ключевых рабочих центров. Использование MES позволяет получить адекватную аналитику по загрузке станков и причинам простоев, появляется возможность оперативно перераспределять мощности, оценивать адекватность заявок на приобретение нового оборудования [1].

Внедрение MES-систем — сложная и ответственная задача. Тем не менее, большинство аспектов и проблем их внедрения достаточно хорошо изучены, формализованы и имеют эффективные варианты решения. В этой связи нами предлагается дорожная карта реализации проекта по внедрению MES-системы, предусматривающая реализацию следующих этапов (таблица 1).

Заблаговременное изучение предлагаемой дорожной карты значительно облегчают процесс внедрения и повышают эффективность дальнейшего использования MES-системы.

Таблица 1. Основные этапы реализации проекта по внедрению MES-системы.

№	Этап	Срок	Характеристика этапа
1	Создание рабочей группы и назначение ответственного специалиста	до 2-х недель	В рабочую группу должны войти как уже действующие сотрудники предприятия, так и вновь принятые, имеющие опыт работы в анализируемой сфере. Функциональные обязанности рабочей группы будут включать изучение и выбор систем из представленных на рынке, ознакомление работников предприятия с возможностями системы, взаимодействие с компанией-интегратором
2	Исследование рынка MES-систем и выбор наиболее подходящего варианта	до 2-х недель	Существует множество систем MES, от готовых для конкретных отраслей до конфигурируемых для любой отрасли. Прежде чем выбрать вариант, важно сначала задокументировать некоторые основные требования. Это не обязательно должны быть полные требования к системе MES, но они должны предоставить производителям достаточно информации для выполнения ваших основных требований к MES.
3	Обеспечение ввода исходных данных	1-2 месяца	Ответственный специалист должен обеспечить своевременный и постоянный ввод данных о производственных заказах, в том числе и с переносом данных с других систем.
4	Пилотное тестирование системы	до 2-х недель	Рекомендуется использовать пилотную версию, чтобы избежать рисков сбоя системы или неверного ее функционирования. Кроме того на данном этапе можно проверить достижимы ли изменения в использовании производственного оборудования.
5	Развертывание	до 1-го месяца	Ответственный специалист устанавливает рабочие компьютеры в местах, доступных производственным работникам и объединяет эти компьютеры в сеть с основным программным модуль системы. В зависимости от количества и размера производственных объектов время, необходимое для развертывания MES на каждом объекте, будет иметь большое влияние на успех внедрения в целом. Целесообразно включить обучение операторов до запуска, но только после того, как пользовательский интерфейс станет стабильным. Приветствуется обучение обслуживающего персонала основным операциям, архитектурам и потокам данных.
6	Оценка результатов внедрения	до 1-го месяца	Анализ возникающих проблем и необходимых работ по адаптации.
7	Более глубокая адаптация	от 1-го месяца	В случае появления у организации потребности в более глубокой адаптации системы, необходимо провести комплексный анализ пунктов для дальнейшей адаптации. Затем необходимо составить план их реализации.

Заключение

Таким образом, внедрение MES позволяет обеспечить оптимальное планирование оборудования и инструментов, а также их своевременное техническое обслуживание. Всё это помогает оптимизировать производственные процессы и сократить время простоя оборудования. Систематически запланированное техническое обслуживание и ремонт машин также обеспечивает наилучшее производство с неизменно высоким качеством - имеющиеся временные окна блокируются для проведения работ по техническому обслуживанию, а детали с постоянным и высоким износом могут быть заменены вовремя. Кроме того, у предприятия появляется возможность планировать работы по техническому обслуживанию в системе в зависимости от интервалов и, таким образом, легко учитывать их при управлении производством.

Список использованных источников

1. Бухаров В. Система оперативного управления производством MES&SCADA опыт разработки и внедрения. URL: https://mespace.io/documents/MES&SCADA_new_MESPACE_v3.1.pdf
2. Измайлов М.К. Оптимизация процессов воспроизводства основных средств на промышленных предприятиях России // Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Серия 1 : Экономика и управление. — 2022. — № 4(43). — С. 89–97.
3. Измайлов М.К. Управление эффективностью активов (Asset performance management) в условиях построения цифровой экономики // Приоритеты новой экономики: энергопереход 4.0 и цифровая трансформация : Сб. тезисов всероссийской научно-практической конференции. — Москва: Московский государственный институт международных отношений (университет) Министерства иностранных дел Российской Федерации, 2022. — С. 49–53.
4. Лебедева О.В., Третьякова В.А. Современная концепция MES системы // Инновации. Наука. Образование. — 2021. — № 36. — С. 2068–2076.
5. Manufacturing Execution System Market- Global Industry Analysis and Forecast (2022–2029) — By Offering, Deployment, Vertical, and Region. URL: <https://www.maximize-marketresearch.com/market-report/global-manufacturing-execution-system-market/55027/>

Измайлов Роман Георгиевич

Академия труда и социальных отношений
г. Москва

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Аннотация. В статье автором раскрываются основные вопросы внешнеэкономической деятельности, анализируются перспективы развития внешнеэкономической деятельности в современных условиях и противодействие угрозам

внешнеэкономической деятельности. В данной статье автором акцентируется внимание на основных направлениях деятельности, на которые могут ориентироваться промышленные предприятия для улучшения своей внешнеэкономической деятельности в условиях санкций. Совершенствование внешнеэкономической деятельности промышленных предприятий в условиях санкций является сложной и ответственной задачей. Однако при наличии правильной стратегии и тактики компании могут преодолеть эти препятствия. Обладая информацией, выстраивая прочные отношения, диверсифицируя свою деятельность, используя альтернативные методы финансирования и оплаты и имея надежную программу соблюдения требований, промышленные предприятия могут поддерживать свою конкурентоспособность и вносить свой вклад в общее экономическое развитие своей страны.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, внешнеэкономическая безопасность, тарифно-таможенное регулирование, логистика, санкции, промышленные предприятия.

Введение

Внешнеэкономическая деятельность промышленных предприятий является важнейшей составляющей мировой экономики, позволяющей компаниям выходить на новые рынки, расширять свою деятельность и повышать свою конкурентоспособность.

Однако в условиях санкций эта деятельность становится более сложной, поскольку компаниям приходится ориентироваться в быстро меняющихся условиях. В связи с этим можно выделить несколько ключевых особенностей, которые необходимо знать промышленным предприятиям для эффективного осуществления внешнеэкономической деятельности. Санкции изменяют логистику поставок, ограничить доступ к рынкам и создать юридические и финансовые риски.

Методология исследования

При ведении предприятиями деятельности на международных рынках, наряду с положительными моментами, возникают определенные риски и угрозы. Основные угрозы внешнеэкономической деятельности можно выделить в первом приближении путем определения вида деятельности предприятия. [1]

Среди плюсов, связанных с выходом на международные рынки, можно выделить следующие: увеличение прибыли путем обретения новых рынков сбыта продукции, снижение издержек за счет эффекта масштаба, улучшение качества продукции из-за международной конкуренции, доступность валютной выручки, диверсификация рынков сбыта.

В условиях усиления конкуренции компании ищут новые рынки и возможности для расширения своего бизнеса, а международный рынок предоставляет многочисленные возможности для роста и развития. Однако совершенствование внешнеэкономической деятельности промышленных предприятий в современных условиях требует комплексного и продуманного подхода, учитывающего вызовы и возможности мирового рынка. [5, 6]

При рассмотрении безопасности внешнеэкономической деятельности особое внимание уделяют тарифно-таможенному регулированию, к нему относятся прямое установление норм рентабельности, максимальных тарифов, наценок. Косвенное регулирование включает в себя корректировку рыночной конъюнктуры посредством льготного кредитования, уменьшения налогов для отдельных видов субъектов.

Результаты исследования

Предприятия, ориентированные на эффективную внешнеэкономическую деятельность должны иметь четкое представление о правовой и нормативной среде, в которой они работают. Это требует глубокого понимания законов и правил, регулирующих внешнеэкономическую деятельность в странах, в которых они работают, а также понимания обычаев и культурных норм, актуальных для их целевых рынков.

Когда у компании имеется представление об этих законодательных и нормативных требованиях, она может лучше ориентироваться в проблемах и возможностях иностранного рынка и обеспечивать соответствие своей внешнеэкономической деятельности всем применимым законам и правилам. Обладая информацией и знаниями, промышленные предприятия могут принимать взвешенные решения о том, на какие рынки выходить и как структурировать свою деятельность, чтобы свести к минимуму воздействие санкций.

На данный момент особо остро стоит проблема санкций и переориентации большей части внешнеэкономической деятельности с «недружественных» на «дружественные» страны. Это проблема является значимой, поскольку согласно данным от ФТС, ФНС и ЦБ РФ больше 40% экспорта из РФ приходилось на недружественные страны в 2021 году. К сожалению, данные о структуре торгового баланса на публикуются ФТС с апреля 2022 года, поэтому мы можем делать выводы только на основании данных 2020 и 2021 годов. В таблице 1 представлена информация о структуре российского экспорта в 2020 и 2021 годах.

Таблица 1. Структура российского экспорта в 2020 и 2021 гг.

	Процент в экспорте 2021 год	Процент в экспорте 2020 год	Изменение абсолютных величин 2021 к 2020
Китай	14%	14,6%	140%
Нидерланды	8,6%	7,4%	170%
Германия	6%	5,5%	159%
Турция	5,4%	4,7%	166%
Беларусь	4,7%	4,7%	145%
Англия	4,5%	6,9%	96%
Италия	3,9%	3%	191%
Казахстан	3,8%	4,2%	132%
США	3,6%	3,2%	162%
Корея	3,4%	3,7%	136%
Польша	3,4%	2,8%	175%
Япония	2,2%	2,7%	118%
Франция	2%	1,4%	210%
Финляндия	2%	2,1%	136%

Украина	1,7%	1,9%	129%
Швейцария	0,6%	0,9%	97%
Абсолютные значения (млрд долларов)	492,3	337,1	
Сумма процентов	70%	70%	
Сумма недружественных стран	40%	39%	
Сумма дружественных стран	19%	19%	

Источник: [7]

Неизбежность переориентации торговых потоков в дружественные страны потребует, как от государства, так и от предприятий создания новых логистических цепей и увеличения пропускной способности уже имеющихся. Важным фактором совершенствования внешнеэкономической деятельности промышленных предприятий является развитие мощных логистических и транспортных сетей. Чтобы эффективно выходить на клиентов на зарубежных рынках, компании должны иметь возможность быстро и эффективно транспортировать товары и материалы. Для этого необходимы инвестиции в развитие транспортно-логистической инфраструктуры, а также внедрение современных технологий и инструментов, позволяющих компаниям более эффективно управлять своими цепями поставок.

Переориентация на восточные рынки потребует увеличения штата специалистов-международников, владеющих историей стран и разбирающихся в социально-политической конъюнктуре. Руководство промышленных предприятий должно быть в курсе последних событий в области международной торговли и мировой экономики, а также хорошо разбираться в правилах и ограничениях, налагаемых различными странами.

Одной из наиболее существенных особенностей внешнеэкономической деятельности в условиях санкций является необходимость знать и соблюдать широкий спектр норм и ограничений. Это может включать торговые санкции, финансовые ограничения и другие формы экономического давления со стороны правительств и международных организаций. Чтобы эффективно работать в этой среде, промышленные предприятия должны иметь четкое представление о действующих правилах и ограничениях и внедрять надежные программы соблюдения, чтобы гарантировать, что они соблюдают правила.

Учитывая непредсказуемый характер санкций и политической ситуации, промышленные предприятия должны быть готовы быстро корректировать свою деятельность и стратегии в ответ на новые события. Это требует глубокого понимания рынков, на которых они работают, а также способности быстро и эффективно реагировать на изменения в бизнес-среде. [2]

Помимо вышеперечисленных направлений деятельности, на которые следует ориентироваться промышленным предприятиям для улучшения своей внешнеэкономической деятельности в условиях санкций можно выделить следующие: диверсификация экспортных рынков, соблюдение требований экспортного контроля и управление рисками, оптимизация логистических потоков, развитие стратегического партнерства и сотрудничества, инвестиции в инновации и диверсификацию.

Диверсификация экспортных рынков является важнейшей стратегией для промышленных предприятий в условиях санкций. Расширяя свои экспортные рынки, предприятия могут уменьшить зависимость от какого-то конкретного рынка сбыта и снизить риски санкций. Данная стратегия включает в себя выявление новых рынков и развитие отношений с клиентами на этих рынках. Предприятиям может потребоваться адаптировать свои продукты и маркетинговые стратегии для удовлетворения потребностей различных рынков. Развитие диверсифицированных экспортных рынков также требует соблюдения правил экспортного контроля.

Соблюдение требований экспортного контроля и управление рисками имеют решающее значение в контексте санкций. Для реализации этих мероприятий требуется эффективная программа соблюдения требований, включающая оценку рисков, комплексную проверку и обучение. Предприятия должны иметь системы для мониторинга своих транзакций и выявления потенциальных санкционных рисков. Для эффективного соблюдения требований и управления рисками также необходимо иметь четкое представление о нормативно-правовой базе и быть в курсе изменений в нормативных актах.

Оптимизация логистических потоков также имеет решающее значение в условиях санкций. Предприятия должны оценивать риски, связанные с их поставщиками, и внедрять процессы должной осмотрительности, чтобы гарантировать, что их поставщики не подпадают под санкции. Предприятия должны иметь резервных поставщиков и варианты логистики, чтобы снизить риск сбоев поставок. Предприятия также должны учитывать потенциальное влияние санкций на своих клиентов и разрабатывать планы действий в чрезвычайных ситуациях для снижения рисков. [3, 4]

Стратегическое партнерство и сотрудничество также могут помочь промышленным предприятиям улучшить свою внешнеэкономическую деятельность в условиях санкций. Сотрудничая с другими предприятиями, предприятия могут получить доступ к новым рынкам и совместно использовать ресурсы для достижения взаимной выгоды. Сотрудничество может включать совместные предприятия, передачу технологий и дистрибьюторские соглашения.

Инвестиции в инновации и диверсификацию также могут помочь промышленным предприятиям улучшить свою внешнеэкономическую деятельность в условиях санкций. Разрабатывая новые продукты и услуги, предприятия могут создавать новые возможности для роста и снижать свою зависимость от конкретных рынков или продуктов. Инновации и диверсификация требуют инвестиций в исследования и разработки, а также сосредоточения внимания на удовлетворении конкретных потребностей различных рынков. Для этого необходимо построить прочные отношения с партнерами и инвестировать в развитие долгосрочных отношений. Тесно сотрудничая с партнерами на зарубежных рынках, компании могут лучше понять потребности и требования своих целевых клиентов, что позволит им предлагать продукты и услуги, которые лучше соответствуют их потребностям.

Заключение

Таким образом, совершенствование внешнеэкономической деятельности промышленных предприятий в современных условиях требует комплексного и взвешенного подхода, учитывающего вызовы и возможности мирового рынка. Сосредоточив внимание на таких ключевых областях, как анализ рынка, партнерство и развитие сети, логистика и транспортировка, соблюдение правовых и нормативных требований, компании могут построить сильную и устойчивую внешнеэкономическую деятельность, которая будет способствовать их долгосрочному успеху и росту.

Список используемых источников

1. Акопова Е.С, Воронкова О.Н. Риски внешнеторговой деятельности и их минимизация при заключении внешнеторгового контракта // Известия Байкальского государственного университета. — 2019. — № 29 (1), С. 64–71.
2. Арсеньева Н.В. Теория и практика устойчивости предприятий машиностроения в условиях высокой неопределенности внешней среды / Н.В. Арсеньева, Л.М. Путятин, Г.В. Тихонов. — Москва: Общество с ограниченной ответственностью «Издательство Доброе слово и Ко», 2022. — 162 с..
3. Дивина Т.В. Технологическая логистика современного промышленного производства / Т.В. Дивина, Н.А. Сычева // Экономическая среда. — 2021. — № 2(36). — С. 21–26. — DOI 10.36683/2306-1758/2021-2-36/21-26.
4. Дивина Т.В. Маркетинг в машиностроении: Учебное пособие / Т.В. Дивина, Л.М. Демина. — 2-е изд., пер. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 194 с.
5. Матвеева Е.Е. Экономическая безопасность в сфере внешнеэкономической деятельности/ Е.Е. Матвеева // Вестник Университета Российской академии образования. — 2020. — (1). — С. 12-26. DOI: 10.24411/2072-5833-2020-10002.
6. Степнов И.М., Ковальчук Ю.А. Трансформация управления в экосистемной экономике // Друкерровский вестник. — 2021. — № 1(39). — с. 5-18.
7. Тихонов Г. В. Особенности внешнеэкономической деятельности России в современной мировой экономике / Г.В. Тихонов. — Москва: Общество с ограниченной ответственностью «Издательство Доброе слово и Ко», 2022. — 228 с.
8. Платежный баланс, международная инвестиционная позиция и внешний долг Российской Федерации. Режим доступа: <https://cbr.ru/Content/Document/File/71385/bp.pdf>.

Калинчук Павел Дмитриевич

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
г. Санкт-Петербург

НАЛОЖЕНИЕ АРЕСТА НА ЦИФРОВЫЕ АКТИВЫ ДОЛЖНИКА

Аннотация. Цифровые технологии стали неотъемлемой частью экономики и современной жизни. Цифровой капитал и криптовалюта все чаще оказываются среди имущества должников в конкурсных процессах. Не редки случаи, когда должники пытаются скрыть свое имущество путем перевода денег в криптовалюту и иные электронные активы, пользуясь пробелами правового регулирования. Судебная практика по данным категориям споров редка и неоднозначна, а доказательственная база специфична. Установлено, что термин «цифровые активы» достаточно широко используется в научном обороте и хозяйственной практике. Однако общепринятого определения не существует. Применение цифровых активов в ближайшем будущем будет в значительной степени определять положение на рынке и эффективность деятельности хозяйствующих субъектов.

Ключевые слова: банкротное право, цифровые активы, крипторынок, криптовалюта, имущество.

Введение

В 2022 году российский рынок криптовалют оценивается в 16,5 млрд руб. Это около 12% от общей капитализации мирового крипторынка. Еще в 2021 году Россия вошла в топ-3 стран мира по добыче биткоина.²

В РФ цифровые валюты нельзя использовать в качестве средства платежа (ст. 14 ФЗ № 259 «О цифровых финансовых активах и цифровой валюте»). Запрещено распространение любой информации о ресурсах, где можно использовать цифровую валюту для оплаты товаров, работ или услуг. Кроме того, требования граждан или юридических лиц, связанные с цифровыми валютами, подлежат судебной защите, только если они предоставили информацию об активах в налоговые органы.

Изменение мировой экономики приводит к тому, что трансформируются общественные институты, технологические уклады и отрасли, и, что закономерно — механизмы правового регулирования соответствующих общественных отношений. Существенно ускоряют процесс изменений такие вызовы и факторы как экономическая глобализация, рост финансовой сферы экономики, цифровизация. В России правовое регулирование отношений, возникающих при выпуске, учете и обращении цифровых активов как имущественных прав, а также при обороте цифровой валюты, появилось с принятием Федерального закона от 31 июля 2020 года № 259-ФЗ «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (далее — Закон № 259). До этого момента оборот указанных активов фрагментарно регламентировался единственной статьей 141.1 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее — ГК РФ) о цифровых правах, появившейся в 2019 году.³

Представляется, что Закон № 259-ФЗ носит рамочный характер, в котором обозначены лишь общие контуры правового регулирования оборота цифровых финансовых активов и определен круг субъектов, которые будут формировать рынок цифровых финансовых активов. Закон № 259-ФЗ содержит множество отсылочных норм, предполагающих разработку Банком России предписаний, без которых инвесторы не смогут полноценно оценить возможности и риски инвестиций в цифровые финансовые активы. В этой связи актуальными представляются вопросы, связанные с правовым режимом цифровых финансовых активов в случае банкротства их обладателя: что в этом случае делать с цифровыми активами? Должны ли токены и криптовалюта учитываться в качестве имущества при банкротстве? Подобного рода вопросы интересуют прежде всего кредиторов и уполномоченных органов, участвующих в процедурах банкротства.

Методология исследования

При написании данной научной статьи использовался следующий метод исследования: сравнительно-правовой анализ Российского законодательства, а также

² Рязанова, М.В. Актуальные проблемы включения цифровой валюты в конкурсную массу гражданина / М.В. Рязанова // Актуальные проблемы национального и международного права : Материалы V научно-теоретической конференции студентов магистратуры, Санкт-Петербург, 02 ноября 2022 года. — Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский институт (филиал) ВГУЮ (РПА Минюста России), 2022. — С. 295–302. — DOI 10.47645/9785604917404_295. — EDN RBQSVB.

³ Кушнарв, А.С. Цифровые финансовые активы в делах о несостоятельности: российский и зарубежный опыт / А. С. Кушнарв // Эволюция российского права : Материалы XX Международной научной конференции молодых ученых и студентов, Екатеринбург, 28–29 апреля 2022 года / Уральский государственный юридический университет. — Екатеринбург: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Уральский государственный юридический университет», 2022. — С. 524–528. — EDN RDWKG5.

судебной практики по вопросу включения цифровых финансовых активов в конкурную массу несостоятельного должника.

Результаты исследования

В настоящее время судебная практика по вопросу включения цифровых финансовых активов в конкурную массу несостоятельного должника динамично формируется, ведь принимать решения арбитражным судам приходится «здесь и сейчас», а криптовалюта в процедурах банкротства фигурирует все чаще. Так, в Определении Арбитражного суда Алтайского края от 15 ноября 2021 года по делу № А03-3048/2021 справедливо отмечается: «Примерами могут служить ставшие многочисленными обособленные споры об истребовании у должника цифровых финансовых активов и криптовалюты. При этом суды, рассматривающие дела о банкротстве, в судебных актах об истребовании у должника информации и имущества раскрывают практический порядок их передачи арбитражному управляющему. Но вопросы практической исполнимости судебных актов об истребовании криптовалюты, а также отдельные практические приемы розыска цифровых активов должника, остаются мало изученными».

Арбитражный управляющий, получив доступ к определенным данным должника (как минимум, электронная почта), может получить косвенные доказательства наличия у такого должника аккаунта на какой-либо бирже, и как следствие, с большой долей вероятности утверждать о наличии у такого должника криптовалюты на субсчете такой биржи для целей ее последующего истребования в конкурную массу. Кроме того, учитывая факт идентификации клиента биржи на основании его персональных данных, существует теоретическая (и при должной степени оперативности — практическая) возможность блокировки аккаунтов заинтересованных по отношению к должнику лиц.

Кроме того, особенностью блок-чейн системы является тот факт, что арбитражный управляющий, получив сведения о наличии у должника электронного кошелька определенного крипто-токена, с помощью единого реестра ведения крипто-операции может беспрепятственно получить доступ ко всей истории транзакций указанного пользователя, что позволит, как минимум, оценить объемы его транзакций и, как следствие, добросовестность его поведения и, возможно, выгодоприобретателей, в пользу которых осуществлялись транзакции. Арбитражным управляющим может быть применена более традиционная тактика обнаружения крипто активов должника, исходя из анализа банковских выписок.

Примечательно дело № 2-5227/2019, в котором Верховный суд РФ детально проанализировал правовой статус титульных знаков системы WebMoney Transfer и признал их предметом гражданских правоотношений, права на которые подлежат судебной защите. (Определение ВС РФ №48-КГ21-3-К7 по делу №2-5227/2019 от 01.06.2021 года).⁴

Особую актуальность приобретают вопросы розыска электронных активов должника, механизмы их истребования в конкурную массу, а также порядок реализации такого имущества.

В рамках дела о банкротстве № А40-12639/2016 судом подробно описан алгоритм передачи финансовому управляющему криптовалюты при содействии органов нотариата. Судом установлена следующая процедура — должник лично передает полные данные для доступа к биткоин-кошельку (Bitcoin wallet) и

⁴ Трифонова, К.А. О необходимости включения цифровых финансовых активов в конкурную массу гражданина-должника / К.А. Трифонова, В.А. Садков // Вестник Волгоградской академии МВД России. — 2018. — № 2(45). — С. 44–51. — EDN YLHIST.

присутствует в нотариальной конторе при входе в аккаунт. Итогом процедуры передачи полного доступа к биткоинам является составление и подписание передаточного акта (постановление 9ААС от 18.04.2019 N 09АП-17044/2019).

Розыск криптовалютных активов должника на практике значительно осложнен тем, что юридически принятые схемы владения в криптовалютной среде необязательны к использованию. Распространено использование анонимных кошельков, держатели которых не проходят идентификацию.

Однако, формируется положительная практика обнаружения и наложения ареста на банковские счета, открытые на имя третьих лиц, которых с этой целью привлек должник для фактического владения и распоряжения им денежными средствами на счетах. Установлению банковских счетов, которые должник скрыл, способствуют обнаруженные факты привязки номеров мобильных телефонов, находящихся в пользовании должника к банковским счетам, открытым на имя третьих лиц. Номер мобильного телефона служит одним из средств доступа, позволяющих банку произвести идентификацию, и аутентификация владельца счета. Владелец номера мобильного телефона фактически имеет неограниченный доступ к распоряжению денежными средствами, находящимися на соответствующем счете, а код подтверждения, отправленный на номер телефона клиента, приравнивается к собственноручной подписи. Именно непосредственное пользование должником номером телефона дает возможность осуществлять операции по счетам. Такая практика была реализована в деле № А07-14712/2016 (Определение АС Республики Башкортостан от 02.08.2021 г.).⁵

Многие сделки по приобретению криптовалюты оставляют финансовый след, поэтому анонимность держателей криптовалют возможно преодолеть путем истребования сведений у должников по банковским операциям с крупными суммами денежных средств и анализа денежных транзакций.

Заключение

В настоящее время в России отсутствуют специальные правила, регламентирующие получение объективной информации о наличии у должника криптовалюты, что препятствует максимально полному удовлетворению требований кредиторов. Конкурсный управляющий вынужден руководствоваться общими принципами регулирования общественных отношений, что не всегда находит понимание у правоприминителей. Имеющиеся сложности в реализации криптовалюты, принадлежащей должнику, позволяют недобросовестным лицам посредством конвертирования своих активов в криптовалюту вывести их из конкурсной массы и уклониться от исполнения обязательств. К сожалению, сегодня в Российской Федерации механизмы признания недействительными сделок по конвертированию имущества должника в криптовалюту не разработаны и не апробированы. В настоящее время отсутствуют единые международные стандарты оборота цифровых валют. В разных странах он регулируется различным образом: от легализации до полного запрета такой деятельности. Легализация оборота цифровых валют предусматривает издание предписаний либо рекомендаций для индустрии, установление общих принципов регулирования использования цифровых платежей, учитывающих возможные риски держателей криптовалюты и их контрагентов.

⁵ Довлатова А.М. Правовое регулирование оборота цифровых финансовых активов: предпосылки и обзор законодательной новеллы / А.М. Довлатова // Вестник Южно-Российского государственного технического университета (НПИ). Серия: Социально-экономические науки. — 2021. — Т. 14, № 1. — С. 133–139. — DOI 10.17213/2075-2067-2021-1-133-139.

Судебная практика, касающаяся включения криптовалюты в конкурсную массу должника-банкрота, еще не сложилась, однако начинает формироваться. По нашему мнению, в условиях отсутствия специального федерального закона, определяющего правила оборота криптовалюты в России, ориентиром для правоприменителя должна стать выраженная позиция Верховного Суда Российской Федерации.

В настоящее время назрела необходимость формирования и внедрения на практике механизмов работы с цифровой валютой в конкурсном процессе. Розыск криптовалюты должника и их реализация должны осуществляться эффективно, чтобы пробелы правового регулирования не могли быть использованы в целях сокрытия имущества в цифровой среде, поэтому значение судебных актов в данной области невозможно переоценить.

Список использованных источников

1. Алеев О.Н. Правовой режим цифровых активов должника в деле о банкротстве / О.Н. Алеев, А.А. Пахаруков // Молодежный вестник ИрГТУ. — 2022. — Т. 12. — № 4. — С. 875–886.
2. Довлатова А.М. Правовое регулирование оборота цифровых финансовых активов: предпосылки и обзор законодательной новеллы / А.М. Довлатова // Вестник Южно-Российского государственного технического университета (НПИ). Серия: Социально-экономические науки. — 2021. — Т. 14, № 1. — С. 133–139. — DOI 10.17213/2075-2067-2021-1-133-139.
3. Кушнарев А.С. Цифровые финансовые активы в делах о банкротстве / А.С. Кушнарев // Бизнес, менеджмент и право: Digital reality : материалы международной научно-практической конференции, Екатеринбург, 29 октября 2021 года. — Екатеринбург: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Уральский государственный юридический университет", 2021. — С. 118–123.
4. Кушнарев А.С. Цифровые финансовые активы в делах о несостоятельности: российский и зарубежный опыт / А.С. Кушнарев // Эволюция российского права : Материалы XX Международной научной конференции молодых ученых и студентов, Екатеринбург, 28–29 апреля 2022 года / Уральский государственный юридический университет. — Екатеринбург: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Уральский государственный юридический университет", 2022. — С. 524–528.
5. Рязанова М.В. Актуальные проблемы включения цифровой валюты в конкурсную массу гражданина / М.В. Рязанова // Актуальные проблемы национального и международного права : Материалы V научно-теоретической конференции студентов магистратуры, Санкт-Петербург, 02 ноября 2022 года. — Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский институт (филиал) ВГУЮ (РПА Минюста России), 2022. — С. 295–302. — DOI 10.47645/9785604917404_295.
6. Трифонова К.А. О необходимости включения цифровых финансовых активов в конкурсную массу гражданина-должника / К.А. Трифонова, В.А. Садков // Вестник Волгоградской академии МВД России. — 2018. — № 2(45). — С. 44–51.

КОНЦЕПЦИЯ ЦИФРОВОЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПЛАТФОРМЫ

Аннотация: Актуальность статьи подтверждается тотальным трендом на цифровизацию в РФ, который затрагивает широкий спектр секторов. При этом на рынке производственных высокотехнологичных услуг в РФ все еще преобладают традиционные бизнес-модели. Анализ мирового рынка показал, что уже сформировались лидеры рынка производственных маркетплейсов и продолжающиеся темпы их роста подчёркивают востребованность данных бизнес-архитектур.

Ключевые слова: цифровая трансформация, маркетплейс услуг, производственная платформа, промышленные предприятия, сетевые сервисы, бизнес-процессы.

Введение

В России и в мире сложился тренд по устойчивому внедрению цифровых технологий в экономику. Положительные изменения экономических показателей предприятий, осуществляющих работы по цифровизации подтверждают актуальность проведения цифровой трансформации для качественных изменений в различных сферах экономики страны. В частности, цифровые торговые платформы обеспечивают снижение транзакционных издержек за счет масштабирования операций для предприятий и физических лиц. Обеспечивают обширные сетевые логистические сервисы, вовлекая в цифровую кооперацию новые хозяйствующие субъекты и, в результате, количественно расширяется структура экономики. В данном случае речь идет о сетевых сервисах, которые уже начали существенный передел традиционных бизнес процессов сферы продаж товаров, услуг. Указом Президента РФ от 09.05.2017 г. №203 дается следующая трактовка: «Цифровая экономика — это хозяйственная деятельность, в которой ключевым фактором производства являются данные в цифровом виде, обработка больших объемов и использование результатов анализа, которые по сравнению с традиционными формами хозяйствования позволяют существенно повысить эффективность различных видов производства, технологий, оборудования, хранения, продажи, доставки товаров и услуг» [5]. Зарубежные авторы приводят следующие определения: «Это путь к внедрению цифровых технологий и бизнес-моделей для повышения производительности в количественном выражении» [1], «Использование технологии для радикального повышения производительности или доступности ресурсов для предприятия» [2]. Определения указывают на потенциал от внедрения цифровых технологий в структуру бизнеса. Согласно анализу, Boston Consulting Group [3] лидерами внедрения цифровых решений являются банковский и розничный сектор экономики, комплексное преобразование данных отраслей коррелирует со значительными финансовыми показателями роста. Формируется тренд на переход от внутренних цифровых решений в образование экосистем вокруг банков, телекоммуникаций, ритейла. В РФ яркими примерами гигантских цифровых экосистем являются «Яндекс» и «Сбер».

Промышленные предприятия, которые раньше всех интегрируются в цифровую экономику обеспечат себя ключевыми инструментами для продвижения товаров, услуг в больших масштабах, что неизбежно повышает доход и конкурентоспособность. При этом стоит отметить, что в секторе машиностроения цифровизация затрагивает в основном изменения во внутренней деятельности и отсутствует ориентирование на

цифровую внешнюю среду. При этом упускаются колоссальные возможности конкурентных преимуществ на новой базе. Цель статьи — представить возможности цифровой трансформации внешней среды и показать архитектуру платформы, выводящей кооперацию «производитель — заказчик» на новый уровень. Цифровая платформа — информационная система, объединяющая значимое количество независимых участников, в рамках которой формируется новая бизнес-модель, позволяющая сократить транзакционные издержки и ускорить взаимодействие между участниками [4].

Методология исследования

Анализ мирового рынка цифровых решений, в части производственных услуг, выявил две наиболее крупные цифровые площадки работающие на рынках США, Мексики, Европейского союза, Индии, Китая: HUBS (<https://www.3dhubs.com>), Xometry, ink (<https://www.xometry.com>). Доходы Xometry, ink, в 2014 году составили \$800 тыс, 2019 уже \$80 млн., а в 2020 \$141 млн. В качестве заказчиков данных платформ выступают предприятия авиакосмической и военной промышленности, крупные машиностроительные и автомобилестроительные концерны, средние и мелкие предприятия.

Изучение декомпозиции подобных площадок выявило проблемы переноса бизнес-модели в сектор промышленных услуг в РФ. Ограничениями выступали юридические и бюрократические факторы, отсутствие прозрачных механизмов экономических операций и возможность их мониторинга в РФ. Проблема производства на «заказ» предприятиями оборонно-промышленного комплекса (ОПК) из-за специфических особенностей: высокие накладные расходы, ограничения на раскрытие информации о составе оборудования и загрузке мощностей. Как следствие, это создает низкую конкурентоспособность при диверсификации производства ОПК в секторе услуг. Предлагаемая бизнес-модель дает экономический эффект, связанный с устранением дисбаланса доступности производственных технологий через сетевизацию данного рынка услуг. При этом имеется потенциал эволюционного роста платформы до уровня экосистемы.

Опрос среди руководителей промышленных предприятий позволил выявить ключевые закономерности необходимые для адаптации цифрового промышленного маркетплейса под целевой сегмент в РФ, какие ожидаемые ценные ресурсы приобретаются в результате интеграции цифрового решения в деятельность отечественных компаний.

Результаты исследования

Производственная платформа как инструмент цифровой трансформации является революционным преобразованием кооперации заказчик — изготовитель, является своего рода трансформацией производственной модели бизнеса. Ожидания цифрового заказчика от компаний состоят в том, что требуемое будет исполнено качественно и в срок, минуя сложные закупочные процедуры, логистику размещений производства. Предприятия, способные адаптироваться под условия цифровой трансформации бизнеса, получают инструменты, позволяющие выполнить требования и увеличить пул клиентов.

Первоначальный замысел отечественной цифровой производственной платформы был нацелен на решение следующих задач: увеличение степени использования производственных ресурсов (станков, машин, технологического оборудования); сокращение логистических издержек через локализацию производства; сокращение транзакционных издержек (сбор и поиск информации об исполнителях, ведение переговоров, заключение контрактов и контроль их

исполнения); ускорение развития цепочек снабжения; рост гибкости и эффективности всей производственной системы в целом; демпфирование эффектов рецессий и колебаний цен; эффективное использование ресурсов научно-исследовательских организаций; формирование национальной экосистемы для обеспечения технологического и производственного суверенитета обеспечения участия предприятий ОПК в диверсификации своих производственных ресурсов; вовлечение существующих и содействие созданию новых ресурсов для оказания производственных услуг и развития кооперации.

В дальнейшем было принято решение сосредоточить усилия на целевом сегменте, описанном выше, в рамках бизнес-модели цифровой платформы по предоставлению производства как услуги (Manufacturing-as-a-Service — MaaS).

Общий замысел бизнес-модели платформы - производственного маркетплейса приведён на рис. 1. Платформа поддерживает реализацию следующих услуг: производство разных типов, создание конструкторской документации, исследования (научные, лабораторные, инструментальные, прочие), сопутствующую логистику, включая заготовительные операции (подготовку производства) (в перспективе), финансовые услуги для проведения расчетов между участниками платформы. Платформа поддерживает следующие типы производства: 3D-печать, обработка на станках ЧПУ, гибка листового металла, штамповка, литье, обработка поверхности (нанесение покрытий), сборка (в расширенной версии для отдельной категории производств).

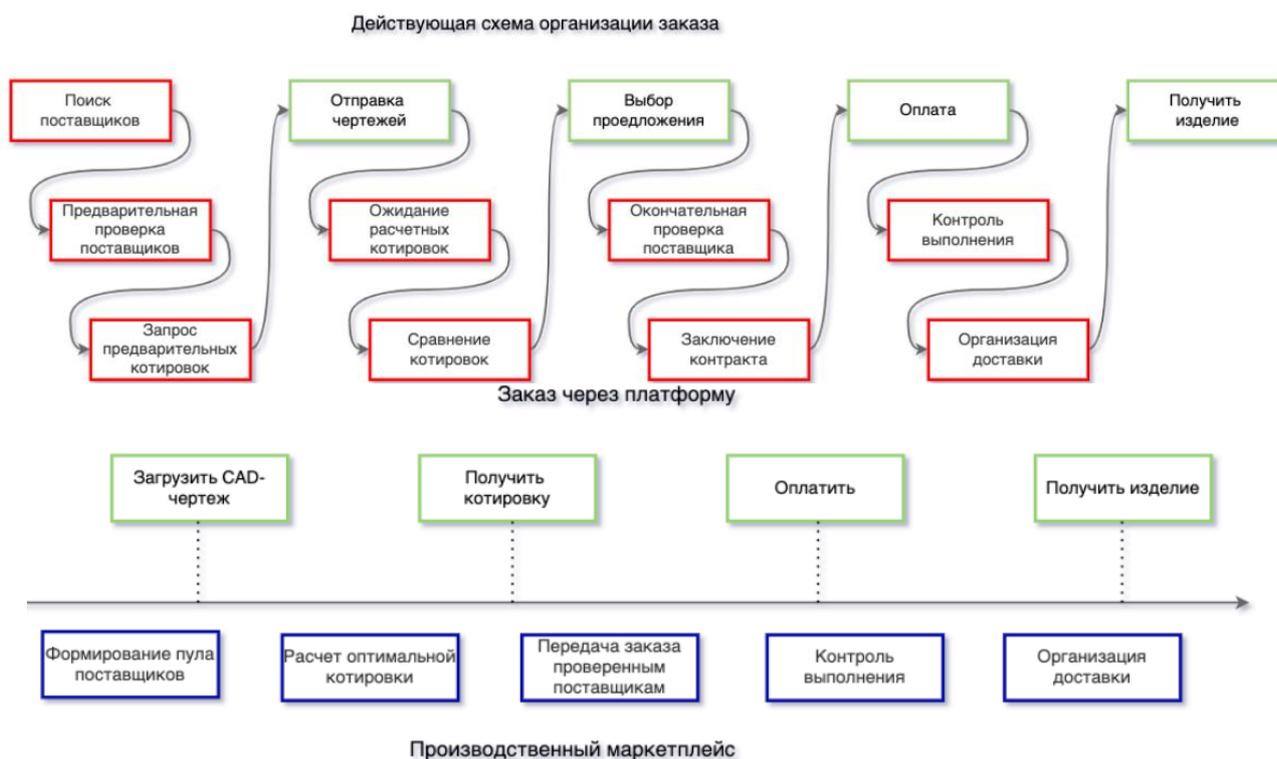


Рис. 1. Схема бизнес-процессов традиционного и цифрового заказа.

Основные аспекты, указывающие на важность развития предлагаемой концепции цифровой производственной платформы, приведены на рис. 2.



Рис. 2. Факторы, указывающие на своевременность интеграции платформы MaaSTER в бизнес-процессы производственных предприятий.

Финансовые показатели промышленных предприятий, работающих по традиционным подходам, неизбежно будут испытывать все большее давление со стороны передовых производств, интегрированных в цифровую трансформацию. Цифровая конфигурация бизнес-моделей предприятий адаптируется под цикличность загрузки производства и в результате открываются новые конкурентные возможности. Платформа — проводник к глобальным производственным мощностям.

Критически важной особенностью функционирования цифровой платформы, влияющей на финансовые показатели, является практически мгновенный расчет цены заказа, срока поставки, после ввода технической информации (3D-модель).

Заключение

Цифровая производственная платформа не является каталогом продукции и услуг, порталом закупок, тендерной площадкой, биржей ресурсов или промкооперацией. Проект «MaaSTER» ориентирован на помощь производителям и заказчикам для эффективного использования возможностей цифровых решений: изготовления деталей по требованиям заказчика из различных материалов с применением современных высокотехнологичных методов обработки материалов, управления ресурсами и информацией. Поставщиками услуг являются юридические и физические лица, владеющие производственными мощностями, компетенциями и иными ресурсами, необходимыми для изготовления изделий (деталей). Платформа вносит новый эффективный способ взаимодействия потребителей услуг и поставщиков услуг в рамках изготовления специфических деталей и компонентов. Убирает барьеры, ограничивающие вход в производственную экосистему крупных корпораций. Эффективность взаимодействия достигается за счет большой сети партнеров — поставщиков услуг, а также за счет собственных процессов и информационных технологий платформы. Учитывая экспоненциальный рост количества участников цифровых платформ (ритейл сферы), можно с уверенностью сказать о востребованности применения цифровых бизнес-моделей в будущем.

Список использованных источников

1. Банке Барт. Аналитический отчет BCG. Vlast.kz. [Электронный ресурс]. URL: <http://vlast.kz/corporation/24539-cifrovizacia-biznesa.html>.
2. Отчет Глобального центра по цифровой трансформации бизнеса: Digital Vortex. How Digital Disruption Is Redefining Industries. — 2015, июнь.
3. Отчет Массачусетского технологического института: Digital Transformation: A Roadmap For Billion-Dollar Organizations. — 2011.
4. Орлова В.А., Фролов М.С., Мартынов Д.М. Цифровая экономика. Цифровые платформы повышают связность регионов / ИСИЭЗ НИУ ВШЭ. [Электронный ресурс]. URL: <http://issek.hse.ru>.
5. Указ Президента РФ от 09.05.2017 г. № 203. «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы».

Колесникова Татьяна Васильевна

*Санкт-Петербургский государственный университет
аэрокосмического приборостроения (ГУАП)
г. Санкт-Петербург*

ПРИМЕНЕНИЕ ПРОТЕКЦИОНИЗМА В ДОСТИЖЕНИИ ЦИФРОВОГО СУВЕРЕНИТЕТА РОССИИ

Аннотация: В статье исследуются вопросы применения инструментов протекционизма в целях достижения цифрового суверенитета Российской Федерации. Авторская гипотеза заключается в том, что инструменты протекционизма в государственной экономической политике являются необходимым условием для повышения цифровой независимости. В работе соотнесены целевые показатели национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» с направлениями протекционизма, что позволило утвердиться в верности поставленной гипотезы. На базе анализа реализуемых мер поддержки цифровой отрасли определено, что подавляющее количество инструментов носит протекционистский характер, что определяет существенную государственную поддержку зарождающейся индустрии в целях повышения её конкурентоспособности как на отечественном, так и на международных рынках. В то же время, выделены инструменты либерализационного характера, направленные на обеспечение функционирования цифровой инфраструктуры в период укрепления национальной цифровой отрасли. Полученные результаты позволили сформировать вывод о целесообразности сформированных пропорций протекционистского и либерализационного инструментария для повышения цифровой независимости России.

Ключевые слова: протекционизм, экономическая политика, государственное регулирование, государственное управление, цифровой суверенитет, цифровая экономика.

Введение

Трактовка понятия цифрового суверенитета государства является достаточно дискуссионным в связи с трансграничностью и международностью цифровых объектов, однако данный термин становится все более распространенным, как в

научных кругах, так и среди правящих элит в разных государствах. В связи с этим в рамках данной статьи под цифровым суверенитетом подразумевается не абсолютная, а относительная независимость цифровой отрасли, обеспечивающая безопасность функционирования цифрового пространства для пользователей в пределах государства от внешних цифровых угроз. В целях достижения цифрового суверенитета реализуется проект цифровой трансформации экономики России, а также отдельные проекты, связанные с ускорением развития отрасли в целях снижения зависимости от иностранных компаний и государств в условиях санкционного противостояния и фрагментации мировой экономики.

Цифровая трансформация России отнесена к 5 национальным целям развития страны в период до 2030 г. [9] и предусматривает комплексную цифровизацию основных отраслей экономики, социальной сферы, государственного управления, развитие национального производства в сфере информационных технологий, полноценное обеспечение домохозяйств доступом к сети «Интернет». Вместе с тем, цифровая трансформация направлена на повышение международной конкурентоспособности цифровой продукции и технологий [2]. Указанные цели позволяют сформулировать гипотезу о преимущественно протекционистском характере достижения цифрового суверенитета.

Методология исследования

Исследование базируется на анализе теоретических положений о цифровой трансформации экономики [3, 7, 8, 14], цифровом суверенитете государств [10, 12, 13], а также о тенденции усиления протекционизма в государственной экономической политике [1, 11]. Информационную базу исследования составляют нормативно-правовые источники, определяющие конкретные меры по повышению цифрового суверенитета РФ [2, 4, 6, 9]. В работе применены метод структурного анализа положений законодательства, позволяющий выделить ключевые направления цифровой трансформации РФ; метод декомпозиции в отношении определения групп инструментов экономической политики; метод группировки и обобщения информации для формирования выводов.

В целях исследования нами выделены 4 направления воздействия реализации цифровой трансформации РФ, предусмотренной национальной программой «Цифровая экономика Российской Федерации» (НП ЦЭРФ) с учетом их оценки с позиции протекционизма: повышение благосостояния граждан за счет развития качества цифровых услуг; усиление самообеспечения цифровыми услугами за счет развития национального производства; обеспечение безопасности в цифровой сфере; повышение международной конкурентоспособности российской экономики на рынках цифровых услуг.

Выделение указанных направлений позволило сделать вывод о протекционистской доминанте в государственной экономической политике РФ в отношении цифровизации, а также сгруппировать инструменты протекционизма, применяемые в целях её реализации.

Результаты исследования

Проведенный анализ показателей НП ЦЭРФ и направлений протекционизма позволил сделать вывод об их соответствии (таблица 1). В соответствии с НП ЦЭРФ, увеличение затрат на проекты цифровизации с 1,9% ВВП в 2018 г. до 5,1% ВВП в 2024 г. должно привести к улучшению показателей, отражающихся непосредственно на качестве доступа населения к цифровым услугам, безопасности информационных потоков от киберугроз, развитию внутреннего производства, способного удовлетворить внутренний спрос и повысить долю продаж на международном рынке.

Указанные показатели можно считать соответствующими протекционистской парадигме государственной экономической политики.

Таблица 1. Соответствие показателей национального проекта НП ЦЭРФ до 2024 г. и направлений протекционизма

№ п/п	Показатель национального проекта	Значение, 2018 г.	Значение (план), 2024 г.	Направление протекционизма
1	Доля домохозяйств, имеющих широкополосный доступ к сети «Интернет», %	75,0	97,0	благосостояние
2	Доля социально значимых объектов инфраструктуры, имеющих возможность подключения к широкополосному доступу к сети «Интернет», %	34,1	100,0	
3	Средний срок простоя государственных информационных систем в результате компьютерных атак, часов	65	1	безопасность
4	Наличие опорных центров обработки данных в федеральных округах, количество	2	8	само-обеспечение
5	Доля закупаемого и (или) арендуемого отечественного программного обеспечения органами власти, %	50	90	
6	Доля закупаемого и (или) арендуемого отечественного программного обеспечения государственными корпорациями и компаниями с государственным участием, %	40	70	
7	Доля РФ в мировом объеме оказания услуг по хранению и обработке данных, %	0,9	5,0	международная конкурентоспособность

Источник: составлено автором по данным паспорта национального проекта НП ЦЭРФ [6]

Анализ единого плана по достижению национальных целей развития РФ в сфере цифровизации позволил выделить инструменты, относящиеся к протекционистским [2]:

- 1) инструменты прямого бюджетного финансирования:
 - финансирование стартапов в цифровой сфере;
 - субсидирование цифровых разработок и внедрения конкурентоспособных российских информационных технологий и продукции компаний-лидеров российского рынка;

- субсидирование кредитов российским компаниям для реализации проектов цифрового развития с учетом применения ими преимущественно российских информационных технологий и продуктов;
- возмещение затрат малого и среднего бизнеса, связанных с использованием российских информационных технологий и продукции;
- 2) инструменты косвенного бюджетного финансирования:
 - налоговое стимулирование разработок и деятельности IT-компаний;
- 3) инструменты административного регулирования:
 - выравнивание условий ведения деятельности зарубежных и национальных компаний в России, что предполагает создание искусственных барьеров для деятельности иностранных корпораций и создания преференциальных условия для российских фирм;
 - приоритетное применение российских технологий и продуктов в цифровизации акционерных обществ с государственным участием;
 - поддержка экспорта информационных технологий и продукции.

Применение указанных инструментов направлено на осуществление цифровой трансформации российской экономики без учета санкционного давления, нарастаемого рядом государств с 2022г. В условиях санкционного противостояния вопрос цифрового суверенитета Российской Федерации приобрел особую актуальность ввиду инициированных на Западе ограничений на поставки товаров и предоставление доступа к зарубежным программным средствам, отключения российских банков от системы SWIFT, проведения информационной агрессии со стороны ряда государств.

В целях ускорения достижения цифровой независимости на уровне государственного управления дополнительно реализуются следующие инструменты протекционистского характера [4]:

- 1) инструменты прямого бюджетного финансирования:
 - увеличено бюджетное финансирование для созданий российских комплектующих для замещения импорта и развития национальных информационных технологий (до 80% в совокупном объеме финансирования отдельных проектов);
 - выделено финансирование за счет резервного фонда Правительства РФ для субсидирования кредитов для IT-компаний;
 - выделено финансирование для субсидирования ставки по ипотечным кредитам для специалистов, занятых в аккредитованных IT-компаниях с тем, чтобы процентная ставка составляла до 5%;
 - выделено финансирование для предоставления компенсации до 80% затрат экспортеров, связанных с транспортировкой высокотехнологичной продукции, при повышении совокупной доли компенсации до 25% стоимости экспортируемых товаров.
- 2) инструменты косвенного бюджетного финансирования:
 - принято решение об освобождении IT-компаний от уплаты налога на прибыль;
- 3) инструменты административного регулирования:
 - введены ограничения для государственных учреждений и организаций на пользование иностранным программным обеспечением и отдельными информационными технологиями, что обеспечило увеличение спроса на отечественное ПО в 4 раза в 2022 г. по сравнению с 2021 г. [5];
 - введен запрет на пользование отдельными иностранными Интернет-ресурсами;
 - введён мораторий на выездные налоговые проверки IT-компаний;

– увеличен на два года срок выполнения проектов по созданию цифровых платформ для компаний, производящих высокотехнологичную продукцию, использующих государственные субсидии;

– предоставлена отсрочка специалистам, занятым в IT-компаниях, от призыва на военную службу.

Необходимо отметить, что в условиях санкций в России применяются также инструменты, направленные на обеспечение доступа к зарубежным товарам и услугам в сфере информационных технологий [4]:

– легализация параллельного импорта, подразумевающего возможность ввоза продукции без разрешения правообладателя;

– освобождение от уплаты таможенных пошлин при ввозе оборудования, комплектующих, сырья и материалов, применяемых для выполнения инвестиционных проектов в приоритетных видах деятельности, в том числе в отрасли информационных технологий;

– упрощение процедуры оформления нотификации, применяемой для устройств приема и хранения информации за счет расширения прав отраслевых ассоциаций в его осуществлении.

Заключение

Усиление протекционизма в обеспечении цифрового суверенитета России обусловлено необходимостью ускоренной модернизации экономики для обеспечения потребностей внутреннего рынка и безопасности в аспекте защиты от иностранной зависимости и внешних угроз. Развитие отечественной цифровой индустрии должно способствовать росту экономики страны, самообеспечению и повышению международной конкурентоспособности создаваемых информационных технологий. Отметим, что применение инструментов либерализационного характера не противоречит общему протекционистскому курсу, а дополняет его, создавая преимущества для доступа российских производителей к существующим на международном рынке технологиям, что определяет возможность их имплементации в отечественные разработки и укрепления национальной цифровой отрасли.

Список использованных источников

1. Афонцев С.А. Политика и экономика торговых войн / С.А. Афонцев // Журнал Новой экономической ассоциации. — 2020. — № 1(45). — С. 193–198. — DOI 10.31737/2221-2264-2020-45-1-9.
2. Единый план по достижению национальных целей развития Российской Федерации на период до 2024 года и на плановый период до 2030 года. 1 октября 2021 г.: [сайт]. — URL: https://www.economy.gov.ru/material/dokumenty/edinyu_plan_po_dostizheniyu_nacionalnyh_celey_razvitiya_rossiyskoy_federacii_na_period_do_2024_goda_i_na_planovyy_period_do_2030_goda.html (Дата обращения: 28.01.2023).
3. Кошелев К.А. Тенденции развития рынка цифровых финансовых активов в контексте цифровой трансформации мировой экономики / К.А. Кошелев // Финансы: теория и практика. — 2022. — Т. 26. — № 4. — С. 80–94. — DOI 10.26794/2587-5671-2022-26-4-80-94.
4. Меры Правительства по повышению устойчивости экономики и поддержке граждан в условиях санкций // Правительство России. URL: http://government.ru/sanctions_measures/category/general/ (Дата обращения: 28.01.2023).

5. Опережающая цифровизация. — Текст: электронный // RSpectr: [сайт]. — URL: <https://rspectr.com/articles/operezhayushhaya-czifrovizacziya> (Дата обращения: 28.01.2023).
6. Паспорт национального проекта «Национальная программа «Цифровая экономика Российской Федерации» (утв. президиумом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам, протокол от 04.06.2019 N 7): [сайт]. — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_328854/ (Дата обращения: 28.01.2023).
7. Светлов А.Н. Инструменты цифровой трансформации ИТ-отрасли. Цифровой суверенитет / А.Н. Светлов // Цифровая экономика. — 2021. — № 2(14). — С. 95–96. — DOI 10.34706/DE-2021-02-12.
8. Степнов И.М., Ковальчук Ю.А. Трансформация управления в экосистемной экономике // Друкеровский вестник. — 2021. — № 1(39). — с. 5–18.
9. Указ Президента Российской Федерации от 21 июля 2020 г. № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года»: [сайт]. — URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/45726> (Дата обращения: 28.01.2023).
10. Фадеева И.А. Цифровая экономика и цифровой суверенитет: вызовы и угрозы / И.А. Фадеева // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. — 2022. — № 10. — С. 75–78.
11. Fajgelbaum P.D., Goldberg P.K., Kennedy P.J. & Khandelwal A.K. (2020), The Return to Protectionism. — Quarterly Journal of Economics. — 1 (135). — Pp. 1-55. — DOI: 10.3386/w25638.
12. Kovalchuk Yu.A. Evolution of Digital Platforms to Ecosystems: Is the Digital Paradox Real? / Yu.A. Kovalchuk, I.M. Stepnov, T. Petrovic // The Platform Economy : Designing a Supranational Legal Framework. — Singapore : Palgrave Macmillan, 2022. — P. 37–48. — DOI 10.1007/978-981-19-3242-7_3.
13. Orekhova, E.Ya. Towards digital dialogue between cultures in education / E.Ya. Orekhova, I.S. Danilova // International Research Journal. — 2022. — No 43(118). — P. 97–104. — DOI 10.23670/IRJ.2022.118.4.049.
14. Polyakova T.A. Trust in the law during the digital transformation / T.A. Polyakova, V.B. Naumov, A.V. Minbaleev // State and Law. — 2022. — No 11. — P. 139–147. — DOI 10.31857/S102694520022767-4.

Колмыкова Татьяна Сергеевна
Юго-Западный государственный университет
г. Курск
Свеженцева Карина Игоревна
Юго-Западный государственный университет
г. Курск

ОТТОК ИНОСТРАННОГО БИЗНЕСА ИЗ РОССИИ: ФОРМАТЫ, ПОСЛЕДСТВИЯ

Аннотация. Современный период социально-экономического развития российской экономики ознаменован беспрецедентной неопределённостью для бизнеса, работающего на территории России: оказались подорваны международные экономические связи, нарушены логистические цепочки, началась масштабная реструктуризация национального рынка, изолирована банковская система от международных источников финансовых ресурсов, возникла необходимость быстрой переориентации торговых экспортных потоков. Процессы переориентации бизнеса, с одной стороны, являются сложно преодолимыми и требуют быстрого реагирования на изменение условий внешней среды, с другой стороны. Открывают новые возможности в области импортозамещения, наращивания эффективности бизнеса и технологического развития с использованием собственных цифровых решений. В исследовании сделана попытка систематизировать последствия «исхода» иностранных компаний из России. Иностранным компаниям приходится принимать решения, связанные с выбором траектории поведения в сложной геополитической ситуации. Смоделированы возможные формы ухода с российского рынка иностранных компаний, а также связанные с этим последствия.

Ключевые слова: управление бизнесом, санкции, импортозамещение, корпоративные стратегии.

Введение

Россия переживает один из самых сложных периодов своего исторического развития. Чрезвычайная геополитическая напряженность сопровождается замедлением темпов экономического роста, дисбалансом внешней торговли, активной реструктуризацией внутреннего рынка на фоне закрытого доступа к иностранным источникам финансирования, нарушенных логистических цепочек, подорванных международных экономических связей, переориентации экспортных потоков.

На современную российскую экономику оказывают влияние ключевые дестабилизирующие факторы:

- 1) напряжённая геополитическая обстановка, вызванная началом спецоперации;
- 2) международные санкции, выступающие барьером развития международных отношений;
- 3) уход иностранных компаний с российского рынка — явление, влекущее за собой не только снижение количества рабочих мест, но и отток иностранных инвестиций и перестройку структуры национального рынка.

Прекращение иностранным бизнесом финансово-хозяйственной деятельности приводит к разрыву устоявшихся экономических связей. Оценить все последствия в полной мере удастся лишь в долгосрочной перспективе. Однако уже сейчас можно

констатировать, что уход иностранного бизнеса приводит к трансформации организационных форматов: появляются новые виды агентских отношений или связи с иностранными владельцами сохраняются в «отложенном» или завуалированном виде.

Методология исследования

Объектом исследования выступают современные организационно-экономические отношения по поводу ведения бизнеса в условиях санкционных ограничений. Применены теоретические методы научного познания, состоящие в систематизации научных публикаций по проблематике исследования, осуществлен анализ нормативных документов, официальных статистических данных. Информационной базой исследования послужили научные статьи, аналитические отчеты, материалы сети Интернет.

Результаты исследования

Обострение санкционного режима со стороны недружественных стран вызывает у российского бизнеса дополнительные издержки и потери, возникающие в связи с прекращением взаимодействия с иностранными партнёрами, барьерами по осуществлению закупок и организации сбыта на зарубежных рынках. Особенно сильно пострадали такие отрасли отечественной экономики как автомобильная промышленность и чёрная металлургия. Многие компании в связи с сокращением масштабов деятельности значительно урезали инвестиции и оказались вынуждены пересмотреть свои стратегические цели [2]. Так, нефтегазовым компаниям для сохранения объемов добычи пришлось переориентироваться на Восток [1].

Достаточно большое число зарубежных компаний приняло решение покинуть территорию РФ (рис. 1). Среди экономистов, наблюдающих за ситуацией, в этой связи появился термин «катапультирование бизнеса». Сложившиеся условия оборачиваются для компаний, стремящихся в короткие сроки покинуть страну, колоссальными затратами.



Рис. 1. Иностранный бизнес, принявший решение об уходе из России.

Источник: составлено авторами по материалам [3].

В первой половине 2022 года активизировались сделки по продаже российских подразделений иностранных компаний. За данный период национальный рынок слияний и поглощений вырос на 5,6% [3]. Однако такие сделки могут иметь разный подтекст. Представляется, что алгоритм поведения иностранных компаний, покидающих Россию, можно визуализировать следующим образом (рис. 2).

Обозначим три варианта действия бизнеса, декларирующего свой «исход» из России.

1) Ликвидация деятельности. Данный вариант имеет негативную окраску, поскольку в таком случае происходит прекращение бизнеса, ликвидация рабочих мест, разрыв производственных и коммерческих отношений с российскими контрагентами. Ряд иностранных компаний объявили о таком решении в феврале-марте 2022 года, а российским Правительством был введен мораторий на банкротство. В случае, когда иностранная организация объявляет об уходе, согласно действующему российскому законодательству, это воспринимается как умышленное банкротство [4].

2) Условно-притворная или мнимая сделка. В данном случае можно с высокой вероятностью утверждать о возвращении иностранной компании. Новым собственником компании или подразделения становится небольшая российская компания. При таком варианте развития событий сохраняются рабочие места, производственная и сбытовая цепочка, а также исполняются контрактные отношения с контрагентами и партнерами [5].

3) Реальные сделки. Такой вариант исхода заключается в том, что российская компания приобретает иностранные активы с целью расширить или модернизировать собственное производство, получая необходимое оборудование, новую технологию производства или расширение ассортимента продукции.



Рис. 2. Формы ухода иностранных компаний.

Источник: составлено авторами.

Заключение

Уход иностранного бизнеса из России имеет как несомненные негативные последствия, так и открывает возможные перспективы перед российскими компаниями. Государство со своей стороны старается минимизировать негативные последствия посредством усиления системы мониторинга за иностранными компаниями, заявившими о своем уходе. И несмотря на то, что многие иностранные

компания уже избавилась от своих российских активов, появление новых форматов ведения бизнеса позволяет судить об их желании сохранить долю на российском рынке.

Список использованных источников

1. Измайлова М. А. Реализация ESG-стратегий российских компаний в условиях санкционных ограничений // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). — 2022. — Т. 13. — № 2. — С. 185–201.
2. Картина иностранного бизнеса: уйти нельзя остаться URL: <https://www.csr.ru/ru/research/kartina-inostrannogo-biznesa-uyti-nelzya-ostatsya/>
3. Ключевые тренды и перспективы развития отраслей российской промышленности в условиях геополитической турбулентности URL: <https://kept.ru/news/klyuchevye-trendy-i-perspektivy-razvitiya-otrasley-rossiyskoj-promyshlennosti-v-usloviyakh-geopoliti/>
4. Факторы формирования и реализации стратегий компаний в условиях 2022 года / Д.А. Плетнев, Е.А. Степанов, Н.Х. Буй [и др.] // Вестник Челябинского государственного университета. — 2022. — № 4(462). — С. 90–101. — DOI 10.47475/1994-2796-2022-10409.
5. Эксперты оценили потери ушедших из России компаний в \$240 млрд. URL: <https://www.rbc.ru/economics/07/10/2022/633e94809a79475aa5d84f00>.

Костенко Софья Викторовна
МГИМО МИД России
г. Москва

АДАПТАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ В УСЛОВИЯХ МЕЖДУНАРОДНЫХ САНКЦИЙ

Аннотация: Исследованы и систематизированы результаты поведения инвесторов в условиях неопределенности, а именно санкций. Выявлены основные тенденции в 2022–2023 гг. при принятии инвестиционных решений, а именно импортозамещение, изменение экономической конъюнктуры страны, вложения инвесторов в импортозамещение, а также были проанализированы идентификации рисков и прогнозов внешней среды. Сделан вывод: российская экономика ищет пути для развития инвестиционного климата и адаптации инвесторов к текущей ситуации на мировой экономической арене.

Ключевые слова: инвестирование, неопределенность, санкции, риски и прогнозы, центральный банк.

Введение

Наличие рисков является обязательной составляющей предпринимательства и ведения бизнеса, а неопределенность рынков выступает в качестве стимулирующего фактора всей финансовой системы. Нестабильность экономики России в 2022–2023 гг. влечет за собой повышенную неопределенность финансового положения инвесторов и, как следствие, рост рисков. Тем не менее, статистические агентства отмечают сохранение или увеличение инвестиционных расходов российских компаний, переориентировавшихся на местные проекты, а также импортозамещение

иностранного оборудования, которое в настоящее время недоступно на отечественном рынке. Таким образом, российская экономика проявила устойчивость к западным санкциям, стимулируя инвестиции в отечественное производство и новые пути поставок.

Методология исследования

При выполнении исследования были использованы сравнительный и структурный методы анализа.

Результаты исследования

Центральный Банк России указал в недавнем отчете⁶, что инвестиционные расходы в России выросли на 6% в 2022 году, в то время как многие экономисты ожидали, что вскоре после начала конфликта на Украине они упадут до 20%. В результате производство упало всего на 2,1%⁷, что намного меньше, чем прогнозировала часть экономистов при введении санкций в отношении России. Можно сделать вывод, что российская экономика постепенно адаптируется.

Ограничения отрезали Россию от многих импортных поставок, вынудив российские компании увеличить расходы на замену недоступного в настоящее время иностранного оборудования и программного обеспечения или инвестировать в создание новых каналов поставок через альтернативные рынки. По данным Федерального статистического агентства «Росстат», четыре важных сектора российской экономики увеличили свои инвестиционные расходы, а именно транспортный сектор, горнодобывающая промышленность, недвижимость и научно-технический.

Так, компания «Северсталь» переориентировала свои первоначально запланированные инвестиции в зарубежные проекты, которые были приостановлены из-за санкций, и были осуществлены инвестиции в местные проекты. Аналогичным образом, крупные банки, такие как Сбербанк и ВТБ, также вкладываются в импортозамещение иностранного программного обеспечения. Более того, проекты направлены на замену зарубежных сервисов бесконтактных платежей, таких как Apple Pay и GooglePay, которые больше не работают в России.

Кроме того, объем инвестиций в коммерческую недвижимость в прошлом году достиг исторического максимума в 487 миллиардов рублей (около 6,8 миллиарда долларов), что на 21% больше, чем в 2021 году⁸. Объем инвестиций побил рекорды при минимальной доле иностранного капитала, российские инвесторы становятся владельцами подавляющего большинства объектов элитной недвижимости в различных сегментах", и эта тенденция, как ожидается, сохранится в будущем.

Более того, производители газа и нефти также стимулировали инвестиции либо в транспортную инфраструктуру, либо в переориентацию своего экспорта. Многие компании также воспользовались государственными субсидиями и программами поддержки импортозамещения. Так, в середине марта 2022 года Правительство России объявило о плане поддержки экономики, куда были включены более 100 инициатив на сумму около 1 трлн руб. По данным Росстата, государственное финансирование было одним из основных источников инвестиционных расходов, составив около 17,8%. Эти экономические данные дополняют недавний анализ Международного валютного фонда (МВФ), согласно которому в России ожидается небольшой экономический рост в 2023 году, несмотря на западные санкции, и более резкий рост в 2024 году.

⁶ https://cbr.ru/Collection/Collection/File/43512/2q_3q_2022.pdf

⁷ <https://www.rbc.ru/economics/20/02/2023/63f3751b9a7947f7becbdf0c5?ysclid=lerdrby0fv146001510>

⁸ <https://realty.rbc.ru/news/63dcd09a9a794735f1218c0d?ysclid=les9s32dn3222395585>

Заключение

На опыте предыдущего года, российские инвесторы доказали, что способны довольно быстро адаптироваться к внешним ограничениям и что влияние санкций может превратиться в прекрасную возможность для развития предпринимательской динамики и новых видов инвестирования в России. Это верно, будь то в традиционной отрасли, такой как автомобилестроение и нефтегазовый секторы. Таким образом, ситуация, созданная западными санкциями, может превратиться в шанс для развития благоприятных инвестиционных условий в России.

Список использованных источников

1. Аскинадзи В. М. Инвестиционный анализ: учебник для академического бакалавриата: для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим направлениям. — Москва: Юрайт. — 2019. — 422 с.
2. Степнов И.М., Ковальчук Ю.А. Инвестиционная оценка современных бизнес-моделей // Учет. Анализ. Аудит. — 2021. — т. 8. — № 2. — с. 12–23. DOI: 10.26794/2408-9303-2021-8-2-12-23.
3. URL: www.rbc.ru/economics/04/01/2023/63a02e769a79471e00e74746?ysclid=ler0ppuyl3339568451
4. URL: www.cbr.ru/Collection/Collection/File/43512/2q_3q_2022.pdf
5. URL: www.rbc.ru/economics/20/02/2023/63f3751b9a7947fbecbdf0c5?ysclid=lerdrby0fv146001510
6. URL: www.rbc.ru/news/63dcd09a9a794735f1218c0d?ysclid=les9s32dn3222395585

Кремлёва Ольга Клавдиевна

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
г. Санкт-Петербург

ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ В УПРАВЛЕНИИ ЦИФРОВЫМИ ФИНАНСОВЫМИ АКТИВАМИ И ЦИФРОВОЙ ВАЛЮТОЙ ПО ДЕЙСТВУЮЩЕМУ РОССИЙСКОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ

Аннотация. В статье рассмотрены правовые проблемы и ограничения в управлении цифровыми финансовыми активами и цифровой валютой в соответствии с действующим российским законодательством в динамике его изменений. Прокомментированы основные спорные моменты в области регулирования.

Ключевые слова: объекты гражданских прав, имущество и имущественные права, цифровые финансовые активы.

Введение

Правовой режим цифровых финансовых активов и цифровой валюты по действующему российскому законодательству легитимизирован вступлением в силу 1 января 2021 года Федерального закона от 31.07.2020 N 259-ФЗ «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [3], именуемого в повседневной экономико-юридической практике законом о цифровых активах (далее — ФЗ о ЦФА).

Уяснению основных категорий и механизмов, регламентируемых данным Законом была посвящена статья «Правовой режим цифровых финансовых активов и цифровой валюты по действующему российскому законодательству» [7]. В условиях стремящейся к диджитализации экономики двухлетний период применения Закона представляется достаточно продолжительным сроком для анализа практики его функционирования.

Методология исследования

Исследование проблематики цифровых финансовых активов проводилось автором с начала её формирования, в течение всего периода разработки нормативного регулирования и до сего дня по поводу правоприменения. Автор применяет методы эмпирического уровня (наблюдение, описание, сравнение) и теоретического уровня (изучение и обобщение, логический, синтез).

Результаты исследования

Сегодня действует уже третья редакция ФЗ о ЦФА, однако регламентация механизма регулирования оборота цифровых финансовых активов по-прежнему выходит за его рамки, о чём непосредственно указано в п.4 ст.1, то есть оборот ЦФА регулируется Федеральным законом от 22 апреля 1996 года N 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» [2] (далее - ФЗ «О РЦБ») с учетом ФЗ о ЦФА. Не получило нормативного решения и правоприменительное ограничение, содержащееся в норме п.11 ст.1 ФЗ о ЦФА, где специально отмечается, что на выпуск, учет и обращение бездокументарных ценных бумаг требования данного закона не распространяются, равно как и на обращение однородных объектов гражданских прав безналичных денежных средств, электронных денежных средств. Таким образом не решен поставленный ранее вопрос о синхронизации и тем более о систематизации и унификации законодательства об ценных бумагах и законодательства о ЦФА и ЦВ [7]. Между тем, данный вопрос требует скорейшего разрешения ввиду единой их природы и правового регулирования эмиссии и обращения. Тенденция унификации дала положительные результаты в практике регулирования ценно-бумажного обращения. Так, вместо специализированного регулирования выпуска и обращения эмиссионных ценных бумаг для различных видов организаций отечественный мегарегулятор ввёл в действие новое Положение, за которым среди профессионалов уже закрепилось название «Библия эмитента» [4]. Унификацию трудно переоценить как метод совершенствования правового регулирования также в плане упорядочивания ограничений и запретов, анализа эффективности их применения и отлаживания процесса реализации.

Отметим важное ограничение изначально содержащееся в ФЗ о ЦФА: законодатель п.5 ст.1 императивно установил применение исключительно российского права к правоотношениям, возникающим при выпуске, учете и обращении цифровых финансовых активов, регулируемых данным Законом, безотносительно к гражданству субъектов правоотношений в сфере выпуска и обращения ЦФА и ЦВ в соответствии с ФЗ о ЦФА. Сферу регулирования ФЗ о ЦФА, установленную ч.1. ст.1, составляют отношения по выпуску, учету и обращению цифровых финансовых активов, возникающие при обороте цифровой валюты, а также особенности деятельности оператора обмена цифровых финансовых активов и оператора информационной системы, в которой осуществляется выпуск цифровых финансовых активов. В связи с чем весьма уместна новелла, в результате пунктом 12 нормативно закреплена бланкетная отсылка в отношении понятия «электронная платформа», используемого Законе. Разумеется, устранение явного пробела является несомненным благом, одновременно подтверждающим наш тезис о необходимости унификации и систематизации законодательства о ЦФА.

Отношения, возникающие в цикле «выпуск-учет-обращение» цифровых финансовых активов (далее — ЦФА) и оборот цифровой валюты (далее — ЦВ) выступают в ФЗ о ЦФА как два самостоятельных предмета регулирования, однако однородных по своей правовой природе. Этот вывод дает возможность правильно понимать содержание правоотношений по обращению ЦВ, т.е. по аналогии с ЦФА включать выпуск и учет ЦВ. Также из текста Закона явствует, что его предметную сферу составляет и правоотношение погашение ЦФА и ЦВ, хотя и не названо законодателем в ст. 1 Закона предметом регулирования, но следует из логики стадий обращения ЦФА и ЦВ как единого правоотношения и вытекает из анализа текста самого Закона.

Для верного и непротиворечивого в долгосрочной перспективе решения о правовом режиме обращения ЦФА и ЦВ в первую очередь необходимо исследовать вопрос о правовой природе ЦФА и ЦВ. Законодатель оперирует понятием цифровых прав, включающих одновременно цифровые финансовые активы и иные цифровые права (п.6 ст.1. ФЗ о ЦФА). Гражданский кодекс [1] ст.128 относит цифровые права к имущественным правам, а в силу ФЗ о ЦФА цифровые права признаются цифровыми финансовыми активами. Отметим, что законодатель в ФЗ о ЦФА колеблется в определении родового и видового, указывая категорию ЦФА более узкой и включая её в ЦА. Тем не менее, в соответствии с п.4 ст.1 ФЗ о ЦФА цифровыми финансовыми активами возможно удостоверение прав исключительно на эмиссионные ценные бумаги. Правовой режим эмиссионных ценных бумаг регулируется - ФЗ о РЦБ, в силу которого все эмиссионные ценные бумаги за исключением специально определенных федеральным законодательством являются бездокументарными ценными бумагам, т.е. в соответствии со ст.128 относятся к имущественным правам. Таким образом, правовая конструкция цифровых активов в числе цифровых финансовых активов представляет собою имущественные права на имущественные права.

В число цифровых прав законодатель включил: 1) денежные требования; 2) возможность осуществления прав по эмиссионным ценным бумагам; 3) права участия в капитале непубличного акционерного общества; 4) право требовать передачи эмиссионных ценных бумаг. Важно отметить, что цифровыми правами охватываются только те права требования и участия, которые установлены решением о выпуске цифровых финансовых активов. Данным императивным требованием ФЗ о ЦФА об ограничении объёма прав, закрепляемых цифровыми активами, одновременно устанавливается необходимость наличия решения о выпуске ЦФА, а также условие выпуска, учета и обращения ЦФА исключительно посредством внесения и (или) изменения записей в информационные системы, в том числе в информационную систему на основе распределенного реестра.

Выработав закрытый перечень цифровых прав и указав в их числе права участия в капитале исключительно непубличных акционерных обществ, законодатель дал понять, что отграничил ЦФА как предмет регулирования от регулирования рынка ценных бумаг и обращающихся на нём эмиссионных ценных бумаг публичных обществ, и одновременно определил инвестиционную целевую направленность закона о цифровых активах.

Выпуск цифровых финансовых активов, регламентируется ст. 2 ФЗ о РЦБ, из которой следует четыре требования, предъявляемые к: 1) моменту возникновения прав из ЦФА; 2) виду и объёму удостоверяемых ЦФА прав; 3) субъектам, уполномоченным осуществить выпуск ЦФА; 4) полномочиям мегарегулятора по определению порядка. Как и в отношении бездокументарных ценных бумаг в

установлении процедуры выпуска ЦФА ведущая роль отводится регламентации решения о выпуске цифровых финансовых активов (ст.3 ФЗ о ЦФА).

Учет и обращение ЦФА регулируются ст.4 ФЗ о ЦФА, исходя из требований: 1) единства выпуска, учёта и обращения ЦФА в информационной системе в виде записей; 2) осуществления записей способами, установленными правилами конкретной информационной системы; 3) установления порядка доступа к информационной системе посредством обладания уникальным кодом; 4) осуществления изменений записей о ЦФА по указанию уполномоченных лиц; 5) отражения ограничений, обременений и прекращения обязательств по ЦФА.

Обратим на то, что предусмотренные ФЗ о ЦФА изменения, вносимые в ряд Федеральных законов статьями 19, 21, 22, содержат указание признавать цифровую валюту имуществом для целей изменяемых законов. Такая юридическая техника не может считаться удовлетворительной даже в целях решения текущих задач. Непригодность распространения правового режима имущества на ЦФА следует не только из непосредственного противоречия концепции единства правового регулирования оборота ЦФА и ЦВ, но вносит диссонанс в правоприменительную практику.

Подтверждением данного тезиса является новелла редакции от 14.07.2022 № 331-ФЗ, отсылающая к совокупному применению в расчетных отношениях по сделкам с цифровыми правами помимо соблюдения требований данного закона к Федеральному закону от 27 июня 2011 года N 161-ФЗ «О национальной платежной системе». Суть данного ограничения следует расценивать положительно, поскольку оно несомненно вносит ясность о регламентации правоизменяющих транзакций данной отсылкой к существующему порядку. Однако правоприменение настоятельно требует унификации названных законов. Более того, новелла (здесь и далее, если не сказано особо, речь идет о новеллах, введенных ФЗ от 14.07.2022 № 331-ФЗ) п.12 ст.1, также перенаправляет правоприменителя в истолковании понятия «электронная платформа» к значению, определенному статьей 3 Федерального закона от 27 июня 2011 года N 161-ФЗ «О национальной платежной системе».

В смысловой диссонанс с указанной новеллой вступает допущение, введенное ФЗ от 14.07.2022 № 331-ФЗ, а именно дополнение статьи 2 пунктом 5, императивно снимающим ограничение в субъектном составе и позволяющим проводить сделки, связанные с приобретением цифровых финансовых активов при их выпуске, а также с прекращением обязательств, удостоверенных цифровыми финансовыми активами, могут осуществляться в информационной системе, в которой осуществляется выпуск цифровых финансовых активов, без привлечения оператора обмена цифровых финансовых активов.

Одновременно Законодатель усмотрел необходимость в регламентации новеллой в виде дополнительного п. 5.1, содержащего императивные ограничения по порядку удостоверения сделок, а именно, в случае обеспечения исполнения обязательств, права по которым удостоверены цифровыми финансовыми активами, третьим лицом решение о выпуске цифровых финансовых активов должно быть подписано также усиленной квалифицированной электронной подписью такого лица (в случае, если оно является физическим лицом, в том числе индивидуальным предпринимателем) или усиленной квалифицированной электронной подписью (усиленными квалифицированными электронными подписями) лица (лиц), осуществляющего (осуществляющих) функции единоличного исполнительного органа юридического лица, предоставившего обеспечение, подтверждая тем самым достоверность информации об обеспечении. Данное снятие ограничения входит в

диссонанс и с новеллами той же редакции, вводящей в ст. 2 п.п. 10 и 11 и успешному применению новеллы подпункта 6 ст. 8. Более того, действующей редакцией прямо предусмотрено, что при обеспечении заключения сделок с цифровыми финансовыми активами на оператора информационной системы, в которой осуществляется выпуск цифровых финансовых активов, распространяются обязанности и запреты, предусмотренные ФЗ о ЦФА в отношении деятельности операторов обмена цифровых финансовых активов. Помимо того новеллой п.18 установлены меры, применяемые к оператору в названных случаях.

Следует специально исследовать в специальной работе прямой запрет, введенный ФЗ от 14.07.2022 № 331-ФЗ новым 10 ст. 2, принимать цифровые финансовые активы в качестве средства платежа или иного встречного предоставления за передаваемые товары, выполняемые работы, оказываемые услуги, а также иного способа, позволяющего предполагать оплату цифровым финансовым активом товаров (работ, услуг), за исключением случаев, предусмотренных федеральными законами. Данное ограничение составит предмет исследования следующей работы вкпе с акцентом на усиление вещно-правовой регламентации ЦФА, вытекающих из ограничительных новелл действующего ФЗ о ЦФА.

Заключение

Внесение выборочных ограничений и исключений порождает коллизионность вместо выработки универсального режима. «Выхватывание» из единого правового режима ЦФА отдельных ограничений очень ярко демонстрирует неразвитость теоретической концепции. Это тем более странно на фоне опыта унификации, просматривающейся в текущем нормативном обеспечении фондового рынка. Вполне очевидно данный отечественный опыт весьма ценен в юридической технике регулирования выпуска ЦФА, их учёта и обращения, методически грамотного формирования правового режима цифровых финансовых активов и цифровой валюты в российском правопорядке. Просматривается необходимость правового исследования общих принципов регулирования и моделирования правового режима единого регулирования финансового рынка, включая денежное обращение, обращения ЦФА и ЦВ, а также обращение на РЦБ.

Список использованных источников

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 16.04.2022). — Собрание законодательства РФ. — 05.12.1994. — № 32. — ст. 3301.
2. Федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ (ред. от 20.10.2022) «О рынке ценных бумаг». — Собрание законодательства РФ. — № 17. — 22.04.1996. — ст. 1918.
3. Федеральный закон от 31.07.2020 № 259-ФЗ (ред. от 14.07.2022) «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 11.01.2023) URL: <http://www.pravo.gov.ru>, 31.07.2020.
4. Положение Банка России от 19.12.2019 № 706-П (ред. от 04.07.2022) «О стандартах эмиссии ценных бумаг» (Зарегистрировано в Минюсте России 21.04.2020 № 58158).
5. Арнаутов Д.Р., Ерохина М.Г. Цифровые активы в системе российского права // Российский юридический журнал. — 2019. — № 4. — С. 148–157.
6. Защита данных: научно-практический комментарий к судебной практике/ Э.В. Алимов, Д.Р. Алимова, Х.И. Гаджиев и др.; отв. ред. В.В. Лазарев, Х.И. Гаджиев. — Москва: ИЗиСП, КОНТРАКТ, 2020. — 176 с.

7. Кремлёва О.К. Правовой режим цифровых финансовых активов и цифровой валюты по действующему российскому законодательству. // Учёные записки юридического факультета. — 2021. — № 2. — С. 23-26.

URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=46485549> Название интернет-страницы.
URL: www.internet.org/documents.html

Лукина Юлия Александровна
МГИМО МИД России
г. Москва

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ БЫСТРОРАСТУЩИХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Аннотация. Быстрорастущие компании играют важную роль в контексте развития национальной экономики. «Газели» вносят вклад в наращивание темпов роста национальной экономики, обеспечивают создание дополнительных рабочих мест, а также инвестируют в НИОКР для поддержания существующих темпов развития. Следовательно, выявление быстрорастущих компаний и стимулирование высоких темпов их роста может стать приоритетом для государственных органов, разрабатывающих долгосрочную национальную стратегию развития. Кроме того, динамично развивающиеся «газели» привлекают интерес и на фондовом рынке, ведь компании, демонстрирующие высокие темпы прироста выручки, невзирая на неблагоприятную макросреду, могут стать ценным активом в инвестиционном портфеле. Цель исследования состоит в выявлении наиболее эффективного метода оценки инвестиционной привлекательности быстрорастущих компаний для частных инвесторов в условиях нестабильности. Изучение отчетности компаний и проведение инвестиционной оценки позволит инвесторам снизить риски в условиях глобальной экономической неопределенности. Теоретическая значимость исследования состоит в разработке теоретической базы для проведения инвестиционной оценки быстрорастущих компаний, обладающих отличительными особенностями. Результаты проведенного исследования будут иметь значение и в практической сфере: для государственных структур, заинтересованных в поддержании наиболее эффективных и динамично развивающихся корпораций, для частных инвесторов, стремящихся преумножить свои денежные средства с помощью доходных финансовых вложений, а также других игроков рынка, заинтересованных в более высокой доходности финансовых активов.

Ключевые слова: быстрорастущие компании, финансовая отчетность, инвестиционная привлекательность, инвестиционная оценка, экономическая неопределенность.

Введение

В условиях кризиса быстрорастущие компании как драйвер роста национальной экономики вызывают особый интерес у различных экономических субъектов: политических деятелей [5], представителей бизнеса и потенциальных инвесторов. Исследователи феномена быстрорастущих компаний (БРК, «газелей») отмечают существование некоторой терминологической неопределенности, так выделяют два

основных подхода для выявления БРК. При использовании первого метода БРК определяются в рамках конкретной отрасли экономики как процентиль компаний, продемонстрировавших лучшие показатели прироста выручки, чистой прибыли или числа занятых. Альтернативный подход, получивший более широкое распространение, подразумевает классификацию компаний, чей темп прироста выручки превышает определенное пороговое значение в течение нескольких финансовых периодов подряд, как быстрорастущих [4]. Большинство исследователей вслед за первооткрывателем феномена БРК Д.Берчем в качестве порогового прироста выручки устанавливают 20% [4], однако данный показатель может быть пересмотрен в зависимости от уровня инфляции в стране. В трудах Д.Берча период, за который компании должны были продемонстрировать высокие темпы роста, составлял пять лет, данный критерий также нашел отражение в работах его последователей [4, 5].

Отличительной особенностью финансовой отчетности быстрорастущих компаний является рекордная динамика выручки, однако такая динамика далеко не всегда подразумевает столь же высокие темпы роста чистой прибыли или других компонентов отчета о финансовых результатах. Так некоторые российские компании, попавшие в рейтинг быстрорастущих компаний по версии РБК [6], не отличаются высокими показателями рентабельности и финансовой устойчивости и их нельзя считать надежным инвестиционным активом. Кроме того, ежегодный процент обновления рейтинга превышает 60% [6], для большинства компаний на смену высоким темпам роста приходит значительный спад активности или стагнация. Попадание компании в рейтинг быстрорастущих не гарантирует максимально эффективную бизнес-модель, приносящую высокую доходность в будущем, инвестиционная привлекательность быстрорастущих компаний нуждается в дополнительной оценке.

Методология исследования

В рамках методологической базы научного исследования использовался системный подход, как общенаучный принцип познания экономических явлений. Данный метод дал возможность оценить ситуацию в развитии, сформулировать ключевые противоречия, а также сопоставить сущностные характеристики и формы их проявления. Кроме того, при рассмотрении методов инвестиционной оценки был использован сравнительный подход, который позволил выявить основные черты сходства и различия рассматриваемых методов. К теоретическим методам научного исследования, использованным в статье, относятся анализ и синтез. Основные методы оценки бизнеса представлены в графической форме.

Результаты исследования

Концепция оценки в бухгалтерском учете прошла длительный период эволюции, развитие экономических процессов неизбежно вело к усложнению и расширению методов оценки. Несмотря на продолжительную эволюцию подходов под воздействием внешних факторов, в инвестиционной оценке по-прежнему присутствуют лакуны и в будущем еще будет совершено много открытий в этой области научных изысканий [1]. На сегодняшний день в теории инвестиционной оценки существуют три основных подхода: доходный, сравнительный и затратный (Рис. 1) Выбор того или иного метода в рамках трех подходов может быть обусловлен специфическими особенностями анализируемой компании, конъюнктурой рынка в целом, предпочтениями отдельного аналитика и т.д.

В ходе оценки организации с точки зрения доходного подхода анализируемое предприятие расценивается как деятельность, способная принести доход инвестору, а не как имущественный комплекс. основополагающая идея доходного подхода состоит

в определении текущей стоимости будущих доходов [2, 3], которые могут возникнуть в процессе деятельности компании или при ее продаже.

Сравнительный подход в инвестиционной оценке бизнеса основывается на рыночной информации и рассматривает деятельность продавцов и покупателей активов компании в текущий момент времени. Иными словами, в контексте сравнительного подхода стоимость бизнеса определяется, исходя из величины реальной цены аналогичной сделки на фондовом рынке.

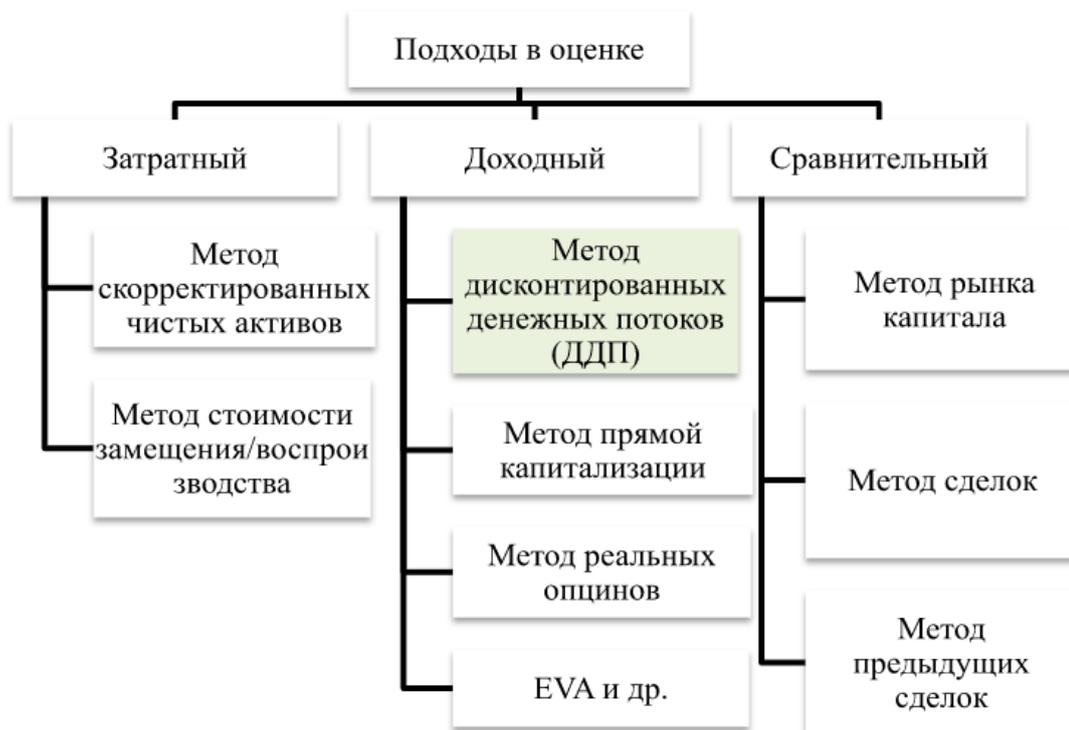


Рисунок 1. Основные методы оценки бизнеса.

Источник: составлено автором.

В основе затратного подхода лежит идея об организации как об имущественном комплексе, используемом для осуществления предпринимательской деятельности. Суть данного подхода заключается в том, что сначала оцениваются и суммируются все активы организации (здания, машины, оборудование, нематериальные активы, финансовые вложения, запасы, дебиторская задолженность и т.д.). Далее из полученной суммы вычитают текущую стоимость обязательств организации, итоговая величина показывает стоимость собственного капитала организации.

По мнению автора исследования, наиболее достоверным методом в контексте оценки быстрорастущих компаний является оценка по методу дисконтированных денежных потоков. Это обусловлено тем, что в рамках данного метода учитывается внутренняя стоимость компании, а не оценка ее стоимости участниками рынка, которая может быть искажена предвзятым отношением инвесторов и аналитиков.

В тоже время было бы целесообразно внести в модель дисконтированных денежных потоков дополнительные корректировки, учитывающие непродолжительность высоких темпов роста выручки для большинства компаний. Коэффициент, корректирующий рост выручки в будущем, может быть определен,

исходя из динамики выручки других быстрорастущих компаний, которые, например, были представлены в более ранних рейтингах БРК [6].

Кроме того, на финальном этапе определения стоимости акций необходимо выбрать подходящий для данной группы компаний мультипликатор. Поскольку динамика выручки нестабильна, а другие показатели отчета о финансовых результатах могут быть не столь высокими, то применение мультипликатор $EV/Revenue$ окажется нерелевантными. В таких условиях традиционные мультипликаторы $EV/EBIT$ и $EV/EBITDA$ будут более достоверны и показательны.

Заключение

Быстрорастущие компании играют особую роль в национальной экономике. Феномен «газелей» вызывает интерес со стороны многих субъектов экономики, в том числе со стороны частных инвесторов, количество которых на российском фондовом рынке значительно возросло после инвестиционного бума в 2020 г. В таких условиях представляется крайне важным проведение инвестиционной оценки данной группы компаний с учетом особенностей их финансовой отчетности и жизненного цикла. Среди широкого разнообразия методов оценки наиболее эффективными для определения привлекательных для потенциальных инвесторов «газелей», по мнению автора, является оценка по методу дисконтированных денежных потоков. Однако для повышения достоверности финансовой модели для быстрорастущих компаний потребуются внесение дополнительных корректировок, учитывающих резкий, но зачастую непродолжительный рост объемов выручки.

Список использованных источников

1. Дружиловская Т.Ю., Дружиловская Э.С. История оценки в бухгалтерском учете как отражение причинно-следственных связей между ее эволюцией и этапами развития мировой экономики // Международный бухгалтерский учет. — 2020. — Т. 23. — № 12. — С. 1383–1403.
2. Ефимова О.В. Комплексный подход к анализу денежных потоков в условиях высокой неопределенности // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. — 2022. — № 3. — С. 5–18.
3. Ефимова О.В., Рожнова О.В. Актуальные проблемы использования дисконтированной стоимости в финансовой отчетности // Экономический анализ: теория и практика. — 2021. — Т. 20. — № 9. — С. 1703–1730.
4. Кириллов Ю.Г., Коновалов И.А., Енза Э.К. Быстрорастущие компании: качество роста, региональное измерение // Экономика, предпринимательство и право. — 2022. — Т. 12. — № 1. — С. 103–118.
5. Полунин Ю.А., Юданов А.Ю. Господдержка быстрорастущих компаний: рождение новой идеологии промышленной политики? // Мир новой экономики. — 2020. — Т. 14. — № 1. — С. 62–76.
6. Какие российские компании растут быстрее всех. Рейтинг РБК.
URL: <https://pro.rbc.ru/demo/637216fb9a79476b661dea1c>

АЛГОРИТМЫ ЦИФРОВОГО МОНИТОРИНГА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СИСТЕМ РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЯ В ПРОИЗВОДСТВЕ КАК ИНСТРУМЕНТ СОХРАНЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ

Аннотация. В статье автором раскрыты различные алгоритмы, используемые для цифрового мониторинга систем ресурсосбережения в производстве. Развитие различных цифровых систем, в частности систем мониторинга в последнее десятилетие дает существенное преимущество для создания новых и обновления существующих способов оценки тех или иных производственных процессов. С появлением цифровых технологий стало возможным отслеживать и контролировать использование ресурсов в режиме реального времени, гарантируя, что ресурсы используются эффективно, а потери будут сведены к минимуму. Использование алгоритмов цифрового мониторинга систем ресурсосбережения на производстве, позволяющих в режиме реального времени получать информацию об использовании ресурсов, имеет решающее значение для оптимизации производственных процессов, сокращения отходов, оптимального распределения имеющихся производственных мощностей.

Ключевые слова: ресурсосбережение, производственные процессы, мониторинг, цифровизация, ресурсы.

Введение

Алгоритмы цифрового мониторинга играют решающую роль в современной промышленности, помогая компаниям оптимизировать свои процессы, сокращать количество отходов и повышать производительность. Использование этих алгоритмов становится все более распространенным по мере развития технологий и сбора и анализа все большего количества данных.

Методология исследования

С помощью анализа определений, основных свойств и закономерностей принципов мониторинга и соотношение данного направления с системами ресурсосбережения рассматриваемых в данном исследовании, можно сделать выводы и получить результаты исследования.

Задачей алгоритмов цифрового мониторинга является обеспечение эффективного использования ресурсов, минимизация отходов и оптимизация производственных процессов. С появлением передовых технологий и цифровизации стало проще отслеживать и контролировать использование ресурсов в режиме реального времени. [2]

Развитие различных цифровых систем, в частности систем мониторинга в последнее десятилетие дает существенное преимущество для создания новых и обновления существующих способов оценки тех или иных производственных процессов.

«Мониторинг — постоянное наблюдение за каким-либо процессом, цель которого — выявление соответствия наблюдаемого процесса стандартам, желаемым результатам, первоначальным предположениям» [9].

Для российской экономики самыми востребованными направлениями цифровизации являются на сегодняшний день: цифровизация основных бизнес-процессов, продуктового предложения и сервиса, цифровая трансформация системы управления человеческими ресурсами, формирования компетенций, управления финансовой отчетностью и документооборотом и т.п. Цифровые технологии опосредуют большинство бизнес-процессов современных предприятий и организаций. [7,8]

Качественное обновление профильных способов мониторинга за счет применения передовых производственных средств технической и цифровой промышленности позволяет осуществлять комплексный, потенциально настроенный сбор информации, касающийся строго направленных частей производственного процесса. [3]

Результаты исследования

Совокупное нацеленное использование средств производственной автоматизации позволяет максимально сфокусировать исследуемое направление, в частности использование полученных данных позволяет комплексно анализировать системы ресурсосбережения на производственных площадках.

1. Искусственные нейронные сети (ИНС): ИНС представляют собой тип алгоритма машинного обучения, который можно использовать для цифрового мониторинга ресурсосберегающих систем в производстве. ИНС могут быть обучены прогнозировать потребление ресурсов на основе предыдущих моделей использования и могут предоставлять информацию об использовании ресурсов в режиме реального времени.

2. Алгоритмы дерева решений. Алгоритмы дерева решений широко используются для цифрового мониторинга ресурсосберегающих систем в производстве. Они работают, разделяя набор данных на более мелкие составляющие, каждое из которых представляет собой точку принятия решения. На основе результатов каждого решения алгоритм может определить наилучший путь для эффективного использования ресурсов.

3. Регрессионный анализ. Регрессионный анализ — это статистический метод, который можно использовать для прогнозирования потребления ресурсов в производстве. Он включает в себя подгонку математической модели к данным, описывающим взаимосвязь между переменными. Затем модель можно использовать для прогнозирования использования ресурсов.

4. Алгоритмы кластеризации. Алгоритмы кластеризации используются для группировки похожих данных вместе на основе их характеристик. В контексте цифрового мониторинга ресурсосберегающих систем в производстве алгоритмы кластеризации могут использоваться для выявления закономерностей использования ресурсов.

5. Алгоритмы динамического программирования. Алгоритмы динамического программирования используются для решения сложных задач оптимизации, таких как эффективное использование ресурсов в производстве.

Системы ресурсосбережения являются неотъемлемой частью производственной инфраструктуры и предполагают множественное объединение совокупности различных инструментов ресурсосбережения. Под пониманием систем ресурсосбережения применимы следующие основные варианты определений:

1. определение возможностей ресурсного потенциала производственной компании и оценки уровня эффективности использования имеющихся ресурсов;

2. проведение мероприятий по снижению затрат использования различных видов ресурсов [1]

Существует огромное множество алгоритмов созданных, как под конкретные задачи цифрового мониторинга, так и для обобщенного исследования по общепринятым пунктам оценки производственных процессов. Качественное понимание пунктов и точек для мониторинга, характеризующим те или иные меры использования ресурсов и применение систем ресурсосбережения, определяет соответствующие пункты алгоритмов и их последовательность в дереве алгоритмизации цифрового мониторинга. Оптимальным использованием общепринятых свойств и определений производственных процессов и систем ресурсосбережения будет неотъемлемым преимуществом для заимствования существующих наработанных алгоритмов цифрового мониторинга систем ресурсосбережения.

Заключение

Использование алгоритмов цифрового мониторинга систем ресурсосбережения на производстве имеет решающее значение для оптимизации производственных процессов и сокращения отходов. Эти алгоритмы позволяют в режиме реального времени получать информацию об использовании ресурсов и помогают руководителям производства определять области, требующие улучшения. С появлением передовых технологий и цифровизации стало возможным отслеживать и контролировать использование ресурсов в режиме реального времени, гарантируя, что ресурсы используются эффективно, а потери сведены к минимуму. С дальнейшим развитием технологий вполне вероятно, что использование алгоритмов цифрового мониторинга станет еще более распространенным в ближайшие годы.

Список использованных источников

1. Люля В.В. Цифровой мониторинг систем ресурсосбережения на производстве / В.В. Люля, Т.В. Дивина // Приоритеты новой экономики: энергопереход 4.0 и цифровая трансформация: Сборник тезисов всероссийской научно-практической конференции, Москва, 15 декабря 2021 года / Под редакцией И.М. Степнова, Ю.А. Ковальчук. — Москва: Московский государственный институт международных отношений (университет) Министерства иностранных дел Российской Федерации, 2022. — С. 521–524.
2. Яружина Э.С. Современная система управления твердыми бытовыми отходами / Э.С. Яружина, Т.В. Дивина // Экономические исследования и разработки. — 2021. — № 6. — С. 54–61.
3. Дивина Т.В. Взаимосвязь составляющих компонентов системы управления промышленным предприятием, как целостной системы / Т.В. Дивина // Экономическая среда. — 2020. — № 4(34). — С. 18–23. — DOI 10.36683/2306-1758/2020.04/18-23.
4. Современное производство. Структура современного производства. Проблемы современного производства. Режим доступа: URL: <https://autogear.ru/article/170/402/sovremennoe-proizvodstvo-struktura-sovremennogo-proizvodstva-problemyi-sovremennogo-proizvodstva/>.
5. Промышленный рост в России в 2019 году замедлился. Режим доступа: URL: <https://www.rbc.ru/economics/23/01/2020/5e2999999a794709041646b8>.
6. Данные из доклада Минэкономразвития URL: https://economy.gov.ru/material/file/8527efa3295b5b90e75eeb0dfa71de5e/200123_.pdf
7. Янченко Е.В. / Цифровизация как фактор повышения эффективности функционирования предприятия / Цифровая экономика и новые возможности для

бизнеса : сборник статей международной научно-практической конференции. — Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». — 2023. — 154 с.

8. Ковальчук Ю.А., Степнов И.М., Бикаленко М.С. Экосистемный подход к управлению взаимодействием экономических агентов в промышленности // Управленческие науки. — 2022. — т. 12. — № 3. — с. 6–23.

9. Брянцева Л.В. Полозова А.Н. Мониторинг экономической среды налогоплательщика : учебно-методическое пособие для обучающихся по направлению 38.04.01 — Экономика ; очной и заочной формы обучения. — ФГБОУ ВО «Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I» — Воронеж, 2017.

Маскаленко Элина Валентиновна

*Санкт-Петербургский государственный университет
аэрокосмического приборостроения (ГУАП)
г. Санкт-Петербург*

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

Аннотация. В современных реалиях энергетическая отрасль является одной из наиболее значимой в обеспечении экономической безопасности страны. Ведущие экономики мира делают упор на развитие альтернативной энергетики, где водороду отводится стратегическая роль. Статья посвящена определению значения водородной энергетики для технологического суверенитета и конкурентоспособности энергетической отрасли российской экономики в условиях санкционного давления на Россию со стороны стран Запада. Выявлены приоритетные проекты, которые способствуют осуществлению «зеленого» энергоперехода в соответствии с мировыми трендами борьбы с углеродным следом.

Ключевые слова: водородная энергетика, конкурентоспособность, возобновляемые источники энергии, технологический суверенитет, энергопереход, экономика России.

Введение

В условиях эскалации санкционного давления на Россию со стороны стран Запада существуют риски сокращения экспорта российской нефти и газа в краткосрочном периоде, что отрицательно повлияет на экономическую безопасность страны. С целью нивелирования данных рисков и повышения конкурентоспособности энергетической отрасли РФ рассматривается развитие «зеленых» технологий в энергетике и увеличение доли возобновляемых источников энергии в экономике страны. В соответствии с глобальными тенденциями, в современных реалиях все больше внимания сосредоточено на способах декарбонизации и уменьшения негативного воздействия промышленности и домохозяйств на экологию.

Основные принципы сокращения вредных выбросов в атмосферу сформированы в Парижском соглашении по климату и ежегодно обсуждаются на климатическом саммите COP (Conference of the Parties), последний из которых проходил с 6 по 20 ноября в 2022 г. в Шарм-эль-Шейхе (Египет). Наиболее обсуждаемым вопросом конференции стала задача увеличения инвестиционных потоков и государственной поддержки использования водорода [19].

Правительство РФ, в русле формирующейся международной тенденции, создает условия для развития энергетики на основе водорода. Достижение этой цели обеспечено серией стратегических документов:

- утвержденная 9 июня 2020 г. Энергетическая стратегия Российской Федерации на период до 2035 года [3];
- разработанный 12 октября 2020 г. План мероприятий «Развитие водородной энергетики в Российской Федерации до 2024 года» [7];
- принятая 5 августа 2021 г. Концепция развития водородной энергии в Российской Федерации [8].

Все эти документы направлены на стимулирование развития «зеленой» составляющей топливно-энергетического комплекса (ТЭК), где в качестве основного экологически приемлемого энергоресурса выступает водород. В связи с этим, целью данной работы является выявление значения приоритетных проектов в отрасли водородной энергетики России для обеспечения технологического суверенитета и повышения конкурентоспособности энергетической отрасли российской экономики.

Методология исследования

В рамках научного сообщества исследования вопросов добычи, транспортировки и применения водорода занимают особое место. Использованию водорода в качестве источника энергии посвящены работы в сферах экологии, приборостроения, энергетики, экономики и международных отношений.

В своей статье заместитель председателя Правительства РФ А. Новак говорит о водороде как об основном ресурсе для достижения углеродной нейтральности; а также о том, что Россия может стать основным конкурентом на мировом рынке, имея достаточную технологическую и исследовательскую базу для этого [6].

Авторы Д.Ю. Медведев, А.Ю. Однорядцев и А.В. Божко в статье «Водород как альтернативный вид топлива» отмечают, что существует возможность применения водорода в двигателях внутреннего сгорания и это является перспективным направлением, несмотря на его недостатки — хранение, транспортировку, нехватку инфраструктуры и высокую стоимость [4]. Отмеченные недостатки могут быть решены путем повышения эффективности разработок и снижения себестоимости внедренных технологий в производство, что предопределяется приоритетностью развития водородной энергетики как в России, так и в мире. С позиции практической значимости разработок водородной энергетики, Р.Н. Набиев, А.А. Абдулаев и Г.И. Гараев в статье «Анализ особенностей водорода в качестве источника энергии» выявили, что применение технологий на основе водорода возможно в беспилотных летательных аппаратах весом более 15 кг [5]. Е. Телегина и С. Сергеев утверждают, что при торможении «зеленой» повестки в связи с энергетическим кризисом у России есть приоритетный шанс развития в области производства и экспорта на международные рынки «голубого» водорода, который может «компенсировать неизбежные потери, связанные с декарбонизацией» [13].

Исследования подтверждают теоретическую возможность технологического перехода России к использованию водорода в качестве равноправного источника энергии наряду с нефтью и газом, а также способность сохранить лидирующие позиции в качестве экспортёра энергоресурсов. В свою очередь, необходимо запустить и реализовать проекты внутри национального энергорынка, которые обеспечат конкурентоспособность отрасли водородной энергетики в условиях санкционного давления со стороны ряда западных государств.

Результаты исследования

Международная практика развития водородной энергетики

В условиях политической нестабильности и энергетического кризиса все больше стран мира наращивают свой потенциал в отрасли водородной энергетики. Так, например, страны Европейского союза активно продвигают Водородную стратегию, в соответствии с которой водород интегрируется в энергетическую систему стран. С этой целью был создан портфель проектов Европейского альянса чистого водорода, который объединяет более 840 проектов, направленных на производство, транспортировку, распространение и применение водорода в разных отраслях [15]. В июле 2022 г. Европейская комиссия выделила 5,4 млрд евро субсидий для финансирования водородных проектов в 15 странах ЕС [18]. Одним из важных и крупных энергетических проектов является «зеленый» коридор H2Med, который соединит страны Пиренейского полуострова с центральной частью Европы, тем самым обеспечив 10% от совокупного объема поставок водорода к 2030 г. [16]

Еще одним крупным игроком в рамках динамичного развития водородной энергетики является КНР. В соответствии со Среднесрочным и долгосрочным планом развития водородной энергетики (2021-2035 гг.), опубликованным Китайской Национальной комиссией по развитиям и реформам, Китай является крупным производителем водорода (около 33 млн тонн в год), по установленной мощности занимает первое место в мире и обладает большим потенциалом [17]. В рамках данной тенденции основная задача КНР — наращивание проектов в области энергетики и поиск сильных партнеров для выработки конкурентоспособной политики в области низкоуглеродной энергетики посредством водорода. Указанные примеры иллюстрируют высокую заинтересованность крупных экономик в развитии и потреблении водородной энергии.

Российские проекты развития водородной энергетики

На научном семинаре академика РАН, д.э.н., профессора А.Г. Аганбегяна в Санкт-Петербургском государственном университете аэрокосмического приборостроения в феврале 2023 г. главный экономист государственной корпорации развития ВЭБ.РФ А.Н. Клепач указал, что, в соответствии с существующими прогнозами, экспорт российской нефти, нефтепродуктов и газа в 2023 г. сократится, что объясняется снижением спроса со стороны традиционных торговых партнеров в связи с санкционной политикой. Вместе с тем, переориентация российских поставок энергоресурсов на азиатский регион и в Турцию в краткосрочном периоде не сможет восполнить уменьшение экспорта [1].

С учетом описанных условия, а также растущей конкуренцией на рынке сжиженного природного газа, определяется необходимость развития проектов по добыче, хранению, транспортировке и использованию водорода в российской энергосистеме для повышения конкурентоспособности на мировой энергетической арене. Локомотивными компаниями в области развития водородной энергетики можно назвать Госкорпорацию «Росатом» и ПАО «Газпром».

«Росатом» совместно с Правительством РФ 16 января 2023 г. подписали соглашение о сотрудничестве в области развития водородной энергетики до 2030 г. Компания предложила организацию серийного производства российских электролизных установок различной мощности, а также работы по проекту создания атомной энерготехнологической станции с высокотемпературными газоохлаждаемыми реакторами и химико-технологической частью. Финансирование проекта обеспечивается Правительством РФ [9]. Это не единственный проект совместно с представителями государственной власти. Например, Министерство по развитию Дальнего Востока и Арктики РФ и Правительство Сахалинской области

анонсируют создание госкорпорацией «Росатом» водородного кластера на территории Сахалинской области, в котором будет возможность производить от 35 до 100 тыс. тонн водорода в год для внутреннего рынка и экспорта [10]. Совместным с РЖД крупным инфраструктурным объектом на основе водородных топливных элементов является 7 поездов и 2 водородные заправки, которые будут запущены также на о. Сахалин. Изначально срок запуска первой партии водородных поездов был объявлен на 2023 г., но в 2022 г. французский партнер Air Liquide вышел из проекта и на его место пришла китайская компания China Energy Engineering Group, поэтому сроки запуска перенесли на 2025 г. [11]

Таким образом, этот проект поможет укрепить российско-китайское инвестиционное сотрудничество и увеличить экспортный потенциал России, который был снижен в результате санкционного давления Западных стран.

Еще одной ведущей компанией в развитии водородной энергетики является «Газпром» и его дочерние структуры. Кроме того, что «Газпром» также вовлечен в проекты Сахалинской области на востоке страны, он заинтересован в развитии северо-западного направления России. Весной 2022 г. в проектах Минпромторга анонсировалось начало производства чистого водорода в Мурманской области в 2024 г. посредством компании «Газпром энергохолдинг». Прогнозируемый объем выпуска водорода в 2024 г. составит 2 тыс. тонн, в 2030 г. — 20 тыс. тонн. В компании «Газпром» есть решение проблемы транспортировки газа — расположить точки производства в местах его потребления [14].

В качестве научно-технологической основы разработки и предложения проектов водородной энергетики в 2020 г. создан Консорциум водородных технологий. Основная цель — «расширение знаний и технологических заделов российских организаций для создания полной и глобальной конкурентоспособной цепочки стоимости в области получения, хранения, транспортировки, безопасности и использования водорода» [2]. Задачи Консорциума направлены на анализ и экспертизу пилотных проектов в области водородной энергетики, создание площадок для тестирования технологий получения, хранения, транспортировки и использования водорода, а также реализацию образовательных программ для увеличения числа высококвалифицированного персонала.

Одним из самых значимых проектов по повышению конкурентоспособности России можно назвать первый в мире безуглеродный арктический комплекс — Международная арктическая станция «Снежинка». Предполагается, что комплекс будет базироваться на круглогодичной выработке электроэнергии на основе водорода и возобновляемой энергетики ветра и солнца. Идею и реализацию арктического комплекса представил Московский физико-технический институт (национальный исследовательский университет) при поддержке Министерства науки и высшего образования, Министерства иностранных дел, Министерства по развитию Дальнего Востока и Арктики, Губернатора Ямала, Инфраструктурного центра «Энерджинет» Национальной технологической инициативы [12]. Арктика — один из стратегически важных объектов мировой инфраструктуры богатый ресурсами и полезными ископаемыми, является местом конкуренции ведущих стран, поэтому МАС «Снежинка» может стать приоритетным проектом «зеленого» энергоперехода России.

Заключение

Развитие проектов водородной энергетики — это долгосрочная стратегическая задача России для осуществления энергоперехода в условиях изменения мировой конъюнктуры и современных трендов на экологизацию для реализации новых приоритетов государственной политики, основанных на технологическом суверенитете, политики протекционизма и повышении конкурентоспособности на мировом энергетическом рынке.

Список использованных источников

1. ГУАП. URL: <https://new.guap.ru/pubs/10362>
2. Консорциум водородных технологий. URL: <https://h2eco.ru/site/about-cons>
3. Министерство энергетики РФ. URL: <https://minenergo.gov.ru/view-pdf/1026/119047>
4. Медведев Д.Ю., Овдоворцев А.Ю., Божко А.В. Водород как альтернативный вид топлива // Тенденции развития технических средств и технологий в АПК. Материалы международной научно-практической конференции. Том Часть I. / Под общей редакцией О.М. Костикова, А.В. Божко. — Воронеж, 2021. — С. 236–240.
5. Набиев Р.Н., Абдуллаев А.А., Гараев Г.И. Анализ особенностей водорода в качестве источника энергии // Авиакосмическое приборостроение. — 2021. — №3. — С. 41–58.
6. Новак А. Энергия чистого будущего // Энергетическая политика. — 2021. — №4(158). — С. 6–11.
7. Правительство Российской Федерации. Распоряжение от 12 октября 2020 г. №2634-р. URL: <http://static.government.ru/media/files/7b9bstNfV640nCkkAzCRJ9N8k7uhW8mY.pdf>
8. Правительство Российской Федерации. Распоряжение от 5 августа 2021 г. №2162-р. URL: <http://static.government.ru/media/files/5JFns1CDAKqYKzZ0mnRADAw2NqcVsexl.pdf>
9. PAOC. ROSATOM. URL: <https://rusatom-overseas.com/ru/media/news/pravitelstvo-rf-i-rosatom-podpisali-soglashenie-o-sotrudnichestve-v-sfere-vodorodnoy-energetiki.html>
10. PAOC. ROSATOM. Пилотные проекты. URL: <https://rusatom-overseas.com/ru/hydrogen-energy/pilotnye-proekty/>
11. РБК. URL: <https://www.rbc.ru/business/11/01/2023/63bc0cf79a79474cf4d1c1b0>
12. Научно-исследовательская станция «Снежинка». URL: <https://arctic-mipt.com/#rec155659437>
13. Телегина Е., Сергеев С. «Голубой» водород как долгосрочная экспортная стратегия РФ // Энергетическая политика. — 2022. — №9(175). — С. 42–55.
14. ЦДУ ТЭК. URL: https://www.cdu.ru/tek_russia/articles/3/983/
15. European Commission. URL: https://single-market-economy.ec.europa.eu/industry/strategy/industrial-alliances/european-clean-hydrogen-alliance/project-pipeline_en
16. La Mancloa. URL: https://www.lamoncloa.gob.es/lang/en/presidente/news/Paginas/2022/20221209_h2med-project.aspx
17. National Development and Reform Commission. URL: https://www.ndrc.gov.cn/xxgk/jd/zctj/202203/t20220323_1320046.html?code=&state=123
18. Politico. URL: <https://www.politico.eu/article/industrial-hydrogen-state-aid-technology/>
19. Racing to a better world. URL: <https://climatechampions.unfccc.int/breakthrough-agenda/>

РОЛЬ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ПОВЫШЕНИИ ОПЕРАЦИОННОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ

Аннотация. Цифровые решения для нефтяных месторождений позволяют оптимизировать добычу в режиме реального времени, углубить интеграцию команд и снизить риски, связанные с активами. Эффективное внедрение цифровых технологий при освоении и запуске новых месторождений возможно при условии наращивания стратегического потенциала компаний нефтегазовой отрасли и повышения их организационной согласованности. В статье предложены меры, направленные на достижение данных «организационных рычагов».

Ключевые слова: цифровое месторождение, организационный потенциал, операционная эффективность.

Введение

Дефицит квалифицированных кадров является наиболее значимым фактором, негативно влияющим на эффективность работы российских нефтегазовых компаний [4]. Неподготовленность персонала, в частности, является одним из препятствий, стоящих на пути реализации проекта внедрения цифровых месторождений [8,9]. Ключевыми вопросами для решения данной проблемы являются — где взять подготовленные кадры и как изменить способ использования экспертных знаний [3]. В данной статье рассматриваются проблемы, возникающие при запуске проекта цифрового нефтяного месторождения, и предлагаются рекомендации для их решения.

Методология исследования

При проведении данного исследования использовались общенаучные методы исследования — анализ, синтез, индукция, дедукция, абстрагирование. Был проведен критический анализ отечественной и зарубежной литературы в области цифровизации нефтегазовой промышленности.

Результаты исследования

Цифровое нефтяное месторождение — это концепция, обеспечивающая непрерывную оптимизацию актива или группы активов за счет интеграции стандартных инструментов, экспертов в предметной области, определенных бизнес-процессов и соответствующего объекта или пространства [6,7]. Цифровые решения для нефтяных месторождений включают в себя оптимизацию добычи в режиме реального времени, а также улучшение интеграции команд и снижение рисков, связанных с активами [5]. Анализ запуска проекта цифровых месторождений предполагает увеличение чистой приведенной стоимости примерно на 25 % за счет внедрения цифровых технологий [2]. При этом, данный результат достигается далеко не каждой компанией, ведущей добычу углеводородов.

Когда внедрение цифровых технологий на нефтяных месторождениях обеспечивает меньший, чем предполагалось, эффект, это зачастую обусловлено тем, что технологии превосходят способность организации их освоить [1]. Так, добывающие компании сталкиваются с необходимостью решения двух задач: во-первых, необходима интеграция соответствующих цифровых технологий в существующие

нефтяные месторождения и ИТ-инфраструктуру, во-вторых, предполагается проработка влияния волновых эффектов на организационную инфраструктуру.

Предполагается, что запуск проекта цифрового нефтяного месторождения может оказать влияние на организацию на трех уровнях: 1) уровень месторождения; 2) управленческий уровень; 3) уровень исполнительный. Возникающие организационные изменения подлежат эффективному управлению. Рассмотрим проблемы, возникающие на каждом уровне.

Среди ключевых проблем при запуске проекта цифрового нефтяного месторождения *на уровне месторождения* можно выделить следующие: 1) отсутствие готовности принять значительные организационные изменения и скорректировать методы работы; 2) цифровые технологии, которые «не соответствуют назначению» и местным требованиям к работе; 3) персонал, который не участвует в установлении функциональных и системных требований; 4) нелояльность сотрудников к изменениям; 5) их недостаточная подготовка к эффективному использованию и поддержке нового оборудования [8].

Ключевая проблема *на управленческом уровне* заключается в том, что разрозненные рабочие среды должны быть разделены, чтобы обеспечить коммуникацию и обмен ролями между разрозненными операционными группами. Кроме того, речь идет об: 1) неэффективном распределении ресурсов между проектами и другими инициативами; 2) отсутствии определения ролей и согласования прав на принятие решений, поскольку сотрудники за пределами предприятия, на месте и в сервисной компании интегрированы в новую взаимосвязанную модель; 4) отсутствии соглашений о разделе прибыли с поставщиками услуг.

Наконец, *на исполнительном уровне* выделяются следующие проблемы: 1) отсутствие поощрения в системе управления «сверху-вниз»; 2) неспособность привести убедительные доводы в пользу внедрения цифровых технологий в деятельность нефтегазовых компаний; 3) неблагоприятные условия для принятия риска.

Принимая во внимание вышеизложенное, можно выделить два основных организационных рычага, влияющих на успех запуска проекта цифровых нефтяных месторождений: 1) *развитие потенциала организации* и 2) *организационная согласованность*.

Наращивание потенциала организации путем эффективного использования и распространения знаний является важнейшим условием успеха на цифровых нефтяных месторождениях. Сокращения численности персонала, выход сотрудников на пенсию, способствуют тому, что неявные знания, опыт, отношения и решения будут потеряны ввиду автоматизации производственных процессов. Развитие подхода к управлению знаниями требует не только соответствующего обучения персонала, но также развития инфраструктуры распределенного обучения для machine learning.

Сотрудников на всех уровнях организации необходимо обучать и мотивировать, чтобы они признавали возможности институционализации знаний и обучения. В операционной среде, обеспечиваемой цифровым нефтяным месторождением, персонал должен обладать навыками интерпретации сложных моделей данных.

Разработка учебных симуляций, моделирующих реальные операционные сценарии, представляет собой мощное средство обеспечения адекватных навыков сотрудников на рабочем уровне. В рамках этого процесса обучения может быть смоделирована цифровая среда нефтяных месторождений, в которой, подразумевается, что персонал должен работать в соответствии с набором новых процедур и бизнес-правил и реагировать на разработанные сценарии.

На уровне руководства недостаток необходимых цифровых навыков может быть нивелирован за счет использования знаний, накопленных в ранее автономных операционных подразделениях. Соответственно, ограниченные ресурсы и экспертные знания могут быть наиболее эффективно задействованы через центры совместной работы, которые обеспечивают гибкую передачу навыков и документов между разрозненными функциями и активами с использованием автоматизированных рабочих процессов.

Способность компании, бизнес-подразделения или команды выполнять стратегию выражается в сотнях решений и действий, которые в совокупности составляют и определяют эффективность ее функционирования. Для того, чтобы полностью реализовать потенциал цифровых технологий в нефтегазовой отрасли, в организации должны быть согласованы и установлены взаимосвязи — например, между инженерными функциями, активами и отношениями функциональной отчетности с помощью интегрированного набора ключевых показателей эффективности (KPI).

Значительная часть организационной согласованности обеспечивается новыми ролями, перепроектированием существующих процессов и согласованием показателей эффективности для поддержки и выполнения условий совместной работы.

Процесс создания новых ролей должен начинаться с тщательного анализа динамики спроса и предложения рабочей силы. Анализ предложения позволяет получить представление о потенциальных проблемных областях, таких как высокая текучесть кадров, на способность компании эффективно использовать технологические решения. Анализ спроса дает базовое представление о том, каким образом распределяется работа по всей организации и как текущие уровни укомплектования персоналом и его цифровые компетенции используются для выполнения задач.

Сложность, связанная с различными задачами, должна обуславливать модели распределения ресурсов и планы найма для определения адекватного количества и типа персонала, необходимого для среды с поддержкой цифровых технологий на нефтяных месторождениях. Анализ времени, связанного с выполнением задач различной сложности, может быть использован для получения оценок численности персонала как при запуске производства, так и после его перехода в устойчивое состояние. Кадровая модель в данных условиях должна стать ключевым дополнением к анализу спроса и предложения на рабочую силу, рассмотренному ранее.

Заключение

«Умные» технологии в нефтегазовой отрасли, к примеру, центры бурения в режиме реального времени и среды совместного принятия решений, объединяют множество ранее разрозненных видов деятельности в коллективное операционное подразделение, которое должно функционировать согласованно. Для того, чтобы эти многофункциональные команды, состоящие из персонала, работающего за пределами организации, и специалистов, не являющихся специалистами на местах, могли эффективно работать в тесном партнерстве, менеджеры должны использовать определенные организационные факторы для установления совместных рабочих отношений. Эти организационные факторы влекут за собой четкое определение прав на принятие решений.

Цифровое нефтяное месторождение может способствовать внедрению более эффективной организационной модели, используя технический и межфункциональный опыт, а также улучшив процесс принятия решений по вертикали и горизонтали.

Данная цифровая модель позволит более эффективно использовать человеческий капитал и уменьшит дисбаланс спроса и предложения, с которым сталкивается нефтегазовая отрасль. Несмотря на то, что внедрение данной модели — небыстрый процесс, требующий комплексных изменений в процессах управления организационными изменениями и усилий по применению технологий, она действительно необходима для того, чтобы нефтегазовые компании могли сохранить свою конкурентоспособность в текущих рыночных условиях.

Список использованных источников

1. Азиева Р.Х. Поиск и освоение новых месторождений: методологический подход экономической оценки применения цифровых технологий в нефтегазовой отрасли // Вестник УГНТУ. Наука, образование, экономика. — 2021. — №3(37). — С. 53–66.
2. Ахмадиева Л.М. Инновации — будущее нефтегазового комплекса // Цифровая наука — 2020. — №12. — С. 5–15.
3. Богатырева М.Р., Тишенина О.В., Юнусов С.А. Конкурентоспособность человеческих ресурсов в нефтегазовой отрасли // Научный результат. Экономические исследования. — 2021. — №1(7). — С. 55–61.
4. Буренина И.В., Гайфуллина М.М., Сайфуллина С.Ф. Социально-экономические трансформации, связанные с реализацией проектов разработки и внедрения технологий Индустрии 4.0. // Вестник евразийской науки. — 2018. — № 5(10). — С. 1–15.
5. Маликова К.А. Развитие концепции цифрового месторождения стратегического управления нефтегазовыми активами // Инновационная наука. — 2021. — №6. — С. 114–118.
6. Степнов И.М., Ковальчук Ю.А. Цифровая бизнес-модель: управление технологиями и контроль прибыли // Инновации в менеджменте. — 2020. — № 3(25). — с. 68–79.
7. Цифровые месторождения КННК: практика и перспективы. URL: www.neftegas.info/upload/iblock/fcd/fcd7bcd71042b962c0849810c9066f63.pdf
8. Critical Assessment of Digital Oilfield Implementations in the Middle-East. URL: www.researchgate.net/publication/347426229
9. Digital Oilfield Ten Years On. URL: www.energysys.com/wp-content/uploads/2020/12/Digital-Oilfield-Ten-Years-On.pdf

Медведев Матвей Кириллович

*Санкт-Петербургский государственный университет
аэрокосмического приборостроения (ГУАП)
г. Санкт-Петербург*

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ ОТРАСЛИ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ РОССИИ

Аннотация: Начиная с середины 2000-х гг. в российской «зеленой» экономике были созданы благоприятные условия для долгосрочных инвестиционных решений, а наиболее тесное сотрудничество велось со странами ЕС. Тема «зеленого» перехода

всегда оставалась вне политических кризисов в отношениях России и Запада, и даже первая волна санкций в 2014 г. фактически не коснулась совместных проектов в сфере ВИЭ. Данная работа посвящена отрасли альтернативной энергетики России и проблеме «зеленого» перехода. Целью работы является выявление изменений в инвестиционном климате на российском рынке возобновляемых источников энергии (ВИЭ) в новых экономических реалиях. Помимо этого, автор анализирует, с какими проблемами и трудностями могут столкнуться отечественные и зарубежные инвесторы в данной сфере, а также определяет перспективы развития рынка альтернативной энергии.

Ключевые слова: возобновляемые источники энергии, инвестиционный климат, «зеленая» экономика, альтернативная энергия России.

Введение

Принятая в 2013 г. государственная Стратегия социально-экономического развития Российской Федерации с низким уровнем выбросов парниковых газов до 2050 года (Стратегия) [8], предусматривает стимулирование строительства «зеленых» объектов, основываясь на конкурсных условиях и договорах поставки мощности (ДПМ) с потребителями, при которых рынок оплачивает тариф на мощность в течение 15 лет с доходностью 12%. Согласно Стратегии, к 2024 г. в России планировалось создать свыше 5,5 Гигаватт (ГВт) ветроэлектростанций, солнечных электростанций и малых ГЭС [3]. В 2021 г. Правительством России была утверждена вторая часть программы, которая охватывает период с 2025 по 2035 гг. и планирует привлечь инвестиции в строительство объектов ВИЭ мощностью 12 ГВт в размере 360 миллиардов рублей [8].

Планируемые в Стратегии результаты могли бы быть полностью достигнуты, но пандемия коронавируса, а затем и украинский кризис серьезнейшим образом повлияли на развитие ВИЭ в России. Основные европейские инвесторы, которые успешно работали на российском рынке, приняли решение уйти и продать свои активы. Инвестиционный климат сферы ВИЭ серьезно ухудшился, а дальнейшее развитие всей отрасли в России оказалось под серьезной угрозой.

Методология исследования

В рамках рассматриваемой темы объектом исследования является рынок ВИЭ Российской Федерации, а предметом — инвестиции и привлечение средств в развитие данной отрасли. Актуальность исследования состоит в том, что после начала геополитического кризиса 2022 г. сектор ВИЭ подвергся серьезным изменениям, при этом уже находясь в нестабильном состоянии. В таких условиях, государству необходимо разработать ряд новых инструментов по привлечению финансирования в климатические проекты, которые будут отвечать текущей геополитической обстановке и общему экономическому курсу государства.

Исследование построено на анализе положений Стратегии социально-экономического развития Российской Федерации с низким уровнем выбросов парниковых газов до 2050 г. [8], в которой приводятся основные цели и задачи государства для достижения значительного уровня декарбонизации и развития отрасли ВИЭ.

Существует ряд высказываний по теме исследования. Специальный представитель президента Российской Федерации по вопросам климата Р.С.-Х. Эдельгериев заявил о том, что «выходить на рынки развивающихся стран России необходимо через инструмент «зеленого» финансирования и привлекать инвесторов из азиатских стран» [10], что напрямую отражает экономический вектор развития России и говорит о переориентации с европейского на азиатский рынок в климатических вопросах.

Исследование изменений в инвестиционном климате ВИЭ России основано также на актуальных научных публикациях. В частности, в работе К.К. Суховерхова «Перспективы «зеленого» перехода России в условиях санкционного давления стран Запада» [9] подробно рассмотрены трудности, которым подверглись ВИЭ России в течение 2022 г., и приведены рекомендации по преодолению кризиса. Дудник А.И. в своей статье подробно рассматривает инвестиционную сферу «зеленой» энергии и учитывает опыт зарубежных стран в данном вопросе и, помимо этого, анализирует проблемы современного российского рынка ВИЭ, которые не позволяют привлекать больше инвестиций [2]. Также в настоящем исследовании используются статические данные Ассоциации развития возобновляемой энергии [1], которые дают актуальное представление о состоянии «зеленой» энергии в России.

В работе применяется комплексный (системный) подход, предполагающий обширное исследование всех факторов, влияющих на инвестиционный климат выбранного сектора, анализ процессов и проектов, осуществляемых государством и различными компаниями, работа с различными источниками информации и Интернет-ресурсами.

Результаты исследования

Согласно статистике за 2022 г., совокупная мощность ВИЭ в России составляет 5,68 ГВт и это 2,3% от общего энергобаланса страны, при этом ДПМ ВИЭ формирует всего лишь 1,6%, а в доле генерируемой электроэнергии данный показатель равняется 0,7% [1]. Данные цифры говорят о том, что общее состояние отрасли ВИЭ в стране находится на низком уровне, и, исходя из данных по ДПМ, нуждается в дополнительных объемах инвестиций, особенно после ухода ряда крупных западных и японских инвесторов.

Анализируя отдельные отрасли, можно сделать вывод, что тяжелее всего приходится двум направлениям ВИЭ: водороду и ветряной энергии. На российском рынке, до текущего кризиса, велось эффективное сотрудничество отечественных компаний («Газпром», «Лукойл», «Роснано» и др.) с западными инвесторами, которые обладали значительным уровнем локализации на российском рынке. Среди основных «двигателей» водородной и ветряной энергии были: итальянская Enel (с дочерней Enel Russia), которая построила и ввела в эксплуатацию одни из наиболее перспективных «зеленых» объектов последних лет: Азовскую и Мурманскую ветроэлектростанции, а ее инвестиционный портфель составлял 362 Мегаватта, финская Fortum с портфелем в 2 ГВт и ее немецкая дочерняя компания Uniper, которая планировала производить и экспортировать российский водород в Европу совместно с НОВАТЭК [9]. После их ухода, большая часть активов была выкуплена российскими энергетическими компаниями, например, контрольный пакет Enel Russia в декабре 2022 г. был выкуплен «Лукойлом», а компания стала называться «ЭЛ5-Энерго» [7].

Таким образом, в условиях санкционного давления, отрасли водорода и ветряной энергии лишились основных инвесторов и западных технологических компаний, которые были заинтересованы в дальнейших вложениях, а их место заняли отечественные, которым предстоит развивать отрасль самостоятельно. Отчасти, это вполне возможно сделать при должном содействии со стороны государства, для которого водород является вопросом стратегической важности. К 2030 г. Россия намерена экспортировать на мировой рынок свыше 1 млн тонн водорода в год, а к 2035 г. этот показатель должен достигнуть 2 млн тонн (или 20% мирового рынка). Для этого уже создаются необходимые условия как в технологическом, так и в финансовом плане. К примеру, среди российских компаний инвестициями в водородную сферу занимается «Газпромбанк», который реализует совместный с компанией «ИнЭнерджи»

проект по развитию водородных технологий и топливных элементов [4]. Потенциал водорода крайне велик, а новые технологии выработки появляются ежегодно, поэтому экономическая эффективность этой отрасли будет стремительно расти, что должно быть привлекательно для отечественных инвесторов, которые в дальнейшем могут рассчитывать на рост получаемых объемов топлива и на установление экспортных каналов.

Ветрогенерация является довольно эффективным и хорошо изученным способом получения «зеленой» энергии. Вероятно, полностью заместить ушедших инвесторов российские компании не смогут, поэтому в данной отрасли необходимо продолжать создавать благоприятный климат для иностранных (в первую очередь азиатских) инвесторов, которые могли бы обеспечить необходимый приток средств и работать совместно с российскими компаниями над увеличением получаемых объемов мощностей.

В отличие от водородной и ветроэнергетики, финансирование солнечной и гидроэнергии происходит в больших объемах. При этом, на данные отрасли практически не повлиял современный кризис, проявляемый в оттоке инвестиций, поскольку на рынке доминировали китайские и отечественные компании, которые не прекращали вкладывать деньги в строительство новых объектов по всей стране. Главные инвесторы в солнечную энергию — российский альянс «Фотон Солюшн» с портфелем в 1,6 ГВт и российско-китайский «Солар Системс» с объемом инвестиций в почти 50 млрд рублей [5].

Гидроэнергетика была и остается одной из наиболее развитых среди всех ВИЭ в России, кроме того, в развитие малых гидроэлектростанций инвестируют преимущественно отечественные компании, которые не обладают большими объемами инвестиций по ДПМ, но стабильно вкладывают средства. Помимо этого, сектор гидроэнергии традиционно является экономически выгодным и понятным для инвесторов, которые не несут больших рисков, вкладываясь в объекты. Потенциал данного рынка в России крайне велик, но объемов инвестиций недостаточно. Крупнейший инвестиционный портфель принадлежит «РусГидро» и составляет примерно 100 ГВт.

Однако, уход с российского рынка основных инвесторов является далеко не единственной причиной такого глубокого кризиса ВИЭ. Существует целый ряд причин, по которым отрасль «зеленой» энергии недополучает финансирование [2]:

1) дороговизна альтернативной энергии для потребителей и экономическая нецелесообразность перехода на ВИЭ, тотальная зависимость от традиционных источников энергии;

2) недостаточная вовлеченность российских энергетических корпораций, которые осуществляют лишь точечные инвестиции в объекты ВИЭ;

3) неподготовленность и неосведомленность компаний и инвесторов о необходимости поддержки «зеленого» перехода в России;

4) высокая стоимость аренды земли под объекты ВИЭ, которые классифицируются как промышленные; отсутствие гибкой системы ценообразования;

5) недостаточная государственная поддержка «зеленых» инвесторов, которым для успешной работы на российском рынке необходимо получать льготные условия и др.

С авторской точки зрения, в долгосрочной перспективе, несмотря на все указанные проблемы, Россия может создать благоприятный инвестиционный климат для инвесторов, при условии осуществления необходимых шагов.

Во-первых, российскому сектору ВИЭ в новых геополитических условиях стоит прибегнуть к «повороту на Восток». Именно Азия становится технологическим и

финансовым центром «зеленого» перехода, а главным мировым инвестором является Китай, который за 2022 г. вложил в проекты ВИЭ более 300 млрд долларов США [6]. При эффективном симбиозе отечественных «зеленых» разработок и азиатских инвесторов, у России появляется возможность привлечь дополнительные инвестиции на нужды сектора альтернативной энергии.

Во-вторых, необходимо доработать государственные требования к климатическим проектам, чтобы повысить их качество, а также убрать дополнительные препятствия для потенциальных инвесторов. Государство должно создать все условия, для того чтобы частные инвестиции в ВИЭ были более выгодными по сравнению с традиционными видами топлива [10].

В-третьих, нужно увеличить проектное финансирование и усовершенствовать государственно-частное партнерство для перспективных климатических проектов и стартапов, при которой средства на поддержку таких инициатив будут исходить как от государственных структур, так и от компаний. Это позволит придать уверенность отечественным разработчикам и приведет к существенному росту российских инновационных достижений в сфере ВИЭ.

В-четвертых, поскольку в структуре инвестиций в отрасль ВИЭ доминируют компании традиционного энергетического сектора, что делает реализацию развития отрасли альтернативной энергетики менее устойчивой, необходимо диверсифицировать инвестиционные потоки и задействовать другие сектора экономики, такие как сельское хозяйство, металлургия, тяжелая промышленность и т.д. [9]. В конечном итоге, это позволит обеспечить сектор ВИЭ постоянными и долгосрочными инвестициями, которые не будут зависеть исключительно от вложений нефтегазового сектора.

Предлагаемые рекомендации направлены на создание благоприятного инвестиционного климата в альтернативной энергетике России и ускорение процесса «зеленого» перехода, что поможет стране стать одним из технологических лидеров и ведущих игроков на рынке ВИЭ.

Заключение

Текущий геополитический кризис внес значительные изменения в российский рынок альтернативной энергии. Отрасль, которая и так занимала крайне малую часть экономики, подверглась серьезному кризису. Отразилось это и на объеме инвестиций в российские ВИЭ, которые во многом зависели от европейских компаний и сотрудничества с ЕС. Несмотря на ряд глубоких проблем и недостатков, которые есть у «зеленой» энергии в России, страна является мировым лидером по запасам экологически чистых видов топлива за счет своей географии. Инвестиции в ВИЭ являются не просто модной тенденцией текущего десятилетия — они гарантируют будущий энергетический суверенитет России.

Безусловно, государству предстоит проделать масштабную работу для улучшения инвестиционного климата отрасли ВИЭ, который сейчас находится на крайне низком уровне, но в конечном итоге, при грамотном обращении к зарубежному опыту и эффективному сотрудничеству, Россия имеет достаточный потенциал для привлечения необходимых вложений, которые будут окупаться и приносить реальную пользу экономике страны.

Список использованных источников

1. ВИЭ в России. Ассоциация Развития Возобновляемой Энергетики: [сайт]. URL: https://rreda.ru/statistics_of_renewable_energy_in_russia (Дата обращения: 27.01.2023).

2. Дудник А. И. Сдерживающие факторы развития предпринимательских проектов в секторе возобновляемой энергетики России // Общество: политика, экономика, право. — 2022. — №12, — С.77–81. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sderzhivayuschie-factory-razvitiya-predprinimatelskih-proektov-v-sektore-vozobnovlyaemoj-energetiki-rossii> (Дата обращения: 02.02.2023).
3. Зеленая энергетика России и зеленые проекты российских компаний. Финам: [сайт]. URL: <https://www.finam.ru/publications/item/zelenaya-energetika-rossii-i-zelenye-proekty-rossiyskix-kompanii-20210602-134820> (Дата обращения: 27.01.2023).
4. Инвестиции в водород как фактор национальной безопасности. Энергетическая политика: [сайт]. — URL: <https://energypolicy.ru/investiczii-v-vodorod-kak-faktor-nacionalnoj-bezopasnosti/energoperehod/2022/15/28/> (Дата обращения: 27.01.2023).
5. Инвесторам. СоларСистемс: [сайт]. URL: <http://solarsystems.msk.ru/investors/> (Дата обращения: 31.01.2023).
6. Мамонова Е.А. «Зеленая» генерация энергии становится дешевле с каждым годом // Российская газета: [сайт]. — URL: <https://rg.ru/2022/04/17/zelenaiia-generaciia-energii-stanovitsia-deshevle-s-kazhdym-godom.html> (Дата обращения: 02.02.2023).
7. О Нас. ПАО «ЭЛ5-ЭНЕРГО»: [сайт]. — URL: <https://www.el5-energo.ru/about-us/> (Дата обращения: 27.01.2023).
8. Стратегия социально-экономического развития Российской Федерации с низким уровнем выбросов парниковых газов до 2050 года // Правительство России. 29.10.2021. URL: <http://static.government.ru/media/files/ADKkCzp3fW032e2yA0BhtIpyzWfHaiUa.pdf>
9. Суховерхов К.К. Перспективы «зеленого» перехода России в условиях санкционного давления стран Запада: доклад № 82 / 2022 / [К. К. Суховерхов; под ред. И.Н. Тимофеева, Е.О. Карпинской, С.М. Гавриловой]; Российский совет по международным делам (РСМД). — М.: НП РСМД, 2022. — 36 с.
10. Эдельгериев Р.С. Одни мы точно не останемся // Российский совет по международным делам (РСМД). — 2023. — М.: НП РСМД, 6 с. (Дата обращения: 02.02.2023).

Муравин Тимофей Андреевич
МГИМО МИД России
г. Москва

РЫНОК ВЕНЧУРНОГО КАПИТАЛА В УСЛОВИЯХ ТУРБУЛЕНТНОСТИ 2022 г.

Аннотация. Отрасль венчурного капитала претерпела множество изменений за прошедшие годы. 2021 г. стал рекордным для венчурного рынка как по объему привлеченного капитала, так и по количеству совершенных сделок. За ним последовал менее удачный год, который характеризовался переоценкой настроений на фоне ухудшения макроэкономических условий и роста геополитической напряженности. Вместе с тем, несмотря на факторы, которые негативно влияют на состояние рынка,

активность находится на уровне, аналогичном допандемийному периоду, а в некоторых случаях даже превышает его.

Ключевые слова: венчурный капитал, венчурное финансирование, стартап, стадия финансирования, единорог.

Введение

Венчурный капитал является двигателем мирового экономического роста и способствует появлению новых инноваций. Венчурное финансирование — это разновидность прямого частного инвестирования (PE), где венчурные капиталисты предоставляют капитал стартапам для расширения своего бизнеса. Венчурные капиталисты получают долю владения, становятся неотъемлемой частью процесса принятия решений в компании и предлагают технические и управленческие знания, доступ к своим связям и знакомствам и другую поддержку для обеспечения успеха стартапов. Венчурные инвестиции набирают популярность, поскольку они приносят инвесторам доход выше среднего и помогают стимулировать инновации. В странах с благоприятной нормативно-правовой базой, а также в отраслях с более высоким уровнем инноваций, в последние годы наблюдается значительный рост венчурных инвестиций.

Рекордные цифры, достигнутые индустрией венчурного капитала в 2021 г. свидетельствуют о том, что этот год был выдающимся по сравнению с предыдущим и текущим состоянием рынка. Результаты за 2022 г. отражают переоценку рыночных настроений, поскольку геополитическая неопределенность и связанное с этим замедление рынка скорректировали рыночную динамику. Так, были скорректированы оценки стартапов, объемы венчурных инвестиций снизились, а стартапам стало труднее привлекать капитал. Кроме того, макроэкономическая ситуация привела к росту инфляции и увеличению краткосрочных процентных ставок, что вынуждает инвесторов переоценивать свой портфель. Это отражается в более высокой ожидаемой доходности и, следовательно, в снижении стоимости на уровне портфеля активов.

Положительной стороной геополитической ситуации является то, что кризис подтолкнул инвесторов к декарбонизации, подчеркнув необходимость эффективных решений и усилив внимание к инвестициям в этой области. В частности, в 2022 г. больше внимания уделялось экологическим решениям. Более того, инвесторы проявили высокий интерес к компаниям, занимающимся климатическими технологиями [1].

Методология исследования

Методологическую основу исследования составили общенаучные методы сравнительного анализа, синтеза, обобщения и классификации. Для обработки данных был использован метод измерения.

Результаты исследования

По данным Crunchbase, объемы глобального венчурного финансирования в 2022 г. достигли 445 млрд долл., что на 35% меньше, чем в 2021 г., когда был проинвестирован 681 млрд долл. Но, несмотря на снижение активности, инвесторы вложили в 2022 г. на 100 млрд долл. больше, чем в 2020 г. [3]. На компании из США пришлось чуть менее половины (48%) всего финансирования и 34% всех сделок в 2022 г. [2].

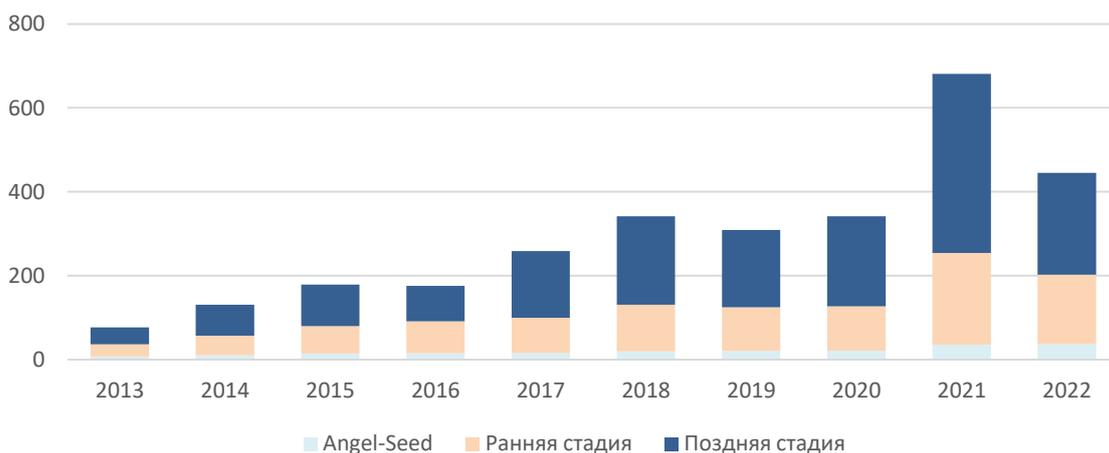


Рис. 1. Объемы глобального венчурного финансирования по стадиям, в млрд долл.
 Источник: составлено автором на основе данных Crunchbase.

Большая часть снижения 2022 г. приходится на вторую половину года. Объемы финансирования в четвертом квартале были незначительно ниже, чем в третьем квартале, когда произошел значительный спад, особенно на поздних стадиях финансирования.

Объем инвестированного капитала в четвертом квартале составил 77 млрд долл., что на 6% меньше по сравнению с предыдущим кварталом и на 59% по сравнению с аналогичным периодом 2021 г., что является самым низким показателем с первого квартала 2020 г., когда было проинвестировано 70 млрд долл.

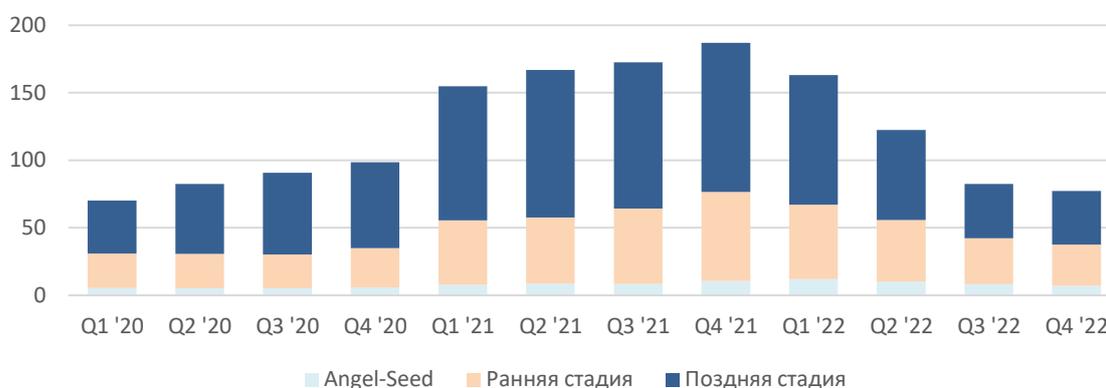


Рис. 2. Объемы глобального венчурного финансирования по кварталам, в млрд долл.
 Источник: составлено автором на основе данных Crunchbase.

Поскольку каждая стадия финансирования привлекает различных инвесторов и по-разному влияет на снижение активности, предлагается рассмотреть финансирование для каждого квартала по стадиям.

Посевное финансирование оказалось наименее уязвимой стадией в условиях прошлогоднего спада.

Четвертый квартал стал первым кварталом 2022 г., когда объемы финансирования на посевной стадии сократились по сравнению с 2021 г. Объем посевного финансирования в четвертом квартале составил 7 млрд долл., что на 35%

меньше по сравнению с прошлым годом. Третий квартал 2022 г. был на уровне аналогичного периода 2021 г., а первое полугодие оказалось лучше, чем годом ранее.



Рис. 3. Объем инвестиций и числа сделок на посевной стадии по кварталам, в млрд долл.
 Источник: составлено автором на основе данных Crunchbase.

Объем финансирования на ранней стадии составил 31 млрд долл. в четвертом квартале, что на 54% меньше по сравнению с прошлым годом. Третий квартал также был намного более слабым, показав снижение на 39% в годовом исчислении. В первом квартале 2022 г. произошел рост, а во втором снижение на 10% по сравнению с прошлым годом.

За второе полугодие 2022 г. объемы финансирования на серии В сократились на больший процент, чем финансирование серии А.



Рис. 4. Объем инвестиций и числа сделок на ранней стадии по кварталам, в млрд долл.
 Источник: составлено автором на основе данных Crunchbase.

Сокращение объемов финансирования на поздних стадиях началось во втором квартале 2022 г. и продолжалось каждый последующий квартал.

По данным Crunchbase, объем финансирования на поздней стадии составил 40 млрд долл., что на 64% меньше, чем 110 млрд долл. в четвертом квартале 2021 г.



Рис. 5. Объем инвестиций и числа сделок на поздней стадии по кварталам, в млрд долл.
 Источник: составлено автором на основе данных Crunchbase.

Интенсивность появления новых единорогов также замедлилась в четвертом квартале, когда всего 22 компании получили оценку выше 1 млрд долл. Это ниже самого худшего квартала с 2020 г.

Число новых единорогов в пиковые кварталы 2021 г. составляло более 150 компаний за квартал.

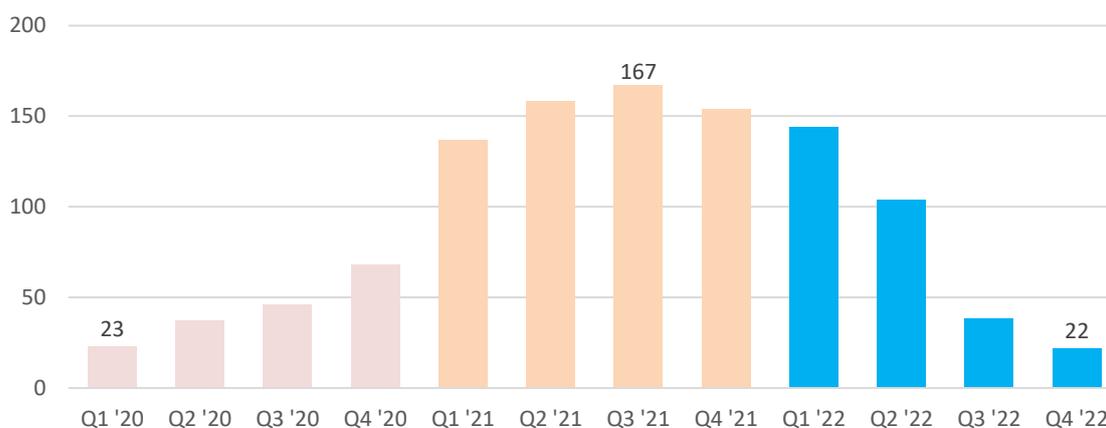


Рис. 6. Число новых единорогов
 Источник: составлено автором на основе данных Crunchbase

Заключение

Непростые экономические условия скорее всего сохранятся и в 2023 г. Это означает, что венчурные инвесторы будут уделять особое внимание анализу и проверки компаний и сосредоточатся на инвестировании в бизнесы с сильной юнит-экономикой и высокой маржинальной прибылью.

Список использованных источников

1. PwC. Venture Capital Market Study 2022.
2. CB Insights. State Of Venture 2022 Report.

3. Crunchbase. Global Funding Slide In 2022 Sets Stage For Another Tough Year — URL: <https://news.crunchbase.com/venture/global-vc-funding-slide-q4-2022/>

Муратова Дарья Романовна
Финансовый университет
г. Москва

БЮДЖЕТНЫЕ КРЕДИТЫ КАК ИСТОЧНИК ИНВЕСТИЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНОВ

Аннотация. Актуальным инструментом бюджетной политики является предоставление кредитов из федерального бюджета субъектам Российской Федерации. Предоставление бюджетных кредитов регионам Минфином России было приостановлено в рамках комплексных решений по совершенствованию долговой политики субъектов РФ. Новый этап запуска бюджетного кредитования был начат в 2021 году Президентом Российской Федерации В.В. Путиным, целью которого является обеспечение социально-экономического развития регионов. Инфраструктурный бюджетный кредит (ИБК) — это новый инструмент поддержки регионов, способный направить средства бюджетов субъектов РФ на развитие своих территорий, а не на выплату коммерческих кредитов, объем которых и так значителен в нагрузке на региональные бюджеты. Данный механизм является особо актуальным в условиях социально-экономической неопределенности, так как служит «подушкой безопасности» развития регионов, в том числе реализации проектов. Важным аспектом является информированность граждан о полученных субъектом РФ средствах и об их использовании. Кроме того, инфраструктурные кредиты являются одним из компонентов инфраструктурного меню, которое, в общей сложности, включает три направления: инфраструктурные кредиты, механизм списания бюджетных кредитов и инфраструктурные облигации.

Ключевые слова: бюджетный кредит, дефицит бюджета, инфраструктурный кредит, инфраструктурный проект, электронный бюджет

Введение

Предоставление кредитов субъектам Российской Федерации является актуальным инструментом, позволяющим региону направить средства на развитие территории. В России большинство субъектов являются реципиентами, испытывают серьезные социально-экономические проблемы, поэтому привлечение дополнительных средств с помощью такого механизма как выдача кредитов по выгодным условиям из федерального бюджета является актуальным. Целью исследования является разработка комплекса предложений по совершенствованию механизмов бюджетного кредитования субъектов РФ, направленных на развитие инфраструктуры субъектов Российской Федерации и ликвидацию межрегиональных и межмуниципальных инфраструктурных ограничений, и пополнения остатка на едином счете бюджета.

В соответствии с целью поставлены следующие задачи:

- 1) изучить нормативный подход в определении содержания понятия «бюджетный кредит»;
- 2) рассмотреть условия получения бюджетного кредита субъектами, а также долговые обязательства;
- 3) рассмотреть систему «Электронного бюджета», в том числе информацию, представленную по бюджетному кредитованию;
- 4) разработать комплекс предложений по совершенствованию механизмов бюджетного кредитования субъектов Российской Федерации в части повышения информированности граждан об использовании кредитных средств.

Предмет исследования — совокупность финансово-экономических и организационных отношений по поводу предоставления бюджетных кредитов субъектам РФ из федерального бюджета.

Объект исследования — государственная финансовая политика, направленная на поддержку социально-экономического развития субъектов Российской Федерации.

Методология исследования — анализ, синтез, классификация, дедукция, аналогия.

Результаты исследования

В статье 6 Бюджетного кодекса понятие «бюджетный кредит» трактуется как «денежные средства, предоставляемые бюджетом другому бюджету бюджетной системы Российской Федерации, юридическому лицу (за исключением государственных (муниципальных) учреждений), иностранному государству, иностранному юридическому лицу на возвратной и возмездной основах». Инфраструктурные бюджетные кредиты (ИБК) выделяются Правительством РФ на инфраструктурные проекты субъектов. «Правила отбора инфраструктурных проектов» утверждены постановлением Правительства от 14.07.2021 № 1189. Горизонтальная модель кредитования может стать антикризисной опорой в бюджетно-финансовых отношениях регионов, поскольку вертикальная модель с федеральным центром во главе не всегда может показать себя эффективно с учетом больших территориальных пространств России.

Механизм бюджетного кредитования в Российской Федерации представляет собой сложную финансовую схему, состоящую из разных по природе процессов предоставления средств федерального бюджета субъектам РФ.

Из федерального бюджета бюджетные кредиты субъектам РФ предоставляются по двум механизмам: бюджетные кредиты Федерального казначейства и бюджетные кредиты на инфраструктурные проекты.

Помимо предоставления бюджетных кредитов Федерального казначейства в 2021 году запущен механизм бюджетного кредитования инфраструктурных кредитов. Инфраструктурные кредиты — это новый инструмент, задачей которого является способствование социально-экономическому развитию регионов. Условия инфраструктурных кредитов выгодны для субъектов — 3% годовых на 15 лет. Подобный подход снижает уровень обременения регионов, а также способствует появлению новых рабочих мест. В работе предложена группировка инфраструктурных проектов с целью выделения из них тех, которые можно перевести в бюджетные субсидии и тех, которые целесообразно финансировать посредством револьверного фонда, механизму которого посвящен отдельный раздел.

С 2005 года бюджетные кредиты являются одним из источников финансирования дефицитов бюджетов. В этой связи исследование динамики

бюджетного кредитования в рамках долговой политики регионов позволит оценить масштаб и роль бюджетных обязательств по кредитам.

Бюджетные кредиты имеют связь с объемом долговых обязательств. Общий объем долговых обязательств субъектов РФ в номинальном выражении достиг максимума в январе 2021 года (2496045850 тыс. руб.). При этом в ценах 2006 года максимальный объем долговых обязательств субъектов РФ наблюдался в 2016 году (969122384,5 тыс. руб.) (см. рис. 1).

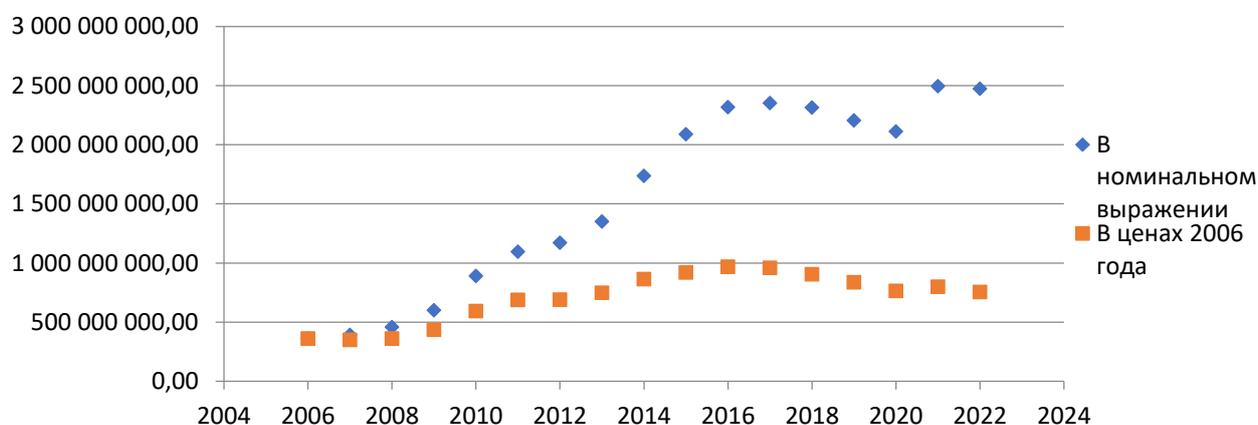


Рис. 1. Динамика общего объема долговых обязательств субъектов РФ, тыс. руб.

В условиях стремительной перестройки и неопределенности экономических систем крайне остро встает вопрос реализации разного плана инфраструктурных проектов. Отсутствие унифицированного подхода к определению «инфраструктурного проекта» приводит к некоторым злоупотреблениям в ходе правоприменения со стороны как федеральных, так и региональных органов государственной власти.

Разная направленность подобных проектов: развитие социальной, энергетической, транспортной, промышленной, информационно-коммуникационной и других видов инфраструктуры, требует определения дефиниции «инфраструктурного проекта» для каждого вида инфраструктурного объекта с обязательным указанием критериев социальной и экономической эффективности реализации данных проектов, соответствие которым будет свидетельствовать о целесообразности его реализации.

Конкурсный отбор характеризуется системным подходом, осуществляется по нескольким пунктам: оценивается соотношение объема средств внебюджетного финансирования к объему заемных средств (должно выполняться условие: объем заемных средств не должен быть равен долгу или быть больше него); производится оценка количества рабочих мест, которые предоставит проект (на каждый миллион рублей); определяется соотношение налоговых и неналоговых доходов (налоговые доходы должны быть не меньше объема расходов на обслуживание долга).

Электронные информационные системы являются особо актуальными в условиях неопределенности, поскольку являются источниками официальной информации. «Электронный бюджет» — официальный сайт, созданный с целью обеспечения прозрачности и открытости сведений о получении и распределении бюджетных средств. На сайте представлена информация об исполнении бюджетов, однако, стоит отметить отсутствие какой-либо информации о предоставленных бюджетных кредитах, что подтверждает факт того, что на официальном сайте «Электронного бюджета» сведения размещены не в полном объеме, сайт требует доработки.

Заключение

Проведенный анализ механизма бюджетного кредитования позволяет составить следующие предложения:

1) На сайте Электронного бюджета рекомендуется создать отдельный раздел, посвященный кредитованию субъектов. В данном разделе необходимо разместить следующую информацию: объем выданных средств (по субъектам и в совокупности), условия, обязательства субъектов. Необходимо также вести аналитику по расходованию средств, представлять диаграммы и графики, характеризующие динамику выдачи кредитов. На данном этапе информация о бюджетных кредитах на сайте Электронного бюджета отсутствует, что противоречит основной цели информационной системы, заключающейся в обеспечении прозрачности и открытости бюджетных процессов. Установленная цель предполагает представление всех бюджетных процессов, в том числе и бюджетного кредитования субъектов.

2) На сайте ГИИС «Электронный бюджет» имеется карта инвестиционных процессов, предлагается создать аналогичную карту для инфраструктурных проектов и опубликовать ее в разделе, который предлагается создать (см. п.1). Предлагается провести группировку инфраструктурных кредитов по проектам (по различным отраслям): здравоохранение, образование, строительство, транспорт и иные. В карте графически можно отразить данные направления и количество кредитов, выданных по каждому направлению, а также общую сумму средств, выделенных на данную отрасль. Кроме этого, в карте рекомендуется отражать субъекты, которые наиболее эффективно использовали средства и успешно реализовали проекты (в перспективе: отражать основные результаты проектов). Предлагается составить рейтинг регионов по успешности проектов.

3) При формировании бюджетов для граждан субъектам, участвующим в кредитовании, рекомендуется отображать информацию в доступном варианте для граждан, поскольку на данный момент информация по поводу кредитования субъектов не выносится в бюджет для граждан. Необходимо публиковать объем выделенных средств, условия предоставления и обязательства субъекта. Для упрощения способа подачи информации предлагается использовать инфографики, в которых необходимо также отразить проекты, на реализацию которых будут направлены средства, а также их направленность (здравоохранение, образование, транспортная система).

Принятие во внимание представленных в работе предложений позволит обратить внимание на совершенствование бюджетного кредитования в дальнейшем.

Научный руководитель: Сергиенко Наталья Сергеевна, к.э.н., доцент, доцент кафедры «Государственное и муниципальное управление» Финансового университета.

Список использованных источников

1. Архив информации о предоставлении субъектам Российской Федерации (муниципальным образованиям) бюджетных кредитов / Федеральное казначейство [Сайт] // URL: <https://www.roskazna.gov.ru/finansovye-operacii/byudzhetye-kredity/informatsiya-o-parametrakh-predostavleniya-byudzhetykh-kreditov/arkhiv/> (Дата обращения: 07.04.2022).
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 16.04.2022) Ст. 93.2 «Бюджетные кредиты», Ст. 93.3 «Предоставление бюджетных кредитов бюджетам субъектов Российской Федерации, местным бюджетам» / Консультант СПС [Электронный ресурс] // URL:

- http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/3df1962f79c7c1487977d639be47afd95e63ab95/ (дата обращения: 07.04.2022)
3. Бюджетные кредиты. Нормативные документы / УФК по Тюменской области [Сайт] // URL: <https://tumen.roskazna.gov.ru/finansovye-operacii/byudzhetye-kredity/#1> (Дата обращения: 07.04.2022).
 4. Карпов С.С. Бюджетный кредит: разновидности и особенности // Вестник Московского университета МВД России. — 2009. — №10. — С. 106-109.
 5. Методика отбора инфраструктурных проектов, источником финансового обеспечения расходов на реализацию которых являются бюджетные кредиты из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на финансовое обеспечение реализации инфраструктурных проектов (Утверждена президиумом (штабом) Правительственной комиссии по региональному развитию в Российской Федерации (протокол от 15.07.2021 № 30)) / [Электронный документ] // URL: https://www.minstroyrf.gov.ru/upload/iblock/97d/METODIKA-LIMITY-i-KONKURS_na-otpravku-v-SRF.pdf (Дата обращения: 07.04.2022).
 6. Министерство финансов Российской Федерации от 22 декабря 2021 года № 09-10-08/105073 Федеральное казначейство от 22 декабря 2021 года № 07-04-05/05-31789 письмо «О проведении операций, связанных с реализацией инфраструктурных проектов, источником финансового обеспечения которых являются средства бюджетного кредита» / docs.cntd.ru [Электронный ресурс] // URL: <https://docs.cntd.ru/document/727680343?marker=64S0IJ> (Дата обращения: 07.04.2022).
 7. Нечаев К.А. Кредит по российскому бюджетному праву: проблемы развития // Российский юридический журнал. — 2011 (4). — С. 219-221.
 8. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации // URL: <https://minfin.gov.ru/ru/>
 9. Покачалова Е.В., Швецова И.В. Бюджетный кредит как институт бюджетного права // Вестник СГЮА. — 2021. — №5 (142). — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/byudzhethnyy-kredit-kak-institut-byudzhethnogo-prava> (Дата обращения: 07.05.2022).
 10. Постановление Правительства Российской Федерации от 14.07.2021 № 1189 «Об утверждении Правил отбора инфраструктурных проектов, источником финансового обеспечения расходов на реализацию которых являются бюджетные кредиты из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на финансовое обеспечение реализации инфраструктурных проектов, и о внесении изменений в Положение о Правительственной комиссии по региональному развитию в Российской Федерации» / pravo.gov.ru [Электронный документ] // URL: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202107270021?index=1&rangeSize=1> (Дата обращения: 07.04.2022).
 11. Проекты по программе инфраструктурных кредитов реализуют в 2022–2024 гг, / Информ. телеграф. агентство России (ИТАР-ТАСС) // ТАСС: информ. агентство России : [сайт]. — URL: <https://tass.ru/ekonomika/1348946>
 12. Сугарова И. В., Тиникашвили Т.Ш. Дефицит бюджета и особенности применения бюджетных кредитов // Экономическая политика. — 2017. — №9 (Т. 7). — С. 13-17.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПЛАТЕЖНОГО СУВЕРЕНИТЕТА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Аннотация. В ходе текущей геополитической обстановки, из-за санкционной политики западных стран, затронувшей финансовый сектор Российской Федерации и Республики Беларусь, становится значимым вопрос обеспечения платёжного суверенитета государства. Для его развития создаётся национальная платёжная система, благодаря которой финансовые операции осуществляются независимо от внешних факторов влияния. Данная работа посвящена исследованию развития платёжного суверенитета Республики Беларусь и российско-белорусского финансового сотрудничества в рамках Союзного Государства. В работе определяются способы развития платёжного суверенитета в сфере национальных платёжных систем. Помимо этого, в статье анализируются существующие проблемы интеграции платёжных систем, выделяется важность обеспечения платёжного суверенитета, а также затрагивается вопрос развития национальных платёжных систем путем сопряжения с существующими международными и зарубежными финансовыми платформами.

Ключевые слова: платёжный суверенитет, платёжные системы, «МИР», «БЕЛКАРТ», независимость, санкционная политика, платёжные операции.

Введение

В настоящее время в условиях технологической трансформации сложно представить реализацию существующих экономических процессов без использования современных механизмов осуществления платежей и переводов. Сегодня от соответствующих цифровых систем зависят различные экономические и финансовые отрасли стран всего мира. Наличие платёжных систем позволяет быстро и эффективно осуществлять все операции на внутренних и международных рынках.

Главной задачей формирования любой национальной платёжной системы является способность обеспечения безопасности проведения финансовых операций для граждан, обеспечение независимости от внешнего влияния, а также создание платёжного суверенитета государства.

Для населения Республики Беларусь, также как и для населения Российской Федерации, самой востребованной платёжной системой являются банковские карты. Именно на них приходится большая часть всех финансовых операций.[1]

Санкции со стороны ряда западных государств, которые были наложены на российскую финансовую систему и некоторые банки Республики Беларусь, доставили определённые сложности банковским системам двух государств в 2022 году. Несмотря на то, что Беларусь не отключена от системы SWIFT, и такие платёжные системы, как MasterCard и Visa, не ушли из белорусской финансовой системы, необходимо реализовать альтернативу для совершения трансграничных операций. При том, что существует мнение, что финансовый сектор не сможет существовать без крупных международных платёжных систем, а также технологий и оборудования, на фоне развития санкций и внешнего давления в Республике Беларусь всё чаще начали затрагивать тему платёжного суверенитета. [9]

Разработка и развитие собственных платёжных систем даёт импульс для развития внутренней экономики страны, а также для совершенствования банковской

системы. Происходит продвижение процесса цифровизации финансового сектора государства, а также открываются возможности для модернизации существующих финансовых инструментов. Все эти факторы способствуют улучшению работы экономической отрасли, более комфортному и удобному использованию различных систем для населения страны, а также благоприятно отражаются на развитии финансового суверенитета государства.[5]

Благодаря всем процессам, которые существуют на данном этапе в экономическом секторе Беларуси, последние несколько лет активно развивается белорусская платёжная система «БЕЛКАРТ». Таким образом, именно санкционная политика со стороны Европы дала толчок для развития внутренней платёжной системы.

Методология исследования

В рамках экономической системы Республики Беларусь предметом исследования является вопрос развития и интеграции платёжной системы «БЕЛКАРТ» для укрепления платёжного суверенитета государства. В последнее время важную роль в способе улучшения качества обеспечения платёжного суверенитета имеет влияние интеграции банковской системы Российской Федерации и Республики Беларусь. В связи с этим, представляется актуальным исследование функционирования системы «БЕЛКАРТ», способов её интеграции с российской системой «МИР» а также возможностей её развития и обеспечения платёжного суверенитета.

Существует ряд высказываний и исследований, которые направлены на изучение общих вопросов платёжной системы и её возможностей. Например, заместитель председателя правления Национального банка Беларуси Д. Калечиц говорил о том, что «несмотря на все имеющиеся вызовы, финансовый сектор обеспечивает непрерывное, бесперебойное и надежное предоставление финансовых услуг, а также сохраняется его устойчивая работа». В текущих достаточно сложных условиях внутренняя платёжная система помогает чувствовать уверенность и независимость от внешних факторов. По прогнозу «Банковского процессингового центра» Республики Беларусь, к концу 2023 года большинство белорусских банков будут эмитировать карточки платёжной системы «БЕЛКАРТ». При активной реализации проекта отмечаются сложности с внедрением и работой некоторых функций. Вместе с тем, подчеркивается, что собственная платёжная система является положительным аспектом для платёжного рынка и государства: без её существования из-за введённых санкций против белорусских банков, на платёжном рынке страны возникли бы серьёзные проблемы.[9]

Исследование вопросов по установлению платёжного суверенитета основано на анализе существующих публикаций по этой теме. В частности, в научной работе Н.С. Антонова отражен опыт использования современных платёжных систем в Беларуси. Интенсивное развитие системы электронных платежей и переводов является одним из важнейших факторов цифровизации экономики Республики Беларусь. Разработка собственной системы внутренних платежей для проведения безналичных операций поможет обеспечить безопасность денежных переводов, упростит пользование системой для граждан, а также даст толчок к развитию собственного платёжного суверенитета страны и исключит всевозможные влияния на собственный финансовый сектор.[2]

В соответствии с позицией руководителя ЗАО «Платёжная система БЕЛКАРТ» Е.Г. Нестерёнок, у каждой внутренней платёжной системы свой путь развития и становления, реализация которого возможна при осуществлении государственной

поддержки. Вместе с тем, перспективным направлением являются совместные проекты «БЕЛКАРТ» и российской национальной системы платёжных карт «МИР», их схожесть может укрепить двустороннее финансово-экономическое развитие. [5]

В работе используются такие методы исследования, как сравнительный анализ статистики использования банковских карт белорусской платёжной системы «БЕЛКАРТ», а также анализ научных статей и Интернет-ресурсов по теме: «национальные платёжные системы и платёжный суверенитет государства».

Результаты исследования

В результате проведённого исследования необходимо выделить несколько факторов, которые способствуют развитию платёжного суверенитета и независимости экономики.

Важно отметить, что в 2022 г. произошло отключение от системы SWIFT не только российских банков. Под европейские санкции также попали некоторые белорусские банки: «Белагропромбанк», «Банк Дабрабыт», Банк развития. [10] Несмотря на то, что санкции западных стран коснулись финансового сектора Беларуси, стоит заметить, что такие платёжные системы, как Visa и MasterCard пока не собираются покидать экономическое пространство страны. Они продолжают предоставлять гражданам Беларуси свои высококачественные услуги и оставляют возможность для проведения международных трансграничных финансовых операций.[9] Ещё одним важным сотрудничеством в сфере интеграции платёжных систем является кобейджинговая карточка БЕЛКАРТ-Maestro. Этот проект был реализован совместно с международной платёжной системой MasterCard и до сих пор успешно реализуется на территории Республики Беларусь. [6]

В связи с санкциями Республика Беларусь активно сотрудничает с КНР по вопросам финансового сектора. Подключение белорусских банков к национальной китайской системе банковских переводов CIPS (Cross-border Interbank Payment System) является важным шагом для сотрудничества двух стран. Также на территории Республики Беларусь постепенно внедряется китайская платёжная система UnionPay. [3]

В 2019 г. состоялось заключение договора о взаимодействии платёжных систем двух стран — Республики Беларусь и Российской Федерации. Платёжная система «МИР» и платёжная система «БЕЛКАРТ» заключили соглашение о реализации проекта банковских платёжных карточек системы «БЕЛКАРТ» с чипом по технологии Национальной системы платёжных карт (НСПК), которая является оператором для платёжной системы «МИР». Также в договоре упомянуто о возможности обслуживании банковских карт системы «МИР» на территории Республики Беларусь в зонах деятельности банков, которые подключены к платёжной системе «БЕЛКАРТ». В то же время, банковские карты платёжной системы «БЕЛКАРТ» можно будет использовать в инфраструктуре российской платёжной системы «МИР» и её соучастников.[7]

В текущий период времени, из-за определённых финансовых ограничений граждане Республики Беларусь всё чаще начали пользоваться внутренней платёжной системой «БЕЛКАРТ». На это повлияло интеграция белорусской платёжной системы с системой «МИР» и MasterCard. На ноябрь 2021 г. насчитывалось около 3,5 млн. банковский карт, по которым совершалось примерно 15 транзакций каждую секунду. За год работы системы эти показатели значительно увеличились. В период на октябрь 2022 г. в обращении выпущено более 5 млн. карт системы «БЕЛКАРТ». Держатели карточек этой платёжной системы совершают 21 транзакцию в секунду.[8]

На период марта 2022 года было выпущено более 1,3 млн банковских карт с платёжной системой «БЕЛКАРТ-МИР». Стоит отметить, что карта «БЕЛКАРТ» с логотипом системы «МИР» не является картой «МИР». Поэтому различные бонусные

программы российской платёжной системы на нее не действуют. Благодаря сотрудничеству системы «БЕЛКАРТ» с российской системой «МИР» увеличилась география использования карточек белорусских банков, а также расширился их функционал, что является положительным фактором для пользователей карт данной платёжной системы. Положительным аспектом для упрощения интеграции двух платёжных систем является тот фактор, что банковские карты системы «МИР» и «БЕЛКАРТ» используют систему передачи финансовых сообщений (СПФС) Банка России. Использование этой системы позволяет банковским картам производить операции на территории России, Беларуси и ещё в ряде других стран. Через систему СПФС картами платёжных систем «МИР» и «БЕЛКАРТ» можно воспользоваться в таких странах, как: Россия, Беларусь, Турция, Армения, Казахстан, Абхазия, Кыргызстан, Вьетнам, Узбекистан, Южная Осетия.[1,7]

Однако стоит отметить, что распространение карт двух платёжных систем в каждой из стран различается. В некоторых странах банковскими картами этих систем можно пользоваться без ограничений, а в некоторых система работает весьма выборочно. Также на волне постоянных санкций, в других странах могут случаться сбои с работой банковских карт, которые подключены к системе СПФС, а некоторые зарубежные банки-партнеры платёжной системы вовсе отказались от работы. Например, турецкие банки «Denizbank» и «Isbank» перестали совершать операции платёжных систем, связанных с российской национальной системой платёжных карт. К банкам присоединились казахстанский банк «Халык Банк» и вьетнамский банк «BIDV». Это случилось после заявления министерства финансов США, которые трактуют наличие партнерского соглашения с НСПК как помощь России в обходе западных санкций.[4]

Заключение

Развитие платёжного суверенитета является острым вопросом в условиях усиления геополитических и геоэкономических противоречий. Возможность давления западных государств на финансовую отрасль других стран путем проведения санкционной политики подталкивает их на создание собственных платёжных систем, которые будут обеспечивать независимость проведения финансовых операций и способствовать развитию внутренней экономики. Продвижение национальных платёжных систем также создаёт условия для осуществления цифровой трансформации экономической и финансовой отрасли государства

Появление альтернативных платёжных систем в мире создает конкурентоспособную среду в международных финансовых расчетах, что направлено на повышение качества платёжно-расчетных услуг и обеспечение устойчивости международной платёжной сферы. Вдобавок к этому, интеграция национальных платёжных систем Республики Беларусь и Российской Федерации стимулирует их развитие за счет совместного применения современных цифровых технологий, а также способствует усилению интеграционных процессов в финансовой сфере в рамках Союзного Государства.

Список использованных источников

1. Альтернатива Visa: зачем белорусы стали делать карты "БЕЛКАРТ-Мир"? URL:<https://sputnikby.turbopages.org/sputnik.by/s/20220316/alternativa-visa-zachem-belorusy-stali-delat-karty-belkart-mir-1061353097.html>
2. Антонов Н.С. Опыт использования в Беларуси современных платёжных систем / Н.С. Антонов // Беларусь в современном мире: Материалы XIV Международной научной конференции студентов, магистрантов, аспирантов и молодых ученых,

- Гомель, 13–14 мая 2021 года. — Гомель: Гомельский государственный технический университет им. П.О. Сухого, 2021. — С.109–111. URL: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_48552240_16025674.pdf
3. Белорусские банки подключатся к китайской системе CIPS. URL: <https://vedomosti-ru.turbopages.org/vedomosti.ru/s/finance/news/2022/09/06/939523-belorusskie-banki-podklyuchatsya-k-cips>
 4. В банках Казахстана и Вьетнама перестали принимать карты «Мир». URL: <https://rbc-ru.turbopages.org/rbc.ru/s/rbcfreenews/632a60a19a79476bb7942da3>
 5. Нестеренок Е.Г. БЕЛКАРТ: локальность, независимость, автономность / Е.Г. Нестеренок // Экономические стратегии. — 2017. — Т.19.—№2(144).— С.88–95. URL: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_29261125_76004159.pdf
 6. ОАО «АСБ Беларусбанк» первым среди белорусских банков приступило к эмиссии кобейджинговых платежных карт (пресс-релиз) URL: https://belarusbank.by/ru/33139/press/bank_news/29635
 7. Платёжная система БЕЛКАРТ и платёжная система «МИР» (Российская Федерация) подписали договор о взаимодействии. URL: <https://belkart.by/press-center/news/two-thousand-nineteen/payment-system-belcard-payment-system-mir-russian-federation-signed-a-cooperation-agreement/>
 8. Показ деятельности. Статистические показатели деятельности платёжной системы БЕЛКАРТ. URL: <https://belkart.by/BELKART/statistics/>
 9. Почему в Беларуси заговорили о платёжном суверенитете. URL: <https://ilex.by/pochemu-v-belarusi-zagovorili-o-platezhnom-suverenitete/>
 10. Система межбанковских платежей SWIFT. URL: <https://brrb.by/about/press/news/sistema-mezhbankovskikh-platezhey-swift/>

Нижегородцев Роберт Михайлович

*Институт проблем управления им. В.А. Трапезникова РАН
г. Москва*

Скачкова Мария Анатольевна

*Институт проблем управления им. В.А. Трапезникова РАН
г. Москва*

РИСКИ ПРИМЕНЕНИЯ ЦЕНОВОГО ВЕБ-СКРЕЙПИНГА ПРИ АНАЛИЗЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Аннотация. Обсуждается возможность использования ценового веб-скрейпинга для построения индексов цен. Идентифицируются риски этого использования, связанные с относительной ненадежностью веб-ресурсов как источника ценовой информации, а именно: риски получения неполной, недостоверной, неактуальной, противоречивой информации, а также риски нарушения законодательства, связанные с получением и использованием информации без согласия ее правообладателя. Обосновывается вывод о том, что при помощи ценового скрейпинга невозможно построение индексов цен, а можно сформировать лишь некие квазииндексы потребительских цен по определенным группам потребительских благ и услуг, в предположении, что полученная с веб-сайтов информация адекватна. Разработан алгоритм вычисления

соответствующих квазииндексов, включающий в себя получение экспертных оценок относительно стоимостной доли благ, цены по которым непосредственно наблюдаемы, в общем объеме корзины потребительских благ.

Ключевые слова: веб-скрейпинг, ценовые индексы, квазииндексы потребительских цен, информационные риски.

Введение

В последнее время разрабатываются инструменты, позволяющие проводить анализ больших массивов данных. В связи с этим возрастает внимание к процедурам, позволяющим аккумулировать эти большие массивы и представлять их в виде, пригодном для дальнейшей обработки. При этом ни одна из указанных процедур не свободна от рисков определенного типа — начиная от рисков недостижения цели (существенного отклонения получаемого результата от изначально поставленной цели) и заканчивая рисками внешних издержек, возникающими в тех случаях, когда анализ данных нарушает права других агентов, выступающих правообладателями этих данных.

Одной из процедур обработки больших данных является так называемый веб-скрейпинг. Слово «скрейпинг» (scraping) в переводе с английского означает «соскабливание». Термином веб-скрейпинг называют скачивание какой бы то ни было информации с различных веб-сайтов, осуществляемое с определенной целью, безотносительно к характеру и содержанию скачиваемой информации, к периодичности этого процесса и к степени его автоматизации.

Веб-скрейпинг объединяет функции краулинга и парсинга, т.е., с одной стороны, поиска требуемой информации и ее скачивания с целевых сайтов, с другой стороны — ее представления в удобном для дальнейшего использования формате и, возможно, даже частичного анализа.

Веб-скрейпинг часто применяется в случаях, когда нужно получить значительные объемы более-менее однородной по смыслу информации. Например, компьютерные программы, предназначенные для мониторинга контента социальных сетей, активно используют встроенные подпрограммы, осуществляющие веб-скрейпинг.

Он применяется в ситуациях, когда нужно осуществить конкурентную разведку по ограниченному кругу благ, отслеживая изменения ассортимента и цен на определенном локальном рынке. Также веб-скрейпинг используется для мониторинга новостей по определенным ключевым словам, отслеживания изменений на ограниченном количестве сайтов (например, количества публикаций определенных авторов или на определенную тему), сбора информации о потенциальных клиентах, формирования базы данных по актуальной для заказчика тематике.

Сильными сторонами веб-скрейпинга являются высокая скорость получения необходимой информации, возможность представления этой информации в виде, удобном для дальнейшей ее обработки и использования, а также относительная широта охвата наблюдаемых объектов [2].

Ценовой веб-скрейпинг осмыслен и приносит разумные результаты в тех случаях, когда осуществляющая его фирма (организация) хочет разобраться в деталях ценовых стратегий своих конкурентов, своих потребителей (смежников, если она поставляет промежуточный продукт) или своих поставщиков. В этом случае усилия фирмы-скрейпера локализованы на определенном отраслевом рынке, где реализуются интересующие ее ценовые стратегии. Скрейпинг цен на более широкий ассортимент

благ (например, с целью расчета определенных ценовых индексов) на практике встречается не в пример редко, и на это есть определенные причины содержательного характера, относящиеся к целям веб-скрейпинга и к возможностям использования его результатов.

Степень целесообразности проведения ценового скрейпинга

Обозначим ряд соображений, совокупность которых позволяет решить вопрос о целесообразности осуществления ценового веб-скрейпинга по многочисленным видам благ, розничные цены которых можно обнаружить в открытом доступе.

1. Технические детали.

Существуют несколько специализированных программ, при помощи которых можно осуществлять веб-скрейпинг, и даже в некоторой степени автоматизировать его, задавая выход систематизированной информации в табличном формате в программе MS Word или MS Excel. Подавляющее большинство этих программ не принадлежит к числу бесплатных сервисов, их использование стоит денег, причем объем расходов пропорционален продолжительности использования программы.

Разработка собственной программы в таких условиях нецелесообразна, а за пользование уже имеющимися программами нужно заплатить. Именно поэтому задачи, связанные с веб-скрейпингом, часто выносятся на аутсорсинг и осуществляются сторонними специализированными фирмами по заказу организаций-клиентов, заинтересованных в обладании соответствующей информацией, в частности, в формировании баз данных определенного содержания и назначения.

2. Степень полноты информации, получаемой в результате скрейпинга.

Технически возможно организовать веб-скрейпинг ценовой информации по ограниченному кругу товарной номенклатуры (как продовольственных, так и непродовольственных товаров) с официальных сайтов торговых площадок (условно говоря, гипермаркетов). Однако для того, чтобы эту информацию можно было использовать при расчете каких бы то ни было ценовых индексов, необходимо знание еще целого ряда обстоятельств, в том числе параметров нестоимостного характера, для выяснения которых ценовой веб-скрейпинг не поможет.

2.1. Нужно знать, какова доля соответствующих видов благ (по каждому благу в отдельности) в общей корзине благ, по которой ведется расчет ценовых индексов, либо в валовом выпуске исследуемой макросистемы. Иначе говоря, для расчетов ценового индекса недостаточно знать, что на таких-то торговых площадках цена определенного блага имела определенное значение в определенный момент времени. Нужно еще знать, какова доля этого блага в корзине потребляемых в данной макросистеме благ или в корзине создаваемых в данной макросистеме благ. И чем более дробным является горизонт расчета, тем более дробным является и временной период, за который формируется корзина. Например, при попытках расчета ежедневного индекса потребительских цен нужно знать, какова доля данного блага в корзине ежедневно потребляемых благ.

2.2. Розничные цены на одни и те же виды благ на разных торговых площадках, вообще говоря, различны. Поэтому по каждому виду рассматриваемых благ, помимо уровня цены, нужно знать, какова доля оборота данного блага, осуществляемая посредством данной торговой площадки. Если бы веб-скрейпинг позволил контролировать площадки, на которых оборачивается весь продаваемый объем данного блага (что для подавляющего большинства благ технически невозможно), то средняя цена данного блага по всей макросистеме вычислялась бы взвешенным усреднением уровней цен, наблюдаемых в процессе веб-скрейпинга.

2.3. При помощи веб-скрейпинга можно наблюдать только розничные цены на интересующие нас виды благ. Эти наблюдаемые уровни цен не позволяют очистить,

например, цены производителей от торговых наценок, налогов и акцизных сборов, транспортных расходов и т.д. Поэтому при использовании данных скрейпинга для расчета ценовых индексов всегда возникает вопрос: какой ценовой индекс получаем в результате проделанных расчетов и оценок. В итоге получается, что веб-скрейпинг можно использовать (при условии наличия информации о натуральных долях оборота соответствующих видов благ) лишь для расчета динамики потребительских цен.

2.4. Процедура скрейпинга, даже если она технически безупречно поставлена, позволяет наблюдать цены далеко не на все виды благ. Наиболее сложная в этом смысле категория благ — это услуги, в том числе услуги, оказываемые населению. Предположим, что с ценами на услуги сферы ЖКХ, на образовательные услуги и на услуги пассажирских перевозок кое-как можно справиться при помощи веб-скрейпинга. Но цены на услуги парикмахерских, химчисток, услуги финансового и банковского консультирования, медицинские, транспортно-логистические услуги таким способом оценить крайне проблематично. Кроме того, не всегда информация о ценах, представленная на веб-сайтах, соответствует ценам реальных сделок, осуществляемых на практике. Например, это касается вторичных рынков - рынка недвижимости, рынка подержанных автомобилей и проч. Также по многим видам благ, реализуемых по каналам розничной торговли, именно в те периоды, когда цены быстро растут, информация на сайтах «случайным» образом запаздывает по отношению к фактическим ценам реализации этих благ.

Таким образом, в результате проведения процедуры веб-скрейпинга невозможно рассчитать какой бы то ни было индекс цен. В лучшем случае мы получим некий квазииндекс, что-то вроде индекса бигмака, только по более широкому ассортименту благ, но по относительно узкому кругу торговых площадок.

3. Юридические детали.

В некоторых случаях степень легальности самой процедуры веб-скрейпинга вызывает вопросы. Не всегда владелец домена или администратор сайта, на котором размещена требуемая информация, являются правообладателями этой информации. Правообладатель вправе запретить свободное скачивание соответствующей информации, причем этот запрет может распространяться на любых пользователей или на некоторые отдельные группы таковых. В некоторых случаях скачивание информации запрещается, например, для любых нерезидентов или для резидентов определенного круга «недружественных» стран. Тот факт, что скрейпинг технически возможен, не подтверждает того, что это действие законно.

Кстати, некоторые программы-скрейперы содержат встроенную функцию автоматической подмены IP-адреса, с которого осуществляется доступ, при установлении коннекта с сайтом, откуда необходимо скачать информацию [1]. Тем самым, разработчики программ защищают интересы заказчиков скрейпинга, заранее подразумевая, что их запросы могут содержать элементы нарушения законодательства той или иной страны, в том числе нарушения прав организаций на сохранение коммерческой тайны.

Именно в связи с этим многие сайты устанавливают программную защиту от скрейпинга как разновидности несанкционированного доступа к данным, хранящимся на этих сайтах. В особенности это связано с соблюдением норм, диктуемых Законом о персональных данных (в Российской Федерации он имеет статус Федерального Закона) и другими аналогичными законодательными актами, действующими в различных странах мира.

4. Частота проведения ценового скрейпинга.

Наконец, ключевой вопрос при организации веб-скрейпинга заключается в том, с какой частотой его нужно проводить. Технически существует возможность скрейпинга данных в ежедневном режиме и даже чаще, если это потребуется по каким-

то причинам. Однако накопление ежедневных данных об уровнях цен на определенные виды благ сходно накоплению ежедневных сводок о состоянии погодных условий — среднесуточная температура, давление, влажность, направление и скорость ветра, осадки и проч. Результаты такого скрейпинга представляют скорее историко-статистический интерес, нежели прикладную, практическую необходимость.

Если предположить, что удалось разработать методики прогноза ежедневного уровня инфляции, и для этого нужны данные скрейпинга, то и в этом случае совершенно неясно, как этими методиками воспользоваться. Любые меры макроэкономической политики действуют с определенными лагами, поэтому череда ежедневных прогнозов не предоставляет возможности реально воздействовать на ход событий.

Более разумно использовать помесечные данные об уровнях цен на соответствующие виды благ, но эта работа более профессионально и планомерно ведется органами страновой статистики, вычисляющими помесечные темпы открытой инфляции, выражаемые рядом ценовых индексов.

В целом процедура мониторинга уровней цен на определенные виды благ является дублированием функций национальных статистических ведомств соответствующих стран. Информация о динамике уровней цен по широкому ассортименту благ, которой располагают страновые органы статистики, более достоверна, разнообразна и полна, а значит - более применима на практике для анализа и прогнозирования, нежели полученная из обрывочных данных веб-скрейпинга.

Алгоритм формирования и прогнозирования ценовых квазииндексов

Алгоритм формирования ценовых квазииндексов при помощи процедуры веб-скрейпинга кратко можно представить следующим образом.

1. Выбор программы, при помощи которой будет осуществляться веб-скрейпинг: разработка этой программы или покупка доступа к использованию уже существующей программы на время, в течение которого необходимо осуществлять ценовой скрейпинг.

2. Выбор множества релевантных сайтов, на которых представлена информация о ценах розничных продаж товаров и услуг.

3. Выбор набора благ, цены продаж которых подлежат скрейпингу.

4. Подбор первой группы экспертов, способных оценить текущее соотношение объемов соответствующих благ, реализуемых на различных торговых площадках.

5. Подбор второй группы экспертов, способных оценить стоимостные доли разных видов благ в усредненной потребительской корзине домохозяйств.

6. Настройка скрейпинговой программы на проведение процедуры ценового скрейпинга по целевым сайтам и группам благ с заданной периодичностью.

7. Настройка скрейпинговой программы на требуемый формат вывода и представления полученных данных, например, группировка результатов скрейпинга в виде системы файлов, доступных для чтения и обработки данных программой MS Excel. Система файлов может быть организована, например, в соответствии с разделением выбранного набора благ на группы — продовольственные товары, непродовольственные товары и услуги.

8. Запуск скрейпинговой программы.

9. Обзор итогов ценового скрейпинга. «Просеивание» ранее сформированного набора благ, т.е. исключение из этого набора тех благ, цены продаж которых оказались по разным причинам недоступны в течение каких-либо временных интервалов, когда проводился скрейпинг.

10. Опрос первой группы экспертов, который может проводиться в различных формах. Результатом этого опроса должна стать система показателей, выступающих в

роли весовых коэффициентов при агрегировании цен на соответствующие виды благ, реализуемых на различных торговых площадках.

11. Взвешенное усреднение цен на одно и то же благо (на каждое благо из окончательно сформированного «просеянного» набора благ) на разных торговых площадках. Результатом является получение средневзвешенной цены на каждое из выбранных благ в каждом временном срезе, по которому проводился скрейпинг.

12. Опрос второй группы экспертов, результатом которого становится система коэффициентов, выражающих стоимостную долю расходов на каждое из выбранных благ в совокупных потребительских расходах усредненного (типичного) домохозяйства.

13. Взвешенное усреднение найденных в п. 11 средневзвешенных цен на каждое благо по всем видам благ в соответствии с долей, занимаемой каждым из выбранного набора благ в общей потребительской корзине среднестатистического домохозяйства. Эти взвешенные усреднения нужно провести по каждому временному срезу, по которому проводился скрейпинг. В результате получается некая оценка усредненных потребительских расходов домохозяйств на основании данных о ценах розничных продаж тех благ, которые вошли в рассматриваемый набор.

14. Сопоставление по временным периодам полученных в п. 13 усредненных потребительских расходов домохозяйств. Принимая за 100% полученное значение усредненных потребительских расходов за наиболее ранний период, по которому проводился скрейпинг, нужно рассчитать в пропорции к нему аналогичные значения усредненных расходов, полученные по последующим временным интервалам. В результате получается некое подобие цепных индексов потребительских цен (цепные квазииндексы).

Относя величину усредненных расходов на каждом последующем временном срезе к аналогичной величине расходов на предыдущем срезе, можно получить квазииндексы потребительских цен, рассчитанные с необходимой частотой, которая predetermined частотой проведения процедуры веб-скрейпинга.

Эти квазииндексы могут быть рассчитаны по отдельным группам благ из выбранного ассортимента, например, отдельно ценовой квазииндекс по группе продовольственных товаров, квазииндекс по группе непродовольственных товаров, квазииндекс по группе услуг, либо по более дробным группам благ — в зависимости от поставленной цели расчетов.

15. Построенные динамические ряды ценовых квазииндексов можно использовать (впрочем, лишь в той мере, в какой сами значения этих квазииндексов заслуживают доверия) для получения прогнозных значений этих рядов на некоторую перспективу вперед. По-видимому, наилучшими в этом смысле являются трендовые методы прогнозирования. Инструментом построения прогноза могут быть, например, авторегрессионные модели необходимой глубины — при условии, что полученные динамические ряды являются квазистационарными, т.е. матожидание последующего значения ряда является функцией некоторого количества предшествующих значений того же динамического ряда.

Заключение

Еще раз подчеркнем, что ключевыми барьерами при проведении ценового веб-скрейпинга, вне зависимости от цели, с которой он осуществляется, выступают риски получения неполной информации (и этот риск реализуется со 100%-й вероятностью), а также риски получения недостоверной и неактуальной информации. При попытках решить при помощи веб-скрейпинга задачи макроэкономического характера указанные риски становятся критичными и могут полностью обесценить усилия, предпринимаемые исследователем, проводящим ценовой мониторинг.

Исследование выполнено в рамках проекта «Построение подходов к моделированию инфляционных процессов в государствах — членах Евразийского экономического союза» при поддержке Евразийской экономической комиссии.

Список использованных источников

1. Парсинг данных: лучшие сервисы для веб-скрапинга [Электронный ресурс, 2021]. — Режим доступа: <https://www.reg.ru/blog/parsing-dannyh-luchshie-servisyy-dlya-veb-skrapinga/>.
2. Сарычева С. В чем разница между парсингом и скрейпингом? [Электронный ресурс, 22.06.2022]. — Режим доступа: <https://priceva.ru/blog/article/v-chem-raznitsa-mezhdu-parsingom-i-skrejpingom>.

Носкова Ирина Виленовна
*Санкт-Петербургский университет
технологий управления и экономики*
г. Санкт-Петербург

АКТУАЛЬНОСТЬ ESG-ИНВЕСТИЦИЙ ДЛЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА (ОБЗОР ЗАРУБЕЖНЫХ ПРАКТИК)

Аннотация: В статье рассматриваются принципы концепции ESG, опыт ее применения за рубежом, возможности инвестирования, основанные на принципах данной концепции в российских реалиях. Дан обзор принципов работы зарубежных ESG-фондов.

Ключевые слова: ESG-трансформация, устойчивое развитие, ESG-критерии, бизнес, стратегия, ESG-инвестирование, ESG-фонды.

Введение

Инвестиции, как и любая другая коммерческая деятельность, могут быть прибыльными и убыточными. На протяжении последнего десятилетия в России появились новые возможности по инвестированию в зарубежные рынки, однако за последний год эти возможности сократились. Это связано с тем, что в нашей стране многие компании стали задумываться о выходе на западные рынки капитала. Однако не стоит забывать, что прежде, чем вкладывать средства в иностранные ценные бумаги, нужно взвесить все «за» и «против» и пристально изучить существующие тенденции.

В настоящее время в мире достаточно высока востребованность в инвестициях для предприятий, следующих управленческой концепции устойчивого развития в условиях ESG-трансформации. В российской же практике эта тенденция пока не столь сильно выражена. Аббревиатура ESG достаточно прозрачна - это начальные буквы трех английских слов: environmental — окружающая среда, social — социальное развитие, governance — корпоративное управление, а идея коммерческой деятельности, устойчиво развивающейся, является основой ESG-трансформации. Поддержка этой концепции устойчивого развития компании, и как следствие, разумное и ответственное и обоснованное концепцией инвестирование в те компании, которые отвечают этой идее.

Методология

Теоретической и методологической основой исследования явились статьи российских ученых, посвященные концепции ESG. Применялись диалектические методы познания. В качестве методической основы работы применены логический анализ и синтез, системный подход. Источником информации служили также сайты зарубежных компаний и фондов.

Результаты

Инвестирование в ESG берет свое начало в письме 2004 года от бывшего Генерального секретаря Организации Объединенных Наций Кофи Аннана. Он написал 55 руководителям ведущих финансовых институтов мира, пригласив их принять участие в инициативе, которая позволит преодолеть разрыв между инвесторами и важными экологическими, социальными и управленческими вопросами. Группа сформировала то, что сегодня стало известным как «Принципы ответственных инвестиций». Участники обязаны ежегодно отчитываться о своей ответственной инвестиционной деятельности.

Все это постепенно привело к изменениям в инвестировании, но оно все еще не получило широкого всемирного распространения. В течение этого периода участники соглашения о принципах ответственных инвестиций стремились к тому, чтобы портфели активов, ориентированные на устойчивое развитие и защиту окружающей среды, могли обеспечить инвесторам более высокую доходность с поправкой на риск, и искали устойчивую инвестиционную возможность, которая приносит прибыль и преуспевание. Современные инвесторы пересматривают свои взгляды на традиционные инвестиционные подходы, и когда они инвестируют, они смотрят на влияние, которое это оказывает на планету в целом. Это изменение парадигмы вынуждает корпорации, инвестиционные компании и управляющих активами осознать, что инвесторы больше не беспокоятся только о своих доходах, в результате менеджеры быстро начали внедрять факторы ESG в инвестиционную практику.

Экологические, социальные и управленческие факторы (ESG) — это три важнейших параметра для измерения воздействия на общество и устойчивости инвестиций в организацию. В дополнение к традиционным финансовым параметрам, инвесторы в рамках ESG-концепции сосредотачиваются на нефинансовых факторах, чтобы оценить риск и возможности роста инвестиций. Обычно применяются следующие критерии:

1. Экологические критерии: в основном касаются воздействия организации на окружающую среду, ее стратегий и способности минимизировать ущерб, который она наносит окружающей среде
2. Социальные критерии: способность управлять отношениями с заинтересованными сторонами, такими как клиенты, поставщики и сотрудники
3. Критерии управления: в основном касается внутреннего менеджмента компании, включая оплату труда руководителей, аудиты, внутренний контроль и права акционеров.

Исследование и оценка критериев ESG важны как для инвестора, так и для компании, поскольку социально ответственные инвесторы предпочитают инвестировать в компании с хорошими показателями ESG, поскольку они повышают осведомленность о последствиях изменения климата и других формах воздействия на окружающую среду

По мнению финансовых стратегов, экологическое, социальное и государственное инвестирование - это такая философия инвестирования, в которой стандарты социальной ответственности учитываются при оценке компании на предмет инвестиций, а не только максимизации отдачи от инвестиционного капитала.

Социальные критерии четко показывают, как компания управляет отношениями с сотрудниками, клиентами и сообществами, в которых она работает, как сотрудники и поставщики взаимодействуют с клиентами, а также включает в себя такие вопросы, как права работников и гендерное равенство. Корпоративное управление относится к вопросам менеджмента, таким как оплата труда руководителей, внутренний контроль и права акционеров. Компания может считаться ответственной, если у нее есть надежные планы по сокращению выбросов углерода, заботится о своих сотрудниках и следует разумным процедурам управления.

Безжалостное и беспощадное ведение бизнеса, без оглядки на принципы ESG, скорее всего никому не поможет достичь в ближайшем будущем поставленных целей. Сам изменяющийся в сторону малой предсказуемости климат Земли является важным свидетельством того факта, что методы работы предприятий, в том числе в области экологии, должны измениться, и их надо начинать немедленно или даже вчера. Кроме того, изменения начинаются с таких маленьких шагов, что инерционность мышления и самой системы ведения дел, особенно в РФ, приведет к желаемому результату не сразу.

Поскольку в достаточно непродолжительное время после формирования принципов ESG был создан соответствующий индекс привлекательности для инвесторов, то это ускорило внедрение в рутинную работу компаний принципов рассматриваемой концепции. Инвесторы с гораздо большим энтузиазмом вкладываются в компании (или фонды), поддерживающие устойчивое развитие. Таким образом, если компания претендует на высокий индекс ESG, то она должна подходить под стандарты экологической, социальной, управленческой составляющих. Обычно формирование рейтинга происходит путем балльной оценки элементов по каждому из трех критериев, затем суммирование баллов показывает позицию в общем рейтинге.

В течение последних лет, как показывает опыт ведения бизнеса разных стран, уровень вложений в компании с низким рейтингом ESG неуклонно снижается, кроме того, банки при выдаче кредитов компаниям обращают внимание на положение заемщика в данном рейтинге. Таким образом, компании, которые привержены ESG, получают множество финансовых выгод: они более привлекательны для инвесторов, так как инвесторы, которые являются социально ответственными и экологичными, будут более склонны инвестировать в компании с высокими показателями ESG; кроме того, по данным компании MSCI Inc. (ранее Morgan Stanley Capital International) [3], специализирующейся на аналитике в области инвестиций, компании с высоким ESG имеют более низкие капитальные затраты, меньшую волатильность и меньший рыночный риск, чем компании с низким ESG. Управляющие ESG-фондами говорят, что современные инвесторы пересматривают традиционные подходы, а также смотрят на влияние, которое их инвестиции оказывают на планету. В результате этого изменения парадигмы управляющие активами начали активно включать факторы ESG в инвестиционную практику. Инвестиции, в которых менеджмент фонда использует ESG-критерии для определения состава и стратегии распределения активов, известны как фонды ESG. Управляющий фондом может использовать различные стратегии, включая негативный скрининг, тематическое инвестирование или интеграцию ESG, что может сделать состав активов достаточно сложным.

Наиболее распространенными типами ESG-фондов являются:

1. Взаимные фонды ESG (mutual fund)
2. ESG ETFs (exchange-traded funds) — биржевые инвестиционные фонды
3. Индексные фонды ESG

В 2022 году глобальные финансовые регуляторы разработали и внедрили более строгие требования к раскрытию информации в отношении построения

инвестиционного портфеля. Это было сделано для уменьшения ложного представления или других вводящих в заблуждение заявлений ESG, сделанных управляющими фондами. Также требуется раскрытие информации о деятельности фонда; это делается для защиты розничных инвесторов. В этом смысле фонды ESG не сильно отличаются от традиционных фондов.

Так называемые взаимные фонды ESG, содержат акции и облигации с заранее определенными критериями ESG. Они предлагают инвесторам преимущества диверсификации, ликвидности и профессионального управления. Как и компании, торгуемые на фондовой бирже, по закону взаимные фонды обязаны публично раскрывать свои результаты и связанную с ними деятельность фонда. Чтобы решить, какие компании выбрать для формирования своего портфеля, взаимные фонды ESG обычно оценивают компании по шкале, принимая во внимание факторы по трем основным критериям, а именно социальные факторы и факторы, связанные с управлением. Только компании, занимающие высокие позиции по шкале, считаются частью портфеля ESG mutual fund.

Биржевые фонды ESG (ETF) похожи на взаимные фонды в том смысле, что они содержат различные акции, облигации и другие финансовые инструменты, ориентированные на ESG. Однако, в отличие от взаимного фонда (который покупается и продается у эмитента), ETF свободно торгуются на фондовых биржах. В целом, ETF, как правило, имеют более низкие комиссионные, включая MER (коэффициент расходов на управление), чем взаимные фонды.

Индексный фонд ESG - это тип взаимного фонда ESG. В то время как взаимные фонды ESG активно управляются портфельным менеджером, индексный фонд ESG пассивно отслеживает компании, ориентированные на ESG, которые торгуют на индексе, таком как S&P 500 (фондовый индекс, в корзину которого включено 503 акции 500 избранных торгуемых на фондовых биржах США публичных компаний, имеющих наибольшую капитализацию). Примерами индексных фондов ESG являются фонд социального индекса Vanguard FTSE (VFTAX) и фонд Fidelity U.S. Sustainability Index Fund (FITLX).

Заключение

В целом ESG-концепция относится к экологическому, социальному и корпоративному управлению и является важной для улучшения устойчивых инвестиций, предоставляя важную информацию о том, как бизнес ведет себя в этих областях, и о мерах, которые принимаются для улучшения воздействия на окружающую среду и на общество в целом. Из-за серьезного воздействия, которое изменение климата продолжает оказывать на нашу планету, российским компаниям необходимо лучше понимать, как они могут помочь уменьшить потенциальный ущерб природе России и экономические, а также природные потери. Учитывая, что предприятия потребляют больше энергии и имеют более высокий углеродный след, чем частные лица, для них крайне важно оценить свои собственные усилия и продолжать вносить коррективы в дальнейшую деятельность. Кроме того, в будущем, после изменения политической ситуации, выйдя на международный рынок и поддерживая строгий, последовательный подход к ESG, российские компании смогут без особого труда привлечь больше инвестиций.

Список использованных источников

1. Альтернативная инвестиционная платформа для финансовых консультантов URL: <https://www.crystalfunds.com/insights/esg-investing-noteworthy-companies> (Дата обращения 10.02.23).

2. Куклина Е.А. Концепция устойчивого развития в проекции современных трансформационных трендов: новая реальность и новые возможности для бизнеса // Управленческое консультирование. — 2022. — № 6. — с. 64–78.
3. Степнов И.М., Ковальчук Ю.А. Трансформация управления в экосистемной экономике // Друкерровский вестник. — 2021. — № 1(39). — с. 5–18.
4. Сайт компании MSCI Inc. URL: <https://www.msci.com/> (Дата обращения 10.02.23).
5. Сайт телеканала новостей бизнеса «CNBC». URL: <https://www.cnbc.com/2021/05/09/esg-investing-to-reach-1-trillion-by-2030-head-of-ishares-americas.html>
6. Цыгалов Ю.М., Стрижов С.А. Политики и процедуры ESG-преобразования российских компаний // Управленческое консультирование. — 2022. — № 7. — с. 88–95.

Плотников Владимир Александрович

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
г. Санкт-Петербург

Рогатин Сергей Иванович

Удмуртский государственный университет
г. Ижевск

ФОРМИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ПРОЦЕССАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Аннотация. Цифровизация — одна из ключевых тенденций современного экономического развития. Внедрение современных информационно-коммуникационных технологий в деятельность предприятий является важным, т.к. позволяет повысить их конкурентоспособность. В то же время, есть отраслевая специфика цифровизации бизнес-процессов в различных секторах промышленности. В исследовании она рассмотрена применительно к предприятиям оборонно-промышленного комплекса, которые отличаются, во-первых, особым положением в системе обеспечения национальной (военной) безопасности, где их роль существенно выросла в связи с проведением специальной военной операции; во-вторых, более высоким, чем средний по российской промышленности, технологическим уровнем производства. Указанные особенности как создают новые возможности, так и могут выступать как сдерживающие факторы при формировании информационных систем управления производственными процессами предприятий оборонно-промышленного комплекса. В статье рассмотрено влияние этих особенностей и сделан вывод о необходимости более активного участия государства в процессах цифровизации предприятий оборонно-промышленного комплекса.

Ключевые слова: оборонно-промышленный комплекс, информационная система, цифровая трансформация, производственные процессы.

Введение

Цифровизация — один из ключевых трендов современного экономического развития [2, 6, 10], который охватывает предприятия всех секторов экономики, в том числе и предприятия оборонно-промышленного комплекса (ОПК), где цифровизация бизнес-процессов имеет определенную специфику, обусловленную особенностями производственной и иной деятельности указанных предприятий. В этой связи, в рамках нашего исследования ставилась задача изучить условия и порядок формирования информационных систем управления производственными процессами применительно к предприятиям ОПК.

Методология исследования

При проведении исследования использовались как общенаучные методы и подходы, такие как системный подход, ретроспективный и компаративный методы, экспертно-аналитический метод, так и специальный инструментарий исследования и моделирования процессов цифровой трансформации предприятий.

Результаты исследования

Оборонно-промышленный комплекс является межотраслевым производственным комплексом, он «представляет собой совокупность научных, исследовательских испытательных организаций и предприятий промышленности, выполняющих Государственный оборонный заказ (ГОЗ), т.е. производящих военную продукцию и услуги в интересах обороны для российских силовых структур, а также обеспечения поставок вооружения и военной техники (ВВТ) иностранным государствам в рамках военно-технического сотрудничества» [4, с. 25]. Конечно же, основу российского ОПК составляют промышленные предприятия.

ОПК является наиболее высокотехнологичной частью российской промышленности [9], в нем сконцентрирован значительный не только производственный, но и научно-технический потенциал, который может (и должен) использоваться не только для производства военной продукции, но и продукции гражданской. Приведем лишь один пример, который, по нашему мнению, является характерным. «По итогам 2017 г. доля электроники с военной приемкой (ВП) в объеме продаж компании «Ангстрем» [один из ведущих производителей микроэлектроники в России] на внутренний рынок России составила 95,5%» (цит. по: https://www.cnews.ru/news/top/2018-08-16_dolya_voennoj_elektroniki_v_produktsii_angstrema).

Конечно, проведение армией России специальной военной операции с 2022 года трансформировало планы развития и функционирования предприятий ОПК [8] в силу естественного в этих условиях возрастания потребности в производстве и поставках продукции военного назначения. «Реагируя на потребности армии, [оборонная] промышленность в короткие сроки скорректировала темпы и номенклатуру производимых изделий. Многие предприятия перешли на работу в три смены, потому что производство продукции ОПК увеличилось — по некоторым образцам объемы выросли в десять раз. По словам первого заместителя генерального директора Ростеха Владимира Артякова, госкорпорация в разы нарастила производство бронетехники, боеприпасов и реактивных систем залпового огня» (цит. по: <https://tass.ru/armiya-i-orpk/16696305>).

Между тем, долгосрочная задача по диверсификации производства предприятий ОПК сохраняет свою актуальность. И это связано не только с тем, что имеется необходимость повышения финансово-хозяйственной устойчивости предприятий за счет расширения спектра покупателей и заказчиков, увеличения объемов выпуска, что позволяет использовать преимущества эффекта масштаба (внутренний аспект

указанной задачи), но и с необходимостью повышения общего технологического уровня российской экономики, развитием процессов промышленного импортозамещения, особенно в высоко- и среднетехнологичных отраслях (внешний аспект указанной задачи).

Указанные обстоятельства, наряду с потребностью в дальнейшем технологическом развитии, повышении уровня производственной гибкости и росте операционной эффективности деятельности предприятий ОПК, вызывают необходимость пересмотра подходов к управлению ими, в частности — на основе внедрения современных информационных систем управления производственными и иными процессами предприятий. Все это лежит в русле общей тенденции цифровизации экономики и промышленности [1, 5], которая приобрела в последнее десятилетие глобальный характер.

Анализ показывает [3, с. 49], что в российской экономике цифровизация процессов управления имеет явный «офисный акцент». По частоте использования лидируют такие цифровые технологии, как Электронный документооборот, Передовые системы учета (CRM, SAP и др.), Общий центр обслуживания, а в числе аутсайдеров — Smart-производство, Дополненная или виртуальная реальность, Интернет вещей. То есть, собственно производственная цифровизация на российских предприятиях пока еще не является достаточно популярной. Если говорить о российской промышленности [там же, с. 48], то ее спрос на передовые цифровые технологии один из самых незначительных среди секторов экономики и социальной сферы, ниже показатели лишь у сельского хозяйства.

Приведенные данные позволяют утверждать, что цифровизация промышленности в современной России пока что не стала определяющим трендом ее развития, что может быть объяснено комплексом причин, начиная от субъективных (недостаточная готовность и понимание менеджментом предприятий преимуществ цифровизации), до вполне объективных (высокие затраты и неочевидность способов обеспечения их окупаемости в условиях нехватки собственных средств у предприятий; неясная ситуация, в связи с санкциями, с поставками и послепродажным обслуживанием систем цифровизации деятельности; низкий общий технологический уровень производства, что делает затруднительной его цифровизацию, и др.).

Это характерно и для предприятий ОПК, т.к. они не существуют изолированно от российской экономики и промышленности в целом, следовательно испытывают влияние всех тех же общесистемных факторов, что и иные российские предприятия, в том числе испытывают внешнее санкционное давление [7, 11]. Тем не менее, по нашему мнению, ситуация с формированием информационных систем управления производственными процессами предприятий оборонно-промышленного комплекса более благоприятная, чем в других отраслях промышленности. Это обусловлено, главным образом, двумя факторами:

- во-первых, сложившейся в этой сфере российской экономики более высокой управляемостью за счет централизации собственности. Прямо или опосредованно большинство производственных активов ОПК находится под управлением государства. Характерным примером является государственная корпорация по содействию разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции «Ростех». Это — «российская промышленная корпорация, включающая порядка 700 организаций, из которых в настоящее время сформировано 9 холдинговых компаний в оборонно-промышленном комплексе и 5 — в гражданских отраслях промышленности. Организации Ростеха расположены на территории 60 субъектов РФ

и поставляют продукцию на рынки более 70 стран» (цит. по: <https://lsop.ru/about/partners/goskorporatsiya-rostekh>).

В экономической теории (ее неолиберальной ветви, составляющей основу современного mainstream) принято считать, что государство — менее эффективный собственник, чем частный бизнес. Но убедительных теоретических доказательств этого факта не приводится. Как правило, ученые, придерживающиеся такой позиции, для аргументации приводят некоторую совокупность произвольно подобранных примеров, подтверждающих их точку зрения. Но, аналогичным образом, можно привести набор контрпримеров, когда частный собственник менее эффективен, чем государство.

Такого рода пример, хорошо известный, связан с национализацией в США, вследствие ипотечного кризиса 2008 года крупнейших частных ипотечных агентств Fannie Mae и Freddie Mac, которые де-факто оказались банкротами. Их потери за неполный 2008 год (к моменту национализации) оценивались в сумму около \$14 млрд. Взятие их под государственный контроль позволило наладить нормальную работу агентств. Несмотря на то, что такое решение властей США противоречит принципам, провозглашенным в mainstream экономической теории, прагматически настроенные рыночные игроки положительно отнеслись к этому решению. После его объявления, например, «рынки Азии уже отреагировали на новости из США: показатели деловой активности на биржах в Токио, Сеуле, Гонконге и Тайбее выросли более чем на 3%» (цит. по: <https://www.ntv.ru/novosti/139806>);

- во-вторых, достаточно высоким (выше среднероссийского) технологическим уровнем производства на предприятиях ОПК, где используется довольно много современного оборудования. Так, по оценке Правительства РФ, «в отрасли наблюдается значительный рост прогрессивного оборудования и технологических линий, в том числе с использованием роботов, робототехнических комплексов, многокоординатных станков и гибких автоматических линий. Растет инновационная составляющая продукции организаций оборонно-промышленного комплекса. В 2016 году организациями оборонно-промышленного комплекса разработано более 250 промышленных технологий для выпуска конкурентоспособной высокотехнологичной продукции» (цит. по: <http://government.ru/info/27220>).

Использование нового современного оборудования, акцент на прогрессивные технологии, разработанные с учетом фактора информационной революции и перехода к новому технологическому укладу, в рамках которого информационно-коммуникационные технологии играют ключевую роль, создает благоприятные возможности для цифровизации производственных процессов, т.к. многие виды оборудования (например, робототехнические комплексы) изначально предполагают активное использование цифровых технологий

Следовательно, возникают реальные предпосылки для создания и активного внедрения информационных систем управления производственными процессами предприятий ОПК; решение этой задачи, по нашему мнению, в силу ее особой общественной и хозяйственной значимости, должно быть поддержано государством, для чего может быть разработана и принята к реализации специальная государственная программа, либо же предусмотрена отдельная подпрограмма в рамках исполнения национального проекта «Цифровая экономика».

Заключение

Таким образом, в современных условиях в России формирование информационных систем управления производственными процессами предприятий оборонно-промышленного комплекса является сложной и актуальной задачей. Но ее решение сталкивается с рядом трудностей экономического, финансового,

технического, организационного и иного характера. Для ее успешного решения рекомендуется более активное участие государства на основе использования методов программно-целевого планирования.

Список использованных источников

1. Брагина А.В., Вертакова Ю.В., Евченко А.В. Формирование и развитие сквозных технологий планирования деятельности предприятия в условиях цифровизации экономики: теория и практика: монография. — Курск : Изд-во ЗАО «Университетская книга». — 127 с.
2. Вертакова Ю.В., Положенцева Ю.С., Масленникова В.В. Трансформация промышленности в условиях цифровизации экономики: тренды и особенности реализации // Экономика и управление. — 2021. — Т. 27. — № 7 (189). — С. 491–503.
3. Дородных Е.Е., Князьнеделин Р.А., Курбанов А.Х., Плотников В.А. Методические аспекты эффективной цифровизации экономических систем (на примере предприятий оборонно-промышленного комплекса): монография. — Курск : Изд-во ЗАО «Университетская книга». — 2022. — 167 с.
4. Князьнеделин Р.А. Механизм устойчивого развития оборонно-промышленного комплекса в условиях трансформации национальной промышленной политики: диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Курск : Юго-Западный государственный университет. — 2021. — 373 с.
5. Ковальчук Ю.А., Степнов И.М. Управление промышленными экосистемами в едином цифровом пространстве // Проблемы рыночной экономики. — 2022. — № 3. — С. 107–121.
6. Оверби Х., Одестада Я.А. Цифровая экономика. Как информационно-коммуникационные технологии влияют на рынки, бизнес и инновации. — Москва : Дело. — 2022. — 288 с.
7. Плотников В.А., Вертакова Ю.В. Устойчивость развития российской промышленности в условиях макроэкономического шока и новая промышленная политика // Экономика и управление. — 2022. — Т. 28. — № 10. — С. 1037–1050.
8. Плотников В.А., Рогатин С.И. Перспективы развития системы государственных закупок и государственного оборонного заказа // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. — 2022. — № 4 (136). — С. 81–68.
9. Рогатин С.И. Оборонно-промышленный комплекс и потенциал его влияния на инновационное развитие экономики // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. — 2021. — № 4. — С. 5–9.
10. Степнов И.М., Ковальчук Ю.А. Цифровая бизнес-модель: управление технологиями и контроль прибыли // Инновации в менеджменте. — 2020. — № 3(25). — с. 68–79.
11. Цехомский Н.В. Инвестиционная поддержка промышленного развития в условиях санкций // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. — 2022. — № 4 (54). — С. 5–9.

ИНВЕСТИЦИИ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ: ФАКТОРЫ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

Аннотация. В статье детально исследована актуальная проблема осуществления вложений в неблагоприятных ситуациях, ставящих инвестора в положение неопределенности, при котором он вынужден делать выбор в пользу того решения, который может хотя бы частично уменьшить инвестиционный риск. Рассмотрены 6 основных видов явлений экономического, политического, социального и иного характера, оказывающих влияние на принятие инвестиционных решений в условиях неопределенности. На основе обобщенного опыта крупнейших российских и зарубежных компаний разработаны практические рекомендации для инвесторов с целью снижения уровня риска при осуществлении вложений. Сделан вывод о том, что для выбора оптимального варианта инвестирования важно учитывать не только классические общие показатели оценки эффективности проекта, но и объективные события, связанные с деятельностью компании.

Ключевые слова: инвестиции, неопределенность, инвестиционный риск, доходность, инфляция, политические события, прогнозы

Введение

Осуществление инвестиций является неотъемлемой частью деятельности многих компаний и современной экономики в целом. Инвестирование сопряжено с такими понятиями как неопределённость и риск, между которыми существует непосредственная связь: чем меньше полной информации на разных этапах инвестиционного процесса или чем менее она достоверна, тем выше риск. Именно по этой причине перед инвесторами встаёт задача преодоления неопределенности, которая может быть разрешена сочетанием двух основных методов — анализом отдельных явлений и последствий их влияния на инвестиционный процесс и расчётом общих показателей эффективности инвестиционных проектов. Статья посвящена рассмотрению конкретных явлений, влияющих на результат инвестирования.

Методология исследования

В статье применялись такие общенаучные методы, как анализ и синтез, индукция и дедукция, обобщение, сравнение, аналогия.

Результаты исследования

Такое экономическое явление как инфляция является одним из ведущих факторов, определяющих доходность и эффективность вложений: чем выше темпы роста цен в экономике, тем меньше размер реальной прибыли, получаемой инвестором. Иными словами, инфляция «поглощает» прибыль от инвестиционной деятельности.

Резкие изменения уровня инфляции ставят инвестора в положение неопределённости, по причине которого он задаётся вопросом — стоит ли инвестировать и, если да, в какие активы следует вкладывать средства [4].

Примером может служить значительный скачок инфляции в 2014 году, вызванный обрушением рубля и введением санкций против России. Тогда уровень инфляции составил 11,36% вместо спрогнозированных 4,5%. Многие инвесторы не просто не получили прибыль, а понесли реальные убытки. [3]

Для выхода из состояния неопределенности инвестору необходимо заранее рассчитать ожидаемый уровень инфляции с помощью индекса потребительских цен и рассмотреть все возможные варианты инвестиций. Выбор направления осуществления вложений будет определяться доходностью, выраженной в процентах. Доходность должна быть непосредственно выше, чем ожидаемый уровень инфляции. Но эта мера не застрахует инвестора от риска неожиданного изменения уровня цен. Для того чтобы обезопасить себя и минимизировать риск, инвестор может собрать диверсифицированный портфель, состоящий из разных валют, например, доллара, рубля и евро. [2, с.55]

Спрогнозировать резкие скачки инфляции достаточно сложно, поскольку всегда есть вероятность того, что произойдут такие экономические и политические события, которые поспособствуют росту цен. Таким образом, инфляция, в свою очередь, так же зависит от различных факторов и в то же время определяет инвестиционную деятельность.

Политические решения и события, упомянутые ранее, могут быть для инвестора как выгодны, так и нет. Нередко случается так, что за политическими событиями следует введение экономических санкций, что сказывается на инвестициях.

Рассмотрим более общий пример, когда летом 2019 года в Государственную Думу РФ был внесен законопроект, согласно которому процент иностранных инвесторов в российских интернет-компаниях не должен превышать отметки в 20%. Тогда акции крупнейшей IT-компании России — Яндекса упали на 11%. Но проект был направлен на доработку. [1] Если бы он был принят, то Яндексу пришлось бы в срочном порядке менять структуру собственности либо выплачивать значительный штраф с запретом на рекламу в сети Интернет, что негативно сказалось бы на выручке компании.

Так, инвестор должен учитывать потенциальные политические риски, которые могут быть выражены межгосударственными и внутригосударственными конфликтами, решениями влиятельных политических сил, изменениями в законодательстве, поскольку они напрямую определяют состояние экономики страны. Чем стабильнее политическая обстановка в государстве, тем устойчивее экономика и ниже инвестиционные риски.

Прогнозы, составленные экспертами, могут привести к обвалу рынка акций, ставя инвесторов в невыгодное положение. Примером может служить предсказание, сделанное Британской компанией Facts Global Energy (FGE) в 2018 году, по поводу введения США санкций против российских нефтяных компаний. Чуть позже отраслевым агентством S&P Global Platts данная информация была подтверждена. В итоге акции «Русснефти», «Роснефти» и ЛУКОЙЛа упали на 4,63%, 4,3% и 3,3% соответственно. Пострадали и другие нефтяные компании. Однако санкции так и не были введены, и поставки российской нефти в США значительно выросли. [4]

В данном случае инвесторы были введены в заблуждение, и многие не получили ту прибыль, которую могли бы получить. Их главная ошибка заключалась в том, что они ориентировались на информацию частных организаций, которые могли иметь свои интересы, предоставляя недостоверные данные. Полностью обезопасить себя и свои вложения от неверных или неточных прогнозов не может ни один инвестор, однако важно помнить, что гораздо надёжнее изучать отчёты признанных международных агентств и организаций и ориентироваться на них при принятии решений.

Действия конкурирующих между собой компаний также могут провоцировать создание неблагоприятных условий для инвесторов. К таким действиям можно

отнести выпуск нового продукта (услуги) с конкурентным преимуществом, ценовую конкуренцию, изменения маркетинговой стратегии и так далее. Любое из этих действий влечёт состояние неопределенности для осуществления инвестиций, поскольку неизвестно, какими будут последующие действия компаний и к чему они приведут.

Одно из таких ситуаций является разработка новой платформы от компании Google для компьютерных игр через браузер. Созданная платформа Stadia является хорошей альтернативой приставкам. Она позиционировалась как уникальный сервис, с которым пользователям больше не придётся покупать дорогостоящие игровые консоли и сами игры. [7] На фоне презентации Stadia в 2019 году котировки акций Sony и Nintendo, являющихся крупнейшими в мире производителями приставок, упали на 4,5% и 4,6% соответственно. На сегодняшний день компании Sony и Nintendo уже лишились части рынка консолей.

В подобных ситуациях инвесторы должны оценивать компании-конкуренты, тщательно изучать анонсы их новых предложений и сравнивать их с тем, что есть у компании, в которую уже сделаны или планируются осуществить инвестиции. Это поможет инвестору принять оптимальное решение относительно направления и размера вложений.

Нередко большую роль при инвестировании играет поведение руководства компании-реципиента инвестиций. Заявления, сделанные управленческим аппаратом фирмы, или действия, предпринятые представителями компании, могут как в положительную, так и в отрицательную сторону повлиять на инвестиционный процесс.

Так, в 2018 году американская компания Cleveland Cliffs, занимающаяся добычей железной руды, стала заложницей поведения своего исполнительного директора. Перед случившимся скандалом компания опубликовала свою отчетность за III квартал, согласно которой выручка выросла с \$597 млн до \$742 млн. После этого акции Cleveland Cliffs выросли на 4%. [8] Но Лоренцо Гонсалвеш (исполнительный директор) во время телефонной конференции в ответ на вопрос аналитика Goldman Sachs о том, почему организация не указала в отчете снижение долга, назвал последнего «позором родителей». Последствия этого события не заставили себя долго ждать — всего за день цена акций Cleveland Cliffs обвалилась на 10%. [6]

Главной рекомендацией для инвесторов является тщательное изучение руководящего состава компании и публичных выступлений его представителей. При наличии в организации импульсивных, непредсказуемых руководителей инвестиционный риск, как правило, выше, что обосновано зависимостью имиджа компании от имиджа руководства.

Ещё одним моментом, связанным с репутацией компании и инвестициями, являются судебные решения, которые вынесены в отношении организации. Чаще всего судебные разбирательства вне зависимости от итога приводят к падению стоимости акций, так как в глазах инвесторов фирма в таких случаях выглядит ненадёжной.

Именно в подобной ситуации в 2020 году оказалась компания Qualcomm, занимающаяся производством микрочипов. Qualcomm обвинили в недобросовестной конкуренции. Калифорнийский суд заключил, что фирма устанавливала неоправданно высокую комиссию при выдаче лицензий на пользование своими технологиями. Также было определено, что компания использовала своё господствующее положение на рынке с той целью, чтобы избавиться от конкурентов, таких как, например,

MediaTek. [9] Уже в день вынесения судебного решения акции Qualcomm упали на 11%, а за год общие показатели её финансовых результатов значительно ухудшились.

Для инвестора решение о том, стоит ли вкладывать средства в компанию, которая имела или имеет разбирательства с судебными органами, является достаточно трудным по той причине, что сложно установить истину, не имея полной информации обо всех действиях фирмы. Однако всегда перед инвестированием для разрешения неопределенности стоит уделять внимание истории компании, её репутации, поскольку может возникнуть такая ситуация, что судебное решение было вынесено несправедливо и в скором времени финансовое положение и имя компании будут восстановлены.

Заключение

Перед инвестором всегда стоит проблема выбора оптимального инвестиционного решения, которое определяется не только показателями эффективности инвестиционного проекта, но и конкретными событиями и явлениями в экономике, политике, социальной и других сферах, не поддающимися непосредственной количественной оценке. В каждом отдельном случае инвестор для выхода из положения определенности и снижения уровня риска должен проанализировать все обстоятельства, обусловившие данную ситуацию, и отталкиваться от уже накопленного опыта других инвесторов.

Научный руководитель: д.э.н., проф. Степнов И.М. (Финансовый университет, МГИМО МИД России).

Список использованных источников

1. В Госдуму внесен законопроект об ограничении иностранного владения IT-гигантами. URL: <https://tass.ru/ekonomika/6706886>
2. Гуляев Г.Ю. Экономика и управление в условиях риска и неопределенности. Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение», 2019.
3. Официальный сайт Московской биржи. URL: <https://www.moex.com/s157>
4. Степнов И.М., Ковальчук Ю.А. Цифровая бизнес-модель: управление технологиями и контроль прибыли // Инновации в менеджменте. — 2020. — № 3(25). — с. 68–79.
5. Эксперты предсказали санкции против российской нефти. URL: <https://quote.rbc.ru/news/article/5ae098a62ae5961b67a1c1c9>
6. CEO berates analysts on conference call. URL: <https://www.cnbc.com/2018/10/19/ceo-berates-analysts-you-are-a-disasterthey-will-have-to-commit-suicide.html>
7. Google Pushes Into Video Games With Stadia Service. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2019-03-19/google-pushes-into-video-games-industry-with-stadia-service>
8. Official website of the New York Stock Exchange. URL: <https://www.nyse.com/trading-data>
9. Qualcomm's Practices Violate Antitrust Law, Judge Rules. URL: <https://www.wsj.com/articles/judge-rules-qualcomms-practices-violate-antitrust-law-orders-changes-11558515533>

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНДЕКСНЫХ ФОНДОВ В ПОРТФЕЛЕ ЧАСТНОГО ИНВЕСТОРА

Аннотация. В статье рассмотрен вопрос подбора оптимальных финансовых инструментов в инвестиционный портфель, с помощью большого массива статистических данных оценена эффективность активного и пассивного способа инвестирования. Проведен самостоятельный анализ показателей SPIVA (S&P Indices Versus Active) по разным странам мира, который продемонстрировал существенное преимущество эталонных индексов над активными фондами, особенно на длительном периоде времени. Отдельно изучен отечественный опыт использования подобной стратегии, сложность и перспективы ее реализации на российском фондовом рынке.

Ключевые слова: управление активами, инвестиционный портфель, индексные фонды, частный инвестор, фондовый рынок.

Введение

Один из основных этапов формирования инвестиционного портфеля частного инвестора — это подбор финансовых инструментов. Такие инструменты должны одновременно обеспечить широкую диверсификацию портфеля и исключить избыточные расходы на управление активами. В данной статье рассмотрим, соответствуют ли обозначенным критериям индексные фонды.

Сегодня выбор розничного инвестора между приобретением паев индексного фонда и обычного фонда (или отдельных ценных бумаг) — это, по сути, выбор между активной и пассивной стратегиями инвестирования. Спор между сторонниками указанных подходов не утихает в финансовой отрасли на протяжении десятилетий.

В нашей работе будем опираться на труды как зарубежных (Berk, Bessembinder, Binsberger, Green, Fama, French), так и отечественных авторов (А. Е. Абрамов, Э. В. Иноземцев, Е. Б. Тарасов). Проанализируем данные международных (Bloomberg, Dalbar, S&P Dow Jones Indices) и российских (Банк России, Ингосстрах Инвестиции) финансовых организаций. А также проведем выборку исследовательских показателей SPIVA, которые сравнивают результаты активных и индексных фондов в целом ряде стран.

Методология исследования

Индексный фонд как финансовая конструкция был создан в США в 1970-е годы. Идея заключалась в том, что средства инвесторов, вложенные в подобные инструменты, распределялись между акциями американских корпораций пропорционально их долям в различных рыночных индексах. Владельцы паев индексных фондов получали три важных преимущества: гарантированно претендовали на среднерыночную доходность от капитала, снижали уровень риска за счет диверсификации активов и платили низкие комиссионные расходы, поскольку отпадала необходимость в услугах управляющих по активному отбору ценных бумаг.

Крупнейшие управляющие компании США (BlackRock, Vanguard, State Street Global Advisors, Fidelity Investments) привлекли триллионы долларов в такие инструменты. По расчетам информационно-аналитической компании Bloomberg, уже в

ближайшие годы в индексных фондах будет размещено не менее половины всех капиталов американских инвесторов [5].

Сторонники пассивного инвестирования (Fama, French) указывают на то, что менее двух процентов активных фондов способны опережать биржевые индексы после вычета всех комиссионных платежей. Приверженцы активного управления (Berk, Green, Binsberger) считают, что ряд талантливых портфельных менеджеров способны обыгрывать рынок, но признают проблему высоких расходов на их услуги [1, с.64-65].

Независимая экспертная компания Dalbar выявила огромное несоответствие между рыночной доходностью и прибылью, которую фактически получают инвесторы. Воздействие чрезмерных комиссий инвестиционных фондов в сочетании с попыткой самостоятельного отбора ценных бумаг может быть разрушительным. По расчетам Dalbar, средняя доходность индекса S&P 500 с 1985 по 2015 гг. составила 10,28 % в год. Такой темп роста позволял инвестору удваивать вложения каждые семь лет. Однако на самом деле за вычетом комиссионных расходов средний инвестор за эти три десятилетия заработал всего 3,66 % в год [6].

Х. Бессембиндер, изучив массив данных о более 25 тыс. акций компаний США за 90-летний период (с 1926 по 2016 гг.), пришел к выводу, что «годовая доходность любого портфеля из одной случайно отобранной акции в 96 % случаев проигрывает доходности широкого индексного портфеля, а портфель из пяти акций проигрывает индексу в 77 % случаев». Также Х. Бессембиндер установил: выявленная им закономерность свойственна не только американскому рынку. Аналогичные результаты он получил по итогам оценки более 60 тыс. акций на фондовых рынках 42 стран в период с 1990 по 2019 гг. [2, с.26].

Сравнительные показатели SPIVA, которые ежегодно рассчитывает исследовательский ресурс S&P Dow Jones Indices, публикуются по девяти странам и по двум группам государств (Европейский Союз и Ближний Восток). В сфере внимания аналитиков — активно управляемые фонды крупной капитализации, стремящиеся обыграть ориентир в виде рыночного индекса.

Для проверки гипотезы о том, что инвестору стоит предпочесть индексные, а не активные фонды, нами была сделана выборка данных SPIVA на горизонте от 1 до 10 лет.

Результаты исследования

По итогам анализа данных SPIVA можно сделать следующие выводы:

- на десятилетнем интервале нет ни одной страны/группы, в которой активные фонды смогли бы превзойти индекс;
- на пятилетнем интервале к этой цели приблизились только фонды ЮАР, во всех остальных странах/группах свыше 70% проиграли индексам;
- на трехлетнем интервале подавляющее большинство стран/групп все так же уступили индексу. Исключением стала ЮАР, где свыше 60% активных фондов смогли достигнуть цели, а также Австралия, где индекс опередила примерно половина фондов.

Таблица 1. Сравнительные показатели SPIVA (процент фондов, уступающих по доходности индексам) на 30.06.2022 г. [4].

Страна/группа	Индекс	1 год	3 года	5 лет	10 лет
США	S&P 500	55,43	85,88	84,47	90,03
Канада	S&P/TSX Composite	42,47	83,33	96,39	82,29
Мексика	S&P/BMV IRT	67,39	78,72	79,55	77,50

Бразилия	S&P Brazil BMI	57,54	69,20	78,86	88,49
Чили	S&P Chile BMI	91,67	79,49	95,12	97,83
ЕС	S&P Europe 350	88,84	79,81	87,77	87,81
Ближ. Восток	S&P Pan Arab	52,17	63,33	91,18	91,43
ЮАР	S&P South Africa	40,10	39,39	51,90	72,26
Индия	S&P BSE 100	90,91	83,87	89,06	67,36
Япония	S&P/TOPIX 150	75,65	76,40	83,94	86,18
Австралия	S&P/ASX 200	47,87	50,30	73,62	77,23

Однолетний интервал менее показателен. Но даже в этом краткосрочном периоде перевес активных фондов над индексами отмечен только в ЮАР (около 60%), Канаде (57,7%) и Австралии (около 53%). А Чили, Индия и страны ЕС показали даже худшие цифры, чем на трехлетнем интервале, что косвенно указывает на случайность успешных результатов.

Что еще более важно, активные фонды, успешные на короткой дистанции, не выдерживают инвестиционный марафон длиной в 5-10 лет. Доверив свои средства таким фондам, инвестор столкнется с неопределенностью — доходность может быть как выше, так и ниже рынка.

Российский опыт использования индексных фондов

Исследование, схожее со SPIVA, в нашей стране было проведено в 2018 году Институтом экономической политики им. Е. Т. Гайдара совместно с НИУ «Высшая школа экономики». Авторы работы в рамках регрессионного анализа показали, что и в России «активные фонды дороже обходятся пайщикам, при этом меньше их чистая доходность, скорректированная на риск» [1, с.64]. Чтобы решить эту проблему, авторы работы рекомендовали интенсивно развивать рынок пассивного управления капиталом частных инвесторов.

Э.В. Иноземцев и Е.Б. Тарасов отмечают трудности реплицирования базового индекса даже в том случае, если управляющая компания создает индексный продукт. По их расчетам, российские индексные фонды в среднем на 12% отклоняются от эталона, в то время как в индексных фондах США доля отклонения не превышает 4% [3].

Столь высокую степень отклонения исследователи объясняют чрезмерной долей денежных средств в структуре индексных фондов, которые вынуждены запасать ликвидность для совершения рыночных сделок и расчетов с пайщиками. Еще несколько процентов состава фонда может приходиться на дебиторскую задолженность.

Дополнительные сложности связаны с тем, что российский рынок ценных бумаг и даже те бумаги, которые входят в состав индекса Мосбиржи, не столь ликвидны. Если «голубые фишки» наподобие Сбера, Газпрома или Лукойла могут похвастаться высоким оборотом торгов, то «хвост» индекса иногда вызывает сложности при ребалансировке портфеля. Эта тенденция усугубилась в условиях ограничений и санкций, которые испытал российский фондовый рынок в течение 2022 г.

Вместе с тем развитие сегмента индексных фондов, как правило, оказывает конкурентное давление на активные фонды. Как и во многих других странах, где уже полным ходом идет данный процесс, это неизбежно приводит к снижению средних комиссий, появлению новых пассивных продуктов.

Наглядный пример — создание в конце 2021 г. индексного фонда с тикером INFL под управлением «Ингосстрах Инвестиции», инвестирующего в рублевые облигации с индексируемым номиналом. Это новый продукт на отечественном фондовом рынке, предлагающий инвестору защиту от рублевой инфляции. Компания сразу установила по нему комиссию 0,4% годовых, которая является одной из самых низких среди биржевых инвестиционных фондов, торгующихся на Мосбирже.

Заключение

Статистические данные российских и зарубежных исследователей указывают на высокую эффективность использования индексных фондов. Следовательно, этот тип финансовых инструментов целесообразно применять розничным инвесторам в качестве фундамента для составления инвестиционных портфелей.

В условиях геополитической неопределенности стимулирование долгосрочных вложений населения в индексные фонды (особенно созданные в российской юрисдикции) будет способствовать стабильности финансового рынка, позволит снизить волатильность сбережений граждан и укрепить финансовый суверенитет страны.

Список использованных источников

1. Иноземцев Э.В., Тарасов Е.Б. Активность российских паевых фондов: плохо или хорошо для инвестора? // Вопросы экономики. — 2018. — № 3. — С. 64–79.
2. Абрамов, А.Е., Радыгин А.Д., Чернова М.И. Российский фондовый рынок: тенденции, вызовы, ориентиры развития // Вопросы экономики. — 2021. — № 11. — С. 5–32.
3. Cremers M., Ferreira M., Matos P., Starks L. Indexing and active fund management: International evidence // Journal of Financial Economics. — 2016. — Vol. 120. No.3. — pp. 539–560.
4. Get the latest SPIVA Scorecard results for markets around the world: [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.spglobal.com/spdji/en/research-insights/spiva/>. — Дата обращения: 15.02.2023.
5. Passive likely overtakes active by 2026, earlier if bear market: [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.bloomberg.com/professional/blog/passive-likely-overtakes-active-by-2026-earlier-if-bear-market/>. — Дата обращения: 13.02.2023.
6. Tony Robbins: This is a mutual fund investor's biggest enemy: [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.marketwatch.com/story/tony-robbins-the-true-cost-of-owning-a-mutual-fund-may-surprise-you-2017-11-09>. — Дата обращения: 14.02.2023.

ЭНЕРГОМОДЕЛИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ АКТИВОВ КОМПАНИИ

Аннотация. Сегодня в мире при проектировании современных энергоэффективных зданий используются цифровые модели. Изучение сценариев внедрения данных технологий позволяет выбрать оптимальный вариант для эффективного управления активами компании. В данном исследовании проведен анализ зарубежного опыта использования «информационного моделирования зданий» (BIM) и развития этого направления в России.

Ключевые слова: BIM, программное обеспечение, информационное моделирование зданий, энергетическое моделирование зданий, BEM, энергоэффективность

Введение

Зарождением нового подхода к проектированию объектов и этапом становления BIM — технологий можно назвать вторую половину XX века. В начале 2000-х фокус использования информационного моделирования зданий (BIM) сместился на использование 3D-моделирования на стадии проектирования объектов строительства.

Позднее некоторые компании стали внедрять BIM и на этапе эксплуатации зданий, оснащая их специализированными датчиками. Таким образом, можно удаленно отслеживать состояние здания на основании его BIM-модели, предотвращать возможные неисправности и контролировать энергопотребление, что в свою очередь приводит к повышению энергоэффективности активов компании.

Методология исследования

Решение поставленных мною задач осуществлялось на основе применения эмпирических методов исследования, а именно — изучение и анализ зарубежных источников информации, а также графической интерпретации информации.

Результаты исследования

Наиболее продвинутыми странами по уровню развития BIM-технологий, помимо США, также являются ЕС и Сингапур. В международной практике BIM-технологии играют также ключевую роль в государственных проектах по созданию умных городов. На сегодняшний день доля российского рынка BIM-технологий составляет всего 1,5% от мирового объема, а доля строительных компаний в РФ, использующих BIM-технологии, составляет всего 5-7% от общего числа компаний в мире. Это связано с тем, что российская практика развития технологий информационного моделирования для активов компании существенно отличается от лучших практик из международного опыта.

Возможности BIM становятся шире — от привычного применения в проектировании технология движется в сторону комплексного инструмента и источника ценной информации, которая может использоваться на всех этапах жизненного цикла объекта как для внутренних целей бизнеса, так и при взаимодействии с конечным потребителем.

Приложения для информационного моделирования зданий (BIM) быстро внедряются компаниями, которые хотят эффективно управлять своими активами, для сокращения затрат, времени и повышения качества, а также экологической устойчивости.

Как правило, чем быстрее завершится строительство сооружения, тем меньше денежных средств будет потрачено на проект в целом. Кроме того, своевременное или раннее завершение проекта ускоряет возможную окупаемость инвестиций, поскольку объект можно начать использовать достаточно быстро. С помощью BIM архитекторы могут быстрее проектировать здания и раньше начинать строительство. Улучшенный рабочий процесс и другие меры по повышению эффективности также ускоряют проект.

Одним из инструментов повышения энергоэффективности зданий является энергомоделирование — Building Energy Modeling. Оно помогает оптимизировать, сокращать и прогнозировать потребление энергетических ресурсов объектом в течение года, а также оценивать эксплуатационные затраты еще на этапе проектирования.

Уже сейчас это направление включает в себя моделирование естественного и искусственного освещения, работы систем вентиляции, кондиционирования воздуха (CFD — Computational Fluid Dynamics) и другие.

Еще одной областью применения энергомоделирования является «зеленая» сертификация зданий. Именно для таких проектов в России в основном и используют BEM: его результаты в обязательном порядке требуют два самых востребованных на сегодняшний день экологических стандарта LEED и BREEAM. Что касается других «зеленых» стандартов, например, активно набирающих популярность WELL и FitWel, то формально результатов энергомоделирования они не требуют, но и для них BEM может стать очень нужным инструментом.

Заключение

BIM улучшает взаимодействие между архитекторами, клиентами, подрядчиками и другими заинтересованными сторонами, участвующими в проекте. Это связано с тем, что BIM опирается на систему «единого источника достоверной информации»; это означает, что вся необходимая информация, включая модели, оценки и проектные заметки, хранится в одном месте. Все участвующие в проекте могут видеть информацию и даже вносить свои предложения. Это настоящая совместная работа, которая устраняет разрозненность информации и помогает архитекторам находить лучшие решения на основе анализа данных.

Очевидно, что без тщательных расчетов невозможно просчитать экономику проектов в области повышения энергоэффективности активов, следовательно, энергомоделирование один из ключевых инструментов для этого. Несмотря на очевидные преимущества для инвесторов, в России такая практика пока не получила распространения, но в будущем она может стать одним из драйверов развития BEM.

Список использованных источников

1. Табунщиков Ю. А., Бродач М. М. Математическое моделирование и оптимизация тепловой эффективности зданий. — Москва : АВОК-ПРЕСС, 2022.
2. Chuck Eastman, Paul Teicholz, Rafael Sacks, Kathleen Liston. BIM Handbook: A Guide to Building Information Modeling for Owners, Managers, Designers, Engineers and Contractors. — 1st Edition. — Wiley. — 2018.
3. Криницкий Е. В. Что такое «Информационная модель здания» (BIM) // Инженерно-строительный журнал. — 2010. — № 2. — С.16–18.
4. Материалы Ассоциации building SMART. URL: <https://www.buildingsmart.org/>

ОСОБЕННОСТИ АЛЬТЕРНАТИВНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ (НА ПРИМЕРЕ КОЛЛЕКЦИОННЫХ АВТОМОБИЛЕЙ)

Аннотация. На основе детального исследования рынка коллекционных автомобилей, исследуется также эффективность различных инструментов инвестирования в него, исследуется сущность и предмет понятия «эмоциональные активы». Коллекционные автомобили рассматриваются в качестве предметов коллекционирования, выявляются и анализируются преимущества и недостатки инвестирования в коллекционные автомобили, выявляются и изучаются критерии классификации коллекционных автомобилей, анализируется эффективность различных инструментов инвестирования в коллекционные автомобили. Исследование охватывает уже сформировавшийся рынок коллекционных автомобилей, в его рамках выявляются важнейшие параметров его ценообразования, а также его конкурентные преимущества и слабые стороны в условиях неопределенности. Объектом исследования выступает рынок коллекционных автомобилей. С точки зрения структуры оно состоит из введения, методологии исследования, результатов исследования и заключения.

Ключевые слова: коллекционные автомобили, альтернативные инвестиции, неопределенность, эмоциональные активы, инструменты инвестирования.

Введение

Относительно низкая доходность, которая характеризовала финансовые рынки в последние десятилетия, заставила инвесторов стремиться к поиску возможностей и стратегий по ее увеличению. В этом поиске внимание инвесторов сместилось с традиционных классов активов, таких, как акции, облигации и наличные деньги на альтернативные инвестиции, значительным элементом которых выступают в том числе "предметы коллекционирования", также называемые "эмоциональными активами". Эмоциональные активы потенциально могут обеспечить большую доходность, чем традиционные классы активов, также они в значительно-меньшей степени коррелируют с традиционными финансовыми инструментами. С точки зрения диверсификации это делает их привлекательными кандидатами для добавления в портфель, чтобы нивелировать коррекцию фондового рынка, периоды экономических кризисов и неопределенности, а также отвечать на изменение инфляции. Кроме того, природа эмоциональных активов такова, что часть их отдачи достигается не в форме финансового вознаграждения, а в форме «эмоциональных дивидендов», например, в виде эстетической ценности. Ярким примером эмоционального актива помимо вина и драгоценных камней могут служить коллекционные автомобили.

Традиционными инструментами инвестирования в коллекционные автомобили являются покупка долей в фондах, инвестирующих в этот актив, а также классический способ инвестирования путем покупки физических автомобилей на аукционе, в дилерском центре или напрямую у владельца. Новым способом инвестирования в коллекционные автомобили представляются цифровые активы. Выбор конкретного инструмента зависит от конкретной стратегии, ситуации, финансового положения, местонахождения и личного отношения к данной инвестиции каждого конкретного инвестора.

Методология исследования

Исследование охватывает уже сформировавшийся рынок коллекционных автомобилей, выявление критериев классификации коллекционных автомобилей, сравнение финансовых инструментов инвестирования, создание стратегий инвестирования в данный актив, выявление важнейших параметров его ценообразования, а также его конкурентные преимущества в условиях неопределенности.

Результаты исследования

В рамках проведенного анализа к сильным сторонам инвестирования в коллекционные автомобили необходимо отнести в первую очередь тот факт, что они являются объектом неизменной от времени красоты, которая всегда будет гарантировать спрос.

Второй немаловажной сильной стороной является статистический рост спроса на такие автомобили, что ведет к увеличению числа аукционных домов, дилеров классических автомобилей, специальных интернет-площадок для продажи и росту количества частных продаж.

Третьим важным фактором является неэластичное предложение, которое ведет напрямую к росту цен на коллекционные автомобили в целом.

Заключительной сильной стороной инвестирования в коллекционные автомобили является отход от традиционного подхода, ограничивающего коллекционные автомобили определенным временным периодом и уравнивающим их в понимании с классическим автомобилем. Сегодня рынок коллекционных автомобилей включает в себя и современные коллекционные автомобили, которые имеют не меньшую культурную и экономическую ценность исходя из ее тиража, отличительных черт в рамках конструктивного строения, эргономики, дизайна и прочих черт, которые делают конкретную модель уникальной и ценной для коллекционера. Этот сдвиг также обусловлен тем, что многие коллекционеры хотят найти доступные автомобили в свою коллекцию, которыми они могли бы пользоваться каждый день и не беспокоиться о том, что они потеряют слишком большую ценность или же надеются найти модель автомобиля, которая является недооцененной другими участниками рынка, что сделать гораздо проще среди «современной классики» автомобилестроения, сошедшей с конвейера после 2000-х гг.

Однако, существуют и слабые черты инвестирования в коллекционные автомобили. К их числу относится стабилизация рынка, то есть спрос на них постепенно стабилизируется после почти 20-летнего взрывного роста. [1]

Следующей слабостью рынка коллекционных автомобилей является сдвиг в переговорной силе между продавцом и клиентом, а именно огромными темпами растет переговорная сила клиента, так как благодаря внедрениям информационно-коммуникационных технологий в отрасль, развитие сервисов проверки, отслеживания и экспертизы такой категории автомобилей, покупатели сегодня обладают гораздо более полной информацией о приобретаемом авто, чем это было всего несколько лет назад, сегодня покупатели имеют гораздо больше инструментов для определения разумной цены за подходящее им по состоянию авто. Тем самым, покупатели уже сдвигают чашу весов в свою пользу при торгах за конкретный лот. Но в то же время лучшие автомобили на рынке по большей части уже распроданы за последние десятилетия и наблюдается тренд на долгое или вечное удержание автомобилей в частных коллекциях без повторных продаж, что приводит к тому, что на рынке остаются лоты с завышенными ценами ввиду высокого спроса. [2]

Неизменным пунктом в анализе остаются возможности, которые предоставляет инвестирование в коллекционные автомобили.

Во-первых, индустрия коллекционных автомобилей оказывает существенное влияние на экономику не только в рамках увеличения благосостояния населения путем сохранения финансовых средств, которые они вкладывают в коллекционные автомобили, но и ввиду того, что эта отрасль в значительной степени выросла за последние десятилетия по всему миру и предоставляет людям рабочие места. Перспектива роста этой сферы является возможностью, которая несет за собой перспективу роста общего благосостояния. [3]

Также, необходимо отметить о возможностях, которые предоставляет инвестирование в такой актив, как коллекционные автомобили в рамках перспективного инструмента для сохранения денежных средств. За редким исключением, которое может коснуться специфичных автомобилей, которые имеют ценность исключительно на каком-либо региональном рынке, рынок коллекционных автомобилей является нейтральным к национальным валютам и зависит лишь от курса доллара и чуть в меньшей степени от курса евро ввиду того, что крупнейшие рынки сбыта такого рода автомобилей сконцентрированы в Северной Америке и Европе. Подобная возможность затрагивает в большей степени инвесторов из стран с нестабильным курсом национальной валюты, которые по различным причинам не используют традиционные финансовые инструменты для сохранения денежных средств.

Более того, в рамках статистических данных относительно волатильности индексов стоимости коллекционных автомобилей, можно отметить, что они коррелируют в гораздо-меньшей степени с экономическими кризисами, чем традиционные индексы акций фондового рынка и долговые инструменты, а также в отдельных случаях демонстрируют черты, характерные для защитных активов. Таким образом, возможностью индустрии коллекционных автомобилей является возможность хеджировать риски для инвестиционного портфеля в рамках того факта, что данный актив обладает признаками диверсификации традиционных активов. [4]

Тем не менее, данному рынку характерно и значительное число угроз. Прежде всего, это ужесточение государственного регулирования для продвижения более экологичных автомобилей. Подавляющее большинство коллекционных автомобилей за исключением нескольких концепт-каров и первого мелкосерийного автомобиля от компании Tesla, модели Roadster, работают на двигателе внутреннего сгорания. Более того, значительная часть этих авто, которые представляют ценность для коллекционеров, также не обладают высоким экологическим классом, что отражается на дополнительных издержках на ввоз, содержание, пошлины и налоги, которые уплачивают их владельцы.

Следующая угроза связана с ужесточением государственного регулирования в рамках стандартов безопасности автомобилей. Значительная часть коллекционных автомобилей не являются безопасными по современной технике безопасности. Классические автомобили не обладают подушками безопасности, конструктивно и с эргономической точки зрения не являются безопасными в случае ДТП ни для водителя, ни для пешехода. Это несет дополнительные риски, связанные с тем, что в будущем эксплуатация такого транспорта может быть полностью запрещена, так как подобные прецеденты есть уже и в настоящее время, но менее обширно глобально распространены. Этот факт самым прямым образом может обрушить цены на многие классические автомобили ввиду утраты функции их использования на дорогах общего пользования. [48]

Кроме того, угрозой, характерной для рынка коллекционных автомобилей является постоянно-растущие технологические достижения в автомобильной промышленности, ввиду соперничества крупнейших автомобильных марок, прорывные инновации происходят все чаще и чаще, коллекционные гиперкары штучного производства 45-50 летней давности сегодня не могут соперничать по ездовым характеристикам с обычными современными спортивными хетчбеками массового производства, большая часть недостатков электромобилей решается ускоренными темпами.

Заключительной угрозой для рынка коллекционных автомобилей является изменение индивидуальных предпочтений, в том числе из-за меняющихся стилистических предпочтений в дизайне автомобиля среди автолюбителей. То есть может быть трудно предсказать, как изменится восприятие визуального облика коллекционных автомобилей современности автолюбителями в будущем.

Заключение

Рынок коллекционных автомобилей на сегодня является сформированным и активно расширяется. Доходность инвестиций в коллекционные автомобили на временных промежутках в рассматриваемых временных разрезах превышает доходность подавляющего большинства других коллекционных товаров, практически отсутствует корреляция с фондовым рынком, а также при инвестициях в коллекционные автомобили в случае их физической покупки можно получать «эмоциональные дивиденды». Исходя из того, что рынок активно расширяется, развиваются и инструменты инвестирования в него. На сегодня некоторые технологии инвестирования для российских инвесторов в этот актив, как инвестиции через фонды частично ограничены, а таможенные пошлины страны создает дополнительный барьер, усложняющий и уменьшающий доходность этого актива для российских инвесторов. Однако, коллекционные автомобили в меньшей степени коррелируют с фондовым рынком и почти не коррелируют с национальными валютами, что является положительным факторами в условиях кризиса и неопределенности.

Список использованных источников

1. Hatlapa, D. (2014). Better Than Gold: Investing in Historic Cars. — Tortola, BVI: HAGI Publishing.
2. Breeze, J. (2016, March 8). This is where the collector car market is going, say the experts. URL: <https://www.classicdriver.com/en/article/cars/where-collector-car-market-going-say-experts>
3. MacLeman, G. (2016). Classic and sportscar. URL: <https://www.classicand sportscar.com/news/general-classic-car-news/classic-car-industryworth-five-and-a-half-billion-pounds>
4. Footmanjames (2014). Seat Belt Laws and Classic Cars. URL: <http://www.footmanjames.co.uk/blog/seat-belt-laws-classic-cars>

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ВАРИАНТ ИХ РЕШЕНИЯ ПУТЕМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВЛАСТИ И БИЗНЕСА (ГЧП)

Аннотация. Проблемы управления активами промышленных предприятий являются значимыми с точки зрения обеспечения надлежащего уровня финансовой, а шире — экономической безопасности. Одним из возможных направлений их преодоления является использование механизма государственно-частного партнёрства как одного из инструментов, в рамках которого реализуется взаимодействие органов власти и представителей бизнес-сообщества. Цель статьи — охарактеризовать государственно-частное партнёрство как одно из направлений решения проблем управления активами. В работе изложены современные взгляды на проблему управления активами промышленных предприятий. Раскрыто содержание проблем развития инфраструктуры и недостаточности односторонних усилий государства по их преодолению. Активы промышленных предприятий в данном контексте может рассматриваться как ресурс, посредством которого могут поддерживаться уже существующие инфраструктурные проекты, а также создаваться новые.

Ключевые слова: государственно-частное партнёрство, управление активами, взаимодействие власти и бизнеса, промышленные предприятия, инфраструктурные проекты.

Введение

Большая часть существующей научной литературы и регулятивных инструментов в области обеспечения финансовой стабильности сосредоточены на банковской системе и игнорируют тот факт, что индустрия управления активами и ее подсекторы отличаются от этой системы и выполняют совершенно разные роли. Задача состоит в том, чтобы определить соответствующую структуру, которая обеспечит надлежащую защиту, когда дело доходит до отрасли управления активами.

В данной статье анализируется использование государственно-частного партнёрства (ГЧП), как инструмента, посредством которого индустрия управления активами промышленных предприятий может способствовать снижению системного риска.

Методология исследования

Методологическую основу исследования составляют общенаучные методы познания, в частности — методы анализа и синтеза.

Результаты исследования

В широком смысле управляющие активами предоставляют инвестиционные услуги в качестве доверительных агентов для своих клиентов, используя широкий спектр конкретных моделей управления активами. Они дополняют существующих финансовых игроков в их функциях: эти фонды обслуживают не только домохозяйства, предприятия и правительства, но и другие категории финансовых посредников, включая банки, пенсионные фонды и страховые компании.

В целом, управляющие активами участвуют в деятельности, происходящей либо на уровне управляющей компании, либо на уровне фонда. Деятельность управляющей компании включает администрирование, централизованное исполнение сделок,

управление рисками и рынок исследований, в то время как деятельность на уровне фонда включает общее распределение активов, выбор конкретных ценных бумаг и управление ликвидностью. Акционеры фонда получают любую прибыль или убытки, в то время как основным источником дохода управляющих активами являются сборы за услуги. Кроме того, разделение между опекой и управлением активами защищает инвесторов от риска дефолта управляющего активами.

Рамки финансовых реформ Базеля III определяют два аспекта, через которые финансовые агенты создают или усиливают системные риски: либо через обострение крайностей финансового цикла (проциклический риск), либо через растущую нестабильность во всех финансовых секторах или учреждениях (риск заражения). Деятельность и стимулы, встроенные в индустрию управления активами, могут передавать или потенциально усилить риск по обоим этим параметрам [1].

Индустрия управления активами охватывает широкий спектр бизнес-деятельности, начиная от традиционного управления активами и вплоть до альтернативного инвестирования и прямого кредитования. Другими словами, это высокосегментированная отрасль с минимальной информацией, доступной регулирующим органам, пытающимся ее контролировать. Мало известно о важности размера портфеля по сравнению с возможностью нелинейных и пороговых эффектов в рамках деятельности вовлеченных учреждений. Более того, учитывая отсутствие четкого регулирующего руководства, разработка согласованного свода правил потребует значительной координации действий между различными учреждениями.

Хотя в последнее время управляющие активами не были в центре внимания макропруденциальной политики, они продолжают страдать от этого. На данный момент кажется, что регулирующие органы в основном сосредоточены на выявлении крупнейших потенциальных источников системного риска, а не на вероятности системного шока, исходящего от конкретного учреждения. Этот подход учитывает функциональный риск банков, размер которых соответствует показателям их важности, когда речь идет о системных рисках.

Отмеченная сегментация индустрии управления активами в значительной степени объясняет устойчивость отрасли в целом, а также её полезность для реальной экономики. Это по многим параметрам (низкая стоимость входа, фидуциарная деятельность), динамичная отрасль, которая развивается и приспосабливается к новым условиям (прямым или косвенным практикам регулирования технического прогресса и очень низким процентным ставкам) и передает все колебания стоимости активов своим клиентам. Как результат, мониторинг и регулирование индустрии управления активами довольно сложен. Один из подходов, предложенный рынком участников и регуляторов заключается в регулировании конкретного вида деятельности, которая обеспечивает экономическую функцию и которая, в случае неудачи, может вызвать системные кризисы. Затем должны быть выбраны и разработаны соответствующие стратегии разрешения, чтобы избежать хаоса. Этот подход подразумевает итеративное протекание процесса или раунды коммуникации между всеми сторонами (регулирующие органы, фирмы и их клиенты), чтобы обеспечить участие всех сторон. Сотрудничество между всеми сторонами требуется для сведения к минимуму последствий непредвиденных обстоятельств, таких как перевод рискованной деятельности в более теневую среду или создание нереалистичных ожиданий среди инвесторов. Это также уменьшит риск, связанный с множеством несогласованных правил из-за многочисленных учреждений, контролирующих различные части той же отрасли. Текущая настройка государственных органов могла бы способствовать такому процессу, необходимо лишь, чтобы было определено ведущее учреждение для того, чтобы контролировать отрасль управления активами [4].

Владельцы активов и менеджеры сталкиваются со сложными проблемами в контексте поддержания исправного состояния транспортной инфраструктуры. Большинство развитых стран предприняли огромные инвестиции в строительство инфраструктуры, такой, как сети автомобильных дорог во второй половине 20 века. Эти инвестиции помогли резко ускорить экономический рост стран, но поддерживать эту огромную инфраструктуру теперь оказывается огромным финансовым бременем. В США 57% общих расходов на инфраструктуру в 2021 году были направлены на эксплуатацию и техническое обслуживание существующих инфраструктурных активов и этот показатель вырос примерно на 6% по сравнению с предшествующим периодом. Однако, существует общее мнение, что уровень инвестиций не растет в соответствии с требованиями, что приводит к ухудшению состояния инфраструктуры.

Имеется стимул для разработки новых руководств и инновационных подходов к снижению общей стоимости и повышению общей ценности строительства и обслуживания объектов инфраструктуры [2,3].

Для извлечения максимальной ценности из актива требуется широкий спектр знаний, будь то бизнес и финансовые ноу-хау, или операции по проектированию. Эти навыки могут потребоваться на разных этапах жизни актива, при приобретении, использовании и обслуживании актива. Они также необходимы для принятия решений о том, как обеспечить наилучшее сочетание таких факторов, как затраты, риски и производительность.

С другой стороны, передовые исследования в области управления активами в ведущих университетах мира обеспечивают инновационные решения, инструменты и методологии, направленные на снижение стоимости жизненного цикла и повышение производительности активов посредством их использования в инфраструктурных проектах.

Отдельные активы в инфраструктурной сети/системе не обеспечивают ценность сами по себе. Это сочетание различных типов активов в сети/системе, которые создают ценность. Например, мост сам по себе не должен создавать ценность, но мост вместе с связанной с ним дорожной сетью генерирует ценность для пользователей и владельцев. Тем не менее, отдельные активы могут влиять на стоимость, создаваемой сети/системы в зависимости от их важности для службы. Несопоставимый характер этих активов (например, гражданских, электрических, механических на высшем уровне) означает, что эффективное управление инфраструктурной сетью требует междисциплинарного и системного подхода. Дополнительная сложность — это масштаб инфраструктурных сетей и количество активов, которыми необходимо управлять и поддерживать для эффективного оказания услуг.

Каждый сектор инфраструктуры (например, транспорт, энергетика, водоснабжение, коммуникации) строго регулируется законодательно. Эти регуляторы все чаще требуют большей подотчетности от операторов на капитальные и эксплуатационные расходы. Способность создавать эффективные инвестиционные планы является ключом к удовлетворению нормативных требований. Регулирующие органы в настоящее время начали уделять больше внимания «результатам» при подаче своих инвестиционных планов.

На наш взгляд, перспективным направлением при решении проблем управления активами промышленных предприятий может стать взаимодействие власти и бизнеса в рамках государственно-частного партнёрства, что поможет также решить целый ряд задач по развитию инфраструктуры, которые зачастую невозможно решить только за счёт государства.

В современной научной литературе различные аспекты развития государственно-частного партнёрства рассмотрены достаточно детально. Однако, решение рассмотренных в работе проблем управления активами, как представляется, может быть реализовано через механизм государственно-частного партнёрства, хотя подобных практик на сегодняшний день, на наш взгляд, недостаточно. Это может стать перспективным направлением как для теоретических изысканий, так и для практического применения.

Заключение

Исследовательскому сообществу по управлению активами необходимо тесно сотрудничать с практиками, чтобы понять реальные проблемы, с которыми они сталкиваются, и решения, которые они ищут. На наш взгляд, структурированные семинары, на которых собираются отраслевые профессионалы из разных секторов инфраструктуры, помогают определить проблемы, на которых необходимо сосредоточиться для краткосрочного и долгосрочного воздействия. Проблемы управления активами, как правило, различаются между секторами. Роли регулирующих органов и правительства очень важна в том, как отрасли в разных секторах подходят к управлению активами. Однозначно можно говорить о том, что отрасль выиграет от тесного сотрудничества с академическими кругами и от обмена передовым опытом и извлеченными уроками между организациями и секторами. Это еще одна область, в которой объединяющая сила крупных исследовательских институтов может сыграть важную роль.

Перспективными инструментами государственно-частного предпринимательства выступают франчайзинг и аутсорсинг отдельных управленческих функций [5, с. 204]. В ближайшие годы количество договоров ГЧП, заключенных в промышленности, будет увеличиваться [6, с. 144]. Наиболее значимым фактором получения конкурентных преимуществ в малом и среднем бизнесе может стать внедрение и использование лин-технологий. Уже имеется положительный опыт лин-технологий предприятиями здравоохранения, торговли и сельского хозяйства [7, с. 65].

Список использованных источников

1. Егоров М.В., Ткаченко А.Д. Российская практика управления активами предприятий на основе бюджетирования: проблемы и пути решения // Экономика устойчивого развития. — 2019. — № 2. — С. 213–217.
2. Ковальчук Ю.А., Степнов И.М., Бикаленко М.С. Экосистемный подход к управлению взаимодействием экономических агентов в промышленности // Управленческие науки. — 2022. — т. 12. — № 3. — с. 6–23.
2. Коренева М.О. Проблемы и перспективы управления активами предприятия на современном этапе развития экономики // Хроноэкономика. — 2020. — №3. — С. 154–158.
3. Савинов А.В., Морозова Н.В. Управление активами промышленного предприятия: анализ его эффективности // Oeconomia et Jus. — 2018. — №3. — С. 30–34.
4. Семенов А.В. Инвестиционные стратегии в новой экономике: приоритеты и инструменты частно-государственного предпринимательства / А. В. Семенов // Приоритеты новой экономики: энергопереход 4.0 и цифровая трансформация: Сборник тезисов всероссийской научно-практической конференции, Москва, 15 декабря 2021 года / Под редакцией И.М. Степнова, Ю.А. Ковальчук. — Москва : Московский государственный институт международных отношений (университет) Министерства иностранных дел Российской Федерации, 2022. — С. 201–204.

5. Семенов А.В. Проблемы и перспективы промышленного развития России при использовании механизма ГЧП / А.В. Семенов // Современный менеджмент: проблемы и перспективы: сборник статей по итогам XVII национальной научно-практической конференции с международным участием. В двух частях, Санкт-Петербург, 29–30 сентября 2022 года. — Санкт-Петербург : Санкт-Петербургский государственный экономический университет, 2022. — С. 142–146.
6. Управление предпринимательскими структурами в постковидный период / В.А. Мордовец, О. В. Бургонов, Д. В. Круглов [и др.]. — Санкт-Петербург : ООО «НИЦ АРТ», 2022. — 116 с.

Серокий Вадим Геннадиевич
Финансовый университет
г. Москва

RFM-АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛИ БРОКЕРА В УСЛОВИЯХ ДИДЖИТАЛИЗАЦИИ

Аннотация. Данная работа рассматривает особенности выстраивания стратегии ведения брокерского бизнеса в условиях цифровой конкуренции. Проводится анализ продуктов, предоставляемых определенным группам клиентов брокера в соответствии с их возникающими потребностями. В последние 20 лет брокерский бизнес претерпевает значительные изменения: развивается инструментарий ведения торговли, появляются все новые производные финансовые инструменты, повышается уровень диджитализации предоставляемых услуг, осуществляется переход от бутик-брокериджа к ритейл-брокериджу. Если раньше торговля велась в биржевых залах, состоящих из биржевых ям, в которых участники осуществляли сделки непосредственно путем вербальной коммуникации между собой, то сейчас брокер готов предложить широкий инструментарий своим клиентам: от настольных торговых терминалов до продвинутой аналитики, позволяющей более тщательно подходить к построению как прогнозов, так и своей торговой стратегии. В последнее время российские брокеры все чаще сталкиваются с низкой активностью клиентов, что связано, в первую очередь, с отсутствием культуры инвестирования. Агрессивный маркетинг приводит розничных инвесторов на фондовый рынок, однако из-за отсутствия понимания механизмов функционирования клиенты либо не получают прибыли, либо вовсе теряют средства. В связи с этим, у розничных инвесторов пропадает стимул ведения дальнейшей торговли. Решением этой проблемы могут служить различные сервисы EdTech в области финансов, которые развивают знания о фондовом рынке, с одной стороны, и продукты, позволяющие осуществлять мониторинг, управление и ребалансировку портфеля, с другой стороны.

Ключевые слова: биржа, брокерский бизнес, RFM-анализ, алготрейдинг, портфельная оптимизация, диджитализация.

Введение

Последние годы мировая экономика функционирует в состоянии адаптации к условиям кризиса и высокой волатильности рынков. Корпоративный бизнес также вынужден подстраивать свои стратегии развития в соответствии со стремительно меняющимися трендами. Ведение брокерского бизнеса подвержено влиянию ряда факторов, некоррелирующих между собой. С одной стороны, необходимо принимать во внимание деятельность конкурентов, отличающуюся все большим уровнем цифровизации предоставляемых пользователям услуг. С другой стороны, негативные тенденции, складывающиеся на фондовых рынках, мотивируют непрофессиональных участников торгов использовать более консервативные стратегии с меньшим количеством сделок и меньшим объемом инвестиций, что, в свою очередь, в значительной степени отражается на прибыльности деятельности брокера.

В данных условиях необходимо правильно ставить тактические задачи и тщательно выбирать инструменты их выполнения. Проанализировать структуру, выявить категории наиболее и наименее активных клиентов позволит RFM-анализ, после чего каждой группе целесообразно предложить продукты, отвечающие ее требованиям. Сервис, позволяющий сконструировать торгового робота по индивидуальным параметрам без знаний языков программирования, может выступать в роли уникального торгового предложения брокера-поставщика услуг для клиентов, осуществляющих активную торговлю и заключающих большое количество спекулятивных сделок. Стимуляция клиентов-инвесторов, имеющих долгосрочные горизонты планирования, может осуществляться путем применения продукта, позволяющего оптимизировать структуру портфеля в соответствии с изначально выбранной стратегией.

Методология исследования. В основе методологии данной работы лежит такой математический метод, как статистический анализ таких метрик активности инвестора, как:

- Resency (давность), то есть, как давно была совершена последняя сделка,
- Frequency (частота), то есть, как часто совершаются какие-либо сделки,
- Monetary (деньги), то есть, на какую сумму совершаются сделки и, соответственно, какой размер комиссии брокер получает в качестве вознаграждения;

По каждому параметру клиент брокера относится в 1, 2 либо 3 группу, что отражено в таблице №1.

Таблица 1. Критерии группировки клиентов брокера по параметрам RFM.

Значение	Давность совершения сделки, дней	Количество совершенных сделок за последний квартал	Оборот капитала за последний квартал, руб.
1	Более 30	Менее 5	Менее 100 000
2	От 7 до 30	От 5 до 15	От 100 000 до 1 000 000
3	До 7	Более 15	Более 1 000 000

Источник: составлено автором.

После разбиения всего пула клиентов на группы (выделяется до 27 подгрупп) по значимости для бизнеса, при помощи гипотетического метода исследования осуществляется выдвижение предположений о наиболее предпочтительных продуктах для той или иной группы инвесторов.

Также в основе методологии работы были использованы следующие методы исследования: наблюдение и сбор фактов, моделирование, анализ и синтез собранной информации и другие приемы обобщения научного материала и практического опыта.

Результаты исследования

В результате нашего исследования мы получаем сегментацию клиентов следующего вида.

Таблица 2. Долгосрчные инвесторы.

Сегмент	Характеристика
111	Долгосрчный розничный инвестор
112	Долгосрчный инвестор со средним объемом портфеля
113	Долгосрчный крупный инвестор
121	Розничный инвестор, частично корректировавший свой портфель в зависимости от рыночной конъюнктуры
122	Инвестор со средним объемом портфеля, частично корректировавший свой портфель в зависимости от рыночной конъюнктуры
123	Крупный инвестор, частично корректировавший свой портфель в зависимости от рыночной конъюнктуры
131	Розничный инвестор, активно корректировавший свой портфель
132	Инвестор со средним объемом портфеля, активно корректировавший свой портфель
133	Крупный инвестор, активно корректировавший свой портфель

Источник: составлено автором.

К данной категории были отнесены инвесторы, не совершающие сделки в последние 30 дней. При этом, в структуре данной группы находятся также те инвесторы, которые за последний квартал проявляли активность, заключив как порядка 5 сделок, так и более 15. Рекомендуются изучение первопричины снижения активности клиентов и дальнейшее предложение продукта с автоматизированной коррекцией портфеля.

В категории позиционных инвесторов, для которой характерно совершение сделок за последний месяц, присутствуют как розничные инвесторы, осуществившие незначительную корректировку портфеля на небольшую сумму, так и клиенты, осуществившие ряд сделок купли-продажи активов на сумму более миллиона рублей. Соответственно, для клиентов, осуществивших небольшое количество сделок также целесообразно предложение продукта с автоматизированной периодической корректировкой портфеля в зависимости от рыночной конъюнктуры. Сервис конструирования автоматических алгоритмов трейдинга является более подходящим для инвесторов, придерживающихся более активной торговой стратегии.

Таблица 3. Позиционные инвесторы.

Сегмент	Характеристика
211	Розничный инвестор, совершивший за последний месяц незначительное количество сделок
212	Инвестор со средним объемом портфеля, совершивший до 5 сделок за последний месяц

213	Инвестор, который в диапазоне от 7 до 30 дней совершил небольшое количество крупных сделок
221	Розничный инвестор, частично скорректировавший свой портфель за последний месяц
222	Инвестор со средним объемом оборота, совершивший частичную корректировку позиций в течение последнего месяца
223	Инвестор, совершивший за последние 30 дней несколько сделок на сумму от 1 000 000 рублей
231	Розничный инвестор, совершивший значительную корректировку позиций за последний месяц
232	Инвестор со средним объемом оборота и средним объемом портфеля, осуществивший значительную корректировку позиций за последний месяц
233	Клиент, осуществивший большое количество сделок на большую сумму в последний месяц

Источник: составлено автором.

В третьей категории Свинг-Трейдера присутствуют как характерные для нее подкатегории (трейдеры, осуществляющие активную торговлю за последнюю неделю), так и менее характерные, такие как, например, розничные инвесторы, совершившие незначительную корректировку своего портфеля за последнюю неделю. С точки зрения рекомендаций для Свинг-трейдеров наиболее подходящим будет предложение сервиса автоматического алготрейдинга, который позволяет создать торгового робота на основании выбранных показателей: цен открытия/закрытия, простых/экспоненциальных скользящих средних, осцилляторов и ряда других.

Таблица 4. Свинг-Трейдера.

Сегмент	Характеристика
311	Розничный инвестор, совершивший незначительную корректировку за последнюю неделю
312	Инвестор со средним объемом совершения сделок, который осуществил за последние 7 дней менее 5 сделок
313	Крупный инвестор, скорректировавший свой портфель за последние 7 дней
321	Розничный инвестор со средней степенью активности
322	Клиент со средней суммой сделки, частично скорректировавший свои позиции за последнюю неделю
323	Крупный инвестор, частично скорректировавший свои позиции за последнюю неделю
331	Розничный свинг-трейдер
332	Свинг-трейдер с объемом сделок от 100 000 до 1 000 000 рублей
333	Крупный трейдер, осуществляющий активную торговую деятельность

Источник: составлено автором.

Заключение

Результаты исследования показывают, что RFM-анализ в значительной степени применим в брокерском бизнесе, что может являться конкурентным преимуществом

при построении как корпоративной, так и маркетинговой стратегии. Предложение специализированных продуктов, подходящих под потребности определенной клиентской группы, также может сыграть значительную роль при выборе клиентом обслуживающего брокера.

Список использованных источников

1. «Loginom. RFM-анализ». URL: <https://examples.loginom.ru/rfm-analysis/>
2. «Биржевое кольцо: основные понятия и термины». URL: <https://www.finam.ru/dictionary/wordf00B5000006/?page=1>
3. «Торговый терминал Альфа-Инвестиции» URL: <https://alfabank.ru/make-money/investments/terminal-alfa-direct/>

Скоробогатов Андрей Сергеевич
АО «Завод «Универсалмаш»
г. Санкт-Петербург

РАЗРАБОТКА ПРОЦЕССА СОГЛАСОВАНИЯ ИЗВЕЩЕНИЙ ОБ ИЗМЕНЕНИИ В ЦИФРОВОЙ СИСТЕМЕ СОЮЗ-PLM НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАШИНОСТРОЕНИЯ

Аннотация. В научной статье рассматривается вопрос организации процесса согласования извещений об изменении (ИИ), в цифровой системе на предприятиях машиностроения. При решении вопроса управления бизнес-процессами, также учтены современные условия ограничений и санкций. Изучены научные определения бизнес-процесса отечественных и зарубежных ученых. Определена функция процесса согласования извещений об изменении на предприятиях машиностроения. Учтены вновь вводимые нормативные документы, по порядку проверки, согласования и утверждения электронной конструкторской документации (КД). Разработана схема процесса согласования извещений об изменении в цифровой системе Союз-PLM на предприятиях машиностроения, с возможностью ее применения в конструкторских бюро-разработчиков (КБ) и научно-исследовательских институтах (НИИ). Результаты исследования расширяют базу научных знаний по управлению бизнес-процессами и вносят разработанный рабочий процесс, с применением цифровой системы Союз-PLM, в практику управления на отечественных предприятиях машиностроения.

Ключевые слова: извещения об изменении, предприятия машиностроения, процессный подход, теория и практика управления, цифровые технологии.

Введение

Современные экономические и политические условия ограничений и санкций в России, требуют от промышленных предприятий разработки и внедрения бизнес-процессов, с применением цифровых технологий на базе отечественных программных продуктов [3].

Рыночные условия повышают темпы информационного обмена для предприятий машиностроения, а нормативная документация по ЕСКД предполагает проведение работ с электронной конструкторской документацией [1]. С развитием

информационных технологий, появилась возможность ускоренного электронного согласования извещений об изменении на предприятиях машиностроения.

Своевременное поступления информации о корректировки КД на изделия в производство, напрямую зависит от срока появления оформленного ИИ. Вовремя полученная информация позволяет избежать изготовления непригодного задела деталей и сборочных единиц, а также повысить качество выпускаемых изделий по учету принципиальных изменений в заделе предприятия.

Методология исследования

В ходе выполнения научного исследования использовались методы экспертных оценок, системного и критического анализа, а также процессный подход. Разработка бизнес-процесса была основана на научных определениях М. Портера [9]; М. Хаммера и Дж. Чампи [5]; В.В. Репина [4]; Т. Давенпорта [7]; Дж. Мартина [8].

Результаты исследования

Щедровитским Г.П. была высказана гипотеза «Управление возможно только в отношении объектов, имеющих самодвижение. Пока этого самодвижения нет, ставить такую задачу и цель — управление — не имеет смысла» [6, с. 133]. В связи с этим для построения процесса согласования ИИ с применением цифровых технологий, были выбраны и изучены основные аспекты процессного подхода.

Процессный подход в управлении — это подход, определяющий рассмотрение деятельности любой организации как сети бизнес-процессов, связанных с целями и миссией этой компании [4].

Процессный подход имеет ряд необходимых функций:

- позволяет руководителям определять и управлять ключевыми процессами и результатами;
- позволяет объединять часто разрозненные действия функциональных подразделений и направлять их усилия на единый результат;
- предприятие приобретает гибкую и адаптивную структуру;
- позволяет понять, кто и за что отвечает, и как каждая операция влияет на конечный результат;
- позволяет оптимизировать обмен информацией между подразделениями;
- руководители наделяются большими полномочиями, выше их роль, самостоятельность и выше отдача при производстве;
- руководители освобождаются от текущих вопросов и концентрируются на стратегических и системных.

Для организации процесса согласования ИИ в системе Союз-PLM рассмотрим этапы процессного подхода к управлению в информационных технологиях (ИТ) представленные на рис. 1.

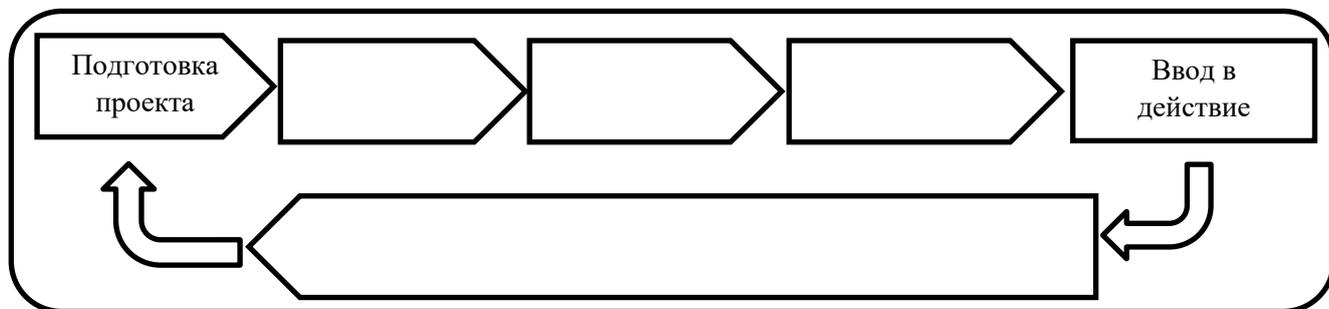


Рис. 1. Основы процессного подхода к управлению в ИТ.

Входные и выходящие данные процесса согласования ИИ представлены на рис. 2.

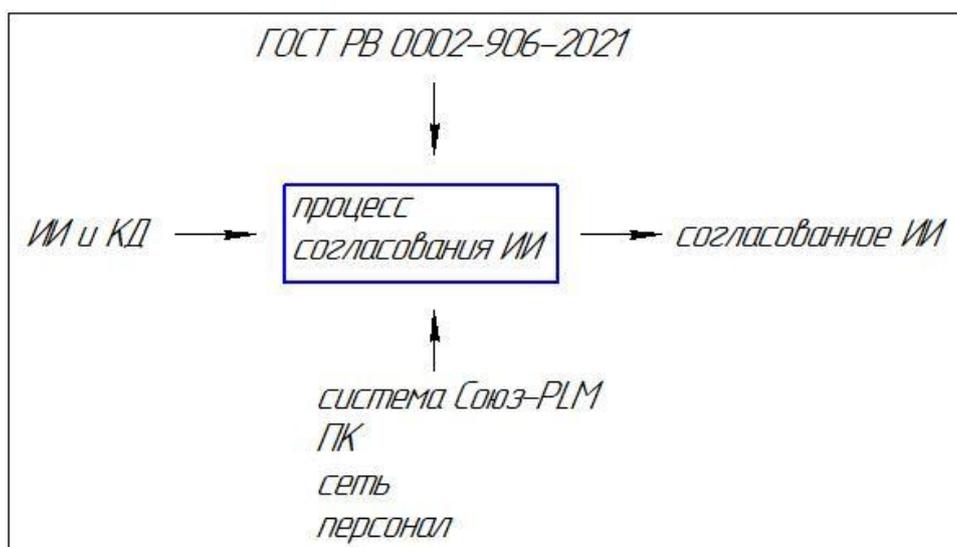


Рис. 2. Данные процесса согласования извещений об изменении.

Процесс включает в себя ряд подпроцессов и основная функция при согласовании извещения об изменении — это функция согласования, как показано в таблице 1.

Таблица 1. Основная функция процесса и подпроцессов согласования ИИ.

	Процесс согласования ИИ					
	Подпроцесс 1	Подпроцесс 2	Подпроцесс 3	Подпроцесс 4	Подпроцесс 5	Подпроцесс 6
Функция	Согласование	Согласование	Согласование	Согласование	Согласование	Согласование

При согласовании ИИ участник каждого подпроцесса, обязан рассмотреть чертежи и извещения в срок, определенный системой. При рассмотрении выявить неточности или ошибки и при их наличии составить перечень замечаний для разработчика.

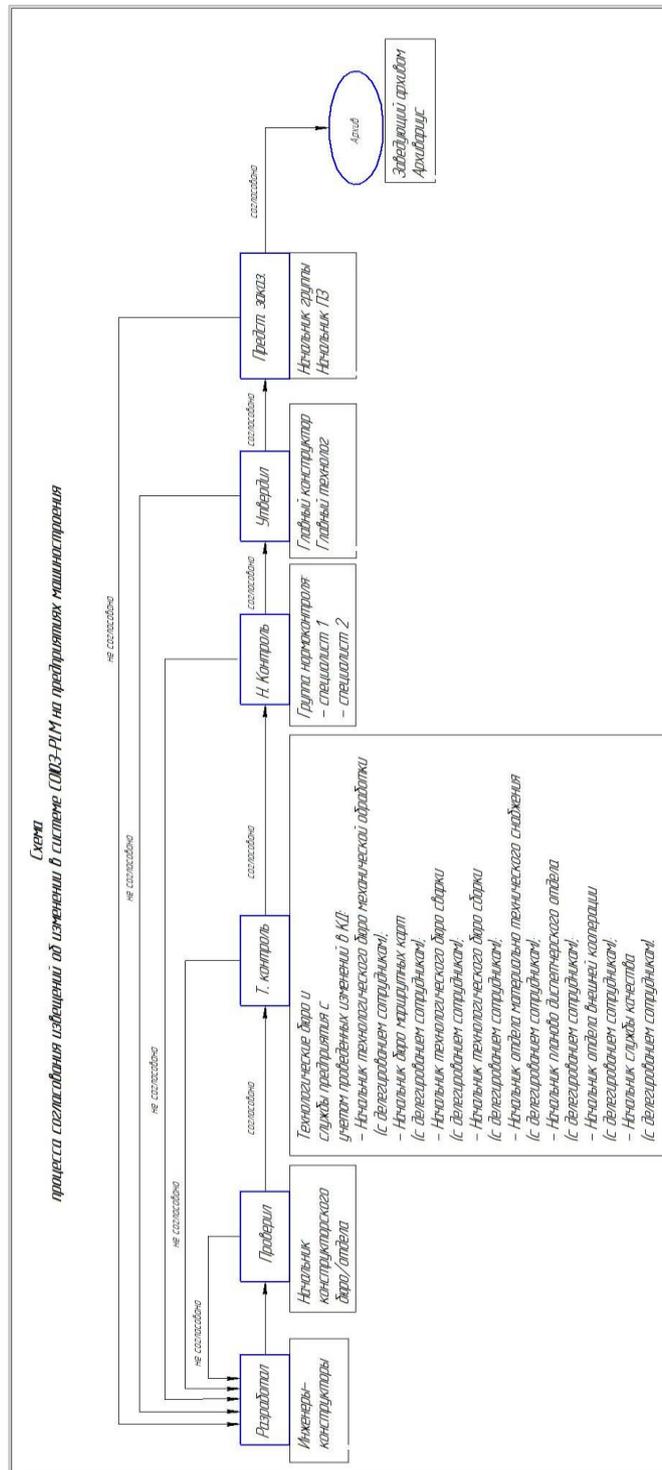
Уведомления о необходимости провести предусмотренные процессом операции, всем участникам процесса приходят в чате системы Союз-PLM, с дублированием на корпоративную электронную почту.

В обязанности участников процесса из технологических служб предприятия входят:

- сверка данных о заделе указанных в ИИ с фактическими данными на производстве;
- указание данных в графе «внедрение» ИИ, о внедрении изменений в производство;
- определение требуемого объема корректировок в ТП и формирование план-графика с перечнем технологических процессов требующих проведения корректировок;
- выявление изменений, связанных с покупными изделиями и уведомление службы материально технического снабжения;

- выявление изменений в деталях и сборочных единицах, переданных на изготовление по кооперации, для определения, имеющегося у них задела и установления этапа внедрения изменений в КД по ИИ, с учетом договорных отношений;
- определение объема корректировок, для перечня входного контроля на предприятии.

Рис. 3. Схема процесса согласования извещений об изменении в системе Союз-PLM на предприятиях машиностроения.



В процессе составления схемы рис. 3 этапы «ввод в действие» и «анализ несоответствий и их подача на исправление» не учитывались. Процесс согласования ИИ строился только до этапа «архивирование».

При несогласовании изменения об изменении на одном из подпроцессов, происходит возврат разработчику комплекта документов с замечаниями. Разработчик, после устранения замечаний или приложения обоснований, путем отправки на дальнейшее согласование ИИ в системе, возобновляет процесс согласования с проверяющего (подпроцесса), от которого поступили эти замечания.

Разработанный автором процесс согласования ИИ в системе Союз-PLM, был апробирован, в АО «Завод «Универсалмаш» (г. Санкт-Петербург) (Рис. 4).

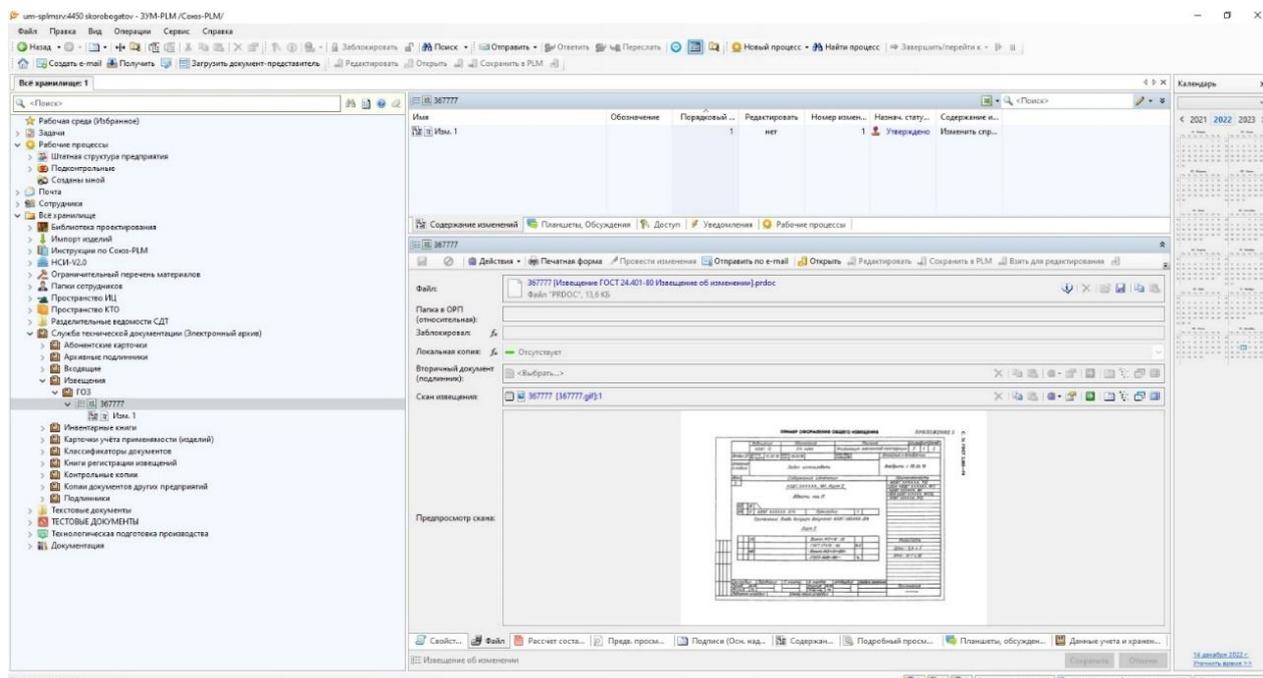


Рис. 4. Процесс согласования извещений об изменении в Союз-PLM.

Система позволяет также, параллельно-последовательно организовать контроль согласованных ИИ и формировать уведомления заинтересованным сотрудникам предприятия, о получении архивом ИИ с измененной КД.

Заключение

Результаты проведенного научного исследования и практика применения разработанных и внедренных в деятельность машиностроительного предприятия процессов, доказала эффективность процессного подхода при построении бизнес-процессов на базе цифровых технологий с использованием программных средств.

По мнению автора, представленная схема процесса согласования извещений об изменении в системе Союз-PLM, может найти широкое применение и быть использована различными предприятиями машиностроения, конструкторскими бюро и научно-исследовательскими институтами России в условиях новой реальности. Дальнейшие исследования, для работы с электронной конструкторской документацией, видятся в применении прикладных инструментариев на основе нейро-цифровых сетей [2] при переходе к Индустрии 5.0.

Список использованных источников

1. ГОСТ РВ 0002-906-2021 Единая система конструкторской документации. Военная техника. Электронная конструкторская документация. Порядок проверки, согласования и утверждения.
2. Бабкин А.В. Индустрия 5.0: экосистемная трансформация экономических систем на основе нейро-цифрового инструментария / А.В. Бабкин, С.И. Корягин, И.В. Либерман, П.М. Клачек // Цифровая трансформация экономических систем: проблемы и перспективы (ЭКОПРОМ-2022): сборник трудов VI Всероссийской научно-практической конференции с зарубежным участием, Санкт-Петербург, 11–12 ноября 2022 года. — Санкт-Петербург: ПОЛИТЕХ-ПРЕСС, 2022. — С. 69–73. — DOI 10.18720/IEP/2021.4/16.
3. Кобзев В.В. Цифровая трансформация промышленных предприятий в условиях новой реальности / В.В. Кобзев, А.В. Бабкин, А.С. Скоробогатов // п-Есоному. — 2022. — Т. 15. — № 5. — С. 7–27. — DOI 10.18721/JE.15501.
4. Репин В.В. Бизнес-процессы. Моделирование, внедрение, управление/ В.В. Репин. — Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2013. — 480 с.
5. Хаммер М., Чампи Дж. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе. Пер. с англ. — Санкт-Петербург : Издательство Санкт-Петербургского университета, 1997. — 332 с.
6. Щедровитский Г.П. Оргуправленческое мышление: идеология, методология, технология // Москва, 2003 — 480 с.
7. Гамидуллаев Р.Б. Эволюция возникновения и становления концепции реинжиниринга процессов управления // РППЭ, 2012. — №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/evolyutsiya-vozniknoveniya-i-stanovleniya-kontseptsii-reinzhiniringa-protsessov-upravleniya> (дата обращения: 15.12.2022).
8. Martin J.H. Enterprise engineering: the key to corporate survival. — Lancashire, England : Savant Institute, 1994.
9. Porter M., Millar V. How Information Gives You Competitive Advantage // Harvard Business Review, 1985, May.

Смирнов Виталий Георгиевич
Московский авиационный институт
г. Москва

СБАЛАНСИРОВАННОСТЬ — ПУТЬ К СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ

Аннотация. Роль сбалансированности в современных условиях непрерывно растет. Существует большое разнообразие классификации ее видов и проявления ее в различных формах. При взаимодействии экономических агентов сбалансированность их экономических интересов играет ключевую роль и является главной движущей силой в хозяйственной деятельности, что в свою очередь обеспечивается в материальном производстве сбалансированностью факторов производства. В современных условиях под достижением сбалансированности факторов производства подразумевается выполнение работы по обеспечению реализации стратегических, общенациональных приоритетов социально-экономического развития страны. По сути

дела, степень достижения сбалансированности обеспечивает получение синергетического эффекта системой. В настоящее время процесс разбалансированности факторов производства нарастает, в связи с чем возрастает роль сбалансированности, в том числе и в процессе управления активами.

Ключевые слова: сбалансированность экономических интересов, сбалансированность факторов производства, синергетический эффект системы, сбалансированность процесса управления активами.

Введение

Понятие «сбалансированность» происходит от французского слова «баланс» — «équilibre», под которой в экономике понимается равновесие, т.е. такое состояние системы, которое характеризуется уравниванием двух или большего числа разнонаправленных факторов. Сложность хозяйственной структуры общества обуславливает многогранность процесса сбалансированности [1].

Существует большое разнообразие классификации ее видов: в том числе сбалансированность интересов, принципов согласования интересов, факторов, параметров, сфер деятельности и др. категорий [3].

Проявляется сбалансированность также в различных формах, в виде: пропорциональности, симметричности, гармонизации, бухгалтерского баланса между активами и пассивами, гомеостаза в природе и др.

Методология исследования

При взаимодействии экономических агентов сбалансированность их экономических интересов, которую впервые изучил А. Смит, играет ключевую роль, т.к. они являются главной движущей силой в хозяйственной деятельности

¹. Нашла она отражение в виде сформулированных А. Смитом совокупности экономических законов².

Именно сбалансированность позволяет минимизировать издержки производства, под которой понимается наличие баланса между потребностью в факторах производства и их наличием.

Рис.1. Фундаментальные принципы сбалансированности производства.



¹ Экономика изучает хозяйственную деятельность общества- рациональное использование ограниченных ресурсов для удовлетворения неограниченных потребностей общества (Примеч. автора).

² Законов: спроса, предложения, стоимости и конкуренции (Примеч. авторов).

Для достижения сбалансированности необходимо соблюдение определенных фундаментальных принципов (см. рис.1).

В материальном производстве сбалансированность факторов производства является непременным условием его высокой эффективности, на что указывали, начиная с XIX в. многие представители теории факторов производства, начиная с Ж.Б. Сэя¹, Дж. Ст. Милля, Маршалла² и др. Проблема достижения сбалансированности факторов производства является составной частью более общей проблемы достижения баланса (равновесия) всего народного хозяйства страны (межотраслевого баланса³) и применяемой системы планирования, в рамках которой она функционирует. Наш великий отечественный учёный-энциклопедист, мыслитель, философ, экономист, биолог, математик, врач, один из крупнейших идеологов социализма А.А. Богданов сформулировал важнейшие его принципы: целостности экономики и единства плана, прямых и обратных связей в управлении и планировании, слабого звена (закон наименьших), равновесия плана, пропорциональности, сбалансированности, удовлетворения человеческих потребностей как исходного пункта планирования [4].

В современных условиях под достижением сбалансированности факторов производства подразумевается выполнение работы по обеспечению реализации именно стратегических, общенациональных приоритетов социально-экономического развития страны, а не краткосрочных.

По сути дела, степень достижения сбалансированности обеспечивает получение синергетического эффекта системой⁴.

Сбалансированность факторов производства проявляется в виде 6 функций: производственной, воспроизводственной, стимулирующей, организационной, общественно-политической и экологической.

Под факторами производства понимаются природные ресурсы (земля, нефть, газ и другие полезные ископаемые), трудовые ресурсы (люди и их способностью производить товары и услуги), капитал (в форме денежного капитала и средств производства, другими словами реального капитала) и предпринимательская способность менеджеров.

Факторы производства имеют свою цену, которая определяется на рынках факторов производства, где собственники продают их и получают от них денежный доход в виде платы за использование ресурсов: природных — ренту (земельную, горную, плату за воду и т.д.), трудовых — заработную плату, капитала — процент, доход собственников капитала, и прибыль (как предпринимательский доход).

В настоящее время процесс разбалансированности факторов производства, нарастает. Экономика России за годы преобразований пострадала, в первую очередь, не от войн и природных катаклизмов, а от ошибочных институциональных решений,

¹ Создавая теорию трех факторов производства, Сэй исходил из известного положения Смита о трех видах дохода: ренте с земли, плате за труд, прибыли на капитал. У Смита происхождение всех трех составляющих объяснялось экономией труда или ростом производительности труда. Сэй полагал, что каждый из факторов производства порождает соответствующий доход (Примеч. авторов).

² Важной заслугой Маршалла является учет фактора времени и введение понятий «короткий» и «длительный» период (Примеч. авторов).

³ Основателем межотраслевого баланса является Василий Леонтьев — лауреат Нобелевской премии (Примеч. авторов).

⁴ Синергетический эффект — эффект, который превышает сумму эффектов составляющих систему элементов (Примеч. авторов).

которые привели к возникновению проблем. Например, потенциал факторов производства в среднем по народному хозяйству используется неэффективно, подтверждением чего являются факты падения объемов производства; административные запреты, как правило, малоэффективны, хотя широко используются на практике [4].

Часто осуществляется подмена приоритетов при формировании цели государственной политики, неверное обоснование критериев выбора управленческих решений: на основе краткосрочных, часто конъюнктурных, ведомственных соображений, ориентация на локальный результат, попытки придать ему статус глобального и т.п.

В этих условиях нельзя сводить проблему сбалансированности факторов производства только к расчету количественных показателей.

Только экономическая наука, будучи единственно надежным компасом в мире экономики, может это объяснить.

Результаты исследования

В рамках проведенных теоретических исследований [2] определены направления достижения сбалансированности факторов производства, под которыми понимаются комбинации специфических инструментов, обеспечивающих функционирование всего народного хозяйства [4], действующего на основе принципа, сформулированного А.А. Богдановым, заимствованным им из природы, что «целое больше суммы своих частей». При этом, чем больше целое отличается от суммы самих частей, тем более оно организовано (сбалансировано)¹. [2] В данном случае речь идет, очевидно, об его жизнеспособности, об его силе в борьбе с окружающей средой.

Заключение

1. Экономическая реформа в России не снимает, а еще более актуализирует теоретическую проблему достижения баланса между факторами производства, в том числе между активами и пассивами [4].

2. Главным условием сбалансированности факторов производства является комплексное решение задач: воспроизводственных, экологических, организационных, институциональных и социальных.

3. Основной задачей государственного управления в данной области является формирование и использование показателей, определяющих развитие важнейших сфер жизнедеятельности общества и государства [4], в том числе процесса управления активами.

4. Сбалансированность является своеобразным критерием эффективности деятельности (развития) систем, в том числе процесса управления активами.

5. Необходимо добиться того, чтобы процесс управления активами развивался в рамках управления комплексным развитием экономики страны при достижении сбалансированности между факторами производства

Список использованных источников

1. Геврасёва А.П. Экосбалансированное развитие региона: теория, факторы, методы оценки // Труды БГТУ, серия 5: Экономика и управление. — 2021. — № 1. — С. 75–82.

2. Латыпов Д.Р. Направления сбалансированности факторов производства / диссертация к.э.н. — Москва, 2001. — 138 с.

¹ Эмерджентность — проявление сбалансированности, закона перехода количества в качество.

3. Смирнов В. Г. Классическая модель сбалансированности рынка / В.Г. Смирнов // Экономика и управление в машиностроении. — 2021. — № 6. — С. 46–51.

4. Смирнов В.Г. О сбалансированности факторов производства в машиностроении / В.Г. Смирнов, К.В. Анисимов, Д.А. Прокофьев, Л.Ю. Титов // Экономика и управление в машиностроении. — 2018. — № 3. — С. 5–11.

Соболевская Татьяна Григорьевна
ФГБОУ ВО «Росбиотех»
г. Москва

СТРАТЕГИИ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация. В настоящее время все страны мира находятся на этапе вхождения в цифровое пространство. Скорость и характер происходящих изменений, а также их основные закономерности позволяют судить о необходимости управления данными трансформациями с учетом особенностей социально-экономического, институционального, политического развития той или иной страны. В статье раскрыта суть происходящих цифровых преобразований. Предложены механизмы опережающего развития цифровой экономики:

Ключевые слова: цифровая экономика, ведущие и отстающие страны, стратегия догоняющего и опережающего развития.

Введение

Процессы цифровых трансформаций стали объективной реальностью. Безусловно, они имеют свою уникальную специфику применительно к различным странам мира.

Переход на цифровой путь развития экономической системы не может представлять собой однозначный процесс, он является весьма персонифицированным. На сегодняшний день очевидна сильная дифференциация стран по уровню цифрового развития: экономические системы одних стран практически полностью базируются на применении новых производственных технологий и расширенном воспроизводстве человеческого капитала, у других стран наблюдаются явные признаки технологического отставания от передовых стран и проблемы с реализацией политики догоняющего развития.

В этой ситуации изучение проблемы преодоления социально-экономического и технологического разрыва, поиск эффективных инструментов продвижения и сохранения лидерства в цифровой экономике становится особенно актуальным.

Методология исследования

Информационную базу исследования составляют отчеты международных организаций и консалтинговых групп.

Исследование проводилось с использованием методологии экономического анализа, наблюдения, анализа и синтеза, системного подхода.

Результаты исследования

В индустриальной экономике дифференциация по уровню социально-экономического развития стран мира проявлялась в виде явного лидерства одних

стран, устанавливающих стандарты развития науки, производства, потребления и социального благополучия, и отставания от других стран, так называемой периферии.

Ведущие страны (Швейцария, Дания, Швеция, Соединенные Штаты и другие) доминировали на мировой арене благодаря своей способности развивать свой собственный ресурсный потенциал.

В свою очередь, отстающие страны осваивали технологические достижения и внедряли институты, созданные в ведущих странах, самостоятельно адаптируя их к своим конкретным, экономическим условиям (Япония, Сингапур, Китай) [4], либо осуществляли масштабное заимствование созданных технологий и знаний и полностью подчиняли процессы развития целям развитых стран (Южная Корея, Тайвань, Бразилия, Мексика) [6].

В то же время они опирались на одну из признанных стратегий развития: стратегию догоняющего развития или стратегию опережающего развития в зависимости от начального уровня экономического развития, доступа к знаниям и технологиям, состояния фундаментальных институтов и их природно-ресурсного потенциала. Эти стратегии различаются как по своему смыслу, так и по системе реализуемых государственных действий.

Например, стратегия догоняющего развития направлена на сокращение разрыва между странами на основе концентрации собственных ресурсов или заимствования недостающих технологий в рамках индустриализации и модернизации экономики при сохранении движения отстающей страны по выбранной траектории [3]. Эта стратегия отвечает протекционистским взглядам и может быть полезна в контексте резкого расширения международной торговли.

Стратегия опережающего развития основана на возможности ускоренного развития путем достижения эффекта увеличения отдачи в глобальной экономической системе за счет интенсивного внедрения новых технологий, основанных на новых знаниях, с учетом специализации стран. Другими словами, для преодоления отставания страна выбирает параллельную траекторию развития, основанную на инвестировании в создание новых технологий, которые позволят ей достичь конкурентных преимуществ и занять собственную нишу на мировом рынке за счет получения высокого дохода, темпы роста, превышающие темпы роста экономических лидеров.

Как показала практика, некоторые страны, реализующие стратегию опережающего развития (например, Канада, Австралия, Новая Зеландия и др.), использовали собственный природно-ресурсный потенциал, сформировали институциональную систему и обеспечили ускорение за счет устранения внешнеэкономических барьеров и создания более благоприятной внутренней и внешней среды [3].

Другие страны, имели уникальные природные ресурсы и условия для быстрого экономического роста (например, Кувейт, ОАЭ, Саудовская Аравия, Иран и т. д.) сумели обеспечить интенсивное развитие, осуществляя скоординированную политику в области производства, торговли, цен и резкого укрепления своих внешнеэкономических позиций в торговле нефтью с ее основными импортерами [1].

Третий вариант для достижения опережающего развития были выбраны страны, чей ресурсный потенциал и возможности для создания развитой обрабатывающей промышленности, которая производит конкурентоспособную продукцию на основе постепенного развития новых технологий (Япония, Южная Корея, Тайвань, Гонконг, Сингапур), а также реализация экспортной стратегии продвижения готовых товаров на мировые рынки [2, 4].

Однако переход к новому цифровому этапу развития трансформирует восприятие лидеров и аутсайдеров, механизмов и стратегий преодоления разрыва, делая предыдущие стратегии догоняющего и опережающего развития менее эффективными, несмотря на успешное сокращение разрыва в доходах между богатыми и бедными странами в мировой экономике.

Исследования и динамика развития цифровых технологий в глобальном масштабе позволяют сказать, что сегодня страны мира находятся на разных стадиях развития цифровых технологий: некоторые из них демонстрируют высокие темпы роста добавленной стоимости в сфере создания новых технологий на основе расширенного воспроизводства человеческого капитала, в то время как другие, сталкиваются с проблемой преодоления технологических и экономических отставаний от передовых стран [3, 5].

Лидеры по уровню цифровой конкурентоспособности в 2021 году по данным IMD World Digital Рейтинг конкурентоспособности составляют США, Сингапур, Швеция, Дания и Гонконг (табл.1). Эти страны обладают наибольшим потенциалом и готовностью к внедрению и изучению цифровых технологий как ключевого фактора экономических преобразований в бизнесе, правительстве и обществе в целом. Топ-5 стран имеют общие черты с точки зрения их ориентации на генерацию знаний (подчеркивается процесс цифровой трансформации через открытие, понимание и изучение новых технологий), но каждая из ведущих стран имеет свой подход к цифровой конкурентоспособности. В десятку самых развитых стран мира по уровню цифровой конкурентоспособности в 2021 году также вошли Нидерланды (7-е место), Финляндия (10-е место), Швейцария (6-е место), Норвегия (9-е место) и Республика Корея (8-е место).

Таблица 1. Сопоставление стран по индексам глобальной конкурентоспособности, глобальной цифровой конкурентоспособности и индексу устойчивости стран в 2021 году [5].

Позиция в рейтинге	Индекс глобальной конкурентоспособности	Индекс глобальной цифровой конкурентоспособности	Индекс устойчивости стран
1	Сингапур	США	Швейцария
2	Дания	Сингапур	Мальта
3	Швейцария	Швейцария	Япония
4	Нидерланды	Дания	Китай
5	Гонконг	Гонконг	Германия

Несколько азиатских экономик — Китай, Индонезия, Корея и Индия — добились значительного прогресса в развитии своей технологической инфраструктуры и динамики бизнеса.

Средние показатели цифровой конкурентоспособности растут в Южной Азии и Тихоокеанском регионе, а также в странах бывшего СНГ и Центральной Азии. В то же время значения аналогичных показателей для Западной Азии, Африки и Восточной Европы соответствует показателям 2018 года. Экономике южноамериканских стран отстают от других субрегионов, испытывая снижение уровня цифровизации по сравнению с 2018 годом.

Заключение

В целом страны с высокими цифровыми индикаторами конкурентоспособности, скорее всего, сохранят свои лидирующие позиции в качестве международных центров знаний и останутся основными цифровыми центрами (из-за преобладания человеческого капитала в структуре и способности обеспечить высокое качество производства), в отличие от стран-аутсайдеров (для которых характерно накопление капитала и перераспределение ресурсов). Например, несколько азиатских экономик в 2018 году сократили цифровой разрыв за счет развития технологий. Однако они по-прежнему зависят от западных экономик в производстве знаний.

Список использованных источников

1. Aker S. and Aghaei I. Comparison of Business Environments in Oil-Rich MENA Countries: A Clustering Analysis of Economic Diversification and Performance. // *Emerging Markets Finance and Trade*. — January 2019.
2. Вольпи В. Азиатская экономическая модель и Запад: реванш «видимой руки» / В. Вольпи, Ф. Маццеи ; пер. с итал. Н. Тюкалова ; научная редакция д.э.н. проф. Ю.В. Таранухи.
3. Karpunina E. K., Konovalova M.E., Titova E.V. [et al.] New Paradigm of the Strategy of Advanced Development in the Digital Economy: Prerequisites, Contradictions and Prospects // *Education Excellence and Innovation Management : A 2025 Vision to Sustain Economic Development during Global Challenges: Proceedings of the 35th International Business Information Management Association Conference (IBIMA), Seville, Spain, 01–02 апреля 2020 года*. — Seville, Spain : International Business Information Management Association (IBIMA), 2020. — P. 2270–2292.
4. Родрик Д. Промышленная политика в XXI веке. Дискуссионный документ CEPR 4767. ... Исследовательский центр пространственной экономики, Лондонская школа экономики, Национальный институт экономических и социальных исследований IZA, Houghton St, Лондон.
5. Соболевская Т. Г. Новая парадигма стратегии опережающего развития в цифровой экономике // Развитие экономических систем: теория, методология, практика / ФГАОУ ВО «Самарский Национальный Исследовательский Университет им. Академика С.П. Королева»; АНО ВО Самарский Университет Государственного Управления «Международный институт рынка»; Межотраслевой Научно-Информационный центр ФГБОУ ВО «Пензенский Государственный Аграрный Университет». — Пенза : Пензенский государственный аграрный университет, 2022. — С. 88–101
2. Сухарев О.С. Адекватность стратегии опережающего развития экономики России в глобальных изменениях / О.С. Сухарев // *Экономический анализ: теория и практика*. — 2013. — № 47(350). — С. 2–15.
3. World Bank. Government expenditure on education, total (% of GDP). Available at: <https://data.worldbank.org/indicator/SE.XPD.TOTL.GD.ZS>.

ИЗМЕНЕНИЕ В СТРУКТУРЕ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЙ В СВЯЗИ С РАЗВИТИЕМ ОБРАЩЕНИЯ С ТКО В РОССИИ

Аннотация. Рост образования твердых коммунальных отходов в России происходит при сокращении численности населения и принимаемых мер на начальном этапе реформы обращения с отходами, что свидетельствует о наличии экономических, правовых, организационных, социально-культурных проблем. Исследуется, как с помощью информационно-коммуникационных технологий может быть достигнута необходимая прозрачность процессов формирования, сбора отходов у источников, движения их по этапам обращения вплоть до утилизации и захоронения. Финансовое состояние отраслевых субъектов рынка оценивается как несоответствующее инвестиционным потребностям развития отрасли. Анализируется влияние финансового механизма концессионных соглашений для создания объектов инфраструктуры на повышение экономического потенциала в виде материальных и нематериальных активов отрасли. Выявляются препятствия в этом процессе и возможности их преодоления.

Ключевые слова. Информационно-коммуникационные технологии, концессии, финансовое состояние, инвестиции, отдельный сбор, полигоны, несанкционированные свалки.

Введение

Структурная перестройка экономики предполагает модернизацию одних старых отраслей, сокращение и замену других, а также создание новых секторов «с нуля». К таким вновь создаваемым отраслям в России относится обращение с отходами, становление которой происходит с немалыми трудностями, вызванными отсутствием материально-технической базы и, что важно, надежной базы данных о происходящих в отрасли процессах. О роли активов в развитии экономики можно судить по определению их в МСФО и РСБУ: актив — это ресурс, контролируемый предприятием в результате прошлых событий, от которого предприятие ожидает получение будущих экономических выгод. Активы разнообразны по видам, обладают определенной степенью риска и длительностью жизненного цикла, способностью приносить прямые и косвенные экономические выгоды и взаимодействовать с другими активами. Структура активов должна соответствовать отраслевой специфике и хозяйственной ситуации. Все эти качественные признаки активов учитываются при проектировании и строительстве современной индустрии обращения с отходами. В политико-экономических условиях антироссийских санкций важным фактором успешного проведения технической и цифровой трансформации является использование продуктов отечественной разработки и производства. Так, ФГИС ОПВК, разработанная по заказу Росатома ООО «Большая тройка» и предназначенная для обращения с опасными отходами, является уникальной в мире. Она информирует о движении 444 видов 1-го и 2-го класса опасности всех отходообразователей, перевозчиков и конечных получателей с математическим расчетом тарифов и на 99% состоит из элементов российского производства.

Методология исследования

Методами исследования послужили экономико-статистический, сравнительно-аналитический, абстрактно-логический методы. Материалами исследования являются законодательные, нормативные акты, плановые, отчетные и аналитические документы государственных органов, экспертные доклады, научные работы по данной теме.

Результаты исследования

Начавшаяся в 2019 году реформа в сфере управления с твердыми коммунальными отходами (ТКО) в России должна создать новую индустрию с современной инфраструктурой, многие элементы которой до сих пор отсутствуют или функционируют фрагментарно, неравномерно по территории страны. Создан институт региональных операторов, ППК «Российский экологический оператор», но не введена расширенная ответственность производителей, тарифы формируются по нормативам, а не по фактическому объему, мощности инфраструктуры отстают от потребностей отрасли. Не решены задачи: отдельного сбора, сортировки, переработки, сокращение захоронения отходов, ликвидации несанкционированных свалок. Причина проблем обращения с отходами заключается в непрозрачности процессов, неполноте данных, для восполнения которых необходимы цифровые средства обработки значительных объемов разнообразной информации и онлайн выбор оптимальных решений.

В распоряжении Правительства РФ «Стратегическое направление в области цифровой трансформации отрасли экологии и природопользования» выделены 3 проблемы в управлении отходами: отсутствие единого канала сбора информации и обратной связи по экологии и свалкам ТКО; отсутствие полной, актуальной информации по числу отходообразователей, объему и морфологии отходов III-V класса опасности; отсутствие механизма учета и контроля потоков отходов. Внедрение информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) позволит лучше использовать материальные и трудовые ресурсы; снизить операционные затраты; гибко реагировать на изменения в обращении с отходами. Состав ИКТ представлен на рис. 1.



Рис. 1. Состав ИКТ в обращении с ТКО (сост. по [1])

Геопространственные технологии отслеживают заполнение и опорожнение контейнеров, движение мусоровозов, выбирают оптимальные маршруты и оценивают экологическую обстановку. Беспроводная технология дает информацию онлайн без вмешательства человека. К ним относятся: RFID-датчики и технология визуализации. Сенсоры определяют свойства отходов, объем, вес, температуру, давление, содержание газа и преобразуют данные в электрический сигнал. При min мощности вычислений датчики имеют низкое энергопотребление. Технология визуализации обеспечивает мониторинг контейнеров и экологии. Данные видеочамер обрабатываются ИИ, прогнозируют обстановку. Камеры с робототехникой энергоемки, это повышает эксплуатационные расходы. Собранные данные передаются с помощью беспроводных технологий: связь с радиусом до 100 м (протоколы Bluetooth, ZigBee и Wi-Fi) потребляет мало энергии; технология LoRa с низким энергопотреблением и большой дальностью: до 5 км в городе и 10 км за городом. Участники обращения с отходами могут комплектовать цифровую инфраструктуру, исходя из своих условий, тем более, что отечественными фирмами разрабатывается и предлагается разнообразное ПО и приборы для отрасли. Цифровые платформы для разных источников и масштабов образования отходов разработаны: ППК «РЭО», операторами связи Ростелеком, МТС, МегаФон, Теле2, Вымпелком, IT-фирмами SmartEcoSistems, ТКО-Информ и др. По оценке МТС, цифровизация всего рынка ТКО потребует от его участников 10 млрд руб.

Помимо цифровизации, требуются инвестиции во внеоборотные активы (сортировочные линии, транспорт, контейнеры, перерабатывающие заводы) — 868 объектов по концессии стоимостью 550 трлн руб., из них 95% субсидии РЭО. Частные инвестиции составят 27,5 трлн руб. Совокупная потребность в частных инвестициях на цифровую инфраструктуру и концессионные соглашения составит 27,6 трлн руб. Возможность вложения в активы зависит от финансового состояния региональных операторов, анализ в табл. 1.

Таблица 1. Показатели финансового состояния организаций в 2022 году [2]

показатели	по всем видам деятельности	водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений
Количество зарегистрированных организаций, ед.	270083	1357
Оборот организаций, млрд руб.	291076,9	1831,8
Финансовые результаты деятельности организаций, млрд руб.	23743,6	67,7
Доля убыточных организаций, %	27,6	49,4
Количество организаций, имеющих просроченную кредиторскую задолженность, ед.	5607	597
Доля организаций, имеющих просроченную кредиторскую задолженность, %	0,02	44,0
Рентабельность оборота организаций, %	8,88	3,70

Данные Росстата за 2022 г. и расчеты по ним показывают, что финансовое состояние отрасли управления отходами существенно хуже, чем экономики в целом: 49% организаций убыточны, просроченная кредиторская задолженность имеется у 44%, рентабельность деятельности в 2,4 раза меньше среднероссийской и ниже уровня инфляции. Показатели свидетельствуют о недостатке собственных источников развития, низкой кредитоспособности и об угрозе банкротства. Объем требуемых инвестиций в 27,6 трлн руб. превышает совокупную прибыль отрасли (67,7 млрд руб.) более, чем в 400 раз, а концессии не доступны убыточным фирмам.

В результате реализации Комплексной системы обращения с ТКО участники отраслевого рынка получают на баланс значительные активы - 550,1 трлн руб., т. е. рост в сотни раз по сравнению с балансовой стоимостью основных средств по деятельности «сбор, обработка и утилизация отходов; обработка вторичного сырья» в 2021 г. (224,1 млрд руб.) [3].

Высокую динамику имущества организаций в сфере обращения с отходами следует понимать как возрастание роли основных средств в производстве, усиление их влияния на бизнес-процессы и финансовые результаты отрасли. Принимая во внимание то, что создаваемые активы будут технически новыми, соответствующими наилучшим доступным технологиям, можно утверждать о действии фактора повышения эффективности и роста рыночной стоимости компаний в будущем.

Препятствиями для успешного продвижения реформы и создания экономического потенциала в виде новых активов отрасли является региональный разрыв в темпах и полноте изменений. Так, 65% населения не доступен отдельный сбор; только в третьей части регионов показатели обращения с отходами близки к запланированным; растет количество несанкционированных свалок, в основном в восточных регионах; 15 регионов не подали заявки на инвестпроекты по концессии и т.д. В рекомендациях Всемирного банка по преодолению разрыва стран в управлении отходами отмечено, что расхождение намерений и фактического исполнения указывает на сбой в институтах [4]. Центральные власти ответственны за создание законодательной базы управления отходами, а местные органы — за предоставление и контроль коммунальных услуг.

В нынешней ситуации в сфере обращения с ТКО в России актуальными представляются следующие меры: дальнейшая разработка правовых и нормативных актов для эффективного управления отходами на территории страны, в частности, введение расширенной ответственности производителей, обязательное согласование территориальных схем с общественностью и т.д.; утверждение долгосрочных тарифов на коммунальные услуги [2]; использование механизма государственно-частного партнерства для создания объектов инфраструктуры во всех регионах страны; субсидирование кредитов коммерческих банков на инвестиции отрасли; включение неформального сектора в оказание услуг [4].

Заключение

Исследование позволяет сделать следующие выводы: 1) трудности управления отходами в РФ, связанные с непрозрачностью процессов и информационной необеспеченности решений, преодолеваются созданием ИКТ средствами государства и бизнеса; 2) материальные активы инфраструктуры предусматривается создать с помощью концессионных соглашений с 95% государственным финансированием во всех регионах страны, что вместе с вложениями в цифровую инфраструктуру увеличит экономический потенциал отрасли в сотни раз; 3) для преодоления препятствий реформы в сфере ТКО необходимо совершенствование правовой, нормативной и институциональной базы со стороны центральной власти и ответственное выполнение норм на региональном и местном уровне.

Список использованных источников

1. Социально-экономическое положение Российской Федерации. 2022. Росстат. URL: https://gks.ru/bgd/regl/b22_01/Main.htm
2. Тютюкина Е.Б., Губернаторова А.М. Риски проектного финансирования в деятельности региональных операторов в сфере обращения с твердыми коммунальными отходами и их минимизация // Экономика, предпринимательство, право. — 2022. — Т. 12. — № 8. — С. 2279–2294.
3. Основные фонды и другие нефинансовые активы. Росстат. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/14304>
4. Akram S.V. et al (2021). Role of Wireless Aided Technologies in the Solid Waste Management: A Comprehensive Review. Sustainability. — 13 (23). — 13104; URL: <https://doi.org/10.3390/su132313104>
5. Bridging the Gap in Solid Waste Management. World Bank. URL: <https://www.worldbank.org/en/topic/urbandevelopment/publication/>

Тонких Андрей Сергеевич

Государственный морской университет

имени адмирала Ф.Ф. Ушакова

г. Новороссийск

Маслова Елена Юрьевна

Филиал Кубанского государственного университета

г. Новороссийск

ВЫБОР АКЦИЙ КОМПАНИЙ ДЛЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ НА ОСНОВЕ ИХ НОРМАТИВНОЙ РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКИ

Аннотация. Рейтинги широко используются при выборе финансовых активов. Однако их применение сдерживается субъективными факторами, а также потенциальной недобросовестностью эксперта. В работе представлена модель рейтинговой оценки акций, позволяющая получить дополнительную по отношению к существующим методам рейтингования информацию о качественных характеристиках акций, обеспечивающей прозрачность методики присвоения рейтинга и ограничивающей влияние субъективизма, аффилированности и предвзятости эксперта-аналитика. На основе метода динамического норматива строится рейтинговая оценка, выражающая меру близости нормативного и фактического порядка темпов роста показателей, характеризующих инвестиционную привлекательность акций. В результате сформирован рейтинг некоторых акций российских и американских компаний, относящихся к различным отраслям, масштабам деятельности, рынкам и странам. Полученные оценки обладают высоким уровнем объективности, компактности, динамичности, интерпретируемости и сопоставимости.

Ключевые слова: рейтинг акций; инвестиционная привлекательность акций; критерии привлекательности акций; динамический норматив; нормативная динамика показателей.

Введение

Одним из ключевых этапов управления активами предприятия является выбор объектов инвестирования. Учитывая, что компании не испытывают недостатка в потенциальных вариантах инвестирования, данный выбор представляет собой сложную задачу. Особенно это актуально в отношении финансовых активов, в частности, акций других компаний. Так количество только ликвидных российских акций, входящих в расчет индекса МосБиржи широкого рынка, составляет 98, общее количество обращающихся на МосБирже акций — более 200. Если компания инвестирует на международном рынке, то это кратно увеличивает количество вариантов. Например, в США на биржевых рынках обращается более 4 тыс. акций. Данное обстоятельство обуславливает важность разработки методов, позволяющих делать подобный выбор более обоснованно.

Одним из самых популярных способов решения проблемы выбора финансовых активов для инвестирования является присвоение им определенного рейтинга — обобщающего показателя (число, ранг, интервальный уровень), отражающего качество объекта или качество функционирования объекта, его результатов на основе определенной исходной информации. В дополнение к рейтинговой оценке составляется ранжированный список, в котором потенциальные объекты инвестирования упорядочиваются по ее значению.

К основным причинам популярности рейтингов акций относятся следующие:

1. Взгляд на акцию «со стороны» независимых экспертов.

Со временем постоянная работа с одними и теми же акциями приводит к проблеме «замыливания глаза», аналитик перестаёт обращать внимания на мелочи, выпадающие из постоянного фокуса его внимания, и не замечает их изменений. Кроме того, со временем мы теряем объективность и начинаем предпочитать одни акции другим, видим в них то, что хотим увидеть, идеализируем их. При этом игнорируем позитивные тенденции других акций. Рейтинг помогает сместить фокус, обеспечивает взгляд со стороны.

2. Получение информации о результатах работы эмитента акций в компактной форме.

Анализ деятельности компании подразумевает ее оценку с различных сторон: ликвидности, финансовой устойчивости, оборачиваемости, рентабельности, производительности, рыночной активности и др. Отчеты эмитентов ценных бумаг представляют собой многостраничные документы, детальное изучение которых по разным причинам не всегда возможно. Более того, результаты деятельности компании в различных сферах деятельности могут быть весьма неоднородны, что также затрудняет их анализ и интерпретацию. Тогда как рейтинговая оценка представляет результаты работы предприятия в виде обобщающей характеристики и тем самым значительно упрощает оценку его деятельности.

3. Снижение трудоемкости и экономия времени на сбор и обработку большого объема информации об эмитенте акции.

Очевидно, что представление результатов деятельности компании в компактной форме экономит время и усилия на сбор и анализ информации. Особенно в условиях, когда требуется проанализировать информацию о большом количестве компаний.

4. Выявление «лучших» и «худших» акций, их ранжирование.

Рейтингование акций позволяет упорядочить их по инвестиционной привлекательности, что значительно упрощает выбор среди множества вариантов инвестирования.

5. Дополнительное обоснование инвестиционных идей.

Если остаются какие-то сомнения (иногда необъяснимые) в правильности сделанного выбора в пользу той или иной акций, рейтинги могут послужить дополнительным обоснованием сделанного выбора.

Можно выделить и другие причины популярности рейтингов — сигналы для покупки или продажи акций; поиск новых акций для покупки; возможность инвестирования в акции без обладания специальными знаниями, подтверждение качества акции как товара и т.д.

Проведенный нами анализ [11] выявил ряд недостатков существующих методик рейтингования. К ним относятся, например:

1. Субъективность рейтееров. Под рейтеерами мы здесь понимаем субъектов рейтингования: рейтинговые агентства и отдельных аналитиков.

2. Асимметричность информации. Рейтеры используют неодинаковую информацию.

3. Аффилированность или предвзятость рейтееров. Данный вопрос рассмотрен в различных аспектах в [2,4,5,6].

4. Закрытость методик присвоения рейтингов, что порождает невозможность проверки рейтинговой информации.

Проблему объективности рейтинга часто пытаются решить с помощью совершенствовании методик рейтингования, например с применением методов регрессии или машинного обучения [1,7,8]. Но это до конца не снимает проблему субъективности: начиная от выбора вида конкретной зависимости, переменных модели, их значимости и заканчивая подгонкой модели под эмпирический материал. Кроме того, на вид модели существенное влияние оказывают страновая и отраслевая принадлежность эмитента, а это не позволяет делать выбор между различными вариантами инвестирования, если акции компаний торгуются на различных рынках или относятся к разным отраслям.

Поэтому стоит задача разработки такой методики рейтингования, которая позволяла бы устранить влияние субъективизма, аффилированности и предвзятости рейтеера, а также сравнивать между собой акции эмитентов разных рынков и разных отраслей.

Методология исследования

В основе построения искомой методики лежит построение динамических нормативов, то есть взаимное упорядочение темпов роста показателей инвестиционной привлекательности акций — рыночной цены, дивидендов, прибыли, выручки, балансовой стоимости акций. Применение динамических нормативов для решения различных аналитических и исследовательских задач представлено, например в [9,10,12].

Выбор динамического норматива в качестве базовой методологии построения рейтинговой модели оценки акций обусловлен следующими доводами. Динамические нормативы основаны на принципах динамической соподчиненности и динамической сопоставимости показателей, что обеспечивает необходимый уровень объективности, универсальности, методической прозрачности и простоты разрабатываемой модели. Кроме того, в основе экономических измерений на основе динамических нормативов лежит расчет интегральных (рейтинговых) оценок, поэтому выбор динамического норматива для построения рейтинга акций представляется нам достаточно логичным и обоснованным.

Результаты исследования

Построенная нами на основе динамического норматива модель рейтинговой оценки акций выглядит следующим образом (1):

$$\begin{cases} GR(P) > GR(D) \geq GR(E) > GR(S) > GR(Eq) > GR(NSO) \\ GR(Eq) > 1 \end{cases} \quad (1)$$

$GR(A)$ — темп роста показателя A ,

P — рыночная цена акции;

D — сумма дивидендов на одну акцию;

E — чистая прибыль компании;

S — выручка;

Eq — собственный капитал;

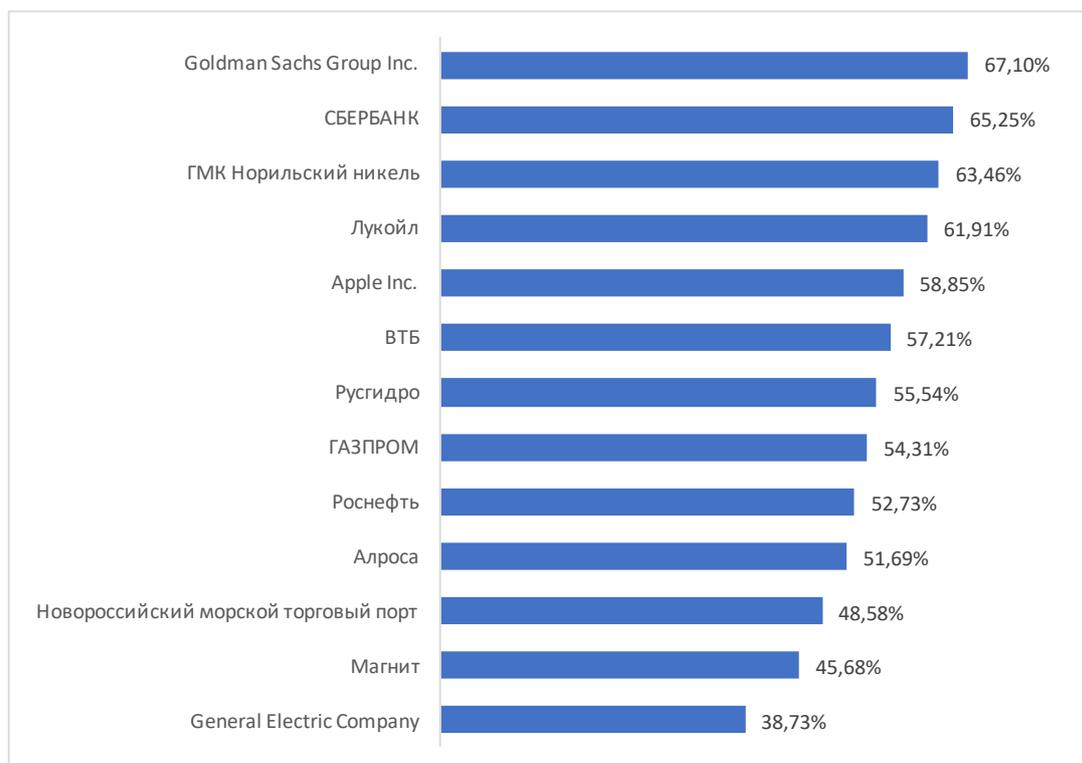
NSO — количество акций в обращении.

Представленная модель построена на основе логических рассуждений и очевидных экономических закономерностей. Например, рассмотрим самый популярный в анализе акций показатель [3] — мультипликатор P/E , рассчитываемый как отношение рыночной цены акции к прибыли на акцию. Инвестор, приобретая акцию, рассчитывает на рост P/E в будущем. Это означает, что он возлагает надежды на более быстрый рост числителя (P) по сравнению со знаменателем (E). А это есть ничто иное, как соблюдение соотношения $GR(P) > GR(E)$. Продолжая аналогичные рассуждения можно доказать справедливость бенчмарка (1). Данное доказательство представлено нами в [11].

Количественный расчет рейтинговой оценки представляет собой меру совпадения фактического порядка темпов роста оцениваемых показателей с нормативным порядком (бенчмарком) (1). В качестве такой меры можно взять, например, нормированное Хэммингово расстояние между этими порядками [11].

Апробируем разработанную модель на акциях некоторых российских и американских компаний из разных отраслей по итогам 2020 г. (рис.1).

Рис.1. Рейтинг обыкновенных акций российских и американских компаний.



Источник: составлено автором.

Рейтинг акций Goldman Sachs Group 67,1% означает, что в среднем фактическая динамика показателей, характеризующих привлекательность акций, совпадает с нормативной (бенчмарком) на 67%. Это наибольшее значение из представленных на рис. 1 акций, поэтому они являются наиболее предпочтительными по критерию соответствия нормативной динамике. Наименее привлекательными из представленных являются акции General Electric Company. Заметим, что по представленному критерию мы можем делать объективный выбор среди акций компаний, представляющих разные страны и разные отрасли. Так в списке присутствуют российские и американские компании, банки, нефтяные, металлургические компании, предприятия розничной торговли, порт, энергетическая компания, компании IT сектора. Можно существенно расширить список рейтингуемых акций как за счет российских, так и зарубежных акций. Представленный подход позволяет это сделать.

Заключение

Разработанная рейтинговая оценка апробирована на примере некоторых российских и американских акций. В результате составлен перечень акций, ранжированный по интегральной характеристике инвестиционной привлекательности выбранных ценных бумаг. Полученные оценки обладают высоким уровнем объективности, компактности, динамичности, интерпретируемости и сопоставимости. Сопоставимость означает, что представленный алгоритм позволяет сравнивать по инвестиционной привлекательности акции компаний различных отраслей, масштабов деятельности, рынков и стран без модификации.

Мы считаем, что наша модель будет полезна в качестве как основного, так и дополнительного инструмента анализа акций для фундаментального инвестирования. Тестирование методики показало, что данный подход имеет потенциал широкого применения как наряду с существующими системами оценивания, так и автономного его использования.

Список использованных источников

1. Asghar M.Z., Rahman F., Kundi F.M. et al. Development of stock market trend prediction system using multiple regression // Computational and Mathematical Organization Theory. — 2019. — v.25. — pp. 271–301. — DOI: <https://doi.org/10.1007/s10588-019-09292-7>.
2. Chia-Ying Chan, Huai-Chun Lo, Yi-Ru Su. Distribution of stock ratings and analyst recommendation revision // The North American Journal of Economics and Finance. — 2014. — v.28. — pp. 273–286. — DOI: <https://doi.org/10.1016/j.najef.2014.03.004>.
3. Fernandez P. Valuation Using Multiples: Dispersion. Useful to compare and to negotiate. Repository: SSRN. — 2019. — DOI: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.274972>.
4. Hong H. and Kubik J.D. Analyzing the Analysts: Career Concerns and Biased Earnings Forecasts // The Journal of Finance. — 2003. — v.58. — pp. 313–351. — DOI: <https://doi.org/10.1111/1540-6261.00526>.
5. Lim T. Rationality and Analysts' Forecast Bias // The Journal of Finance. — 2001 — v.56. — pp. 369–385. — DOI: <https://doi.org/10.1111/0022-1082.00329>.
6. Samar Ashour, (Grace) Qing Hao. Do analysts really anchor? Evidence from credit risk and suppressed negative information // Journal of Banking & Finance. — 2019. — v.98. — pp. 183–197. — DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2018.11.006>.
7. Алжеев А.В., Кочкаров Р.А. Сравнительный анализ прогнозных моделей ARIMA И LSTM на примере акций российских компаний // Финансы: теория и практика /

- Finance: Theory and Practice. — 2020. — №24(1). — с. 14–23. — DOI: <https://doi.org/10.26794/2587-5671-2020-24-1-14-23>.
8. Билев Н.А. Моделирование изменения цены биржевого инструмента на базе микроструктурных рыночных данных // Финансы: теория и практика / Finance: Theory and Practice. — 2018. — №22(5). — с. 141–153. — DOI: <https://doi.org/10.26794/2587-5671-2018-22-5-141-153>.
 9. Погостинская Н.Н., Погостинский Ю.А., Власова М.С. Измерение стратегии социально-экономического развития Арктической зоны Российской Федерации // Арктика: экология и экономика. — 2019. — №1. — с. 21–33. — DOI: [10.25283/2223-4594-2019-1-21-33](https://doi.org/10.25283/2223-4594-2019-1-21-33).
 10. Сыроежин И.М. Совершенствование системы показателей эффективности и качества. — Москва : Экономика. — 1980.
 11. Тонких А.С., Тонких С.А., Маслова Е.Ю. Построение динамической нормативной модели рейтинговой оценки акций // Финансы: теория и практика / Finance: Theory and Practice. — 2022. — №26(3). — с. 85–109. URL: <https://doi.org/10.26794/2587-5671-2022-26-3-85-109>.
 12. Третьякова Е.А., Осипова М.Ю. Оценка показателей устойчивого развития регионов России // Проблемы прогнозирования. — 2018. — №2. — с. 24–35.

Трофименко Маргарита Юрьевна
МГИМО МИД России
г. Москва

ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ПЛАТЕЖЕЙ В УСЛОВИЯХ ЕВРОСАНКЦИЙ

Аннотация. В условиях усиливающегося санкционного давления на финансовую систему РФ сложности с осуществлением платежей возникают не только у резидентов РФ, но также у резидентов ЕС-владельцев счетов в российских банках, которые вынуждены соблюдать ограничительные меры, принятые как Советом ЕС, так и Российской Федерацией. В настоящей публикации рассматриваются ключевые моменты регламентов, принятых Советом ЕС в 2014 году и наиболее активно дополняемых с конца февраля 2022 года. Также приведен перечень действий и сделок, которые запрещено совершать резидентам ЕС, имеющим счета в российских банках с даты включения последних в санкционный список. Отдельно отмечены разъяснения положений регламентов, касающиеся возможного распространения ограничительных мер на российские и зарубежные компании, входящие в группу лиц российских подсанкционных банков, а также предложены варианты по распоряжению денежными средствами и закрытию счетов.

Ключевые слова: санкции иностранных государств, экономические ограничительные меры, финансовые санкции, меры ограничительного характера, нерезиденты, Европейский Союз, Council Regulation № 833/2014, Council Regulation 269/2014.

Введение

В преддверии католического Рождества Совет ЕС принял очередной пакет ограничительных мер, предусматривающий расширение перечня подсанкционных российских банков. Таким образом, начиная с 16 декабря 2022 года на резидентов стран ЕС (внесены в перечень государств, осуществляющих недружественные действия в отношении Российской Федерации²), являющихся клиентами указанных российских банков, а также их директоров, акционеров и бенефициаров, налагаются дополнительные обязанности, которые следует учитывать при заключении сделок и проведении платежей.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что практически в каждой крупной холдинговой структуре имеются компании-нерезиденты, поэтому анализ последствий применения ограничительных мер ЕС и применимых правовых решений востребован также в отраслях и сферах деятельности российских компаний, которые не внесены в санкционный перечень.

Ограничительные меры Совета ЕС оформляются, в основном, двумя регламентами: Council Regulation № 833/2014 (далее — Регламент № 833) и Council Regulation 269/2014 (далее — Регламент № 269) [2], принятыми в 2014 году и наиболее активно дополняемыми с конца февраля 2022 года. Тематически Регламент № 833 касается ограничений в отношении сделок купли-продажи (поставки, передачи, экспорта и пр.), а также производства, финансирования, посредничества в отношении отдельных товаров, технологий и ценных бумаг, а Регламент № 269 — перечня лиц, с которыми запрещено осуществлять определенные сделки, влекущие предоставление таким лицам экономических выгод. Кроме того, Совет ЕС периодически публикует разъяснения в форме ответов на вопросы [4] для корректного применения формулировок обоих Регламентов.

Целью настоящей публикации является определение возможностей использования нерезидентами счетов в российских банках, которые включены в санкционный список (Приложение I) Регламента № 269 (обновляется, как минимум, ежегодно).

Методология исследования

Для более детального понимания будем исходить из следующей практической ситуации: у резидента Республики Кипр (далее — Компания «Нерезидент») открыты счета в российском банке, внесенном в Приложение I Регламента № 269. При этом у Компании «Нерезидент» отсутствуют расчетные счета в иных российских банках и имеется ряд текущих обязательств как перед резидентами РФ, там и перед нерезидентами разной степени дружественности: до введения санкций через счет в российском банке осуществлялись рублевые платежи, связанные с обслуживанием займов, а также оплачивались консалтинговые услуги.

Для анализа подлежащих применению ограничительных мер будут исследованы положения Регламента № 269 и соответствующие применимые разъяснения.

Согласно ст. 2 Регламента № 269, внесение в санкционный перечень российского банка, обслуживающего рассматриваемую Компанию «Нерезидент», означает следующее:

¹ «Столкнувшись с трудностями, не останавливайся» У. Черчилль.

² Перечень утвержден распоряжением Правительства Российской Федерации от 5 марта 2022 г. № 430-р.

- 1) любые средства и экономические ресурсы, находящиеся на территории ЕС и принадлежащие на праве собственности российскому банку, либо владение и контроль которыми осуществляется российским банком, а также связанным с ним юридическим и физическим лицам (any entities or bodies associated with it) подлежат заморозке;
- 2) никакие средства или экономические ресурсы не должны быть прямо или косвенно доступны либо направляться для получения выгоды российским банком либо связанным с ним юридическим или физическим лицам.

Ограничительные меры Евросоюза [2, 3, 5] применяются на территории всех стран ЕС и распространяются на:

- любое физическое лицо, как находящееся на территории ЕС, так и вне его, имеющее гражданство одной из стран ЕС;
- любое юридическое лицо, организацию или орган, как находящиеся на территории ЕС, так и вне его, созданные или образованные на территории одной из стран ЕС;
- любое юридическое лицо, организацию или орган, осуществляющие деятельность на территории ЕС;
- воздушные и водные суда под флагом стран ЕС.

Следовательно, все уполномоченные органы и службы Республики Кипр обязаны неукоснительно соблюдать данные нормы и правила.

Таким образом, с даты внесения российского банка в санкционный перечень Регламента №269 Компания «Нерезидент» не вправе:

- 1) осуществлять любые платежи по долговым обязательствам перед самим российским банком (например, обслуживать кредитные договоры в части уплаты как основного долга, так и процентов за пользование денежными средствами);
- 2) продолжать платить комиссии, включая текущие платежи за поддержание и ведение счетов в российском банке; указанный запрет не может быть обойден путем осуществления таких платежей через российские дочерние общества Компании «Нерезидент» (т. е. за счет исполнения таких обязательств третьим лицом в порядке ст. 313 ГК РФ);
- 3) осуществлять конвертацию валютных средств в рубли, поскольку данная операция также связана с получением российским банком экономической выгоды на разнице курсов;
- 4) переводить денежные средства в иные российские банки, включенные в санкционный список Регламента № 269;
- 5) исполнять какое-либо требование в связи с любым договором или сделкой, совершение которых затрагивает прямо или косвенно, в целом или в части, меры, установленные в Регламенте № 269, включая требования о зачете; последнее означает, что даже если отсутствует движение денежных средств между сторонами, но при этом у подсанкционного лица возникает экономическая выгода, то такие сделки также запрещены.

Отдельно необходимо уточнить, какие именно лица с позиции Совета ЕС должны рассматриваться как связанные с подсанкционными лицами («any entities or bodies associated with it»).

Согласно разъяснениям, приведенным в пунктах 1 и 2, 4 раздела II (Asset freeze and prohibition to make funds and economic resources available related provision: council regulation 269/2014) [4], прямо запрещены сделки, выгодоприобретателем которых

является только лицо, непосредственно поименованное в Приложении I к Регламенту № 269. Однако в случае если такие лица (прямо или косвенно) осуществляют права владения, управления или контроля в отношении более чем 50% в уставном капитале иных лиц, предполагается, что они имеют право распоряжаться активами таких третьих лиц, а, следовательно, указанные лица и их активы должны рассматриваться как находящиеся под санкциями.

Особо следует отметить, что данное разъяснение (п. 9) исключает из перечня «связанных компаний» материнские компании и любые иные лица (как резидентов РФ, там и резидентов иных юрисдикций), которые связаны с подсанкционным лицом иным образом — т. е. тех, кто формально входит в его группу лиц, но в отношении которых такое подсанкционное лицо не осуществляет права владения, управления и контроля (т. е. не может быть выгодоприобретателем от использования их ресурсов).

Результаты исследования

На основании вышеизложенного можно сделать два ключевых вывода:

- компаниям, зарегистрированным в ЕС, а также физическим лицам — гражданам стран ЕС, и компаниям, ведущим бизнес на территории ЕС, запрещены сделки в нарушение или в обход ограничительных мер, установленных Регламентом № 269¹;
- нарушение положений Регламента № 269 может повлечь штрафы в отношении юридических и физических лиц, а также уголовную ответственность для граждан стран ЕС (например, если такой гражданин является директором или бенефициаром Компании «Нерезидент»). В некоторых странах Евросоюза были приняты отдельные законы об ответственности за нарушение ограничительных мер ЕС², а в декабре Еврокомиссия сообщила о планируемом утверждении соответствующей директивы³.

Допустимые возможности

В рассматриваемой ситуации основным способом избежать нарушения Компанией «Нерезидент» Регламента № 269 является открытие счета в альтернативном российском банке (подключенном к swift и не включенном в санкционный перечень) и перевод в него средств из банка, который оказался под европейскими санкциями. Несмотря на то, что такая операция может повлечь уплату комиссий за перевод, тем не менее, данные платежи являются вынужденными и неизбежными при закрытии счета и уменьшают остаток денежных средств на счетах в санкционном банке.

Альтернативным способом соблюдения санкционных мер являются платежи, осуществляемые Компанией «Нерезидент» в пользу контрагентов, имеющих счета в российских банках, не включенных в санкционный перечень. Данные действия оперативно уменьшают объем средств, находящихся в распоряжении подсанкционного банка, поскольку открытие счета в альтернативном российском или иностранном банке может занять длительное время. Регламент № 269 и разъяснения к нему не устанавливают минимального или максимального срока, в течение которого можно иметь средства в кредитном учреждении, внесенном в санкционный перечень, однако очевидно, что любые усилия, направленные на сокращение такого срока, отвечают цели введенных санкций.

Согласно разъяснениям Еврокомиссии, в случае сомнений в допустимости той или иной сделки резидент ЕС (а также его директор, акционер и бенефициар) вправе

¹ Статья 9 Регламента № 269

² Статья 15 Регламента № 269

³ https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_22_7371

обратиться за разъяснением в соответствующий национальный уполномоченный орган своей юрисдикции, отвечающий за контроль за соблюдением санкций (national competent authority). Согласно положениям обоих Регламентов, на Кипре указанным органом является МИД Республики. При этом на сайте данного органа указано, что он не предоставляет каких-либо официальных разъяснений в отношении применения санкций [5].

Примером ситуации, требующей дополнительного разъяснения, может быть вопрос о денежных средствах, находящихся на залоговом депозите в подсанкционном банке, использование которых невозможно без разрешения залогодержателя. При этом сам факт нахождения в распоряжении банка средств на депозите, который был открыт до введения санкций, может рассматриваться европейским регулятором как «предоставление средств и экономических ресурсов» подсанкционному лицу. В данном случае можно рекомендовать нерезиденту получить в российском банке документ, подтверждающий невозможность закрытия счета, и направить официальный запрос как МИД Республики, так и в уполномоченный орган ЕС, отвечающий за соблюдение санкций. Указанные действия позволят обоснованно утверждать, что им были предприняты все возможные меры, которых, тем не менее, оказалось недостаточно для прекращения экономических взаимоотношений с подсанкционным банком.

Заключение

Рассмотренные положения санкционного законодательства и практики его применения позволяют сделать следующий вывод: санкционные меры, предпринятые Советом ЕС в отношении финансовой системы РФ, направлены, в том числе, на резидентов стран Евросоюза, которые ранее активно использовали счета в российских банках для проведения платежей и которые в настоящее время могут быть привлечены как к административной, так и к уголовной ответственности за несоблюдение положений Регламентов.

Однако, в условиях российского запрета для нерезидентов РФ на переводы в валюте, а также отключения российских банков от системы swift, возможности нерезидентов не только для использования, но и для закрытия счетов в российских банках существенно ограничены. При этом Регламенты и разъясняющие их документы либо допускают неоднозначное толкование, либо не охватывают весь спектр возможных правовых решений, в связи с чем во избежание правовой неопределенности в деятельности субъектов гражданского оборота необходимы дополнительные официальные разъяснения и установление «льготных» сроков, в течение которых административная и уголовная ответственность не наступает.

Список использованных источников

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 05.03.2022 № 430-р (ред. от 29.10.2022) «Об утверждении перечня иностранных государств и территорий, совершающих недружественные действия в отношении Российской Федерации, российских юридических и физических лиц».
2. Council Regulation (EU) No 269/2014 of 17 March 2014 concerning restrictive measures in respect of actions undermining or threatening the territorial integrity, sovereignty and independence of Ukraine Current consolidated version: 16/12/2022// URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32014R0269>.
3. Council Regulation (EU) No 833/2014 of 31 July 2014 concerning restrictive measures in view of Russia's actions destabilising the situation in Ukraine. Current consolidated

version:01.02.2023// URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32014R0833>.

4. Consolidated FAQs on the implementation of Council Regulation No 833/2014 and Council Regulation No 269/2014. Last update: 7 February 2023 // URL: https://finance.ec.europa.eu/system/files/2023-02/faqs-sanctions-russia-consolidated_en_3.pdf.
5. URL: <https://mfa.gov.cy/themes/>.

Фетисов Николай Игоревич

*Уральский государственный экономический университет
г. Екатеринбург*

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКОВ КРИПТОВАЛЮТ

Аннотация. В представленной работе автор рассматривает специфику практики регулирования криптовалютных рынков в зарубежных странах. В частности, автор акцентирует внимание на примерах Японии, Сальвадора и Китая. На основании проведенного исследования делается вывод о целесообразности осуществления регулирования криптовалютной индустрии. Рынок криптовалют существует более десятка лет и повышенный интерес инвесторов к данному сегменту финансового рынка сохраняется на высоком уровне, несмотря на неопределенный правовой статус цифровых валют во многих странах. С момента своего появления в 2009 году Bitcoin привлек существенное внимание трейдеров и экономистов, что привело к доминированию Bitcoin, ставшего одним из главных инновационных финансовых явлений, благодаря значительному росту его стоимости и осуществляемых транзакций. Успех Bitcoin породил огромное количество криптовалютных проектов, а ежедневный объем торговли криптовалютами возрос с нескольких тысяч до миллионов долларов США.

Ключевые слова: криптовалюта, цифровые валюты, Bitcoin, центральные банки, цифровая экономика, криптовалютная индустрия.

Введение

Новые технологии на финансовых рынках оказывают существенное воздействие на процессы во всех отраслях мировой экономики. Центральные банки стран ведут активные исследования особого сегмента финансовых продуктов, цифровых финансовых инструментов. Появление криптовалют в результате развития общих технологических и экономических процессов явилось принципиально новым продуктом для игроков финансового рынка. Тем не менее, несмотря на то, что криптовалютная индустрия функционирует уже достаточно продолжительное время, у центральных регуляторов стран зачастую конкретной точки зрения, следует ли разрешать оборот криптовалют.

Методология исследования

В рамках оценки опыта регулирования криптовалютной индустрии автором проведен сравнительный анализ нормативно-правовой базы регулирования криптовалютных рынков в зарубежных странах. Критериями подборки позиций стран стали: 1) страна занимает высокие позиции в экономической системе и имеет

определенную позицию относительно правового регулирования криптовалют; 2) либо страна не является одной из ведущих экономик в мире, но при этом имеет достаточно оригинальную практику в отношении регулирования криптовалют.

Результаты исследования

Рассматривая общемировую практику регулирования криптовалют, стоит отметить, что в настоящий момент существуют следующие подходы центральных банков стран: официальный запрет на использование криптовалют, допускающий применение административной или уголовной ответственности; нейтральная позиция, подразумевающая отсутствие каких-либо конкретных действий по отношению к регулированию криптовалютных рынков; легализация операций с криптовалютой.

На сегодняшний день уже к полному узакониванию криптовалютного рынка пришла Япония, став первопроходцем в этой области. В апреле 2017 года в Японии был принят закон «О криптовалюте», который конкретизировал порядок использования криптовалют, а также установил специфику допуска данного финансового инструмента на рынок. Законом установлена следующая классификация по отношению к цифровым валютам:

- криптовалюты, которые могут быть использованы для оплаты товаров и услуг;
- криптовалюты, предназначенные как сугубо инвестиционный актив, и не могут быть использованы как средство платежа.

По отношению к обороту криптовалют зафиксирован конкретный порядок налогообложения, допуск криптовалютных бирж на рынок подразумевает необходимость получения специализированной лицензии в местном органе по контролю за финансовым рынком.

Полная легализация Bitcoin была произведена в Сальвадоре в сентябре 2021 года. Bitcoin на сегодняшний день является самой известной и наиболее капитализируемой криптовалютой, рыночная капитализация Bitcoin составляет около 0,5 триллиона долларов. В Сальвадоре законодательно установлена возможность устанавливать цены на товары и услуги в Bitcoin, также правительством страны был создан официальный криптовалютный кошелек.

В противовес примерам Японии и Сальвадора следует выделить ситуацию с регулированием криптоактивов в Китае. Народным банком Китая в 2021 году признана незаконной вся деятельность по майнингу и обороту криптовалют. При этом, стоит отметить, что до введения тотального запрета Китай был лидирующей страной по объему майнинга Bitcoin. Ситуация кардинально поменялась после введения запретов в Китае на осуществление майнинга и продажу оборудования, необходимого для осуществления майнинга, в другие страны. Ранее Китай лидировал в этом списке — около 53% вычислительных мощностей приходилось на него (в настоящее время доля Китая в добыче криптовалюты снизилась до нуля) [1]. При этом справедливо отметить, что Китай является передовой страной в части создания и внедрения обеспеченных цифровых валют центральных банков (цифровой юань).

Центральным банком Вьетнама изначально был установлен полный запрет на использование криптовалют в качестве средства расчета, подразумевающий административную и уголовную ответственность. Тем не менее, начиная с 2021 года, министерство финансов Вьетнама проводит углубленное исследование криптовалют в целях регулирования. По данным Global Crypto Adoption Index [2], Вьетнам занимает первое место в мировом рейтинге по принятию криптовалют. Чаще всего они используются для денежных переводов, позволяя мигрантам, находящимся в стране, отправлять деньги домой без комиссии.

В Евросоюзе криптовалюты в целом считаются законными, но правила их обмена зависят от отдельных государств-членов. Законы стран Евросоюза не запрещают банкам, кредитным или инвестиционным фирмам владеть, получать доступ или предлагать услуги в отношении криптовалютных активов, что является примером «нейтральной» позиции.

Заключение

Создание благоприятного климата в криптовалютной индустрии наряду с активным улучшением инфраструктуры цифровой экономики способно наделять страну, готовую к таким серьезным структурным экономическим изменениям, богатым потенциалом социально-экономического роста. В частности, пример Вьетнама показывает, что практика полного запрета криптовалют лишает страну существенного инвестиционного потенциала. Новый виток экономических отношений, построенный на «цифре», является абсолютно неминуемым.

Список использованных источников

1. Криптовалюты: тренды, риски, меры. Доклад для общественных консультаций. Банк России, 2022. URL: https://cbr.ru/Content/Document/File/132241/Consultation_Paper_20012022.pdf.
2. Chainalysis Inc. URL: <https://blog.chainalysis.com/reports/2022-global-crypto-adoption-index/>.

Хамидуллина Елена Васильевна

*Санкт-Петербургский государственный экономический университет,
г. Санкт-Петербург*

ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ КАК ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ СОЗДАНИЯ ОБЪЕКТОВ ПРАВА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Аннотация. В исследовании рассмотрено действующее законодательство, которым регулируются правоотношения по созданию объектов интеллектуальной собственности в контексте применения его к ситуациям, когда объект интеллектуальной собственности создается при помощи искусственного интеллекта. Произведен анализ зарубежной судебной практики. Сделан вывод об отсутствии как возможности, так и необходимости признавать искусственный интеллект субъектом права интеллектуальной собственности. Установлено, ни пользователь, ни создатель искусственного интеллекта не становятся обладателями всех предусмотренных законом признаков, которые необходимы для признания их авторами произведений. Высказано предложение по внесению изменений в законодательство с целью закрепления за пользователем искусственного интеллекта исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности, создаваемые с использованием искусственного интеллекта.

Ключевые слова: искусственный интеллект, правосубъектность, объекты права интеллектуальной собственности, автор, признаки произведения.

Введение

В последние годы для создания результатов интеллектуальной деятельности активно используется искусственный интеллект. Последний не упоминается в части IV Гражданского Кодекса РФ [3] (далее ГК РФ), которая регулирует права на результаты интеллектуальной деятельности, ни в качестве субъекта, ни в качестве объекта права. Искусственный интеллект, на территории России регулируется двумя нормативными правовыми актами: ФЗ о внедрении технологий искусственного интеллекта [1] и Указом Президента РФ об искусственном интеллекте [2].

В связи с использованием искусственного интеллекта при создании объектов авторского и патентного права встает вопрос о правовом положении данных объектов интеллектуальной собственности. Прежде всего, необходимо установить, кем или чем является искусственный интеллект в данных правоотношениях. Имеется ли необходимость в признании искусственного интеллекта субъектом права? Если нет, то кого следует признавать автором результатов интеллектуальной деятельности, которая создается при помощи искусственного интеллекта? Кому должны принадлежать исключительные права в данных правоотношениях?

Методология исследования

Допустимые и необходимые методы исследования обуславливаются предметом исследования. В рамках данной статьи изучается место искусственного интеллекта в правоотношениях, связанных с результатами интеллектуальной деятельности. Исследование необходимо проводить в контексте погружения искусственного интеллекта в интересующие правоотношения. Основываясь на принципах комплексности, системности и всесторонности исследования применялись общенаучные и частно-научные методы. Среди общенаучных методов — анализ и синтез, обобщение, системный анализ и другие. Среди частных методов применялись сбор и обработка (изучение) материала, который сформировался на основе общенаучных методов. Применялись сравнительно-правовой метод, метод правового моделирования и метод толкования права.

Результаты исследования

В рамках действующего законодательства искусственный интеллект является объектом права, а не субъектом. Это следует из определения, которое содержится в пп. 2 п. 1 ст. 2 ФЗ о внедрении искусственного интеллекта. В нем искусственный интеллект определен как комплекс технических решений. Данный комплекс должен позволять имитировать когнитивные функции человека и получать результаты, сопоставимые с результатами интеллектуальной деятельности человека.

Ведутся дискуссии относительно необходимости признания искусственного интеллекта субъектом права. Сторонники подхода, при котором искусственный интеллект должен выступать в правоотношениях в качестве субъекта предлагают следующие варианты изменения законодательства:

1. Приравнивание искусственного интеллекта к человеку и признание его дееспособным физическим лицом;
2. Признание искусственного интеллекта ограниченно дееспособным, так он не в состоянии самостоятельно, без помощи владельца, осуществлять свои права;
3. Регистрация искусственного интеллекта в качестве юридического лица;
4. Создание «электронного лица» нового субъекта права и т.д.

В правоотношениях, которые связаны с созданием результатов интеллектуальной деятельности, вопрос о наделении искусственного интеллекта правосубъектностью ставится еще более остро. В Австралии существует прецедент, когда владелец искусственного интеллекта подал заявку на признание патентных прав за последним [5]. Регистрирующий орган отказался признавать искусственный интеллект автором изобретения, судом также отказал в удовлетворении требований.

В соответствии с действующим законодательством РФ искусственный интеллект не может считаться автором произведения. Это следует из ст. 1257 ГК РФ. В ней говорится, что автором признается гражданин, то есть физическое лицо, которым искусственный интеллект не является. Для признания физического лица автором необходимо, чтобы это лицо создало произведение при помощи творческого труда. В п. 80 ППВС № 10 от 23.04.2019 установлено, что признаки оригинальности, уникальности или новизны не обязательно должны присутствовать в произведении для наличия творческого труда при его создании [4]. В абз. 4 п. 80 ППВС № 10 указано, что творческий характер не пропадает при использовании технических средств автором. Определения творческого характера или творческого труда в законодательстве РФ не содержится. Под творческим трудом принято понимать деятельность человека, которая меняет действительность в различных сферах в зависимости от его потребностей. Таким образом, нельзя говорить о наличии творческого характера при осуществлении деятельности искусственного интеллекта по созданию произведений.

Если искусственный интеллект не может быть признан автором произведения, то можно предположить, что автором допустимо признать пользователя искусственного интеллекта или его создателя, которые, в свою очередь, могут быть физическими лицами. Так, в Китае, согласно законодательству которого автором может быть не только физическое лицо, но и юридическое, признали авторские права на литературное произведение полностью написанное искусственным интеллектом за организацией — владельцем искусственного интеллекта [6]. Когда пользователь искусственного интеллекта приобретает последний для создания произведений он нацелен на определенный результат, но может не осуществлять творческого вклада при их создании. Деятельность пользователя может быть ограничена простым нажатием кнопки.

В таком случае остается создатель искусственного интеллекта, который осуществлял творческий вклад при создании последнего, но говорить о наличии творческой составляющей в его действиях при создании произведений искусственным интеллектом говорить невозможно, так как фактических действий для появления новых произведений он не предпринимает.

Заключение

Ни одна из существующих правовых конструкций не подходит для регулирования правоотношений по созданию объектов интеллектуальной собственности искусственным интеллектом. Предлагается подходить к данному вопросу с учетом интересов пользователей искусственного интеллекта, которые могут приобретать последний для извлечения прибыли. Если не предоставлять исключительные права, например, пользователям искусственного интеллекта, спрос на системы искусственного интеллекта может упасть и, соответственно, развитие технологий в данной области замедлится. Таким образом представляется необходимым предоставлять исключительные права на результаты деятельности, созданные при помощи искусственного интеллекта его пользователю.

Список использованных источников

Нормативные правовые акты:

1. Федеральный закон от 24 апреля 2020 г. № 123-ФЗ «О проведении эксперимента по установлению специального регулирования в целях создания необходимых условий для разработки и внедрения технологий искусственного интеллекта в субъекте Российской Федерации — городе федерального значения Москве и

- внесении изменений в статьи 6 и 10 Федерального закона "О персональных данных" //Российская газета. — 28 апреля 2020 г. — № 92.
2. Указ Президента РФ от 10 октября 2019 г. № 490 «О развитии искусственного интеллекта в Российской Федерации» //Собрание законодательства Российской Федерации. — 14 октября 2019 г. — № 41 — ст. 5700.
 3. Часть четвертая Гражданского кодекса Российской Федерации от 18 декабря 2006 г. № 230-ФЗ // Российская газета. — 22 декабря 2006 г. — № 289.

Иные источники:

4. Постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 23 апреля 2019 г. № 10 г. Москва от «О применении части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации» // Электронный ресурс. Режим доступа: URL: <https://rg.ru/documents/2019/05/06/postanovlenie-dok.html> (Дата обращения: 19.02.2023).
5. Суд в Австралии не признал авторское право искусственного интеллекта // Режим доступа: URL: <https://pravo.ru/news/240400/> (Дата обращения: 28.01.23).
6. Li Y. Court rules AI-written article has copyright // Режим доступа: URL: <http://www.ecns.cn/news/2020-01-09/detail-ifzsqcrm6562963.shtml> (Дата обращения: 28.01.2023).

Гилева Татьяна Альбертовна

Финансовый университет

г. Москва

Галимова Маргарита Петровна

Уфимский университет науки и технологий

г. Уфа

Хуссамов Раил Римович

Финансовый университет

г. Москва

ФОРМИРОВАНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ СТРАТЕГИИ В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОСИСТЕМЫ ТЕРРИТОРИИ

Аннотация. В условиях ограничений и санкций существенно возрастает актуальность проблемы повышения инновационной активности российских предприятий. Это возможно за счет формирования инновационных экосистем и разработки механизма «вхождения» как можно большего числа предприятий в качестве их участников и партнеров. На уровне предприятия такие решения являются стратегическими, поскольку ориентированы на перспективу и имеют существенное влияние на будущую конкурентоспособность. Дана краткая характеристика методологических подходов, интеграция которых позволяет сформировать основу для роста инновационной активности и результативности российских предприятий за счет использования возможностей экосистем (подходы к осуществлению цифровых преобразований, концепция стратегических приоритетов и экосистемный подход). Предложена модель формирования стратегии цифровой трансформации предприятия, предполагающая

участие в инновационной экосистеме территории для более быстрой и эффективной адаптации предприятий к турбулентной цифровой среде.

Ключевые слова: цифровая среда, корпоративная стратегия, инновационная экосистема территории, взаимодействие, развитие.

Введение

Успешная реализация инноваций требует наличия взаимосвязанного комплекса внешних и внутренних факторов. В наиболее обобщенном виде внешние факторы могут быть представлены в формате тройной спирали (Г. Ицковиц), представляющей каркас национальной и региональной инновационных систем. С позиций внутренних факторов, или предприятия: во-первых, вопрос об инновациях, как основной движущей силе развития, имеет стратегический характер, во-вторых, для обеспечения инновационной деятельности на предприятии также формируется корпоративная инновационная система, которая должна соответствовать стратегии предприятия.

Однако многие механизмы, успешно действовавшие ранее, требуют адаптации к условиям цифровой среды [4, 10]. Так, развитие инновационной системы осуществляется сегодня по модели развития экосистемы. Исследования в области создания и функционирования инновационных экосистем в настоящее время широко представлены как в российских, так и в зарубежных изданиях [1, 6, 8, 9].

Взаимодействие с экосистемами становится важным условием обеспечения конкурентоспособности предприятий: в условиях происходящих изменений компании нуждаются в партнерах, которые предоставляют уникальные возможности, данные, клиентов и отраслевые знания, которые могут стать источником инноваций [8]. Формирование экосистем позволяет повысить гибкость и сократить время принятия решений, получить недостающие ресурсы и компетенции, распределить риски.

В данной статье будем рассматривать региональный уровень инновационной экосистемы, так как в соответствии с [2], в современных условиях повышается значимость региональных инновационных систем, которые «ближе» к потребностям реального сектора экономики. Кроме того, проведенный автором [2] анализ российского и зарубежного опыта позволил сделать вывод о том, что наиболее результативным механизмом является самоорганизация инфраструктурных организаций, нежели централизованные процессы их формирования. Этому принципу в полной мере соответствует более гибкая и подвижная модель функционирования экосистемы.

Однако аспекты принятия стратегических решений в области взаимодействия предприятий с формирующейся региональной инновационной экосистемой являются на сегодняшний день недостаточно проработанными. Поэтому целью данной работы является исследование возможностей и направлений взаимодействия предприятия с инновационной экосистемой территории для обеспечения роста инновационной активности и конкурентоспособности как предприятия, так и региона.

Методология исследования

В качестве теоретико-методологической основы для исследования используются:

1. Логика подхода к осуществлению цифровой трансформации предприятий. Различные российские и международные компании предлагают свои подходы к проведению цифровых преобразований. Проведенный анализ показал, что они отличаются главным образом детализацией тех или иных этапов, акцентирующих внимание на различных аспектах процесса [3, 4]. Наиболее распространенным и обобщенным является подход, представленный Всемирным экономическим форумом совместно с консалтинговой компанией Bain & Company [11]. В соответствии с ним,

процесс цифровой трансформации включает четыре основных этапа: формирование цифровой стратегии предприятия, определение бизнес-модели, выбор и требования к драйверам цифровых преобразований (к которым относят и цифровые технологии, и организационную культуру, и человеческий капитал), оркестровка. Оркестровка — это процесс планирования реализации и осуществления стратегии, включая все необходимые корректировки.

Особо следует выделить последовательность этапов, предложенных В. Кулагиным с коллегами [5], в котором в качестве первого этапа выделено создание экосистемы. Это очень важное стратегическое решение, которое сегодня должно рассматриваться и приниматься каждым предприятием. Для крупных предприятий это, возможно, действительно создание, а для средних и мелких — решение об участии в уже существующих экосистемах.

2. Концепция стратегических приоритетов [12], позволяющая повысить гибкость стратегического управления предприятием в цифровой среде. Стратегические приоритеты — это важнейшие, четко сформулированные стратегические цели предприятия, тесно связанные с миссией и видением предприятия, а также его ценностями. Они составляют относительно устойчивое ядро стратегии, их число жестко ограничено (не больше 3–5), что помогает сотрудникам сосредоточиться на ключевых направлениях развития и служит ориентиром для оценки результатов деятельности предприятия в целом.

3. Экосистемный подход, основные положения которого раскрыты в работах [1, 3, 6, 8, 9, 13]. В соответствии с [9], экосистемный подход позволяет переключить внимание с отдельной фирмы на контекст, в котором она функционирует.

Результаты исследования

В данной статье вопросы собственно формирования инновационных систем не рассматриваются, предметом исследования является процесс взаимодействия предприятия с инновационной экосистемой.

В соответствии с методологией исследования разработана модель формирования стратегии цифровой трансформации предприятия (рис. 1), основанная на выделении ключевых этапов процесса цифровых преобразований, определении стратегических приоритетов на стыке конкурентных преимуществ предприятия и вызовов цифровой среды, а также делающая упор на принятии стратегических решений по созданию или взаимодействию с существующими экосистемами [3, 10] для повышения гибкости, инновационной активности и, как следствие, конкурентоспособности.

В соответствии с [7], первым и необходимым условием определения экосистемы, в которую целесообразно войти в качестве партнера, является четкое определение целей (стратегических приоритетов) предприятия. Три важнейших вопроса, на которые следует найти ответы [7]:

— ЧТО вы хотите получить (и предложить) от участия в экосистеме?

— С КЕМ вы хотите взаимодействовать и кто будет взаимодействовать с вашей стороны?

— КАК вы будете взаимодействовать и обеспечит ли этот подход эффективное взаимодействие?

Ответы на эти вопросы требуют дальнейших исследований в направлении разработки инструментария оценки целесообразности и готовности к экосистемным взаимодействиям. Теоретико-методической основой решения этой задачи могут стать исследования в области факторов и метрик эффективности инновационных экосистем, оценки их уровня зрелости, а также готовности предприятия к заключению партнерских соглашений.



Рис. 1. Модель формирования стратегии цифровой трансформации предприятия с учетом экосистемных взаимодействий.

Заключение

В работе обоснована целесообразность и намечены пути роста инновационной активности российских предприятий за счет экосистемных взаимодействий, позволяющих быстрее и эффективнее обеспечивать достижение стратегических приоритетов развития, в том числе — в условиях санкций и ограничений.

Благодарности

Исследование выполнено при финансовой поддержке РНФ в рамках научного проекта № 23-28-00395.

Список использованных источников

1. Акбердина В. В., Василенко Е. В. Инновационная экосистема: теоретический обзор предметной области // Журнал экономической теории. — 2021. — Т. 18. — №3. — с. 462–473.
2. Волконицкая К.Г., Ляпина С.Ю. Развитие региональных инновационных систем // Интернет-журнал «Науковедение». — 2014. — № 5. URL: <https://publications.hse.ru/articles/139541494>.
3. Гилева Т.А., Бабкин А.В., Гилёв Г.А. Разработка стратегии цифровой трансформации предприятия с учетом возможностей бизнес-экосистем // Экономика и управление. — 2020. — Т. 26. — №6. — с. 629–642.
4. Гилева Т.А., Гилев Г.А. Стратегия цифровой трансформации предприятия: сущность и структура // Цифровая экономика и Индустрия 4.0: Форсайт Россия: сборник трудов научно-практической конференции с зарубежным участием. —

- Санкт-Петербург : Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого. — 2020. — с. 40–54.
5. Кулагин В., Сухаревски А., Мефферт Ю. Digital@Scale. Настольная книга по цифровизации бизнеса. — Москва : Альпина Паблишер. —, 2019.
 6. Тихонова А.Д. К вопросу о развитии инновационных экосистем в современной экономике // Вопросы инновационной экономики. — 2019. — №4. — с. 1383–1392.
 7. Budden P., Murray F. Strategically Engaging With Innovation Ecosystems. URL: <https://sloanreview.mit.edu/article/strategically-engaging-with-innovation-ecosystems/>.
 8. Lyman M., Ref R., Wright O. Corner Stone of Future Growth: Ecosystems // Accenture, 2018. — 15 p.
 9. Öberg Ch., Alexander A.T. The openness of open innovation in ecosystems — Integrating innovation and management literature on knowledge linkages // Journal of Innovation & Knowledge. — 2018. — №4. — p. 211–218.
 10. Pidun U., Reeves M., Zoletnik B. What Is Your Business Ecosystem Strategy? URL: <https://web-assets.bcg.com/c2/df/802830a945429e246f40cfe97463/bcg-what-is-your-business-ecosystem-strategy-mar-2022-r.pdf>
 11. The Digital Enterprise. Moving from experimentation to transformation. Insight Report // World Economic Forum. — 2018. — 44 p.
 12. Sull D., Turconi S. How to Recognize a Strategic Priority When You See One. URL: <https://sloanreview.mit.edu/article/how-to-recognize-a-strategic-priority-when-you-see-one/>.
 13. The ecosystem playbook: Winning in a world of ecosystems. — McKinsey & Company, 2019. — 30 p.

Цехомский Николай Викторович

Высшая школа экономики

г. Москва

ФИНАНСИРОВАНИЕ КРУПНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

Аннотация. Введение против Российской Федерации странами «коллективного Запада» в 2022 году многочисленных санкций существенно изменило условия ведения хозяйственной деятельности в России. В частности, возникли проблемы с привлечением финансирования реализации крупных инвестиционных проектов. Это связано с тем, что сократились источники финансовых ресурсов, возросла волатильность финансовых рынков, а также неопределенность будущего. Одновременно, вследствие необходимости структурной перестройки российской экономики, объективно возросла потребность в финансировании новых крупных проектов. Таким образом, формируется разрыв между потребностями в «длинных деньгах» и возможностями их привлечения в рамках традиционной финансовой инфраструктуры. Выходом из ситуации, по мнению автора, является расширение

практики проектного финансирования с использованием принципиальной модели Фабрики проектного финансирования, запущенной на базе ВЭБ.РФ.

Ключевые слова: инвестиционный проект, финансовые ресурсы, антироссийские санкции, проекты импортозамещения, проектное финансирование.

Введение

В современных условиях на Россию оказывается беспрецедентное внешнее давление в формате экономических санкций [4, 5], поэтому достаточно остро встал вопрос финансирования крупных инвестиционных проектов [7]. Связанные с этим проблемы, преимущественно, обусловлены двумя обстоятельствами:

- во-первых, одними из первых под санкционный «удар» попали крупные российские банки, а также — в целом финансовая система страны. Это ограничило доступ российских заемщиков к международным рынкам капитала, что, безусловно, привело к его дефициту и удорожанию. Высказывавшееся весной 2022 года мнение о том, что на смену западным банкам в Россию могут прийти банки китайские, не оправдалось. «Надежды российских чиновников, что Китай поможет Москве обходить санкции, не оправдались. Китай к ним не присоединяется, но аккуратно следует введенным запретам» (цит. по: URL: <https://carnegieendowment.org/politika/88875>). Очевидной причиной такого поведения крупных китайских банков — риск введения против них вторичных санкций;

- во-вторых, возросшая неопределенность бизнес-среды существенно повысила риски долгосрочного инвестирования. С одной стороны, российская экономика достойно выдержала в 2022 году «санкционный удар». Вместо двузначных величин падения ВВП РФ, которые предсказывались весной 2022 года. Согласно официальной оценке Президента России В.В. Путина, которую он привел со ссылкой на данные Минэкономразвития России, «ВВП России за январь-ноябрь 2022 года снизился, но лишь на 2,1%... В целом по году ожидается снижение на 2,5%» (цит. по: URL: <https://www.interfax.ru/business/881048>). С другой стороны, неопределенность ситуации сохраняется, что определяется как возможностью новых санкций и изменений военно-политической обстановки, так и сложностям структурной перестройки российской экономики к условиям «постнормальности» [3].

Следовательно, требуется запуск новых и развитие имеющихся инструментов долгосрочного финансирования.

Методология исследования

При проведении исследования для систематизации исходных данных использовались методы монографического, статистического, экономико-правового и контент-анализа, а для формирования основных положений и выводов — методы структурного и институционального анализа, инструменты сценарного подхода.

Результаты исследования

Как было указано выше, в современной России остро стоит проблема финансирования долгосрочных инвестиционных проектов [2], при том, что количество таких проектов, вследствие политических событий последнего года объективно возросло. Укажем на два обстоятельства (хотя имеются и другие).

1. В состав России вошли (воссоединились) четыре новых региона — Запорожская и Херсонская области, Донецкая и Луганская народные республики. Безусловно, с позиций макроэкономических, это дало стране новые ресурсы (людские, земельные, производственные, технологические и др.), что может служить основой для дальнейшего устойчивого развития. В то же время, на территории этих регионов

длительное время велись (и на территориях некоторых из них до сих пор ведутся) военные действия, что привело к значительному материальному и иному ущербу.

Экономики новых регионов России требуют восстановления, ликвидации нанесенного военными действиями ущерба и «подтягивания» до российского уровня социально-экономического развития, что требует значительных дополнительных инвестиций. «Правительству поручено до конца первого квартала [2022 года] подготовить специальную программу развития новых субъектов РФ на период до 2030 года. Чиновники обещают, что присоединенные субъекты «будут встроены» в РФ. При этом конкретные суммы на это «встраивание» пока не озвучиваются. По оценкам, они могут составить до половины триллиона рублей» (цит. по: URL: https://www.ng.ru/economics/2023-01-11/4_8639_econ3.html).

2. Вследствие санкций оказались разорваны транснациональные производственные, логистические и торговые цепочки с участием российского бизнеса. Некоторые из них могут быть восстановлены за счет смены географии внешнеэкономических связей. Например, активно продвигаемый в медийном пространстве факт начала производства в Москве автомобилей «Москвич 3» на самом деле имеет мало общего с российским производством полного цикла. По сути, это — классическое автосборочное («отверточное») предприятие, на котором из поставляемых из КНР машинокомплектов осуществляется изготовление китайских кроссоверов модели JAC JS4.

Иной путь развития, в ряде случаев (как, например, в оборонно-промышленном комплексе) безальтернативный, т.к. деловые партнеры из дружественных стран попросту могут не иметь необходимых нам ресурсов и компетенций, это — развитие реального импортозамещения. Проблема эта — не новая, она активно начала прорабатываться еще с 2014 года (с момента первых, «крымских» санкций), но, к сожалению, достаточных успехов в сфере импортозамещения (за исключением, пожалуй, сельского хозяйства) достигнуто не было, во многих случаях происходило явление, названное авторами статьи [6] «псевдоимпортозамещение». Это — «действия российских производителей, которые выдают иностранные товары, минимально подработанные или же даже просто переупакованные, за отечественную продукцию» [там же, с. 528].

Реализация серьезных импортозамещающих проектов требует значительных объемов инвестиционных ресурсов. Приведем в качестве примера микроэлектронику, российское отставание в которой наиболее значительно. В начале 2022 года американская компания Intel заявила, что начинает «строительство двух производственных комплексов за \$20 млрд на территории площадью около 400 га — здесь Intel будет заниматься исследованиями, разработкой и производством чипов по наиболее передовым техпроцессам ... компания рассчитывает в итоге построить в Нью-Олбани [город в США] крупнейший в мире комплекс по выпуску полупроводников, расширив площадь до 800 га, на которых будет размещаться до восьми предприятий. Стоимость всего проекта оценивается в \$100 млрд, а на его реализацию уйдет 10 лет» (цит. по: URL: <https://3dnews.ru/1058474/intel-podtverdila-informatsiyu-o-planah-otkrit-megazavoda-po-proizvodstvu-chipov-v-ogayo-ssha>).

Таким образом, в условиях продолжающегося (и с большой вероятностью — усиливающегося) санкционного давления на Российскую Федерацию объективно формируется разрыв между потребностями российской экономики в «длинных деньгах» и возможностями их привлечения в рамках традиционной финансовой инфраструктуры. Поясним, что мы понимаем под финансовой инфраструктурой. Мы согласны с подходом, изложенным в [1], согласно которому «выделяют два подхода к

определению ее состава. В рамках первого содержание финансовой инфраструктуры раскрывается через совокупность финансовых институтов коммерческого сектора экономики (банки, страховые компании, институты фондового рынка и пр.). Второй подход шире — помимо указанных институтов в финансовую инфраструктуру включены также государственные органы, распределяющие финансовые потоки между субъектами хозяйственной деятельности» [там же, с. 28].

Очевидно, что в складывающейся ситуации требуется активное развитие тех сегментов финансовой инфраструктуры, которые являются «нетрадиционными». Их нетрадиционность основана на том, что они, во-первых, ориентированы на долгосрочное проектное финансирование под адекватный запросам реального сектора экономики процент, во-вторых, сочетают в себе привлечение и частных ресурсов (по различным каналам — банковское кредитование, в том числе синдицированное, фондовый рынок и др.), и государственных. Последнее обстоятельство представляется нам особенно важным, т.к. перекладывать решение системных проблем российской экономики, обусловленных военными и политическими факторами, на плечи частного бизнеса некорректно, государство в решении этих проблем должно принимать активное участие.

Выходом из ситуации, по мнению автора, является расширение практики проектного финансирования с использованием принципиальной модели Фабрики проектного финансирования, запущенной на базе ВЭБ.РФ во исполнение Постановления Правительства РФ от 15.02.2018 № 158, которая на практике доказала свою эффективность. По состоянию на конец 2022 года, «в портфеле одобренных проектов Фабрики проектного финансирования 34 проекта общей стоимостью 1,6 трлн рублей. До 2025 года будет подписано еще 30» (цит. по: URL: https://www.economy.gov.ru/material/news/maksim_reshetnikov_zh_tri_goda_raboty_cherez_fabriku_proektnogo_finansirovaniya_odobrenny_proekty_na_16_trln_rubley.html). И возможности этого инструмента планируется наращивать. Было бы целесообразно, с научной точки зрения, проработать вопрос создания по образу и подобию Фабрики проектного финансирования аналогичных институций на отраслевом и региональном уровне. Это позволило бы расширить число источников финансирования крупных инвестиционных проектов.

Заключение

В современных условиях в России остро стоят проблемы с привлечением финансирования реализации крупных инвестиционных проектов. Формируется разрыв между потребностями в «длинных деньгах» и возможностями их привлечения в рамках традиционной финансовой инфраструктуры. Выходом из ситуации, по мнению автора, является расширение практики проектного финансирования с использованием принципиальной модели Фабрики проектного финансирования, запущенной на базе ВЭБ.РФ.

Список использованных источников

1. Алексеев В.Н. Финансовая инфраструктура и ее элементы: концептуальный подход // Финансовый журнал. — 2013. — № 1. — с. 25-32.
2. Ковальчук Ю.А., Степнов И.М. Экономические ловушки внедрения искусственного интеллекта // Экономика. Налоги. Право. — 2020. — т. 13. — № 2. — с. 92-102.
3. Плотников В.А. Перспективы экономического развития в условиях постнормальности // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. — 2022. — № 6 (138). — с. 15-21.

4. Плотников В.А. Транснациональные цепочки создания ценности и глобальные механизмы ценообразования: взгляд теоретика // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. — 2022. — № 2 (134). — с. 7–13.
5. Плотников В.А., Вертакова Ю.В. Устойчивость развития российской промышленности в условиях макроэкономического шока и новая промышленная политика // Экономика и управление. — 2022. — Т. 28. — № 10. — с. 1037–1050.
6. Смешко О.Г., Плотников В.А., Вертакова Ю.В. Перспективы российской экономики: новые вызовы экономической безопасности и перестройка государственного управления // Экономика и управление. — 2022. — Т. 28. — № 6. — с. 524–537.
7. Цехомский Н.В. Инвестиционная поддержка промышленного развития в условиях санкций // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. — 2022. — № 4 (54). — с. 5–9.

г. Москва

Черникова Юлия Дмитриевна

МГИМО МИД России

г. Москва

Костенко София Викторовна

МГИМО МИД России

г. Москва

ПРИВЛЕЧЕНИЕ КЛИЕНТОВ В ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БИЗНЕС В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Аннотация. В процессе работы проводились теоретические исследования поведения инвестора в условиях рыночной неопределенности. В результате обобщены и систематизированы теоретические исследования поведения инвестора. Выявлены основные три пути капитальных вложений в экономику определенного бизнеса. Проанализированы идентификации рисков и прогнозов привлечения инвесторов. Сделан вывод: процесс определения эффективности инвестиционных проектов достаточно сложный и многоэтапный, требует применения разнообразных подходов к оценочным процедурам. Проблема повышения эффективности экономики неразрывно связана с обеспечением функционирования всех секторов экономики инвестициями. Инвестиции являются основным элементом деятельности любой компании и в широком смысле представляют собой вложение средств с целью получения дохода в будущем. В то же время прирост капитала должен быть достаточным, чтобы компенсировать инвестору отказ от использования имеющихся инвестиционных ресурсов для потребления в текущем периоде, вознаградить его за риск и компенсировать потери от инфляции.

Ключевые слова: инвестирование, бизнес, предприятие, анализ, риски и прогнозы, финансирование, привлечение.

Введение

В современных условиях инвестиции приобретают огромное значение, возникают новые формы инвестирования, трансформируется культура инвестиций. Средний класс, накапливая определенные средства, начинает обращать внимание на инструменты частного инвестирования. Но в России недостаточно развиты аспекты инвестирования, особенно — в частном сегменте. Цель данной статьи заключается в анализе теоретико-методологических основ бизнес-планирования для привлечения инвестиций.

Методология исследования

Исследование основано на использовании результатов сравнительного и структурного методов анализа.

Результаты исследования

Инвестиционный анализ предшествует решениям и действиям, обосновывает их и является основой научного управления инвестиционным процессом, обеспечивает его объективность и эффективность. Следует отметить, что анализ инвестиционной деятельности является не только средством обоснования инвестиционных проектов и программ, но и контроля за их реализацией.

Инвестиционный проект с точки зрения коммерческой деятельности - это обоснование экономической целесообразности вложения ресурсов в выбранную сферу деятельности. Оценка его эффективности, т.е. соответствие ряду критериев, имеющих отношение к инвестору, является ключевым элементом подготовки к его внедрению. Оценка может быть проведена с использованием различных показателей и методик, принципиальное отличие которых заключается в методе оценки денежных потоков во времени, а именно в необходимости учитывать временную стоимость денег.

Следует отметить, что одной из главных причин оттока постоянных клиентов является плохое обслуживание, низкое качество проектов, отсутствие технической поддержки либо попустительское отношение сотрудников отдела к клиентам. Для того чтобы выбрать более подходящий метод удержания потенциальных клиентов, необходимо проанализировать активность, оценить поведение пользователей.

Сегодня мало кто сомневается в целесообразности привлечения инвестиций в бизнес. Привлечение клиентов - это процесс поощрения новых потенциальных клиентов для инвестирования или использованию услуг инвестирования, предоставляемых компанией.

Удержание клиентов — это, конечно же, все действия компании, которые направлены на то, чтобы понравиться клиенту, на его лояльность, зарекомендовав себя с лучшей стороны. То есть сотрудники компании должны убедиться, что клиент вернется снова.

Многие компании в инвестиционном бизнесе фокусируются только на привлечении новых клиентов, полагаясь на мнение, что чем больше посетителей узнают о компании, тем лучше. Однако это утверждение ошибочно. Важно постараться заинтересовать его в долгосрочной перспективе [6]. Как показывает практика, один постоянный клиент за определенный промежуток времени приносит гораздо больше прибыли.

Часто отток клиентов из инвестиционных проектов происходит по трем основным причинам:

- стратегия компании направлена только на привлечение клиентов;
- предложение инвестиций в некачественные товары или услуги;
- плохое обслуживание.

Удержание клиентов в инвестиционном бизнесе - важная процедура. Прежде всего, наличие постоянных клиентов в инвестиционном бизнесе свидетельствует о стабильности инвестиционного предприятия. В этом случае гораздо проще предположить будущую прибыльность и спрогнозировать другие ключевые показатели эффективности [3].

Таблица 1. Привлечение и удержание клиентов в инвестиционном бизнесе.

Отличительная черта	Привлечение	Удержание
Использование ресурсов	Более дорогостоящая операция, чем удержание	Требуются постоянные затраты, которые быстро окупаются.
Доверие клиентов	Потенциальные потребители могут доверять компании, только если их знакомые являются постоянными клиентами. В противном случае доверие нужно завоевывать.	Клиенты доверяют фирме
Реакция потенциального инвестора на товарное предложение	Клиент настороженно относится к тому, что ему предлагает менеджер инвестиционной компании.	Чаще всего постоянные клиенты выслушивают предложения и рассматривают проект без опасений.
Уровень конкурентоспособности	Если деятельность фирмы направлена только на привлечение новых клиентов, то уровень конкурентоспособности играет важную роль.	Если есть постоянные клиенты, то появление новых конкурентов не окажет большого влияния на результатах деятельности фирмы, а уровень конкурентоспособности играет второстепенную роль.

Чтобы привлечь постоянных клиентов, инвестиционные компании используют специальные приемы. Несомненно, самым распространенным вариантом является реклама во всех ее проявлениях [7]. Но есть и другие методы:

1. Разработка программы лояльности, которая предполагает предоставление скидок и бонусов только постоянным клиентам. Чем больше клиент пользуется услугами компании, тем ниже цена или больше кэшбэк.
2. Для того чтобы новый клиент выбрал инвестиционную компанию, важно предоставить особые условия.
3. Часто, ознакомившись с проектом, клиент возвращается снова.
4. Настройка продуктивных обзоров. Чем больше людей рекомендуют компанию и проекты, тем легче новым пользователям согласиться на проект.
5. Предоставление бонусов при первом взносе, установке приложения, а также выполнение других условий.
6. Демонстрация экспертных знаний - отличный метод привлечения новых клиентов. Все дело в том, что большинство клиентов думают так, если менеджер много знает о проекте, то его мнению можно доверять.

Руководителям отечественных компаний нет необходимости искать и реализовывать сложные схемы привлечения иностранного капитала, достаточно знать и правильно использовать основные, наиболее приемлемые для нас сегодня, которые уже созданы в международной практике, которые позволяют сэкономить время и деньги. Поэтому все внешние источники финансирования принято делить на две категории: кредиты и инвестиционный капитал. [5 с. 95].

В научной литературе рекомендуется проводить анализ риска в следующем порядке: выявление факторов, влияющих на тот или иной вид риска; анализ и оценка встроенных факторов; оценка финансовых рисков; разработка набора руководств по снижению риска.

На практике следует использовать несколько видов оценки рискованных ситуаций и выбрать наиболее подходящий вариант [4 с. 101].

Заключение

Список инструментов инвестирования формируется исходя из возможного уровня риска и ожидаемой доходности размещения средств. Если клиент намерен инвестировать в инструменты с фиксированным доходом (государственные облигации, корпоративные облигации), доходность инвестиций останется постоянной на уровне доходности основных облигаций, а риск убытков минимален. Точность определения уровня риска инвестиционного проекта будет настолько велика, что можно будет учесть большее количество факторов риска.

Основными факторами риска является срок, на который будет оцениваться проект, и срок окупаемости проекта, позволяющий определить объем и динамику денежных потоков на длительном промежутке времени. Поэтому представленные экономико-математические методы не совершенны, не дают полного представления о потенциале проекта, хотя каждый из них имеет значение для характеристики эффективности инвестиционных решений.

Список использованных источников

1. Бондаренко В.А., Сулименко О.В., Ничитенко И.Д. Вопросы осуществления импортозамещающих инициатив в Ростовской области // Научно-методический электронный журнал Концепт. — 2017. — № Т31. — с. 221–225.
2. Кабир Л. С. Социально-ответственное инвестирование: тренд или временное явление // Экономика и управление. — 2017. — № 4. — с. 35–41.
3. Касьянко Т.Г. Инвестиции: учеб. пособие / Касьянко Т.Г., Маховикова Г.А. — Эксмо, 2009. — 240 с.
4. Львова Н. А. Ответственные инвестиции: теория, практика и перспективы для Российской Федерации // Научный журнал НИУ ИТМО. Сер. Экономика и экологический менеджмент. — 2019. — № 3. — с. 56–67.
5. Петренко Л. Д. ESG-критерии в практике принятия инвестиционных решений // Международный научно-исследовательский журнал. — 2020. — № 11 (101) — с. 100–102.
6. Степнов И.М., Ковальчук Ю.А. Цифровая бизнес-модель: управление технологиями и контроль прибыли // Инновации в менеджменте. — 2020. — № 3(25). — с. 68–79.
7. Яковлев Е.О. Место и роль высокотехнологичных инновационных компаний на российском и зарубежном рынках (статья) // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. — 2020. — № 9 — с. 94–100.

ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕССА РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЯ НА УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ КОМПАНИИ ГАЗОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Аннотация. В статье автором раскрыта взаимосвязь использования инструментов ресурсосбережения на устойчивое развитие компании, применительно к газовой промышленности. Концепция устойчивого развития представляет собой целостный подход, который учитывает взаимозависимость экономических, социальных и экологических аспектов. Необходимо учитывать, что одним из ключевых подходов устойчивого развития является необходимость сбалансированного экономического роста с социальными и экологическими направлениями деятельности компании. В статье акцентируется внимание на то, что необходимо учитывать негативное влияние, которое газовая промышленность оказывает на окружающую среду и потребляемые ею ресурсы. Сохранение ресурсов и защита окружающей среды должны быть приоритетом в стратегии устойчивого развития предприятий газовой промышленности. Использование инновационных методов могут помочь уменьшить воздействие газовой промышленности на окружающую среду и способствовать устойчивому экономическому росту.

Ключевые слова: ресурсосбережение, устойчивое развитие, защита окружающей среды, предприятия газовой промышленности, ресурсы.

Введение

Устойчивое развитие — концепция, благодаря которой можно сбалансировать экономические, социальные и экологические аспекты развития компании таким образом, чтобы обеспечить долгосрочное благополучие как нынешнего, так и будущих поколений.

Методология исследования

Основные принципы устойчивого развития основаны на понимании того, что экономические, социальные и экологические цели являются взаимозависимыми и взаимоусиливающими. Это означает, что экономическое развитие должно осуществляться социально и экологически ответственным образом, и что социальные и экологические соображения должны учитываться при принятии экономических решений.

В дополнение к основным принципам устойчивое развитие также включает в себя ряд конкретных стратегий и подходов, включая продвижение устойчивых моделей потребления и производства, развитие устойчивых энергетических систем, а также защиту и сохранение биоразнообразия и экосистем. Реализация устойчивого развития требует активного участия всех заинтересованных сторон, включая правительства, частный сектор, гражданское общество и отдельных лиц. Это означает, что устойчивое развитие должно осуществляться на основе совместного взаимодействия, учитывающего потребности и точки зрения всех заинтересованных сторон.

Результаты исследования

Процесс ресурсосбережения оказывает решающее значение для обеспечения устойчивого развития предприятий, отраслей и экономики в целом.

Устойчивое развитие предприятий и отраслей зависит от эффективного использования ресурсов, и ресурсосбережение является одним из наиболее эффективных способов достижения этой цели. Сокращая отходы и сводя к минимуму использование невозобновляемых ресурсов, предприятия и отрасли могут сократить свои расходы, повысить свою конкурентоспособность и уменьшить воздействие на окружающую среду [1].

Это приносит пользу не только предприятию или отрасли, но также приносит пользу экономике и обществу в целом, способствуя устойчивому экономическому росту и снижая риск ухудшения состояния окружающей среды.

Газовая промышленность является важнейшей отраслью для многих стран и играет важную роль в удовлетворении энергетических потребностей общества. Однако это также сектор, который потребляет значительное количество ресурсов и оказывает серьезное воздействие на окружающую среду. Учитывая эти реалии, сохранение ресурсов и защита окружающей среды являются важнейшими компонентами стратегии устойчивого развития газовой отрасли [5].

Одной из ключевых задач, стоящих перед газовой отраслью, является эффективное использование ресурсов. Производство природного газа включает в себя добычу, транспортировку и переработку большого количества топлива. Это требует использования большого количества энергии, воды и других ресурсов, которые могут оказать значительное воздействие на окружающую среду, если ими не управлять должным образом. Для решения этих задач газовая промышленность должна внедрять ресурсосберегающие производственные процессы и технологии, которые минимизируют отходы и сокращают использование невозобновляемых ресурсов.

Еще одним важным аспектом стратегии устойчивого развития газовой отрасли является защита окружающей среды. Производство природного газа может привести к выбросу парниковых газов, таких как двуокись углерода и метан, которые способствуют изменению климата. Это также может привести к выбросу других загрязняющих веществ, таких как загрязнители воздуха, которые могут оказать негативное воздействие на здоровье человека и окружающую среду. Чтобы смягчить эти последствия, газовая промышленность должна принять меры по сокращению выбросов и стимулировать использование возобновляемых источников энергии.

Предприятия и отрасли промышленности также могут сократить потребление энергии за счет использования возобновляемых источников энергии, таких как энергия ветра, солнца и воды, что может уменьшить их зависимость от ископаемого топлива и помочь смягчить последствия изменения климата.

Еще одним важным аспектом сохранения ресурсов является эффективное использование материалов. Это включает в себя сокращение использования сырья, минимизацию отходов и поощрение использования переработанных материалов. Предприятия и отрасли могут добиться этого за счет реализации программ сокращения отходов, использования устойчивой упаковки и продвижения экологически чистых продуктов и услуг.

Сохранение водных ресурсов также имеет решающее значение для сохранения ресурсов и устойчивого развития. Предприятия и отрасли промышленности могут сократить потребление воды за счет внедрения водосберегающих технологий, таких как туалеты с низким расходом, душевые насадки и смесители, а также за счет использования систем сбора дождевой воды. Они также могут сократить потребление

воды, улучшив методы орошения и сократив количество воды, используемой в промышленных процессах.

Также процесс ресурсосбережения включает в себя сокращение выбросов от транспортных средств, поощрение использования альтернативных видов топлива и поощрение использования общественного транспорта [2].

Таким образом, ресурсосбережение является важнейшим компонентом устойчивого развития предприятий, отраслей и экономики в целом. Сокращая отходы, сводя к минимуму использование невозобновляемых ресурсов и продвигая устойчивые методы, предприятия и отрасли могут сократить свои расходы, повысить свою конкурентоспособность и уменьшить воздействие на окружающую среду. Это не только приносит пользу предприятию или отрасли, но также способствует устойчивому развитию отрасли в целом. [3, 4]

Одним из наиболее эффективных способов снижения воздействия газовой отрасли на окружающую среду является использование инновационных технологий. Например, использование технологий улавливания и хранения азота и углерода может помочь сократить выбросы парниковых газов при добыче природного газа. Использование передовых методов бурения, также может помочь уменьшить воздействие добычи газа на окружающую среду за счет сокращения количества образующихся отходов и уменьшения количества земли и воды, необходимых для производственной деятельности.

Эти методы могут помочь уменьшить воздействие газовой промышленности на окружающую среду и способствовать устойчивому экономическому росту.

Заключение

В заключение можно сказать, что концепция устойчивого развития представляет собой всеобъемлющий и целостный подход к развитию, который направлен на то, чтобы сбалансировать экономические, социальные и экологические аспекты развития таким образом, чтобы обеспечить долгосрочное благополучие как нынешнего, так и будущих поколений. Основные принципы устойчивого развития основаны на признании взаимозависимости этих аспектов и необходимости учитывать их воздействие скоординированным и комплексным образом, а его реализация требует активного участия и участия всех заинтересованных сторон. Стремясь к устойчивому развитию, мы можем обеспечить более справедливое, безопасное и устойчивое будущее для всех.

Список использованных источников

1. Дивина Т.В. Взаимосвязь составляющих компонентов системы управления промышленным предприятием, как целостной системы / Т.В. Дивина // Экономическая среда. — 2020. — № 4(34). — С. 18–23. — DOI 10.36683/2306-1758/2020.04/18-23. — EDN IOUCXT.

2. Люля В.В. Сервисное обслуживание как инструмент ресурсосбережения / В.В. Люля, Т.В. Дивина // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. — 2019. — № 5(78). — С. 181–190. — DOI 10.21295/2223-5639-2019-5-181-190. — EDN EOOWNT.

3. Люля В.В. Управление ресурсосбережением на промышленных предприятиях России / В.В. Люля, Т.В. Дивина // Вестник ОрелГИЭТ. — 2020. — № 1(51). — С. 121–126. — DOI 10.36683/2076-5347-2020-1-51-121-126. — EDN NQOOTS.

4. Люля В.В. Цифровой мониторинг систем ресурсосбережения на производстве // Приоритеты новой экономики: энергопереход 4.0 и цифровая трансформация: Сборник тезисов всероссийской научно-практической конференции, Москва,

15 декабря 2021 года / Под редакцией И.М. Степнова, Ю.А. Ковальчук. — Москва: Московский государственный институт международных отношений (университет) Министерства иностранных дел Российской Федерации, 2022. — С. 521–524. — EDN ENJAUR.

5. Черсков А.В. Повышение конкурентоспособности предприятий газовой отрасли в условиях цифровой экономики // Экономика и предпринимательство. — 2022. — № 6(143). — С. 1181–1184. — DOI 10.34925/EIP.2022.143.6.220. — EDN EZVMGV.

Чумаков Александр Дмитриевич
Финансовый университет
г. Москва

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОБЛЕМНЫМИ АКТИВАМИ В ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация. Кризисные процессы в отечественной экономике неизбежно влияют на динамику и качество хозяйственных процессов предприятия, в результате чего они могут столкнуться с появлением проблемных активов в структуре своего имущества. Проблемные активы являются «якорем» для результативной деятельности предприятия, так как требуют привлечения специфичных финансовых и управленческих ресурсов для минимизации их негативного воздействия на операционные и финансовые результаты компании. В этой связи идентификация подобных активов и решение вопроса по управлению ими являются первоочередными пунктами повестки повседневной деятельности предприятия, столкнувшегося с институциональными рестрикциями в условиях экономического спада. К тому же проблемные активы накладывают отпечаток и на инвестиционную деятельность компании, что приводит к определенным трудностям в их стремлении достичь экономического роста и расширить рыночную активность.

Ключевые слова: проблемные активы, непрофильные активы, инвестиционная деятельность.

Введение

В отечественной литературе тематика управления проблемными активами является недостаточно проработанной. Традиционно рассматриваются лишь банковские проблемные активы, так называемые «проблемные кредиты», тогда как проблемные активы, например, промышленных хозяйствующих субъектов не находятся в фокусе внимания экономических исследователей.

Тем не менее, несмотря на отсутствие научной проработанности рассматриваемой проблематики, проблемные активы неизбежно сопровождают хозяйственную деятельности любого хозяйствующего субъекта, тем более в процессе его инвестиционной активности.

Строго говоря, актив — это совокупность ресурсов или имущества предприятия, которые будут приносить ему выгоду. Соответственно, если какой-либо ресурс компании не приносит или не будет приносить выгоду — то он перестает считаться активом. В этой связи особый интерес представляет категория проблемных активов. Очевидно, что такие активы либо имеют проблемы с генерированием выгоды, либо не генерируют выгоду вовсе. Кроме того, проблемные активы хоть и могут приносить

предприятию выгоду, однако имеют определенные сложности, связанные с ликвидностью, рентабельностью, оборачиваемостью, реализацией, или же они обладают некоторой структурной дисфункцией.

С понятием «проблемные активы» тесно связано другое понятие — «непрофильные активы» предприятия. В общем смысле, это такие активы, которые не принимают прямого участия в производственной деятельности и не соответствуют профилю деятельности предприятия. Более того, активы становятся непрофильными при стратегической переориентации деятельности организации. Они также являются своего рода «якорем», проблемой для организации, так как требуют качественно иных подходов при их управлении.

В этом смысле особый интерес представляет идея, согласно которой активы предприятия должны приобретать реальный характер, то есть такие активы принимают непосредственное участие в операционных, а также инвестиционных процессах предприятия, формируя его доходы. То есть проблемные и непрофильные активы должны как бы «вливаться» в текущие процессы функционирования предприятия, тем самым внося вклад в улучшение его основных хозяйственных параметров.

Методология исследования

В основу исследования были положены дескриптивный метод, системный метод, метод классификации и метод структурно-функционального анализа. С их помощью возможно проведение всестороннего изучения феномена проблемных активов, а также выявление надлежащих путей по управлению ими в процессе инвестиционной деятельности.

Результаты исследования

Особенность управления инвестиционными проектами заключается в том, что инвестор предполагает инвестировать в реальные активы, то есть те ресурсы, которые в будущем будут приносить ему выгоду. По этой причине при осуществлении инвестиционных проектов в первую очередь стоит выделить группу активов, которые вызывают трудности для компании или инвесторов. Первый этап управления подобными активами — подготовка к проведению мероприятий по их реструктуризации. Здесь целесообразно как формирование собственной проектной команды внутри предприятия, так и передача подобной задачи на аутсорсинг.

Здесь, однако, стоит принимать во внимание некоторые ограничительные моменты. В первую очередь, далеко не все проблемные или непрофильные активы / объекты подлежат немедленной продаже или ликвидации. К примеру, предприятие может быть заинтересовано в выполнении неких социальных функций или решать эти функции при взаимодействии с государственными и муниципальными органами власти. Также необходимо принимать во внимание техническое и физическое состояние материальных объектов, возможность включения данных объектов в производственные процессы и, как следствие, получение дохода (как вариант — с помощью сдачи данных объектов в аренду).

При проведении мероприятий по реструктуризации проблемных активов базовым элементом выступает изучение и анализ актуального состояния подобных активов предприятия. Здесь необходимо подготовить финансовую информацию о состоянии проблемных активов, провести их юридическую оценку, осуществить маркетинговое исследование с целью выяснения их рыночного потенциала. После этого целесообразно обратиться к методике SWOT-анализа, позволяющей выявить все возможности и дополнительные ограничения по управлению данными активами. Далее необходимо провести группировку проблемных активов.

Так, для этого стоит определить профильность использования того или иного актива, чтобы затем в случае необходимости изменить характер его фактического

использования. Далее нужно комплексно проанализировать финансовый результат, получаемый от использования активов. Анализ данного результата следует проводить по двум направлениям: 1 — по текущей, т. е. фактической прибыльности или убыточности активов; 2 — по потенциальному уровню доходности данных активов. После этого можно объединить активы по группам: убыточные, потенциально безубыточные и прибыльные активы.

После этого необходимо соотнести проанализированные группы активов с различными методами их управления. К ним, в частности, относятся следующие:

- передача группы / групп проблемных и непрофильных активов специальной управляющей компании;
- привлечение временного конкурсного управляющего по итогам краудсорсинговых процедур;
- продажа проблемных и непрофильных активов;
- сдача объектов проблемных активов в аренду или их продажа;
- взаимодействие с государственными органами: безвозмездная передача активов, совместное управление и т.д.
- проведение структурной модернизации и вовлечение проблемных активов в операционные и инвестиционные процессы предприятия, либо репрофилирование непрофильных активов в профильные, чтобы они приносили предприятию доход.

Более того, необходимо принимать во внимание различные стратегии, с помощью которых можно качественно управлять проблемными активами компании.

1. Предприятие может осуществить операционную / инвестиционную диверсификацию. Речь идет о расширении его рыночной активности при помощи доступа к новым потокам доходов на быстро растущих рынках. В результате этой деятельности организация способна привлечь дополнительный доход, который может быть направлен на финансирование менеджмента проблемных активов.

2. Предприятие может сократить текущие расходы, тем самым высвободив некоторый объем средств и направив их на управление проблемными активами.

3. Предприятие может проводить последовательную политику по увеличению ликвидности проблемных и непрофильных активов. К примеру, здесь уместно повышать прибыльность деятельности компании за счет увеличения доли прибыли, остающейся в распоряжении организации, или за счет снижения задолженности, в первую очередь краткосрочной.

Однако основные мероприятия по повышению ликвидности активов сосредоточены на следующих направлениях:

- оптимизация инвестиционной деятельности: компания может столкнуться с ситуацией, при которой ее вложения фактически превышают ее собственные финансовые возможности; в этом случае целесообразно сократить количество инвестиционных проектов, особенно тех, которые финансируются за счет заемного капитала;
- оптимизация источников финансирования инвестиционных проектов: если предприятие привлекает инвестиционные средства за счет краткосрочных кредитов, то оно неизбежно усиливает нагрузку по обслуживанию долга (как по сроку, так и по сумме процентов, подлежащих выплате); в этой связи наступает временной лаг, так как инвестиционные проекты зачастую рассчитаны на длительный период времени (как правило, их окупаемость занимает больше года), тогда как обслуживание краткосрочных долгов происходит в течение текущего года.

Еще одним способом управления проблемными активами выступает формирование закрытых паевых инвестиционных фондов (ЗПИФ). Их особенностью является вложение средств инвесторов в готовый набор активов на долгосрочную перспективу. Как правило, подобного рода инвестиции подразумевают более высокий

риск, так как в числе прочего направляют средства на венчурные проекты. К венчурным проектам вполне могут относиться и проблемные активы, которые хоть и нуждаются в финансировании, но обладают определенным коммерческим потенциалом.

Кстати, с феноменом ЗПИФ косвенно связана концепция «value investing». Она предполагает осуществление инвестиций в недооцененные активы, то есть такие ресурсы или имущество, которые торгуются ниже их внутренней или балансовой стоимости. Именно на этой концепции построена стратегия инвестирования в проблемные активы. Методика простая: найти «плохой» актив, приобрести его, разрешить его «проблему», а затем реализовать, тем самым получив повышенную доходность по сравнению с обычными активами. Как правило, здесь можно использовать следующие стратегии:

- короткая, при которой инвестор занимается оперативным устранением некой операционной или финансовой проблемы актива, после чего продает приведенный в порядок актив на рынке;
- длинная, при которой инвестор не только решает проблему актива, но и занимается его развитием — вкладывает больше средств, повышает рыночную и операционную привлекательность, акционирует и т. п.

Value investing может быть частью текущих инвестиционных проектов предприятия или инвесторов, которые целенаправленно обнаруживают проблемные активы в структуре компании, проводят комплекс мероприятий по улучшению операционной или финансовой отдачи данных активов, а затем принимают решение об их дальнейшей судьбе — либо дальше их развивать, либо выгодно реализовать.

Заключение

Таким образом, в данной работе был рассмотрен массив процедур, методик и стратегий, с помощью которых предприятие может эффективно управлять проблемными активами при осуществлении инвестиционной деятельности. Традиционно проблемные активы не приносят выгоду компании, имеют трудности с ликвидностью и рентабельностью, их существенно сложнее реализовать. В этой связи вся полнота мер по их управлению должна быть сосредоточена на том, чтобы они в результате количественных и качественных преобразований стали приносить выгоду предприятию.

По этой причине система управления проблемными активами должна быть направлена на преобразование подобного рода активов в реальные активы, то есть такие активы, которые непосредственно участвуют в совокупности операционных и инвестиционных процессов организации. То есть такие активы должны либо создавать новые ценности для компании (материальные или нематериальные), либо приносить доход при вложении в них финансовых средств спустя определенный период времени.

В этой связи все многообразие методов по управлению проблемными активами — передача проблемных активов другим компаниям и конкурсным управляющим, продажа и сдача в аренду, безвозмездная передача и репрофилирование, диверсификация, снижение затрат, увеличение ликвидности, кредитная оптимизация, value investing — способно трансформировать проблемные и непрофильные активы в реальные активы, то есть работающие на благо предприятия, улучшая его ключевые хозяйственные показатели.

Список использованных источников

1. Зайнулин Е.Р. Организация разработки концепции управления непрофильными активами корпорации // Вестник ГУУ. — 2014. — №13.

2. Зобова Е.В. Источники финансирования оборотного капитала предприятия // Социально-экономические явления и процессы. — 2011. — № 11 (33). — С. 83–87.
3. Киселева В.А. Управление структурой активов на основе функциональной модели оптимизации структуры капитала / В. А. Киселева, С.А. Шикина // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». — 2010. — Вып. 13. — № 7(183).
4. Липчиу Н.В. Модели управления оборотным капиталом организаций в современных условиях // Научный журнал КубГАУ. — 2014. — № 76 (02). — С. 12–19.

Чэнь Лэйфэй

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого
г. Санкт-Петербург

СУЩНОСТЬ, СТРУКТУРА И ПУТИ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. В условиях непрерывного технологического прогресса цифровые технологии широко используются во всех аспектах производства повседневной жизни, и традиционные предприятия, как важная часть национального экономического развития, должны следовать цифровому экономическому развитию для активной трансформации. Лица, принимающие бизнес-решения, должны иметь глубокое понимание особенностей развития и основных требований цифровой трансформации. Данная статья посвящена характеристикам, сущности и пути цифровой трансформации предприятий, чтобы помочь традиционным предприятиям внести большой вклад в экономическое развитие.

Ключевые слова: цифровые технологии, цифровая трансформация, цифровая экономика, трансформация предприятия, путь трансформации

Введение

В цифровую эпоху все организации должны активно заниматься цифровой трансформацией, которая представляет собой процесс адаптации к цифровым технологиям и постепенного развития цифрового мышления. Среди них наиболее заметной организацией является предприятие. Предприятия должны строить свои цифровые инновации и экосистему с ориентацией на удовлетворение новых потребностей рынка и клиентов. Начиная с уровня развития, выбора цифровых модулей и продвижения эволюции цифровых технологий, цифровая трансформация предприятий должна продвигаться упорядоченно.

Методология исследования — систематизация, логика, моделирование, анализ.

Результаты исследования

Характеристики времени цифровой трансформации предприятий

1. Наступила четвертая промышленная революция. Информационная революция рассматривается как четвертая промышленная революция. Благодаря широкому применению Интернета, больших данных, облачных вычислений, искусственного интеллекта и IoT мир вступил в эпоху цифровой конкуренции [3], а цифровизация все

больше становится движущей силой экономического и социального развития. Предприятия должны стабилизировать промышленную цепочку и повысить свою операционную эффективность и рыночную конкурентоспособность посредством цифровой трансформации.

2. Цифровая трансформация стала важной частью национальной стратегии. Продвижение цифровой трансформации предприятий является стратегическим развертыванием страны для решения задач интернационализации. Чтобы построить современную производственную державу, нам необходимо укрепить основу реальной экономики, а предприятия являются основой реальной экономики[1].

3. COVID-19 ускоряет наступление цифровой эры. Веб-офисы, электронная коммерция, телемедицина и онлайн-образование развиваются беспрецедентными темпами, в которых цифровая экономика играет незаменимую роль.

4. Цифровая экономика стала экономической формой более высокого порядка. Руководители предприятий должны обратить внимание на системную модернизацию технологической итерации и ключевые вопросы, которые необходимо решить в процессе трансформации.

Отраслевые особенности цифровой трансформации предприятий

Цифровизация оказывает широкое и глубокое влияние на отрасль. В 2019 году Harvard Business Review выпустил специальный отчет на тему стратегий корпоративного реагирования на цифровую трансформацию. В отчете было опрошено более 700 бизнес-операторов по всему миру. Отчет показывает, что, с одной стороны, более 70% руководителей предприятий считают, что их компании активно внедряют и стимулируют цифровую трансформацию, и более 80% считают, что цифровая экономика окажет разрушительное воздействие на их отрасли; с другой стороны, более 50% руководителей предприятий считают, что компании, которые первыми внедряют цифровую трансформацию, будут более прибыльными на рынке, чем более поздние участники, и будут иметь большую долю рынка, чем более поздние участники[2]. Однако этот факт также показывает, что процент успеха традиционных предприятий в достижении улучшения возможностей управления бизнесом посредством цифровой трансформации не слишком высок, и цифровой трансформации традиционных предприятий все еще трудно добиться серьезного прорыва.

1. Направленность цифровой трансформации варьируется в зависимости от отрасли. В своем исследовании 2019 China Enterprise Digital Transformation Index компания Accenture разделила все отрасли, затронутые цифровизацией, на четыре основные категории: (см. таблицу 1).

Таблица 1. Отрасли и формы, на которые влияет цифровизация.

Категория	Форма	Промышленность
Тип I	Отрасли, в которых цифровизация в основном завершена	Высокотехнологичная промышленность
Тип I	Отрасли, в которых цифровизация вот-вот произойдет	Коммунальное хозяйство, рынки капитала
Тип III	Отрасли, в которых цифровизация будет продолжаться	Розничная торговля, банковское дело, страхование, транспорт
Тип IV	Отрасли, в которых влияние цифровизации невелико	Фундаментальные исследования, наука о жизни,

2. Цифровая трансформация требует оперативного реагирования отрасли и непрерывных инноваций. Предприятия должны использовать цифровое производство и услуги в качестве инновационной платформы поддержки промышленного развития и создавать новую промышленную цифровую экосистему.

Сущность и требования к развитию цифровой трансформации предприятия

1. Цифровая трансформация - это итеративное обновление стратегии предприятия. Цифровая трансформация - это не простая технологическая мутация, а постепенный переход от информатизации к цифровизации. Цифровая трансформация делится на четыре этапа: во-первых, формирование данных, которое характеризуется онлайн-операциями бизнеса, такими как интеграция производства, распределения, финансов и продаж; во-вторых, интеграция системы данных; в-третьих, создание платформы приложений поддержки данных; в-четвертых, управление и контроль данных, с помощью которых предприятия могут найти инновации, а затем контролировать цифровые затраты и повышать эффективность работы цифровой системы.

2. Цифровая трансформация - это изменение новой технологии и экономической парадигмы. Цифровая трансформация - это не только инновации и трансформация технологий, но и процесс построения и интеграции цифрового мышления предприятий, что является большим изменением мышления инноваций организации предприятия, инноваций управления и инноваций культуры.

3. Суть цифровой трансформации определяется спросом пользователей рынка. В эпоху индустриализации, информатизации и цифровизации непосредственным стимулом для промышленных изменений и инноваций бизнес-моделей являются изменения в общественном спросе[4].

Структура и путь цифровой трансформации предприятий

Структура цифровой трансформации предприятия при системном мышлении, Цифровая трансформация предприятий - это не просто технические инновации и применение новых технологий, элемент данных стал новым фактором производства, который оказывает всестороннее влияние на стратегическое мышление, организационную структуру, бизнес-процессы и бизнес-модель предприятий. Хотя цифровая трансформация предприятий имеет различные характеристики, опыт и характеристики предприятий с более успешной цифровой трансформацией имеют общие моменты, которые становятся основной структурой, которую предприятия могут использовать для продвижения цифровой трансформации. (См. рис. 1).

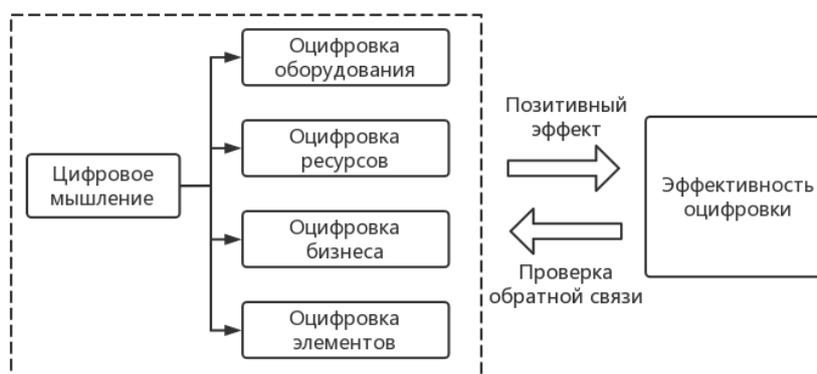


Рис. 1. Структура цифровой трансформации для предприятий на основе системного мышления.

2. Путь цифровой эволюции предприятий с точки зрения цепочки создания стоимости

1) Путь и решение цифровизации цепочки создания стоимости.

Предприятия играют разные роли в отрасли и отраслевой цепочке. Цепочка создания стоимости начинается с закупки сырья, разработки продукции, переработки, производства готовой продукции и, наконец, распределения по потребителям, формируя разделение труда и сотрудничество между предприятиями вверх и вниз по цепочке создания стоимости. В отраслевой цепочке создания стоимости количество предприятий в каждом звене увеличивается или уменьшается с изменением интенсивности конкуренции, что, в свою очередь, определяет уровень рентабельности. Цепочка создания стоимости предприятия может состоять из цифровых НИОКР, цифрового производства и логистики, цифрового управления, цифрового маркетинга, цифровых каналов, цифровых пользовательских услуг и других модулей, каждая часть которых может найти подходящие цифровые решения в цифровой трансформации и может использовать цифровые технологии для оптимизации производства и работы предприятий[5].

2) Построение открытой и совместной цифровой экосистемы.

Например, на этапе разработки продукта предприятия могут использовать цифровые технологии для поиска сочетания инноваций продукта и изменений потребительского спроса, а затем использовать цифровые технологии проектирования, такие как CAD, VR/AR и т.д., для проектирования продуктов, приближенных к потребителям и рыночному спросу; на этапе производства предприятия могут усилить строительство промышленного интернета и интернета вещей с помощью цифровых технологий, построить умные заводы и беспилотные цеха, повысить уровень интеллекта и автоматизации производственных процессов, способствовать повышению эффективности производства. В соответствии с принципами органической интеграции управления и технологий, ускорения строительства цифровой инфраструктуры и создания более открытой и общей отраслевой экологии, мы должны разработать основные стратегии и долгосрочные планы цифровой трансформации предприятий.

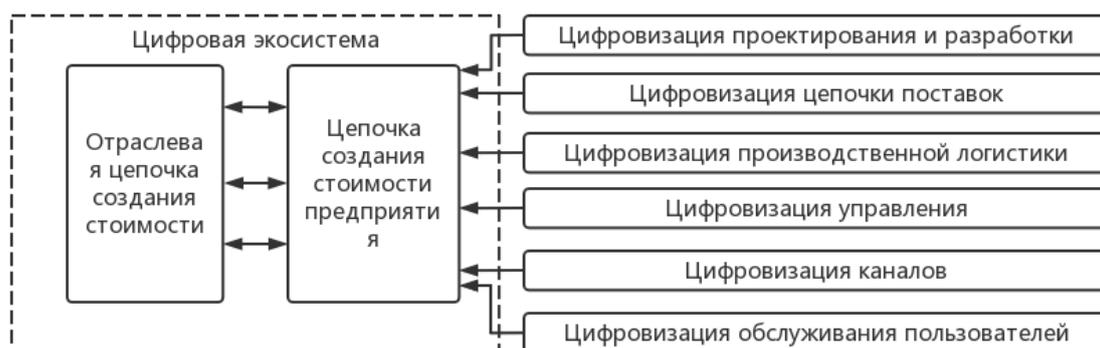


Рис. 2. Путь цифровой трансформации предприятий с точки зрения цепочки создания стоимости.

Заключение

Быстрое развитие цифровой экономики создает как возможности, так и проблемы для цифровой трансформации предприятий. В данной статье изучаются характеристики, сущность, структура и пути цифровой трансформации предприятий, а также приводятся некоторые рекомендации для предприятий по трансформации и

модернизации. Однако рыночная среда непредсказуема, и разные предприятия сталкиваются с разной конкуренцией и внутренней средой. Поэтому традиционные предприятия должны всесторонне анализировать внутреннюю и внешнюю среду и содействовать всесторонней силе предприятий посредством цифровой трансформации.

Список использованных источников

1. Воронкова В.Г. Становление и развитие цифровых технологий как фактор реализации четвертой промышленной революции / В.Г. Воронкова, Т.В. Тесленко. — 2020. — № 2. — С. 4–11.
2. Соклакова М.Г. Цифровая трансформация бизнеса: модели и алгоритмы / М.Г. Соклакова // Развитие финансовых отношений в период становления цифровой экономики. — 2019. — С. 123–126.
3. Степнов И.М., Ковальчук Ю.А. Экономические ловушки внедрения искусственного интеллекта // Экономика. Налоги. Право. — 2020. — т. 13. — № 2. — с. 92–102.
4. Цифровая трансформация бизнеса: подходы и определение / И.М. Зайченко, П.Д. Горшечникова, А.И. Левина, А.С. Дубгорн // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. — 2020. — № 2. — С. 205–212.
5. Кукушкина Ю.М. Глобальные цепочки создания стоимости и корпоративные интересы транснациональных корпораций / Ю.М. Кукушкина // Современная конкуренция. — 2016. — Т. 10. — № 2(56). — С. 107–117.

Шор Инна Михайловна

*Волгоградский государственный университет
г. Волгоград*

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В РОССИИ: ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ И ТРАЕКТОРИЯ БУДУЩЕГО РАЗВИТИЯ

Аннотация. Цель статьи заключается в проведении анализа текущего состояния государственно-частного партнерства (далее — ГЧП) в условиях санкций и определении траектории его будущего развития в России. В работе проведен анализ результатов реализации проектов ГЧП в России за 2016–2022 годы, который позволил сделать выводы, во-первых, о росте рынка ГЧП, несмотря на масштабное санкционное воздействие на нашу страну, а, во-вторых, о наличии в настоящее время ряда правовых, экономических и управленческих проблем, напрямую связанных с траекторией будущего развития ГЧП. Это привело к заключению о необходимости осуществления комплексной и системной работы государства, бизнеса и общества по решению данных проблем, в частности, посредством применения программного подхода к развитию ГЧП и реализации со стороны государства мер по формированию долгосрочного спроса на рынке ГЧП и повышению его прозрачности. Практическая применимость

представленных в статье материалов заключается в возможности их использования при принятии решений, связанных с развитием партнерства государства и бизнеса.

Ключевые слова: ГЧП, проект, инфраструктура, санкции, социальное государство.

Введение

Современный этап развития характеризуется масштабным влиянием антироссийских санкций. Наша страна сталкивается не только с внешними, но и внутренними вызовами (например, в виде массового оттока из страны экономически активного населения и капитала). В итоге мы наблюдаем кардинальное изменение социально-экономической ситуации в России и во всем мире.

С беспрецедентным санкционным давлением столкнулась и сфера ГЧП, играющая важную роль в привлечении частных инвестиций в инфраструктуру. А если говорить более широко, при наличии прямой и тесной связи между такими инвестициями и стратегическими целями развития страны партнерство государства и бизнеса оказывает значительное влияние на экономический рост и, как следствие, достижение и сохранение достойного уровня жизни населения. Это особенно важно учитывать с позиции создания социального государства, имеющего широкие возможности противостоять любым вводимым против него санкциям.

Руководствуясь вышесказанным, была постановлена цель исследования — провести анализ текущего состояния ГЧП в условиях санкций и определить траекторию его будущего развития в России.

Методология исследования

Методологическую основу исследования составил общенаучный метод диалектического познания экономических явлений в их взаимосвязи и взаимообусловленности. В ходе исследования также применялись: метод анализа (способствовал определению результатов реализации проектов ГЧП в России за 2016–2022 годы); метод синтеза (обеспечил объединение в единое целое тенденций развития ГЧП в нашей стране, выделенных и исследованных в процессе их анализа); логические методы (способствовали установлению траектории будущего развития ГЧП с учетом выявленных проблем в данной области); метод экспертной оценки (содействовал определению приоритетных задач в достижении устойчивого и социально ориентированного развития ГЧП).

Результаты исследования

При достижении цели исследования мы руководствовались официальными данными, представленными на платформе «Росинфра» [1], и учитывали мнения ведущих специалистов в отношении текущего состояния ГЧП в условиях санкций и его развития в будущем [2; 3].

Проведенное исследование показало, что, несмотря на масштабное санкционное воздействие на Россию рынок ГЧП продемонстрировал рост. Так, за 2022 год по сравнению с 2021 годом общее количество проектов выросло почти на 30% (объем частных инвестиций, приходящихся на эти проекты, увеличился на 15%), а за более продолжительный период, к примеру, за 2016–2022 годы, прирост по данному показателю составил 200% (объем частных инвестиций, приходящихся на эти проекты, вырос на 90%). При этом общая динамика роста наблюдалась на всех уровнях реализации проектов ГЧП (федеральном, региональном, местном).

Лидирующие позиции на российском рынке ГЧП в количественном и стоимостном выражении по-прежнему занимает концессионное соглашение. К примеру, если в 2022 году на него приходилось чуть более 80% от всех форм ГЧП, то за 2016–2022 годы — в среднем 83%. Согласно действующему законодательству РФ концессионное соглашение предполагает осуществление концессионером (частным партнером) строительства, реконструкции и эксплуатации инфраструктурных объектов в течение срока действия этого соглашения. При этом, как показывает

современная практика, преобладающая часть объектов, в отношении которых заключается концессионное соглашение, относится к жилищно-коммунальной сфере, доминирующей на рынке ГЧП в целом (в 2022 году количество проектов, реализуемых в данной сфере, превысило 70% от общего количества реализуемых проектов ГЧП). В основном объекты жилищно-коммунальной сферы находятся в собственности муниципальных органов власти, следствием чего выступают лидирующие позиции муниципального уровня реализации проектов ГЧП (в 2022 году на данный уровень приходилось более 80% от общего количества реализуемых проектов ГЧП). Вместе с тем необходимо подчеркнуть, что в рамках концессионного соглашения инфраструктурные объекты могут как находиться в собственности концедента (публичного партнера), так и подлежать передаче в собственность концеденту после строительства с последующей их эксплуатацией концессионером на праве владения и пользования этими объектами. В целом, эксплуатация созданных, реконструированных концессионером инфраструктурных объектов и оказание с их использованием определенного набора услуг выступает одной из главных особенностей концессионного соглашения, позволяя концессионеру обеспечить возврат вложенных собственных, заемных и привлеченных средств. Еще одной особенностью концессионного соглашения является привлечение средств государства, установление гарантии минимальной доходности и компенсации инвестиционных затрат. В свою очередь эти и другие особенности концессионного соглашения, закрепленные специальным законодательством, обуславливают высокую заинтересованность государства и бизнеса в заключении такого соглашения.

Вышесказанное дополним положительной тенденцией на российском рынке ГЧП, связанной с усилением значимости влияния такого партнерства на развитие социальной инфраструктуры. В 2022 году социальная сфера стала занимать второе место по количеству реализуемых проектов ГЧП (более 16% от общего количества реализуемых проектов ГЧП). Во многом это было связано с реализацией государством различных программ поддержки развития данной сферы с применением ГЧП, к примеру, посредством софинансирования строительства школ, университетских кампусов, объектов социального обслуживания и массового спорта. Данная поддержка была дополнена комплексом мер по минимизации санкционных рисков участников проектов ГЧП, например, в виде закрепления права изменять существенные условия концессионных соглашений по соглашению сторон без согласования с антимонопольным органом. Также важно сказать и об активизации со стороны государства механизма стимулирования процессов обеспечения технологического суверенитета нашей страны на основе расширения практики применения квази-ГЧП, примерами которого выступают офсетный контракт и специальный инвестиционный контракт.

Заключение

Итак, в столь сложных условиях российский рынок ГЧП демонстрирует высокую гибкость и адаптивность. Однако необходимо не забывать об актуальных правовых, экономических и управленческих проблемах, напрямую связанных с траекторией развития такого партнерства в будущем. Правовые проблемы во многом предопределены несовершенством законодательства и правоприменительной практики на рынке ГЧП. В частности, к таким проблемам можно отнести:

- неоднозначное толкование действующих правовых норм, связанных с разработкой и реализацией проектов ГЧП;
- спорную правоприменительную практику в сфере ГЧП;
- ограничение перечня объектов промышленности, информационных технологий и иных сфер, в отношении которых возможно заключение соглашений (договоров, контрактов) в рамках ГЧП;

- недостаток возможностей для правового структурирования высокотехнологичных проектов ГЧП.

В составе экономических и управленческих проблем выделим:

- недостаток у уполномоченных органов по ГЧП необходимого опыта и компетенций в области разработки и реализации проектов ГЧП;

- отсутствие взаимного понимания между государством и бизнесом условий реализации партнерства;

- высокие риски частного бизнеса на этапе подготовки проекта ГЧП в силу отсутствия уверенности в заключении концессионного соглашения и установлении условий его реализации;

- ограничения в привлечении источников финансирования проектов ГЧП;

- отсутствие постоянного потока качественно подготовленных проектов ГЧП, которые бы в полной мере соответствовали реалиям сегодняшнего дня и будущего.

Требуется осуществление комплексной и системной работы государства, бизнеса и общества по решению вышеотмеченных и иных проблем в сфере ГЧП с целью обеспечения траектории его устойчивого развития. В первую очередь это предполагает реализацию мер по:

- повышению качества и стабильности законодательства и правоприменительной практики в сфере ГЧП;

- формированию эффективного механизма государственной финансовой и нефинансовой поддержки развития ГЧП, учитывая многообразие и специфику его форм;

- подготовке и повышению квалификации специалистов государственного и коммерческого секторов в области ГЧП;

- повышению качества коммуникации между участниками рынка ГЧП;

- активизации внедрения цифровых решений, связанных с подготовкой и реализацией проектов ГЧП, способствующих повышению эффективности управления процессами в этой сфере и обеспечению прозрачности и открытости рынка ГЧП.

В заключение отметим важность применения программного подхода к развитию ГЧП посредством реализации специальной федеральной программы, в которой бы четко и обоснованно были указаны цели, сферы, ключевые показатели развития ГЧП и механизмы их достижения (включая государственную поддержку ГЧП). Особое место среди этих сфер должны занимать те, которые содействуют формированию технологического суверенитета нашей страны, что особенно важно в условиях действия санкций и усиления потребности в импортозамещении. Программный подход необходимо подкрепить реализацией со стороны государства комплекса мер по формированию долгосрочного спроса на рынке ГЧП и повышению его прозрачности в целом. При всем этом нельзя допустить превращения ГЧП в способ снижения/исключения обязательств государства, приводящий к нарушению прав граждан российского социального государства. Партнерство государства и бизнеса всегда должно быть направлено на достижение баланса интересов не только бизнеса и государства, но и общества в целом.

Список использованных источников

1. Аналитические материалы Росинфра. URL: <https://rosinfra.ru/digest/documents>
2. ГЧП нужно прежде всего государству URL: <https://www.kommersant.ru/doc/5535373>
3. Проблемы инфраструктуры решают банки. URL: https://www.vedomosti.ru/industry/infrastructure_development/articles/2022/09/06/939370-problemi-infrastrukturi-reshayut-banki.

СЕВЕРНЫЙ МОРСКОЙ ПУТЬ — ПЕРСПЕКТИВНЫЙ АКТИВ, ТРЕБУЮЩИЙ РАЗУМНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация. В связи с обострением противоречий и конфликтов между ключевыми экономическими центрами глобальной экономики, а также нарастающими геополитическими рисками, как для России, так и для ряда ее партнеров особую значимость приобретает расширение торговых маршрутов, соединяющих ключевые транспортно-логистические хабы Европы и Азии. Для развития Северного морского пути Президентом и Правительством России были разработаны документы, направленные на планирование его развития, в том числе, за счет инвестирования федеральных бюджетных средств. Вопрос развития СМП приобретает особую актуальность как для независимого развития РФ, так и для ее стратегических партнеров. Развитие надежного и защищенного транспортного коридора, обеспечивающего транспортную целостность Арктической зоны РФ и торговую логистику с ключевыми партнерами в Азии, будет являться одним из ключевых приоритетов государственной политики РФ на ближайшие десятилетия. Автор провел анализ принятых документов и определили риски и последствия их реализации.

Ключевые слова: Северный морской путь, Арктическая зона, санкции, конвенция, транспортно-логистические хабы, акватория.

Введение

В свете обострения противоречий и конфликтов между ключевыми экономическими центрами глобальной экономики, а также нарастающих геополитических рисков в азиатско-тихоокеанском макрорегионе, особую значимость приобретают диверсификация и расширение торговых маршрутов, соединяющих ключевые транспортно-логистические хабы Европы и Азии.

Одной из наиболее перспективных альтернатив существующей транспортной инфраструктуры, соединяющей страны Старого Света и развивающиеся экономики Азии является Северный морской путь (далее — СМП), пролегающий в Арктической зоне в территориальных водах и исключительной экономической зоне Российской Федерации. В условиях смягчения климата и с учетом перспективы увеличения периода навигации в Арктической зоне до 9 месяцев СМП становится главной альтернативой южному торговому маршруту через Суэцкий канал. Расстояние из Шанхая в Роттердам по СМП составляет ок. 8 тыс. морских миль, в сравнении с 10,5 тыс. миль через Суэцкий канал. В среднем экономия времени при транспортировке грузов через СМП составляет 10 дней пути [6, 8, 12, 17].

Конвенция ООН по морскому праву 1982 г. — основной международный документ, определяющий правовой статус и порядок использования морских территорий и ресурсов, подписанный и ратифицированный большинством стран, включая страны Европейского союза, Китай (не подписана США). В соответствии со ст. 234 Конвенции, прибрежные государства имеют право принимать и обеспечивать соблюдение недискриминационных законов и правил по предотвращению и сокращению загрязнения морской среды с судов в покрытых льдами районах в пределах исключительной экономической зоны [5, 7, 9, 16, 19]. Суровые климатические условия в этих районах и наличие льдов, покрывающих такие

районы в течение большей части года, создают препятствия либо повышенную опасность для судоходства, а загрязнение морской среды может нанести тяжелый вред экологическому равновесию. В соответствии с данной нормой в России действует особое регулирование плавания по СМП.

Федеральный закон от 28.07.2012 г. № 132-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в части государственного регулирования торгового мореплавания в акватории СМП» — основной правовой акт, регулирующий СМП. В нем закреплено новое понятие «акватория СМП» как водного пространства, прилегающего к северному побережью РФ, охватывающего внутренние морские воды, территориальное море, прилежащую зону и исключительную экономическую зону РФ и ограниченное с востока линией разграничения морских пространств с США и параллелью мыса Дежнева в Беринговом проливе, с запада меридианом мыса Желания до архипелага Новая Земля, восточной береговой линией арх. Новая Земля и западными границами проливов Маточкин Шар, Карские Ворота, Югорский Шар.

Плавание в акватории СМП имеет разрешительный порядок [3]. В целях организации плавания распоряжением Правительства РФ от 15.03.2013 № 358-р создано ФКУ «Администрация СМП». В функции Администрации СМП в том числе входит:

- выдача разрешений на плавание судов в акватории СМП;
- мониторинг гидрометеорологической, ледовой и навигационной обстановки в акватории СМП;
- выработка рекомендаций по разработке маршрутов плавания судов и использованию судов ледокольного флота в акватории СМП и др.

Методология исследования

В исследовании автор использовал методы сбора фактов, анализа и синтеза, что обеспечило системный и комплексный подход к разработке рекомендаций и выводов.

Задачей исследования было определить правильность и обоснованность постановки целей в Плане развития СМП, реалистичность достижения целей, экономическую целесообразность проводимых расходов. Следует отметить, что определенную сложность представляют малые временные рамки реализации данного проекта и отсутствие в государственной методологии оценки достижения промежуточных результатов возможностей оценки эффекта финансового рычага.

Результаты исследования

Министерством Российской Федерации по развитию Дальнего Востока в 2017 г. была заказана разработка Концепции развития СМП. Стояла задача сделать СМП центральным звеном государственной программы развития Арктики (действующая редакция гос. программы утв. постановлением Правительства РФ от 30.03.2021 № 484) [2].

В Основах государственной политики РФ в Арктике на период до 2035 г. одной из основных задач России в Арктике определено развитие инфраструктуры СМП (утв. Указом Президента РФ от 05.03.2020 № 164). Документ подвел итоги реализации Основ государственной политики РФ в Арктике на период до 2020 г. и дальнейшую перспективу, утвержденных 18.09.2008.

В Стратегии развития Арктической зоны РФ и обеспечения национальной безопасности на период до 2035 г. (утв. Указом Президента РФ от 26.10.2020 № 645) [1] представлен прогноз, по которому значение СМП как транспортного коридора мирового значения, используемого для перевозки национальных и международных грузов, будет возрастать. В рамках Стратегии и на основании Указа Президента РФ от 07.05.2018 № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» определены целевые значения

объемов перевозок в акватории СМП до 2035 г. Как видно на рис. 1, Стратегия учитывает риски, связанные с современной архитектурой внешнеполитических отношений и введенные санкции, а также возможные вторичные санкции, которые могут быть введены в отношении третьих стран, воспользовавшихся услугами РФ по транзиту через акваторию СМП. Основная доля объема перевозок ориентирована на внутреннее потребление России, в частности, на так называемый «северный завоз».



Рис. 1. Целевые значения объемов перевозок в акватории СМП до 2035 г.

Ключевым документом, разработанным по поручению Президента РФ стало распоряжение Правительства РФ от 01.08.2022 № 2115-р [4] об утверждении плана развития СМП на период до 2035 г. В рамках реализации этого документа подписаны трехсторонние соглашения между Минвостокразвития России, госкорпорацией «Росатом» и основными грузоотправителями в целях достижения запланированного грузопотока и создания необходимой инфраструктуры СМП. План предусматривает целевые показатели по грузопотоку, объем и источники финансирования.

Структура Плана развития СМП предполагает реализацию 152 мероприятий по 5 основным направлениям: 1) грузовая база, 2) транспортная инфраструктура, 3) грузовой и ледокольный флот, 4) безопасность судоходства по СМП, 5) управление и развитие судоходства по СМП.

Финансирование реализации мероприятий в рамках Плана развития СМП до 2035 г. запланировано в объеме 1,79 трлн руб.



Рис. 2. Структура финансирования реализации Плана развития СМП до 2035 г.

Также необходимо отметить стремительно увеличивающийся товарооборот между странами азиатско-тихоокеанского региона и Европейским союзом на протяжении последнего десятилетия и высокие показатели загруженности существующих торговых маршрутов.

В соответствии с целевыми показателями Плана развития СМП объем грузопотока по СМП должен возрасти с 32 млн тонн в 2022 г. до 220 млн тонн в 2035 г. (прогноз — 238,11 млн тонн).



Рис. 3. Динамика грузопотока по СМП до 2035 года в млн тонн.

Однако, наиболее значимым фактором в пользу освоения новых торговых путей становится вопрос безопасности торговой логистики между странами Азии и ЕС [10, 13]. Сложившаяся десятилетиями парадигма международных торговых отношений находится под угрозой в силу проявления таких деструктивных факторов как недобросовестная конкуренция между глобальными экономическими игроками, санкционное противостояние, торговые войны, уничтожение транспортной инфраструктуры (подводные трубопроводы) и т.д. Отдельно стоит отметить нарастающую милитаризацию азиатско-тихоокеанского макрорегиона со стороны западного блока стран (AUKUS) в условиях обострения тайваньского конфликта. Указанные негативные тенденции является прямой угрозой торговым отношениям и коммуникациям в Южно-Китайском море и в регионе в целом.

Заключение

Санкционная борьба России и Запада уже привела к существенному изменению в международной логистике энергоносителей. РФ вынуждена переориентировать значительную долю энергетического экспорта в страны Азии, ведется поиск новых партнеров для уже существующих проектов в нефтегазовой отрасли, в том числе в освоении вновь разведанных месторождений, в том числе на шельфе.

Исходя из вышесказанного вопрос развития СМП приобретает особую актуальность как для независимого развития РФ, так и для ее стратегических партнеров. Развитие надежного и защищенного транспортного коридора, обеспечивающего транспортную целостность Арктической зоны РФ и торговую логистику с ключевыми партнерами в Азии, будет являться одним из ключевых приоритетов государственной политики РФ на ближайшие десятилетия. Несмотря на то, что Стратегия развития СМП учитывает риски, связанные с современной архитектурой внешнеполитических отношений и введенные санкции, а также возможные вторичные санкции, которые могут быть введены в отношении третьих стран, воспользовавшихся услугами РФ по транзиту через акваторию СМП, авторы полагают, что конкурентной альтернативы у СМП в настоящее время нет.

Список использованных источников

1. Указ Президента Российской Федерации от 26.10.2020 № 645 «О Стратегии развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности на период до 2035 года».
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 30.03.2021 № 484 Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Социально-экономическое развитие Арктической зоны Российской Федерации».
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 18.09.2020 № 1487 «Об утверждении правил плавания в акватории Северного морского пути».
4. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 01.08.2022 № 2115-р «Об утверждении Плана развития Северного морского пути на период до 2035 года».
5. Бекашев Д.К., Бекашев К.А. Тенденции развития правового режима Северного морского пути // Вестник СПбГУ. Право. — 2021 — Т. 12. — Вып. 2. — с. 276–295.
6. Белый О.В., Скороходов Д.А., Стариченков А.Л. Северный морской путь: проблемы и перспективы. // Транспорт Российской Федерации. — 2011. — Т. 32. — № 1. — с. 8–12.
7. Боброва Ю.В. Северный морской путь : национальный правовой режим в меняющемся международном контексте : аналитическая записка // Российский совет по международным делам. — 2016. — № 9. — с. 11.
8. Бхагват Д.В. Политика развития Морского шелкового пути: возможности для России (на примере Северного морского пути) // Вестник РГГУ. Серия «Политология. История. Международные отношения». — 2022. — № 2. — с. 75–89. —DOI: 10.28995/2073-6339-2022-2-75-89
9. Гудеев П.А. Северный морской путь: перспективы легитимизации национального статуса в рамках международного права (часть 2) // Арктика и Север. — 2020. — № 41. — с. 130–147. — DOI: 10.37482/issn2221-2698.2020.41.130.
10. Гизатуллина О.М., Соловейчик М.С. Анализ транспортной инфраструктуры Арктической зоны РФ // Экономические науки. — 2020. — № 11 (192). — с. 273–279. —DOI: 10.14451/1.192.273.
11. Дмитриева Т.Е., Бурый О.В. Опорные зоны развития Российской Арктики: содержание, рейтинги и проекты // ЭКО. — 2019. — № 1. — с. 41–59. —DOI: 10.30680/ЕCO0131-7652-2019-1-41-59.
12. Журавель В.П., Назаров В.П. Северный морской путь : настоящее и будущее // Вестник Московского государственного областного университета (электронный журнал). — 2020. — № 2. — с. 140–158.
13. Зеленков М.Ю. Транспортно-логистическая система Северного морского пути: перспективы, проблемы и пути их решения // Арктика: экология и экономика. — 2019. — № 4 (36). — с. 131–140. — DOI: 10.25283/2223-4594-2019-4-131-140.
14. Проблемы законодательного регулирования в сфере развития Северного морского пути и Арктической зоны Российской Федерации (к выездному заседанию Комитета Совета Федерации по федеративному устройству, региональной политике, местному самоуправлению и делам Севера и Комитета Совета Федерации по экономической политике, 27–28 марта 2015 года, г. Салехард) // Аналитический вестник Совета Федерации Федерального собрания РФ. — 2015. — № 6 (559). — 73 с.
15. Родичкин И., Ишмуратова М., Буранбаева Л. Северный морской путь : история, регионы, проекты, флот и топливообеспечение. Том 3. / под ред. А. Клементьева. — Москва : Сколково. — 2020. — 105 с.
16. Шитиков В.Д., Гусейнов Г.М.о., Чирков А.Д. Сравнительно-правовой анализ особенностей правового статуса Северного морского пути и Северо-Западного прохода // Matters of Russian and International Law. — 2019. — Vol. 9. — Is. 4A. — с. 108–114.

Научное издание

НОВЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МИРОПОРЯДОК:
Управление активами в условиях ограничений и санкций:
сборник тезисов всероссийской научно-практической конференции
«Управление активами — 2022»
(Москва, 13 апреля 2023 г.,
к 65-летию факультета международных экономических отношений
МГИМО МИД России)

Согласно Федеральному закону РФ от 29.12.2010 № 436-ФЗ
данная продукция не подлежит маркировке

Формат печати: online, PDF,
<https://mgimo.ru/study/faculty/meo/kua/docs/asset-management-conf/>
Язык текста статей оригинальный, без лингвистической правки

Верстка и корректура *Н.К. Беляева*

Подписано в печать 05.04.2023. Формат 60×84_{1/8}.
Усл. печ. л. 32,1. Уч.-изд. л. 18,6. Заказ №40

ISBN 978-5-6048729-9-4



Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Московский государственный институт международных отношений (Университет)
Министерства иностранных дел Российской Федерации» (МГИМО МИД России)
119454, Москва, проспект Вернадского, 76
Телефон: +7(495)229-40-49
Официальный веб-сайт: <http://www.mgimo.ru>

Федеральное государственное бюджетное учреждение науки
Институт проблем рынка Российской академии наук (ИПР РАН)
117418, Москва, Нахимовский проспект, 47
Телефоны: 8(499)129-09-44, 8(495)779-14-38
Официальный веб-сайт: <http://www.ipr-ras.ru>