НЕДЕЛЯ НАУКИ СПбПУ

13–19 ноября 2017 года

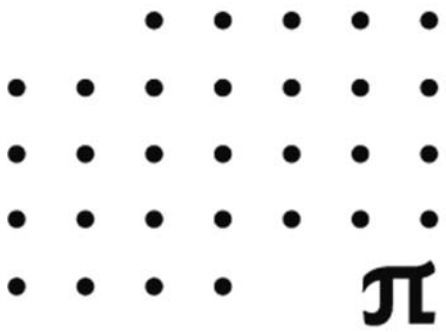
МАТЕРИАЛЫ
научной конференции
с международным участием

ИНСТИТУТ ПРОМЫШЛЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА, ЭКОНОМИКИ И ТОРГОВЛИ

ЧАСТЬ 3

Санкт-Петербург
2017

Министерство образования и науки Российской Федерации
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ПЕТРА ВЕЛИКОГО



НЕДЕЛЯ НАУКИ СПбПУ

13–19 ноября 2017 года

ИНСТИТУТ ПРОМЫШЛЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА, ЭКОНОМИКИ И ТОРГОВЛИ

ЧАСТЬ 3

Санкт-Петербург
Издательство Политехнического университета
2017

УДК 03.061;004.415,004.51;004.652.42;004.773;330.113;332.1;332.9;338.1;338.2;
338.3;338.48;339.13;339.186;351;378.147.31;379.831;553.493;620.92;620.9;
621.182;621.311;622.323;65.014.12;658.27;658.511.2;658.518.3 [и др.]
ББК 65
Н42

Неделя науки СПбПУ : материалы научной конференции с международным участием. **Институт промышленного менеджмента, экономики и торговли.** Ч. 3. – СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2017. – 535 с.

В сборник включены статьи студентов, аспирантов, молодых ученых и сотрудников СПбПУ, университетов, научных организаций и предприятий Санкт-Петербурга, России, зарубежных стран по материалам докладов, принятых на секционные заседания конференции «Неделя науки СПбПУ» Института промышленного менеджмента, экономики и торговли. Статьи отражают современный уровень научно-исследовательской работы участников конференции в области промышленного менеджмента и экономики, технологий управления бизнесом, государственного и финансового управления, международного бизнеса в глобальной экономике, экономики и управления в сфере сервиса и торговли.

Представляют интерес для специалистов в различных областях знаний, учащихся и работников системы высшего образования и Российской академии наук.

Редакционная коллегия
Института промышленного менеджмента, экономики и торговли СПбПУ:

В. Э. Щепинин (директор института)*, О. В. Калинина,*
С. В. Широкова (отв. ред.)*, В. А. Левенцов, И. В. Ильин, Д. Г. Родионов,*
О. В. Миролюбова, И. В. Капустина, А. Е. Радаев, Е. А. Конников,
У. И. Плоткина, Т. М. Бугаева, С. В. Пупенцова, М. В. Афанасьев,
А. А. Ильинский, Н. Н. Николаевский, В. А. Дуболазов, Н. С. Лукашевич,
И. М. Зайченко, О. А. Ахалая, А. И. Климин, М. В. Иванов, О. С. Надежина,
Н. Г. Викторова, Т. Ю. Кудрявцева, О. С. Журавлева, О. Е. Пирогова,
А. В. Козлов, О. В. Ильина, С. Г. Божук, И. А. Красюк, Л. П. Нилова,
Ю. И. Стародубцев, Т. С. Хныкина

Печатается по решению
Совета по издательской деятельности Ученого совета
Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого.

ISBN 978-5-7422-5990-9(ч. 3)
ISBN 978-5-7422-5988-6

© Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, 2017

Секция. Государственное и финансовое управление
Подсекция. Финансы и финансовый менеджмент: денежно-кредитные отношения, банковская деятельность, корпоративные финансы

УДК 338.2

Ю.В. Аладьина, Н.В. Волкова
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ РОССИЙСКИХ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ

Актуальность. Развитие отрасли машиностроения в стране в большой степени зависит от построения финансовых стратегий российскими машиностроительными компаниями. Актуальность темы исследования заключается в необходимости разработки такой финансовой стратегии предприятиями машиностроения, которая была бы наиболее эффективной относительно показателей затрат и прибыли компаний в условиях наличия проблем от последствий экономического кризиса, постоянно меняющейся внешней среды и ограничений субсидирования в отрасли.

Разработка финансовой стратегии или финансовое планирование на предприятиях машиностроения представляет собой управленческие процессы по созданию, распределению и использованию денежных ресурсов хозяйствующего субъекта [4, с.114]. Данные процессы являются структурным элементом всех процессов планирования, осуществляемого на любом предприятии отрасли.

Эффективная финансовая стратегия, как правило, является наиболее значимым фактором в финансовом аспекте устойчивого развития предприятия [2]. В своей научной статье «Финансовая устойчивость как фактор обеспечения экономической безопасности предприятия» авторы Волкова Н.В. и Мишина А.С. рассматривают понятие устойчивости или финансовой безопасности как способность системы сохранять текущее состояние, при наличии внешних воздействий.

Сегодня функционирование предприятий машиностроения отличается высоким уровнем конкуренции с западными производителями. Данная проблема осложняется также тем, что, в отличие от отечественных предприятий, зарубежные компании являются хорошо организованными и управляемыми. Фундаментальные преобразования в российской экономке и ужесточение конкурентной борьбы на международном рынке машиностроительной продукции обусловливают необходимость поиска качественно новых, основанных на научных концепциях подходов к управлению финансами предприятий отрасли.

Результаты исследования. Анализ применяемых в настоящее время на предприятиях машиностроения систем плановых форм и технологии финансового планирования показал, что они отражают только информационные запросы для внешнего контроллинга и не отвечают в полной мере информационным потребностям стратегического и оперативного управления предприятием. Поэтому для полноценного построения системы планирования, анализа и контроля необходима разработка собственного методического обеспечения и внедрение внутреннего контура специализированного программного обеспечения для автоматизации внутренних финансовых процессов.

Система финансового планирования на предприятии должна состоять из двух контуров (Рисунок 1). Первый (внешний) отчетный контур отражает процесс согласования плановых показателей между различными предприятиями отрасли и ему соответствует система планов верхнего уровня, которые регламентированы вышестоящей организацией. Второй (внутренний) контур управления – между филиалами и структурными подразделениями

каждого предприятия [5, с.89]. Этому контуру соответствует система операционных планов нижнего уровня. Указанные контуры планирования реализуются в виде информационных связей, управленческих воздействий и обеспечивающего их документооборота.

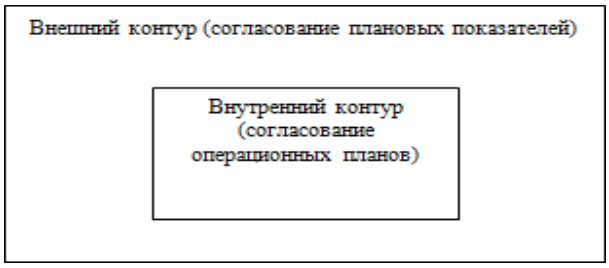


Рисунок 1. Система финансового планирования

Для российских предприятий машиностроения характерно использование позаказного метода учета, в соответствии с которым все затраты и доходы идентифицируются с определенным заказом на производство продукции или выполнение научно-исследовательских работ [1, с.123]. Сильной стороной данного метода является надежность в реализации заказа и получения прибыли, однако к слабой стороне можно отнести нестабильность роста госзаказов в связи с экономической ситуацией в стране.

Так, например, основным фактором роста прибыли одной из ведущих энергомашиностроительных компаний ПАО «Силовые машины», занимающейся проектированием, изготовлением и комплексной поставкой оборудования для тепловых, атомных, гидравлических и газотурбинных электростанций, выступает рост заказов на продукцию предприятия от РАО ЕЭС России с целью обновления имеющегося оборудования на российских электростанциях. Таким образом, если учитывать финансовые планы по модернизации электростанций в размере 35 млрд. долл. в год, то около 70% от этой суммы достанется ПАО «Силовые машины» в качестве дохода. Так получаем, что более чем наполовину выручка предприятия машиностроения зависит от наличия госзаказов на оборудование [6].

Наличие РАО ЕЭС среди акционеров холдинга, по сути, гарантирует ПАО «Силовые машины» стабильный поток заказов на их продукцию. К тому же, размещение заказов российскими энергокомпаниями на производственных мощностях ПАО «Силовых машин», является частью государственной программы поддержки энергомашиностроительных компаний.

Средние темпы роста портфеля заказов компании ПАО «Силовые машины» в прошлые годы составляли около 25%, в ближайшие два года они должны снизиться до 20.5%. При этом средний размер годового заказа компании вырастет в 3,5 раза – до 3,6 млрд. [6]. Это крайне приблизительные оценки, основанные на прогнозах руководства компании, которое рассчитывает заключить контракты стоимостью $18 млрд. Главные надежды холдинг возлагает на участие в программе модернизации российских электростанций, 80% мощностей которых нуждаются в обновлении.

Показатель соотношения выручки и капитализации характеризует степень отдачи собственного капитала компании. Чем выше будет этот показатель, тем больший объем продаж дает каждый рубль акционерного капитала. Отмечается, что данный коэффициент у ПАО «Силовых машин» равен 1,3 при показателе в 0,8 пунктов у такого крупного западного предприятия отрасли машиностроения как Mitsubishi [7]. В этом преимущество данного показателя, характеризующего систему финансового планирования на российских предприятиях.

Основными ограничениями в процессе финансового планирования на российских предприятиях машиностроения, использующих методы заказов, является наличие

государственных программ в отношении энергомашиностроительной отрасли, контроля со стороны государства.

Теперь проанализируем основы финансового планирования в западных компаниях отрасли машиностроения.

Ключ к пониманию зарубежной практики финансового планирования на предприятиях машиностроения кроется в моделях, ориентированных и на внешних, и на внутренних потребителей, в одинаковой мере заинтересованных в прибыли [3]. Так, доля экспорта в выручке компании ПАО «Силовые машины» составляет 60%, оставшуюся часть обеспечивает государство [6]. Западные машиностроительные компании при формировании заказов в большей мере ориентируются на прибыль, которую можно получить за рубежом.

Таким образом, ПАО «Силовые машины» должны расширять свое присутствие на зарубежных рынках, тем самым увеличивая контрактацию со своими клиентами в странах Азии, Латинской Америки, Ближнего Востока и СНГ. кондратовВ современных экономических условиях, при формировании финансовой стратегии российские компании в большей мере ориентированы на работу с внутренним контуром (выполнением внутренних заказов), тогда как экспортная выручка остается небольшой, из-за чего снижается общая рентабельность, как важнейший показатель системы финансового планирования. Западные же концерны развивают стратегию освоения и присутствия на внешнем контуре, то есть иностранных рынках, что способствует росту их прибыли.

Основными факторами, которые должны формировать финансовую стратегию машиностроительных предприятий в России, в будущем должны стать:

- укрепление финансовой автономии компаний: минимизация зависимости от импорта;
- обеспечение финансовой стабильности: в России в условиях современных угроз и санкций - это может быть расширение программ государственных заказов для машиностроительных организаций;
- максимизация денежного потока: путем стимулирования экспорта.

Выводы. Таким образом, на основе проведенного анализа методов финансового планирования в российских и зарубежных компаниях, предлагается в методике формирования стратегии отечественных машиностроительных предприятий учитывать следующие аспекты:

-обеспечение финансовой устойчивости компании;

-формирование антикризисного потенциала предприятия;

-повышение конкурентоспособности компании среди отечественных и иностранных предприятий машиностроительной отрасли, направленное на увеличение числа внешних заказов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Внучков Ю.А. Совершенствование системы финансового планирования на предприятиях машиностроения // Вестник университета. - №4.- 2016. – с.122-124.
2. Волкова Н.В., Мишина А.С Финансовая устойчивость как фактор обеспечения экономической безопасности предприятия //Неделя науки СПБПУ материалы научной конференции с международным участием, 2016, С. 449-491.
3. Данилин, В.И. Финансовое и операционное планирование в корпорации. Методы и модели: Учебник / В.И. Данилин. - М.: Дело АНХ, 2014. - 616 с.
4. Савкина, Р.В. Планирование на предприятии: Учебник для бакалавров / Р.В. Савкина. - М.: Дашков и К, 2015. - 320 с.
5. Стояновой Е.С Финансовый менеджмент: теория практика /Е.С. Стоянова. – М.: Издательство Перспектива. 2014. – 656 с.
6. «Международный Институт Бизнес – Анализа» - 2017. - Электронный ресурс. URL: http://www.iiba.org/ (Дата обращения 29.09.17).
7. «Экономический портал» - 2016. - Электронный ресурс. URL: http://institutiones.com/ (Дата обращения 02.10.17).

8. Негри М.А., Гончарова Н.Л. Ээкспертные методы анализа финансового состояния предприятий инновационного характера // В сборнике: Неделя науки СПбПУ материалы научной конференции с международным участием. 2016. С. 451-454.

УДК 336.711

М. Г. Арутюнян, А. Е. Схведиани
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

Первая половина 2017 года ознаменовалась как начало эпохи программы «Цифровая экономика». 9 мая 2017 г Указом Президента Российской Федерации была утверждена стратегия развития информационного общества на 2017 – 2030 года [1]. На основании данной стратегии Правительством РФ была разработана и утверждена программа «Цифровая Экономика», направленная на создание условий для развития общества знаний, улучшение благосостояния и качества жизни граждан страны путем повышения доступности и качества товаров и услуг, произведенных с использованием современных цифровых технологий, повышение степени информированности и цифровой грамотности, а также безопасности как внутри страны, так и за ее пределами [2].

Актуальность. В настоящее время изменения в мировой экономике конкретно отражают зависимость государства от функционирования финансово-кредитной сферы. Финансирование является одним из ключевых аспектов деятельности банковской системы.

Банковская сфера является неотъемлемым элементом экономики и связывает между собой физических лиц, бизнес, государство и других финансовых участников.

Целью данной статьи является проведение анализа сопутствующих переходу к цифровой экономике изменений в сфере организации работы с клиентами в банковской отрасли.

На сегодняшний день Россия отстаёт от стран, входящих в группу лидеров развития цифровой экономики по следующим показателям: уровень цифровизации, доля цифровой экономики в ВВП, средняя задержка в освоении технологий, применяемых в странах-лидерах. Доля цифровой экономики в ВВП России составляет 3,9%, что в 2–3 раза ниже, чем у стран-лидеров. [5] С другой стороны, можно отметить ряд положительных тенденций, а именно стремительный рост объема цифровой экономики в РФ. Кроме того, в России практически с нуля был создан ряд крупных цифровых компаний, ставших известными, в том числе, и за рубежом [4]. Например, это крупнейший в мире независимый онлайн-банк «Тинькофф Банк», который не имеет физических отделений.

Несомненно, банки проходят процесс трансформации, и цифровизация стала важным процессом в данной сфере [2]. Быстро растет объем рынка мобильных и бесконтактных платежей, P2P сервисов, цифровых валют и пр.

Далее автором были выделены три основных направления развития: система «Клиент-банк», интернет-банкинг и мобильный банкинг.

Системы «Клиент-банк» предоставляет возможность осуществлять конкретные операции, а именно: управление счетом, доступ к информации о состоянии счетов, проведение платежей и оплата услуг, и многие другие операции.

Развитие мобильной связи позволило банкам перейти на более простой способ осуществления операций по банковским картам. Мобильный банкинг – сервис предполагающий оказание банковских услуг с использованием современных гаджетов. Среди потребителей банковских услуг при помощи мобильного телефона первое место занимают Скандинавские страны, и, по оценкам экспертов, в ближайшем будущем более 40 % клиентов перейдут на мобильное обслуживание своих счетов [4].

По мнению авторов, наиболее перспективным направлением развития банковских информационных технологий, направленных на повышение качества обслуживания, является интернет-банкинг [3]. Система интернет-банкинга, позволяет коммерческим банкам предоставлять клиентам новые возможности при работе со своим банковским счетом через интернет.

Нацеленность на клиентов, персонализация предложения, мобильность – ключевые составляющие цифрового банка. Внедрение инноваций, которые обеспечивают безопасность и поддерживают лояльность клиентской базы позволяют своевременно и эффективно решать поставленные задачи. Несомненно, цифровой банк должен развиваться со скоростью происходящих вокруг изменений.

Количество таких банков в мире растет – и наибольшую динамику показывают организации, у которых вообще нет собственных офисов и банкоматов. Им лучше удается учитывать привычки клиентов, предлагая особые условия, необычные для банковского рынка, а также дополнительные нефинансовые услуги. В таблице 1 представлены банки, которые вошли в десятку ведущих цифровых банков по размеру клиентской базы.

Таблица 1 - Ведущие цифровые банки мира по размеру клиентской базы

№	Банк	Страна	Количество клиентов (млн)
1	ING Diba	Германия	8,5
2	Capital One 360	США	7,8
3	USAA	США	7
4	FNBO Direct	США	6
5	Rakuten Bank	Япония	5
6	Tinkoff Bank	Россия	5
7	TIAA Direct	США	3,9
8	Discover Bank	США	3,5
9	Alior Bank	Польша	3
10	DKB AG	Германия	3

На основании данных, представленных в таблице 1, можно заметить, что клиентская база Tinkoff Bank (Россия) значительно меньше, чем у ING Diba (Германия). В первую очередь, это связано с тем, что российский банк сфокусировался полностью на дистанционном обслуживании (интернет и мобильный банкинг) с 2015 года. Несомненно, самым эффективным признается то мобильное банковское приложение, которое способно наиболее полно удовлетворить потребности клиентов-пользователей и имеет понятный и удобный интерфейс. Именно благодаря этим требованиям Tinkoff Bank вошел в десятку ведущих цифровых банков мира по размеру клиентской базы.

В современных экономических условиях банкам необходимо широко развиваться и инвестировать в свою информационно-технологическую деятельность. Банковский сектор стремится к повышению качества и надежности предлагаемых продуктов и услуг, предоставлению клиентам электронного доступа к своим счетам и возможности проведения расчетных операций. Несомненно, это связано стремлением банков выйти на иной уровень развития, так как современные информационные технологии высокого уровня позволяют повысить их конкурентоспособность.

Выводы. Таким образом, цифровая экономика, а именно новые электронные технологии помогают банкам изменить взаимоотношения с клиентами и найти новые средства для извлечения прибыли.

ЛИТЕРАТУРА
1. Указ Президента Российской Федерации от 09.05.2017 г. № 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 – 2030 годы»
2. Распоряжение Правительства РФ от 28 июля 2017 г. №1632-р. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации»
3. А. Аптекман, В. Калабин, В. Клинцов, Е. Кузнецова, В. Кулагин, И. Ясеновец. Цифровая Россия: новая реальность. 2017
4. Российский мобильный банкинг: перемены и прогнозы. Обновлено 2016. http://bankir.ru
5. Информационные технологии в банковской сфере. Обновлено 02.06.2016. http://novainfo.ru
6. http://www.rbc.ru

УДК 338.5.018.7

В.А. Белик
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ПРИМЕНЕНИЕ ИМИТАЦИОННОЙ МОДЕЛИ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ОПТИМАЛЬНОЙ ЦЕНЫ В УСЛОВИЯХ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

Актуальность. Широко известен тот факт, что формирование правильной стратегии ценообразования для любого предприятия является одной из важнейших функций всей экономики предприятия. В связи с этим, экономистами были сформированы и применены методы моделирования, которые позволяют решать задачи в сфере экономики. Широкое распространение ЭВС и их постоянное развитие позволяет проектировать математическое моделирование на различные экономические системы, со всеми их сложностями. Исходя из вышесказанного можно сделать вывод: применение математического моделирования экономических процессов предприятия позволяют производить не только теоретические расчеты, но и производить практическое применение для принятия тех или иных экономических решений. В рамках данного исследования автор рассматривает экономические решения в области политики ценообразования на рынке электронной коммерции. Решение данной задачи усложняется сложностью моделирования данного процесса из-за многообразия факторов и параметров, которые следует учесть и связями между ними. В этих условиях компании вынуждены искать приемлемые для себя пути создания и реализации конкурентных преимуществ, к которым, безусловно, относится потенциал электронной коммерции. При этом следует отметить, что при решении вопросов ценовой политики игроки рынка электронной коммерции, к сожалению, не применяют экономические модели. Возможным решением данной проблемы является использование методов имитационного моделирования.

Цели и задачи. Создать имитационную модель для оптимизации ценообразования, способную рассчитать равновесную цену на продукцию компании в условиях электронной коммерции.

Методы исследования. Имитационное моделирование относится к одному из видов математических моделей. Имитационная модель – это компьютерный софт (программа), описывающий структуру какой-либо системы и воспроизводящий её на примере реального мира. По сути, имитационной моделирование позволяет с помощью компьютера имитировать действие реальных систем. Модели, которые создаются в данном процессе, отражают развитие реальной ситуации и позволяют провести дальнейший её анализ для прогнозирования последствий. Привлекательность имитационных моделей для решения вопросов ценовой политики компаний в условиях электронной коммерции заключается в том, что происходит замещение большого количества сложных переменных, как в случае экономического моделирования, что позволяет эффективно использовать данные модели.

Кроме этого, имитация является экспериментом на реальном объекте, что выражается в достаточно устойчивой статистике данных.

Рассмотрим применение имитационной модели на конкурентном рынке электронной коммерции. Данный рынок характеризуется насыщенной конкурентной средой, большим количеством игроков рынка и товаров-аналогов. Исходя из этого, можно сделать вывод, что максимальная прибыль компании будет зависеть напрямую от цен конкурентов, которые также стараются получить максимальную прибыль. Предприятие может влиять на величину прибыли с помощью изменения политики ценообразования или обычным изменением цены своего продукта.

Возьмем базовую модель производства и продажи товара, разработанную А.А.Горским и Б.Я. Лошкиным, которая описывает производство и продажу продукции через рынок некоторых товаров (в нашем случае рынок электронной коммерции) повседневного спроса. Основными параметрами данной модели являются поток товаров на рынке, у производителя и у потребителей, а также доход компании-производителя.

Уравнения модели имеют вид:

$$\acute{z} = u - n(c)(Y - v)z - k_1 z \qquad (1),$$

$$\hat{y} = n(c)(Y - v)z - k_2 z \qquad (2),$$

$$\hat{w} = cn(c)(Y - v)z - u - k_3 z \qquad (3),$$

где u – темп производства товара (количество единиц товара, выпущенных в единицу времени);

z – количество товара на рынке;

v – количество товара у потребителей (еще не потребленного);

w – доход (разница между выручкой и затратами в единицу времени);

Y – потенциальный спрос (емкость рынка)

c – цена товара

k_1 – коэффициент порчи товара при хранении на рынке

k_2 – темп потребления товара;

k_3 – плата за хранение единицы непроданного товара в единицу времени;

n(c) – коэффициент скорости продажи товара. [3]

Решение данной задачи в такой интерпретации аналитическим методом будет крайне затруднительное. Использование имитационного метода позволит решить проблему. Есть различный софт, например пакет MATLAB/SIMULINK. [4] В данной программе была построена модель расчета оптимальной цены (рис. 1). Подставляя различные значения для переменных спроса и темпа производства можно определить оптимальную величину цены на продукт.

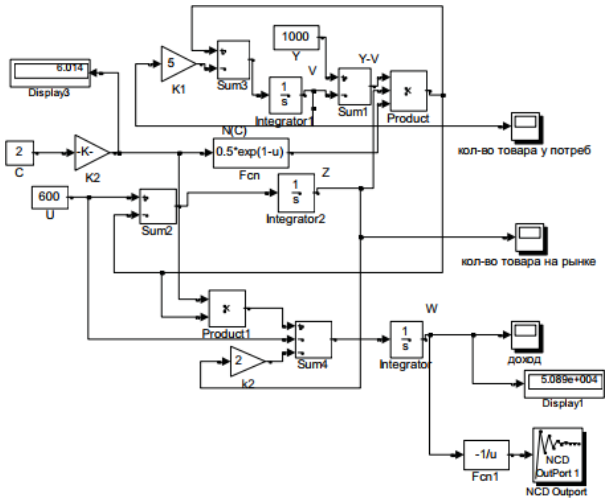


Рисунок 1. S-модель оптимизации ценовой политики [5]

Результаты. Если рассматривать данную модель установления цены на рынке электронной коммерции, то имеет смысл рассмотреть на примере нескольких продавцов, которые предлагают аналогичные товары по разным ценам. На рис. 2. представлена ситуация, когда три производителя предлагают разные цены на одинаковые товары. При этом цена конкурентов известна другими компаниям. При оптимизации цены одного производителя, двое других совершают ответные действия на корректировку своих ценовых политик.

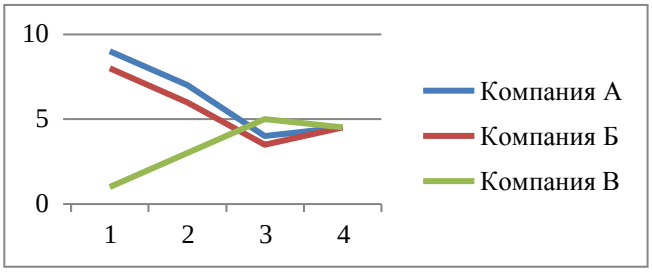


Рисунок 2. Установление равновесной цены в модели оптимизации

Из рисунка 2 видно, что конкурентные компания пришли к ситуации, когда цены на продукты устанавливаются практически одинаковые. В данном случае, компания В получила возможность увеличить стоимость своего товара, а компании А и Б пожертвовали ценой и снизили её. В итоге у всех трех компаний произошло равенство доходов.

Следующий вариант установление слишком высокой цены всеми тремя производителями. Такая ситуация представлена на рис. 3.

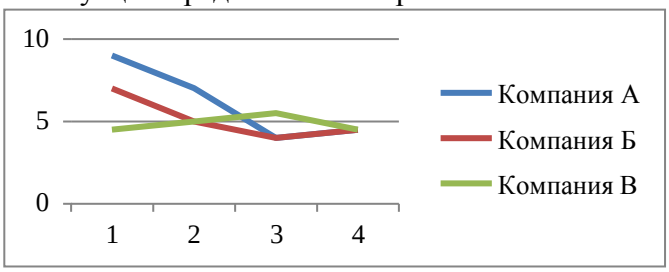


Рисунок 3. Установление равновесной цены при высоких ценах продуктов

Как представлено на рисунке, все три производителя установили слишком высокие цены на свои товары, что сказалось на покупательской способности, снижении спроса и т.д. Для компании В цена практически не меняется, а для двух других компаний-конкурентов снижается.

Третей имитацией является ситуация, когда все производители недооценили покупательскую способность на рынке и установили слишком низкие цены на свою продукцию. В данном случае процесс установления равновесной цены показан на рис. 4.

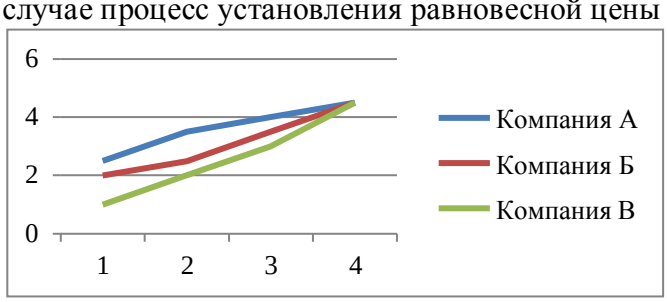


Рисунок 4. Установление равновесной цены при низких ценах продуктов

На данном рисунке наблюдается ситуация, когда процесс установления равновесной цены происходил с повышением стоимости товаров для всех трех компаний. На это повлиял товарный спрос и покупательская способность потребителей. Итог: равномерное распределение доходов между всеми тремя производителями.

Выводы. Анализируя вышесказанное, равновесное установление цены на продукцию компании можно достичь с помощью оптимизации ценовой политики. Оптимизация происходит за счет экономических моделей, которые формируются в имитационные модели. На данный момент существует достаточное количество софта, который позволяет производить подобные аналитические расчеты.

ЛИТЕРАТУРА

1. Горский А.А., Локшин Б.Я., Математическая модель производства и продажи для управления и планирования производства // Фундамент. и прикладная математика, 2002. С. 39–45
2. Лубенцова В.С., Андреянов Д. А. Моделирование и анализ динамики макроэкономической системы в среде MATLAB/Simulink // Вестн. Сам. гос. техн. ун-та. Сер.: Физ.-мат. Науки, 2012. №1 (26). С.261-267
3. Колесникова О. В. Оптимизация ценовой политики предприятия на основе имитационной модели // Вестник ЗабГУ, 2008. №2. С.111-115.

УДК 338.1

Д.О. Большаков, Л.В. Николова
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ОБОСНОВАНИЕ ЭТАПОВ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Актуальность исследования. Актуальность внедрения на предприятии финансовой стратегии обусловлена, прежде всего, интенсивностью изменений факторов внешней финансовой среды. Динамика основных макроэкономических показателей, темпы научно-технического прогресса, волатильность конъюнктуры финансового рынка, коловратность экономической политики, проводимой государством, не позволяют в полной мере эффективно управлять финансами организации, основываясь на ранее накопленном опыте и знаниях финансового менеджмента. Стратегия, которая не адаптирована к возможным изменениям факторов внешней среды, может привести к разноплановому направлению решений различных структурных подразделений предприятия, что в свою очередь может привести противоречиям и снизить эффективность финансовой деятельности [1, с. 57-59].

Финансовая деятельность предприятия в современных условиях функционирования рыночной системы не может сводиться к управлению отдельными видами оборотных средств, замены внеоборотных фондов, требующих выбытия или обновления в зависимости от изменения объемов операционной деятельности предприятия. Требуется сознательная перспектива управления финансовой деятельностью на основе научного подхода путем адаптации различных направлений и форм к общим целям развития предприятия и изменяющейся внешней конъюнктуре. Эффективным инструментом в условиях «новой нормальности», меняющихся макроэкономических процессов и системы государственного регулирования рыночных механизмов является финансовая стратегия [3].

В современных условиях функционирования экономики особенно заметен недостаток вариативности элементов системы управления финансово-хозяйственной деятельностью организаций. Важно долгосрочное планирование функционирования и развития фирмы в

нынешних экономико-политических реалиях. Аналитика бюджета доходов и расходов, движения денежных средств, рентабельность вложений, поиск вариантов дополнительного финансирования, политика управления оборотным капиталом, грамотная учетная политика и налоговое планирование – главные направления деятельности организации. В связи с этим разработка и реализация стратегий управления финансовой устойчивостью предприятия приобретают особую актуальность.

Цель исследования. Обобщить и систематизировать теоретические основы финансовой стратегии предприятия, а также ее роли и значения в эффективности функционирования предприятия.

Методы исследования. Теоретические методы, связанные с изучением литературы, необходимы для определения проблем, формулирования гипотез и для оценки собранных фактов.

Концепция стратегического управления отражает политику предприятия и основных целей его деятельности, характер взаимосвязи субъекта и объекта управления, механизм взаимодействия между элементами хозяйственной и организационной структуры, а также формы и способы их адаптации к изменяющимся условиям макросреды [4, с. 124].

Сущность концепции финансового стратегического управления заключается в классификации видов развития предприятия по трем уровням: корпоративная, стратегия бизнес-единиц и функциональные стратегии (рис. 1). Исходя из рис. 1 первоначально разрабатывается корпоративная стратегия, цель которой – определить основные перспективы и направления деятельности предприятия в целом. Например, диверсифицировать направления деятельности предприятия, методы и инструменты размещения инвестиций, укрепить конкурентные преимущества предприятия на рынках и т.д. На следующем этапе разрабатываются стратегии, так называемых «бизнес-единиц», призванные повысить конкурентные позиции и рентабельность отдельных видов бизнеса. На третьем этапе формируются функциональные стратегии, которые разделяются в зависимости от основных видов деятельности предприятия [1, с. 10].

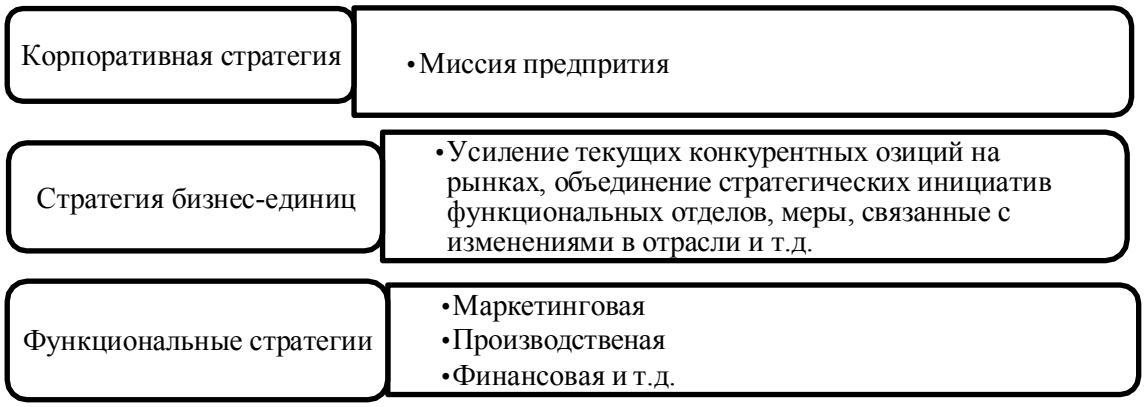


Рисунок 1 – Модель концепции стратегического управления предприятием

Из этого следует, что финансовая стратегия является частью функциональной стратегии, ключевая роль которой заключается в возможности сбалансировать и скорректировать принятые решения, минимизировать риски, преследуя главную цель. Однако, финансовые ресурсы ограничены, т.к. авансированы в оборотный капитал и привлечение дополнительного финансирования ведет к определенным рискам и затратам, поэтому от эффективности управления оборотным капиталом зависит многое, в частности финансовое состояние предприятие, уровень его платежеспособности, ликвидности, рентабельности и других целевых результатов операционной деятельности предприятия [5].

В экономической литературе рассматривается множество подходов к определению сущности финансовой стратегии предприятия. В стратегическом менеджменте финансовая стратегия рассматривается как составляющая функциональной стратегии, и ее сущность отражается с помощью таких терминов как: долгосрочное инвестирование, финансовое планирование и прогнозирование, кредитная политика, структура капитала, управление оборотным капиталом и т.д. Вследствие этого, теория финансовой стратегии изучает объективные закономерности функционирования предприятий в рыночных условиях, а также разрабатывает способы, механизмы и формы адаптации предприятия к изменяющейся внешней среде.

Наиболее точно сущность понятия финансовой стратегии было сформулировано Бланком И.А.: “Финансовая стратегия представляет собой один из важнейших видов функциональной стратегии предприятия, обеспечивающей все основные направления развития его финансовой деятельности и финансовых отношений путем формирования долгосрочных финансовых целей, выбора наиболее эффективных путей их достижения, адекватной корректировки направлений формирования и использования финансовых ресурсов при изменении условий внешней среды” [1, с. 31].

Составляющими финансовой стратегии предприятия могут рассматриваться: анализ финансового состояния и результатов финансово-хозяйственной деятельности, оптимизация структуры капитала, распределение прибыли и дивидендная политика, организация наличных и безналичных расчетов, налоговая и ценовая политика и т.д.

Резюмируя, отметим, что финансовая стратегия подразумевает долгосрочные перспективы развития финансовой деятельности и финансовых отношений, производимые на основе анализа финансового состояния предприятия, рынков производимой продукции, результатов хозяйственной деятельности, оценки потенциальных рисков (кредитных, инвестиционных, валютных и т.д.), а также SWOT-анализа.

Следовательно, можно определить цели, которые достигаются финансовой стратегией предприятия при ее реализации. Сущность финансовой стратегии предприятия состоит в определении приоритетных целей и системы мероприятий по их достижению в области формирования финансовых ресурсов, оптимизации структуры капитала и эффективного использования активов, соответствующих общей концепции развития предприятия и обеспечивающих ее реализацию [6].

Помимо этого, наличие финансовой стратегии увязывает стратегические, оперативные и текущие задачи управления финансовой деятельностью организации. Стратегические задачи разрабатываются на срок от 1 года и охватывают взаимоотношения с бюджетами всех уровней, вопросы образования и использования дохода, потребностей в финансовых ресурсах и источниках их формирования, а также решают проблемы, связанные с формированием и анализом годовой финансовой отчетности предприятия, дивидендной политикой, уплатой налога на прибыль, расчетом эффективности использования привлеченных финансовых ресурсов и т.д. Под оперативными задачами подразумевают текущее распределение и использование финансовых ресурсов. Оперативные задачи охватывают вопросы, связанные с валовыми доходами, поступлениями средств и валовыми расходами, а также дают возможность спрогнозировать на планируемый период обороты по денежным поступлениям и расходам. Текущие задачи заключаются в качественном исполнении текущих финансовых операций, что во многом определяется кадровой составляющей предприятия, степенью подготовки и квалификации сотрудников, а также качеством организационной структуры управления предприятием [2].

*Выводы***:** Таким образом, эффективное функционирование, рентабельность деятельности и конкурентоспособность на рынке определяются правильностью выбора, разработки и реализации финансовой стратегии. Четкое соблюдение принципов стратегического

планирования, следования теоретическим основам и их увязке на практике, при соответствии финансовых возможностей предприятия, централизации финансового стратегического руководства и гибкости его методов, позволяют повысить его устойчивость и долгосрочную финансовую стабильность в условиях изменения финансово-экономической среды.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия. Киев: Ника-Центр, 2004. – 720с.
2. Вотчаева А. А. Роль финансовой стратегии в развитии предприятия // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2012. №3 (42). с.153-155
3. Кичигин О.Э. Основы государственного регулирования экономики. Учебное пособие. – СПб.: Изд-во Политехнического ун-та. 2011. – 218с.
4. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. – М. : ИД Вильямс, 2006. – 928 с.
5. Bolshakov D.O. Optimization of working capital management in wholesale organizations // Actual Economy: Social Challenges and Financial Issues in 21st century, 2017
6. Rodionov D.G., Nikolova L.V. Impact of globalization on innovation project risks estimation. European Research Studies Journal. 2017. Т. 20. № 2. с. 396-410.

УДК 336.711

А. А. Бондарев, А. Е. Схведиани
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого,

ОЦЕНКА УРОВНЯ ДИДЖИТАЛИЗАЦИЯ БАНКОВСКОЙ СФЕРЫ РОССИИ

Актуальность. Инновации и новые технологии являются основой для достижения интенсивного экономического роста. Диджитализация - использование цифровых технологий для изменения бизнес-модели и предоставления новых возможностей для получения доходов и создания ценности; это процесс перехода к цифровому бизнесу. В последнее время наблюдается повышенный интерес к диджитализации в России как среди исследователей, так и общественности, в том числе в виде новой программы «Цифровая экономика Российской Федерации», выпущенная правительством в июле 2017 года. [1]. Это исследование посвящено изучению феномена цифровизации в банковском секторе. По данным Russell Reynolds Associates число руководителей высшего уровня в финансовой сфере, считающих, что диджитализация произведет революцию в их индустрии, ежегодно растет - с 61% в 2015 до 77% в 2017.

Цели и задачи работы. Цель данной работы - дать ответ на вопрос: «На какой стадии диджитализации находятся российские банки?»

Задачами исследованиями являются:

- выявить последние тенденции в применении цифровых технологий в российских банках;
- представить обзор государственной перспективы развития цифровых технологий в банках в России

Исследуемые области включают в себя текущие вызовы для регулятора и два основных направления диджитализации в банковской сфере: переход от физического продуктов к цифровым и развитие индустрии Финтех, ставшей самостоятельной в последние 5 лет. Таким образом, исследование фокусируется на исследовании развития цифровых продуктов индустрии Финтех.

Результаты исследования: Авторы использовали индекс сетевой готовности (далее – Индекс), разработанный Всемирным экономическим форумом для оценки целевых областей улучшения цифровой экономики России [5]. Одним из основных факторов,

обеспечивающих быстрый рост вклада цифровой экономики в ВВП страны, является активизация сотрудничества между правительством и бизнесом, особенно в банковской сфере, где власть регулятора наиболее сильна. К 2017 году Российская Федерация занимает 41-е место (из 139 стран) в Индексе, при этом за последние 3 года существенного улучшения позиции в рейтинге не произошло (50-е место в 2015 году, 41-е место в 2016 году). Рассмотрим более подробно положение РФ по отдельным параметрам Индекса.

Согласно Индексу, нормативная среда крайне неэффективна (88-е), что создает негативную атмосферу для внедрения новых банковских продуктов, таких как p2p-кредитование, смарт-контракты и т. д. Кроме того, есть еще 3 проблемных области, которые недостаточно будут затронуты новой политикой. В настоящее время ИКТ в России оказывают малое влияние на бизнес- (97-е) и организационные (75-е) модели. Это подтверждается низким проникновением технологий и недостаточной подготовленностью к инновациям. Наконец, охват мобильной сети не включает некоторые из северных и менее развитых регионов.

Новая программа «Цифровая экономика Российской Федерации» направлена на исправление лишь одной проблемы из указанных четырех. Согласно программе, окончание разработки концепции новой финансовой регламентационной политики запланировано на четвертый квартал 2018 года, а ее реализация - на 4 квартал 2020 года. Однако стоит отметить, что Россия может остаться в отстающей позиции по уровню банковских услуг в течение этих 3 лет и будет иметь низкие шансы для сокращения разрыва от иностранных экономик.

В совокупности эти факторы могут негативно повлиять на проникновение таких финансовых услуг, как мобильные приложения банков из-за отсутствия доступа к новейшим финансовым событиям. Для эффективного преодоления этих проблем банкам и регулятору необходимо разработать условия эффективного сотрудничества в эпоху цифровых технологий, которые в настоящее время отсутствуют.

Авторы считают, что в новой программе развития регулятором были верно оценены риски диджитализации, прежде всего вопросов кибербезопасности и цифровой идентификации. В последние пару лет появилась новая индустрия RegTech, которая помогает банкам справляться с растущим объемом нормативных требований и рисков. Однако в России её объемы близки к нулю, что делает управление рисками с использованием ИТ-технологий неосуществимыми.

Одним из основных и наиболее очевидных результатов цифровизации для розничных банков является то, что люди предпочитают пользоваться их услугами через Интернет вместо того, чтобы идти в местный филиал. В результате сокращения спроса на физические услуги число банковских отделений в РФ сократилось на 26% менее чем за 4 года.

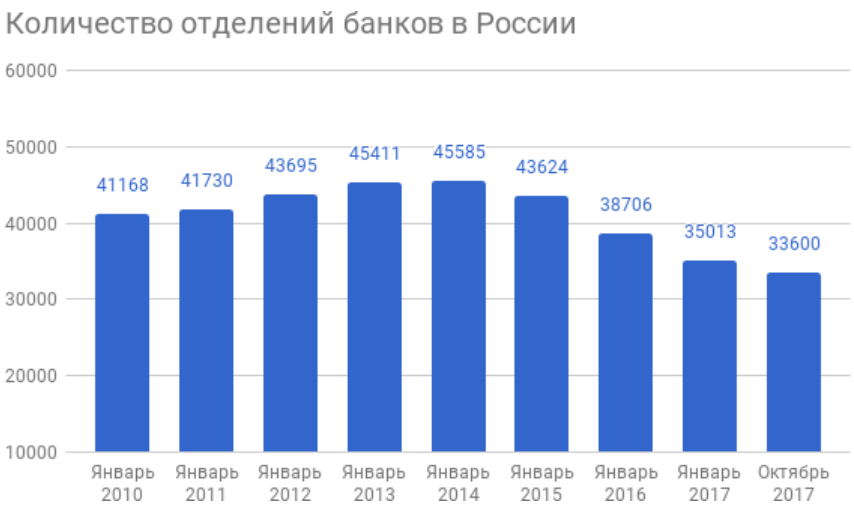


Рисунок 1. Количество отделений банков в России. [4]

К другим бизнес-процессам, которые были затронуты диджитализацией, относятся:

1. разработка новых продуктов (по сравнению с 22-24 месяцами до 1-2 месяцев, по словам представителей Сбербанка);

2. отношения с клиентом (большее количество каналов с одинаковыми / аналогичными пользовательскими интерфейсами). Ожидаемый эффект на NPS составляет 15-60 очков [1];

3. скоринговые модели (оценка кредита, прогнозы оттока), созданные с использованием Big Data и машинного обучения.

Одним из интересных ожидаемых авторами побочных эффектов цифровизации является консолидация рынка, поскольку банки среднего и малого размера не выдерживают темп гонки цифровой трансформации. Результатом должно стать более высокое качество услуг, предоставляемых меньшим количеством банков.

Финтех - это новая финансовая отрасль, которая применяет технологии для улучшения финансовой деятельности. Финтех находится под пристальным вниманием ЦБ РФ, в 2016 году создавшего Ассоциацию ФинТех для обеспечения эффективного сотрудничества в реализации новых финансовых технологий крупными финансовыми организациями Российской Федерации. Четыре основных направления работы ассоциации:

1. Идентификация и управление цифровой идентификацией;
2. Разработка технологий распределенной книги;
3. Развитие розничного платежного пространства;
4. Разработка открытых API.

На данный момент самым важным решением, которое планирует создать Ассоциация, является Masterchain - продукт с распределенным регистром.

Авторы предлагают сравнить эту ассоциацию с аналогичным проектом в Великобритании. С 2014 года FCA (Financial Conduct Authority) постепенно создавала благоприятные условия для роста компаний, работающих в отрасли Финтех. С одной стороны, это привело к снижению стоимости кредитов для малых и средних предприятий, а с другой – к сокращению выручки банков [1]. Однако, учитывая тот факт, что Ассоциация Финтех включает несколько крупнейших банков страны, маловероятно, что развитие индустрии в России будет идти так же, а это значит, что население не получит доступа к выгодным продуктам, широко используемым на Западе.

Выводы. В ходе исследования на вопрос об определении стадии диджитализации

российских банков был дан ответ на основе сопоставления текущих процессов в стране с международными. Сейчас можно с уверенностью сказать, что, несмотря на множество новых инициатив, исходящих как от бизнеса, так и от правительства, уровень банковских услуг в РФ ниже, чем у иностранных конкурентов. Темп необходимых изменений замедляется неразвитой нормативно-правовой средой и недостаточными инвестициями в Финтех, а также другими факторами, рассмотренными в исследовании. Эти вопросы были обозначены регулятором и будут решены в течение следующих 3 лет. Вопрос заключается в том, достаточна ли скорость введения юридической основы для более успешной диджитализации, чтобы сократить отставание от других цифровых экономик и обеспечить население страны лучшими банковскими продуктами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Распоряжение от 28 июля 2017 года №1632-Р. «Об утверждении программы «Цифровая экономика Российской Федерации»». [Электронный ресурс]. // Режим доступа: http://government.ru/docs/28653/ (дата обращения: 14.10.2017).
2. Аптекман А. и др. Цифровая Россия. Новая реальность. [Электронный ресурс]. // Режим доступа: http://www.tadviser.ru/images/c/c2/Digital-Russia-report.pdf (дата обращения: 07.10.2017).
3. Baller, S., Dutta, S., Lanvin, B. (2016). The global information technology report 2016. Geneva: World Economic Forum, (P. 1-307).
4. Информация о регистрации и лицензировании кредитных организаций. [Электронный ресурс]. // Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=lic (дата обращения: 10.07.2017)
5. Augustson et al. Digital Pulse: 2017 Outlook & Perspectives from the Market. [Электронный ресурс]. // Режим доступа: http://www.russellreynolds.com/insights/thought-leadership/digital-pulse-2017-outlook-perspectives-from-the-market (дата обращения: 07.10.2017).

УДК 347.73

А.С. Борисова, К.В. Швецов
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО МОНИТОРИНГА В БАНКАХ

На сегодняшний день финансовый мониторинг в кредитных организациях крайне актуален. Это обусловлено тем, что меры, принимаемые в рамках данной деятельности, способствуют укреплению экономики страны. Так как деятельность коммерческих организаций и государственных органов, в области финансового мониторинга, направлена на борьбу с: коррупцией, финансированием организованной преступности и терроризма, «теневыми» доходами. Она способствует недопущению проникновения преступных доходов в национальную экономику РФ и предотвращению использования финансово-кредитных организаций в противоправных целях.

Законодательно понятие «финансовый мониторинг» появилось с изданием Указа Президента Российской Федерации от 1 ноября 2001 г. № 1263 «Об уполномоченном органе по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма». Финансовый мониторинг является системой контроля, обеспечивающей устойчивое развитие национальной экономики. В процессе, которого кредитная организация выявляет подозрительные финансовые операции и предоставляет в уполномоченный орган сведения о них, в области противодействия отмывания доходов и финансирования терроризма (далее ПОД/ФТ). В данном процессе Банк России решает законодательно закрепленные за ним задачи и функции, которые предусмотрены ФЗ-№86, «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 10.07.2002, и положением Банка России №186-П «О проведении мониторинга предприятий банком России» от

19.03.2002. Согласно положению Центрального Банка России (далее ЦБ РФ) - под мониторингом кредитных организаций понимается «постоянное наблюдение за их деятельностью путем проведения опросов об изменении экономической конъюнктуры, инвестиционной активности, финансового положения предприятий, а также систематизация полученной информации»[1].

В целях определения понятия «финансового мониторинга» рассмотрим функционал и решаемые задачи контролирующих организаций – объектов[2]. Так в цепочке надзирающих служб Росфинмониторинг осуществляет информационное взаимодействие с Банком России по надзору за исполнением кредитными организациями требований законодательства в сфере ПОД/ФТ. В части фиксирования хранения и предоставления информации об операциях, подлежащих обязательному контролю, а также за организацией и осуществлением внутреннего контроля, нормативно-методологической работы, разработкой и изданием положений, инструкций, указаний, писем, регулирующих деятельность кредитных организаций и разъясняющих действующий порядок в области ПОД/ФТ.

В банковском бизнесе Банк России совместно с Росфинмониторингом осуществляет внешний финансовый мониторинг кредитных организаций, опираясь на информацию, содержащуюся в финансовой отчетности банков, собранную в результате проверок. Кроме того, за деятельностью отраслевых банков наблюдают отраслевые министерства и ведомства. Данная деятельность регламентируется Указом Президента РФ от 25.07.96 № 1095 «О мерах по обеспечению государственного финансового контроля в Российской Федерации».

Кредитные организации, как субъекты финансового мониторинга, осуществляют внутренний контроль. Если деятельность надзорных ведомств по внешнему мониторингу регламентирована законодательством и постановлениями, то внутренний контроль осуществляют и разрабатывают сами финансовые организации согласно Федеральному закону и нормативным документам Банка России, «в частности, правила ведения бухгалтерского учета в банках, установленные положением Банка России N 302-П, содержат требования к организации и проведению внутрибанковского контроля. В совокупности с изложенными в Правилах принципами бухгалтерского учета они являются основой внутреннего финансового мониторинга»[1].

Грамотно разработанный финансовый мониторинг в организации, который необходим для предотвращения негативных последствий, отмывания доходов и финансирования терроризма (далее ОД/ФТ), пронизывает все стороны банковской деятельности, обеспечивая непрерывное систематическое наблюдение процессов в области ПОД/ФТ. И тем самым создает информационно-аналитическую основу для принятия взвешенных управленческих решений в организации. Кроме того «банковский мониторинг обеспечивает не только контроль внутренней среды, но и оценку внешнего финансового рынка, предоставляя тем самым возможность получить статистические показатели общего состояния экономики».

Так негативные факторы, влияющие на процесс финансового мониторинга в кредитной организации, как и мониторинг, можно разделить на два типа: внешний и внутренний. К внешним факторам относятся:

- плохое сообщение между надзирающими органами и самой финансово-кредитной организацией по проводимым сомнительным операциям;
- отсутствие точного определения сомнительной операции в нормативно-законодательной базе.

К внутренним факторам:

- ошибки сотрудников организации;
- недочеты в разработке внутренних инструкций по выявлению сомнительных операций;
- невозможность блокировать сомнительные операции в программном обеспечении.

Задачей, решаемой в процессе финансового мониторинга, является выявление сомнительных операций по легализации и отмыванию доходов, полученных преступным путем. Если рассматривать на макроуровне вопрос по противодействию отмывания доходов, то борьба с легализацией преступных доходов и финансированию терроризма является одним из направлений государственной политики национальной безопасности. Реализация данной программы требует правового регулирования общественных отношений в данной сфере. В России федеральный закон, определяющий и регулирующий деятельность организаций в области ПОД/ФТ - является 115-ФЗ от 07.08.2001 года[3]. Данную задачу на микроуровне решают субъекты финансового мониторинга посредством выявления и устранения внутренних негативных факторов, влияющих на процесс финансового мониторинга в организации. Когда отдел финансового мониторинга отправляет сообщение исполнителю операции по счету «сомнительного» клиента о запрете на выдачу средств, но не может точно определить фактор сомнительности данной операции и в программном обеспечении запретить ее. Так как в законодательстве не дается точного определения, какие операции клиентов можно считать сомнительными. В данном случае банк берет на себя правовой, операционный и репутационный риски - так как не имеет нормативно-законодательной базы точно определяющей понятие сомнительной операции, для блокировки счета. Так же, в связи с большим клиентопотоком, менеджер не всегда, может заметить сообщение о дополнительном контроле по данному клиенту и поэтому совершает операцию без разрешения службы комплаенс. В связи с чем, банк становится участником операции по отмыванию доходов полученных преступным путем[4].

Для максимального исключения сомнительных операций, по легализации средств, полученных преступным путем, на наш взгляд целесообразней было бы разрабатывать внутренний регламент по исполнению законодательства в области ПОД/ФТ кредитной организации, совместно с Росфинмониторингом. В связи с тем, что нормативно-правовая база не до конца доработана, так как в ней не дается точного определения финансового мониторинга и сомнительной операции. В результате невозможность отследить все операции, в связи с их большим количеством и отсутствие четких предписаний в законодательстве - какие операции следует считать сомнительными, влечет за собой не выявление всех противоправных действий клиентов. Для минимизации рисков банкам следует устранить недостатки системы внутреннего контроля по отслеживанию сомнительных операций. Поэтому одной из задач стоящей перед объектами и субъектами финансового мониторинга - налаживание обратной связи между государственными надзирающими органами и субъектами финансового мониторинга в национальной системе ПОД/ФТ. Отсутствие налаженной связи является внешним негативным фактором.

Так совокупность данных факторов порождает проблему «обналичивания» для кредитных организаций- то есть использование счетов в банках для проведения незаконных операций. Одной из таких операций является открытие универсального счета физическим лицом - куда зачисляется часть средств от коммерческой деятельности организации, а остальная часть идет на безналичный расчет с поставщиками. Таким образом, происходит «уход» от налогов, так как общая сумма движения средств не отражается на счете компании, а проходит по счету физического лица без указания целевого назначения денежных средств[5].

Одним из самых прибыльных видов дохода для организации является кредитование клиентов. Что бы привлечь максимально возможное число клиентов - банк использует кредитование физических лиц по документу, подтверждающему его платежеспособность, как справка по форме банка. В которой генеральный директор компании указывает собственноручно свой доход. Данная форма в банке была разработана специально для лиц, не имеющих возможность подтвердить свой доход официальными документами. Как правило, данные руководители имеют счет банковской карты, по которому проходят операции его

компании. Но так как компания уходит от уплаты налогов, то на счете организации движения денежных средств не отражаются. Но банк, видя такие движения - все равно присылает «предодобренное» предложение по кредиту данному лицу, который можно получить с подтверждающим документом доход лица по форме банка.

Рассматривая возможность кредитования клиентов по данным документам, в рамках антилегализационного законодательства - показательно, что кредитная организация заинтересована в клиентах, совершающих сомнительные операции. Так как привлекает на обслуживание лиц, имеющих нелегальный доход, подтвержденный справкой по форме банка.

ЛИТЕРАТУРА

1.Формирование системы финансового мониторинга в кредитных организациях / С.А. Потемкин // URL: http://biznes-knigi.com/avtor-sergey-potemkin/5994-formirovanie-sistemy-finansovogo-monitoringa-v-kreditnyh-organizaciyah-sergey-potemkin/read/page-1.html (дата обращения: 10.10.2017).
2. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. М. 1999.
3.Федеральный закон от 07.08.2001 года №115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» (ред. от 29.07.2017) // [КонсультантПлюс] // URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_32834/ (дата обращения: 10.10.2017).
4.Финансовый мониторинг в коммерческом банке / Л.А. Начоева // URL: http://unecon.ru/sites/default/files/dissnachoevala_05.10.2015.pdf (дата обращения: 10.10.2017).
5. Финансовый мониторинг: субъекты, объекты и значение / М.М. Прошунин // URL: http://cyberleninka.ru/article/n/finansovyy-monitoring-subekty-obekty-i-znachenie (дата обращения: 10.10.2017).

УДК 336.774

Е.С. Вергун
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ЗАЙМ КАК СПОСОБ ИНВЕСТИРОВАНИЯ СРЕДСТВ В ИМУЩЕСТВО ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА ЕГО УЧРЕДИТЕЛЯМИ

Введение. В области предпринимательства, вопрос финансирования организации особенно актуален, потому что в любой организации может возникнуть ситуация, связанная с острой нехваткой денежных средств. Необходимость в денежных средствах может возникнуть в начале работы компании, когда баланс пока «нулевой», а средства для подъема крайне необходимы. Может возникнуть ситуация, когда финансов на деятельность компании не хватает до предполагаемого поступления средств, например, после реализации серьезного проекта. Или когда есть возможность вложить средства для достижения поставленных целей, но действовать надо оперативно. В данной ситуации, компания не спешит обращаться в кредитные организации, ибо велика вероятность отказа в оформлении кредита из-за неудовлетворительных показателей финансовой деятельности, либо наоборот, фирма не хочет связываться с банковским кредитованием и высокой процентной ставкой. В этой ситуации, спасательным кругом для организации может стать финансовая поддержка учредителя. Такая помощь очень выгодна для фирмы, так как не надо привлекать заемные средства извне. Также нет необходимости в подтверждении надежности и кредитоспособности компании перед учредителем, и тем более отчитываться на какие нужды будут потрачены средства. К тому же, любой учредитель заинтересован в доходной деятельности предприятия, ведь от прибыли организации зависит его выгоду в качестве дивидендов.

Цель работы. Рассмотрение одного из способов финансирования деятельности компании, как заем от учредителя. Благодаря простоте и скорости оформления, этот вид финансовой поддержки признается самым распространенным.

Существует несколько вариантов осуществления финансовой помощи, и каждый из них имеет свои преимущества и недостатки, свои риски, условия и налоговые последствия.

Первый способ предоставления финансовой помощи – это увеличения уставного капитала.

Второй способ – это вклады в имущество общества.

Третьим способом финансовой поддержки компании, является получение займа от учредителя. Суть этого способа я бы хотела рассмотреть подробнее.

Итак, учредитель может предоставить как процентный, так и беспроцентный заем.

Беспроцентный заем – это самый выгодный вид ссуды. Он представляет собой добровольное одалживание денежных средств учредителем без начисления процентов за их использование. Такой вид займа выгоден обеим сторонам, так как с одной стороны, организация (заемщик) получает необходимые денежные средства, без обязательств по выплате процентов, для дальнейшей деятельности, ну а с другой стороны, учредитель (заимодавец) продолжает развивать свой бизнес без уплаты налогов.

Здесь не установлено никаких ограничений, ни в отношении размера доли в уставном капитале, ни в отношении размера передаваемой суммы. Что касается предмета займа, это могут быть не только денежные средства, но и какие-либо ценности, имеющие видовые признаки [1], и в данном случае, заемщик обязуется вернуть не ту же самую вещь, а ее аналог.

Чтобы заем считался беспроцентным, об этом необходимо прямо прописать в договоре, потому что договор займа изначально является возмездным, то есть подразумевает начисление процентной ставки. Также, при заключении договора необходимо указать суммузайма, иначе договор будет считаться незаключенным. Договор вступается в силу только по факту передачи предмета займа, в отличие от кредитного договора.

Что касается способа внесения ссуды, здесь возможны два варианта: либо внесение на расчетный счет, либо наличными в кассу организации. Но если учредитель (юридическое лицо) вносит деньги в кассу, то эта сумма не должна превышать 100 тысяч рублей в рамках одного договора. Если эта сумма больше, то есть вариант заключения нескольких договоров. Данное ограничение на физических лиц не распространяется.

Говоря о налоговой ответственности займодавца, можно подумать, что если он не получает финансовую выгоду, то и уплата налогов не предусматривается. Но согласно НК РФ, если доля собственника (только если собственник - физическое лицо) в компании больше 25% , то в этом случае, организация и собственник признаются взаимозависимыми лицами [3]. Это значит, что сделка является контролируемой, и если доход по сделкам, заключенным зависимыми лицами в течение года, превышает 1 миллиард рублей [4], то займодавец несет ответственность по уплате дополнительного налога на недополученный от процентов доход.

Со стороны заемщика, обязательств по уплате налогов в данной ситуации нет, так как заемные средства не учитываются ни в доходах при получении, ни в расходах при возврате займа.

Теперь рассмотрим процентный заем. Его отличие от беспроцентного займа в том, что заемщик обязан вернуть займодавцу полученную денежную сумму с учетом процентов [1], начисленных за определенный период времени. Размер процентов и порядок их уплаты прописываются в договоре. Если это не оговорено, то процентная ставка будет определяться ставкой рефинансирования Банка России, а порядок уплаты определяется положениями ГК РФ [1], а именно, проценты должны выплачиваться ежемесячно, до дня возврата суммы займа.

Такой вид займа может возникнуть при условии, если учредитель не один, а предоставляет ссуду только он, тогда проценты по займу будут являться неким вознаграждением.

Налоговые обязательства сторон.

В данном случае, у займодавца возникает доход в размере той суммы, которая является процентами по этому займу. С этой суммы он обязан заплатить подоходный налог в размере 13% [3] от выгоды. Если собственник одновременно является работником организации, то можно уплачивать НДФЛ за счет заработной платы.

Если между сторонами была установлена договоренность о процентной ставке ниже ключевой ставки ЦБ РФ, то уже у заемщика возникает ответственность по уплате налога вследствие возникновения материальной выгоды.

Варианты и условия возврата займа.

Возврат беспроцентного займа предполагает возврат той же самой суммы, которую одалживала организация.

Есть несколько способов возврата финансовой помощи организацией. Это может быть передача учредителю имущества, которое находится на балансе предприятия. Но налоговыми органами это будет расцениваться как реализация, потому что происходит переход права собственности, а это значит, что обязанности по уплате НДС и налога на прибыль не избежать. Такая же ситуация будет в том случае, если организация будет возвращать долг товаром.

Также для возврата займа можно использовать денежные средства из кассы организации. Но из выручки возврат займа не предусмотрен, поэтому необходимо сначала сдать ее в банк, потом снять с указанием, что это возврат займа учредителю, и только потом выдать из кассы по расходному кассовому ордеру.

Стоит напомнить, что возврат наличными из кассы невозможен.

При заключении договора, сторонами оговариваются сроки займа. Заем может быть краткосрочный и долгосрочный. Краткосрочный заем, может возвращаться ежемесячно, равными частями по ранее составленному графику. По бессрочному займу средства, полученные организацией, должны быть возвращены в течение месяца после получения письменного требования от займодавца [1].

Результаты. В данной работе были подробно описаны и раскрыты все аспекты и нюансы, связанные с займом от учредителя. Были рассмотрены два вида займа, по каждому представлено описание самой процедуры, преимущества и риски для сторон.

Вывод. Заем является хорошей альтернативой банковскому кредиту. Но процесс заключения договора займа имеет целый ряд особенностей и тонкостей, которые необходимо учитывать, чтобы в дальнейшем не возникло проблем с законодательством и налоговой службой.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 29.07.2017)/ Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
2. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с изм. и доп. от 21.07.2014) /Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 30.09.2017) / Справочно-правовая система «Консультант Плюс»
4. Официальный сайт компании «Консультант Плюс» -http://www.consultant.ru/

УДК 657.4

Т.А. Воронова
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА РЫНКЕ СПОРТИВНЫХ ТРАНСФЕРОВ В СОВРЕМЕННЫХ ИССЛЕДОВАНИЯХ

Спортивные организации – наиболее яркий пример компаний, финансовое благополучие которых зависит от навыков ключевых «сотрудников» – игроков – и качества накопленных знаний. Среди различных видов спорта, футбол является наиболее активной сферой инвестиций в человеческий капитал, что подтверждается исследованием международного маркетингового агентства «Prime Time Sport». Согласно отчету «Soccerex Transfer Review 2016/17, Winter window» в конце зимнего трансферного окна в сезоне 2016/2017 общий объем переходов игроков из одного клуба в другой, совершенный футбольными клубами пяти ведущих футбольных ассоциаций Европы (Англии, Испании, Италии, Германии, Франции) оценивается в €633 млн [1]. Объем сделок в летнее трансферное окно в тот же сезон достиг рекордной величины, увеличившись по сравнению с предыдущим периодом на 9% и составив €3,2 млрд.

Спортивные организации, ежегодно инвестируя значительного объема средства на приобретение игроков, стремятся улучшить качество игры в клубы, что способствует росту инвестиционной привлекательности клуба как хозяйствующего субъекта. Мировой опыт показывает, что учет затрат на приобретение профессиональных атлетов в спортивных организациях разрабатывался на протяжении многих лет. Анализ зарубежного опыта показал, что 60% европейских клубов рассматривают трансферные затраты как активы и отражают их в балансе [2].

В таблице 1 представлены футбольные клубы, имеющие наиболее дорогие футбольные бренды в 2017 году, согласно исследованию всемирно известного консалтингового агентства «Brand Finance» [3].

Таблица 1 - Наиболее дорогие футбольные бренды в 2017 году

Футбольный клуб	Позиция в списке Brand Finance (2017)	Позиция в списке Brand Finance (2016)	Стоимость бренда (2017), млн долл.	Изменение стоимости бренда, %	Стоимость бренда (2016), млн долл.	Место в национальном чемпионате по итогу сезона 2016/2017	Место в национальном чемпионате по итогу сезона 2015/2016	Доля трансфертных затрат в совокупных активах, %
Манчестер Юнайтед (Англия)	1	1	1733	48	1170	6	5	43,8
Реал Мадрид (Испания)	2	2	1419	24	1148	1	2	32,8
Бавария Мюнхен (Германия)	5	5	1222	41	867	1	1	31,2
Пари Сен-Жермен (Франция)	7	7	1011	28	792	2	1	45,6
Ювентус (Италия)	12	13	492	72	287	1	1	27,61

Все рассматриваемые клубы выступают в высших футбольных дивизионах своих стран. По итогам сезонов 2015/2016 и 2016/2017 все приведенные футбольные клубы заняли места в первой двойке в соответствующих национальных чемпионатах, за исключением Манчестер Юнайтед. Анализ финансовой отчетности этих клубов показывает, что человеческий капитал в среднем составляет около 36% от общей суммы активов клуба.

Таким образом, очевидно, что трансферные затраты играют важную роль в экономике профессионального спорта. Это обстоятельство поднимает вопрос о надежности оценки трансфера игрока, поскольку предвзятая оценка игрока способна существенно исказить финансовое положение и финансовые результаты клуба как хозяйствующего субъекта. Современное изучение стратегий ценообразования на профессиональных спортсменов может быть охарактеризовано как недостаточно изученное. На основе анализа международных исследований за последние несколько лет все работы можно классифицировать в двух группах по предмету исследования:

- оценка суммы транфера профессионального игрока;
- изучение факторов, влияющих на оценку профессионального игрока.

Исследования, посвященные непосредственно оценке стоимости игрока, содержат различные подходы. Так, Р. Тунару, Е. Кларк, Х. Виней [4] пытались преобразовать спортивные показатели игрока в стоимостное выражение. Для этого они предложили использовать Опта Индекс Карлинг (Carling Opta Index), который основан на анализе всех матчей в чемпионате, записи более чем 90 различных действий и результатов для игроков. Этот индекс рассчитывается индивидуально для каждого игрока как общее количество очков из последних шести результатов игр, учитывая количество сыгранных минут как основной фактор воздействия. На основе денежного оборота клубов и расчетной стоимости одного набранного очка Опта Индекса Карлинг авторы предлагают определенную стоимость приобретенного игрока.

А. Каньинда, К. Бутейе, К. Кариотис [5] развили идеи Тунару, Кларк и Виней . Они предложили оценку игрока с использованием опционов. Согласно их концепции, конечная стоимость игрока состоит из двух элементов – чистой приведенной стоимости игрока и опциона на трансфер игрока в другой клуб в будущем. Однако Каньинда, Бутейе, Кариотис не исследовали механизм формирования чистой приведенной стоимости игрока. Они сконцентрировали внимание главным образом на оценке опциона, сравнивая трансферные затраты на потенциального игрока и его начальную покупную цену, выплачиваемую клубом.

А.М. и С.М. Гулбрандсен [6] формализовали условия , по которым трансферная цена игроков будет одинаковой как для клуба-покупателя, так и для клуба-продавца. Предлагаемые формулы основаны на финансовых показателях, таких как изменения в доходах клуба, зарплате игрока, расходах, связанных с трансферными транзакциями.

Большинство современных исследований посвящено изучению факторов, определяющих ценность игрока.

Так, У. Игнасио, А. Барахас, К. Кас, П. Кастильо изучили 216 трансферных сделок с ценой более €10 млн без географических ограничений, которые действовали в период с 2000 по 2006 гг. Использование моделей анализа регрессии , разработанных Добсоном и Джеррардом, авторы оценили влияние нефинансовых показателей на рыночную стоимость игрока. Авторы установили , что наибольшее влияние на стоимость игрока обусловливают такие факторы, как опыт игрока, его возраст, место клуба-покупателя в национальном чемпионате по итогам предыдущего сезона, рекорд по забитым голам в карьере игрока на международной арене.

Т. Престон [7] на примере Английской Премьер Лиги оценил влияние факторов на рыночную трансферную стоимость 307 игроков в течение последнего пятилетия. Он учел

множество нефинансовых показателей, таких как возраст игрока, доморощенность, количество появлений на поле в полностью профессиональных (не молодежных) лигах за всю карьеру, количество голов, забитых в полностью профессиональных лигах, разделенных на количество появлений на поле в профессиональных лигах, количество красных и желтых карточек, полученных во всех матчах и т. д. Регрессионный анализ показывает, что переменные продолжительности карьеры более подробно объясняют вариации в отношении трансферных затрат за игрока.

Таким образом, трансфертные затраты, связанные с приобретением игрока, считаются значительными инвестициями в развитие профессиональных спортивных организаций. В современной экономике затраты на приобретение профессиональных спортсменов ежегодно производятся в увеличенном объеме. В таких условиях особенно важна прозрачность и разумность механизма ценообразования для трансферов игроков. Повсеместность, массовый охват, большие объемы денежных средств, вращающихся в данной сфере, важность темы ценообразования на трансферном рынке и ее недостаточное изучение в научной литературе свидетельствует о необходимости дальнейших исследований.

ЛИТЕРАТУРА

1. Soccerex Transfer Review 2016/2017 –Winter window. Great Britain: Prime Time Sports; 2017 February 113 p.
2. Perry S., Leach S., Maggi M. Club licensing benchmarking report financial year 2010. Switzerland: UEFA, 2016 124 p.
3. Brand finance. Football brands 2017. Great Britain: Brand finance PLC; 2017 May 36 p.
4. Tunaru R., Clark E., Viney H. An option pricing framework for valuation of football players. Review of Financial Economics, 2015; 14(3-4): 295-281.
5. Kanyinda A., Bouteiller C., Karyotis C. Human capital: assessing the financial value of football players on the basis of real option theory. Investment Management and Financial Innovationd, 2016; 9(4): 37-27.
6. Gulbrandsen A. M., Gulbrandsen C.M. Valuation of football players. A complete pricing framework [master project]. NHH: Norges HandelShoyskole; 2015.
7. Preston T. The determinants of football transfer market values: an age of financial restraint [undergraduate project]. EC331 Past Undergraduate Projects: University of Warwick; 2017.

УДК 658.51

И.Э. Гуркун
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

СИСТЕМА СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ КОМПАНИИ

Актуальность. В наши дни в бизнес сообществе укрепилось осознание того что невозможно развивать и управлять компанией не зная ее реальной стоимости на рынке. Стоимость компании один из основных критериев для инвестора в принятии решений вкладывать ли деньги. Эффективное управление стоимостью компании приводит к ее развитию, привлечению новых инвесторов, и повышении лояльности уже имеющихся, определяет и укрепляет ее позицию среди конкурентов. Чем лучше управлять стоимостью компании, чем корректней ее определять, тем сильнее и стабильнее она становиться. Вследствие этого разрабатываются различные методики по расчету и управлению. Все они имеют ряд плюсов и минусов. По этой причине создание, как можно полного и всеохватывающего метода анализа и управления стоимостью компании, становиться актуальной проблемой.

Цели и задачи. Рассмотреть самые популярные системы управления и определения стоимости компании, выявить преимущества Системы Сбалансированных Показателей.

Методы исследования.

Метод сравнения и анализа: анализ литературы и научных журналов, сравнение методов определения и управления стоимостью компании.

Оценка стоимости компании может быть осуществлена следующими методами: Экономическая добавленная стоимость или EVA, Метод дисконтированных денежных потоков или DCF, Метод мультипликаторов и коэффициентов, Метод чистых активов.

1. Экономическая добавленная стоимость или EVA (Economic Value Added) – показатель экономической прибыли предприятия после выплаты всех налогов и платы за весь инвестированный в него капитал. Рассчитывается данный показатель разными путями, но есть два основных.

А) EVA=NOPAT-COST OF CAPITAL*CAPITAL EMPLOYED (1),
где NOPAT- прибыль после выплаты налогов;
COST OF CAPITAL- средневзвешенная стоимость капитала;
CAPITAL EMPLOYED- инвестированный капитал.
Б) EVA= (RATE OF RETURN - COST OF CAPITAL)* CAPITAL EMPLOYED (2),
где RATE OF RETURN- норма прибыли;
COST OF CAPITAL- средневзвешенная стоимость капитала;
CAPITAL EMPLOYED- инвестированный капитал. [1]

2. Метод дисконтированных денежных потоков или DCF (discounted cash flow method)- суть данного метода заключается в вычислении дисконтированной цены финансовых потоков, ожидаемых от оцениваемого имущества в будущем

3. Метод мультипликаторов и коэффициентов- сравнение компаний на бирже с похожей операционной и финансовой структурой. Сравниваются несколько показателей: оборот, годовой прирост, EBIT, EBITDA. В ходе оценки определяется потенциал развития компании и стратегическая стоимость компании.\

4. Метод чистых активов- стоимость предприятия равна стоимости чистых активов. Данный метод использует в оценке существующие активы, поэтому он менее субъективен, но в туже очередь он не учитывает уровень прибыли компании и перспективы ее развития.[2]

Эти четыре метода позволяют определить и управлять стоимостью компании, влияя на увеличение того или иного показателя, в зависимости от выбранного метода. Следует отметить, что в данных моделях не нашли отражение такие важные факторы как бизнес процессы внутри компании и человек- сотрудник компании.[3]

Эти недостающие элементы объединяет в себе система сбалансированных показателей (Balanced Scorecard). Ее основная цель- это доведение до каждого работника целей компании, стратегий ее развития и контроль их по средствам показателей эффективности (KPI). Данная система подразумевает разбитие конечной цели на мелкие бизнес процессы, в которых каждому сотруднику присваивается своя роль и в тоже время до него доводится результат к которому стремиться компания. На каждом этапе бизнес процесса происходит постоянный контроль выполнения поставленных задач, что дает возможность быстро среагировать на отклонения от заданной цели и внести необходимы корректировки. [4]

Управлять можно только тем, что можно измерить. Именно поэтому контроль и управление в данной системе осуществляется по средствам KPI показателей, которые компания сама устанавливает исходя из рода своей деятельности. KPI - это измеритель

прогресса конечной цели, эффективность работы того или иного бизнес процесса, и каждого работника.[5,6]

Систему сбалансированных показателей разработали Роберт Кэплен и Дэвид Нортон, проведя исследования систем измерения результатов хозяйственной деятельности 12 крупных компаний в 1990 году. По окончанию они и пришли к выводу о недостаточности традиционных финансовых учетных показателей.

В системе сбалансированных показателей компанию рассматривают с четырех основных точек зрения:

1. Обучение и развитие. Подразумевается обучение и развитие сотрудников компании. Повышение из профессиональных навыком. Взаимосвязь между персоналом, обмен опытом, наставничество (развитие нового сотрудника, повышение уровня знания для получение более высокой должности), продвижение по карьерной лестнице, получение навыков смежных подразделений, для более эффективной работы и понятия нескольких бизнес – процессов, не относящихся к определенному работнику.
2. Бизнес-процессы. Основное направление системы сбалансированных показателей. Помогает менеджерам определить на сколько хорошо работает компания, достигается ли поставленная цель, если нет то на каком этапе идет провал. На сколько качественна произведённая продукция или оказанная услуга и насколько хорошо она удовлетворила клиента.
3. Перспектива клиента. Компания, для получения прибыли, должна быть клиентоориентированной . На данном этапе идет изучение клиента и его удовлетворенность продуктом ли услугой, повышение лояльности, улучшения имиджа компании.
4. Финансовая перспектива. Любая компания и каждый инвестор хочет получить прибыль. Данная точка зрения как раз на это и нацелена. Увеличение стоимости компании, максимизация прибыли снижение издержек и постоянных затрат.

Преимущества системы сбалансированных показателей:

- Объединяет в себе как финансовые так и не финансовые стороны компании
- Каждый работник знает куда стремится компания
- Помогает быстро скорректировать путь в случае его отклонения от намеченной цели по средствам влияния на тот или иной бизнес-процесс
- Дает руководителю полную картину бизнеса
- Дает взаимопонимание всех подразделений и эффективную их деятельность
- Получение обратной связи, развитие и обучение
- Постоянное улучшение продукции и услуг с целью удовлетворить потребности клиента и повысить его лояльность

Недостатки:

1. Одним из главных недостатков данной системы является ее не универсальность. Если взять рабочую систему зарекомендовавшую себя в определенной стране, в определенной отрасли, не будет также эффективна в другой стране. Это обуславливается тем, что бизнес-процессы, клиенты, взаимодействие и законы отрасли, законодательства, почти все разное.
2. Риск утечки информации. Так как перед сотрудниками раскрываются почти все карты компании ее цели, мотивации, финансовые показатели, есть риск утечки информации.

Система сбалансированных показателей вобрала в себе множество преимуществ оценки и управления стоимостью компании. Избавилась от недостатков других систем и начала учитывать человека. Мнения клиентов и их желания. Мнения сотрудников. Она не гонится лишь за цифрами и их повышением, она помогает развиваться всей компании в общем, каждому сотруднику, руководителю, и инвестору [7,8,9].

Выводы. В работе были рассмотрены основные показатели управления стоимостью компании, также было выявлено, что они опираются лишь на цифры в бухгалтерском балансе, при этом не уделяя никакого внимания внутренним бизнес-процессам в компании, клиент и сотрудник вообще ни как не затрагиваются. Система сбалансированных показателей учла этот недостаток, при этом не отказываясь от традиционных показателей. Она изучает и управляет компанией не только увеличивая целевые показатели, но и влияя на персонал, на взаимодействия подразделений между собой и удовлетворение потребностей клиента.

ЛИТЕРАТУРА

1. Целых А. Всесторонний анализ эффективности информационных проектов // Сбалансированное решение. Электронный ресурс: http://www.iteam.ru/ (Дата обращения 11.09.2017)
2. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. - М.: Дело, 1992. - 700 с.
3. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Дж., Вонг В. Основы маркетинга: Пер. с англ. - 2-е европ. изд. - М.: СПб., Издательский дом «Вильяме», 2002. - 944 с.
4. ИСО 9004:2000. Системы менеджмента качества. Рекомендации по улучшению деятельности. - М.: ВНИИС, 2001.
5. Корпоративное управление. Владельцы директора и наемные работники акционерного общества: Пер. с англ. - М.: Джон Уайли энд Санз, 1996 г. - 240 с.
6. ИСО 9000:2000. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь. - М.: ВНИИС, 2001.
7. Каплан Р. С, Нортон Д. П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. / Изд. 2-е, испр. и доп.: Пер. с англ. - М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003, 320 с.
8. Н. В. Андросенко К. М Рахлин О целесообразности применения системы сбалансированных показателей для оценки эффективности деятельности организации. http://quality.eup.ru/MATERIALY9/ssp.htm [Электронный ресурс] (Дата обращения 11.09.2017)
9. Петер Хорват, Сбалансированная система показателей как средство управления предприятием //Проблемы теории и практики управления , № 4, 2002.

УДК 330.14

А.С. Дробышева
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ НА БАЗЕ ОЦЕНКИ ИХ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА

Актуальность. Переориентация вектора развития с промышленного производства в сторону наукоемких и технологических решений стала причиной возрастания интереса к проблеме оценки интеллектуального капитала (далее - ИК) как одного из факторов инвестиционной привлекательности компаний со стороны потенциальных инвесторов и ключевых стейкхолдеров. Становится все более очевидным, что при оценке бизнеса невозможно опираться только на материальные факторы, роль которых в инновационной экономике существенно уступает значимости компонентов интеллектуального капитала. Одновременно с этим наблюдается стремительный темп роста выручки от оценочной деятельности неосязаемых активов, в том числе компонентов ИК стремительно, который 2014 году составил 8%, а в 2015 году уже 13,6% [1]. Часть ИК, оказывающая существенное влияние на результативность деятельности и на экономическую добавленную стоимость компании, в том числе за счет возрастающей отдачи от масштаба и сетевых эффектов, не отражается в рамках финансовой отчетности, поэтому внешние инвесторы не располагают достаточной и достоверной информацией, позволяющей оценить размер ИК, а также будущие результаты инвестирования и рыночную капитализацию отсутствие общепринятого набора индикаторов,

на базе которых производится измерение ИК, является на сегодняшний день одной из основных проблем портфельного инвестирования. При этом ожидание учета ИК в финансовых показателях становится прямой причиной упущенных возможностей инвесторов, как определить правильный момент инвестирования, так и получить потенциальный доход. Для нивелирования сложившейся ситуации необходимо распознать компоненты ИК, не нашедших отражение в отчетности, однако обеспечивающих конкурентные преимущества компании.

Цель и задачи работы. Обоснование актуальности выявления набора индикаторов, характеризующих ИК, упрощающих процесс оценки инвестиционной привлекательности компаний инвесторами по средствам наиболее полного качественного и количественного измерения ИК. Цель исследования находит свое отражение в следующих задачах:

- конкретизировать роль ИК как фактора инвестиционной привлекательности;
- выявить проблемные аспекты оценки ИК;
- сопоставить и определить недостатки в различных методах и подходах к оценке ИК.

Методы исследования. Объектом исследования выступает ИК организаций. Предмет исследования – проблемные аспекты мониторинга инвестиционной привлекательности компаний на основе оценки ИК компании. Методологической базой данного исследования являлись методы изучения и системного анализа научной литературы, аналогий, обобщений и классификаций.

Результаты исследования. ИК как стратегическая составляющая любого бизнеса, ориентированного на развитие, представляет собой совокупность нематериальных активов компании, знаний и навыков ее работников и членов Совета Директоров, на базе, которой осуществляется процесс создания новых знаний и отношений, обеспечивающих конкурентное положение на рынке и трансформирующихся в рост рыночной капитализации.

Являясь ведущим началом инновационных процессов и экономических отношений и гарантом стабильного и устойчивого развития экономики, в развитых странах ИК обеспечивает более 80% прироста ВВП, в России данный показатель составляет только 15% [2, с. 58].

Подтверждают и ключевую роль ИК в создании конкурентных преимуществ компании выводы, полученные американским ученым Е. Денисоном, посвятившего себя исследованию возможности оценки влияния различных факторов экономического роста, который в своей работе обосновал шестикратное превышение отдачи инвестиций в компоненты ИК над аналогичным показателем для инвестиций в материальный капитал. При этом по данным Всемирного банка вклад человеческого и социального капиталов, как составляющих ИК, в рост эффективности производства и продаж составляет в среднем 64%, в то время как на физический капитал приходится только 16% [4, с. 89].

Тем не менее, несмотря на критику теории ИК, в том числе российским ученым А.Н. Козыревым, утверждающего, что публикация отчетов об ИК – попытка повышения стоимости компании за счет пиара без каких-либо элементов обоснованности и научности, зарубежные страны с 2001 года активно участвуют в разработке рекомендаций по раскрытию в бухгалтерской отчетности данных о состоянии ИК. Стоит отметить, что положительный опыт такой близкой к ИК категории как гуд-вилл, дает большие основания предполагать возможный переход ИК в статус полноценного объекта учёта.

При всей видимости о необходимости оценки ИК как самой компанией, которая является его непосредственным владельцем, так и внешними инвесторами, процесс измерения величины ИК связан с рядом неразрешенных на данный момент затруднений.

Прежде всего, это относится к отсутствию возможности полной идентификации составляющих элементов ИК и их отражения в отчётности, что является следствием следующих особых свойств данного вида ресурса: нематериальная природа; неискючаемость;

частичная неконкурентноспособность и неотделимость; варьирование стоимости отдельных элементов ИК в зависимости от контекста использования; идемпотентность сложения; способность к генерации стоимости; эффект масштаба и мультипликативность; сетевые эффекты. Перечисленные выше свойства осложняют мониторинг и управление ИК, а также возможность качественного и количественного измерения результатов его использования. Проблема выбора основ для моделирования системы оценки ИК встает перед исследователями вместе с необходимостью определения содержания составных элементов ИК, что даже при идентичной трактовке становится предметом неутихающих споров и дискуссий.

Как может показаться на первый взгляд, утверждение универсального перечня индикаторов для проведения количественной оценки ИК и стандартизированной анкеты для метода экспертных оценок упростило бы сопоставление результатов исследований отдельных независимых компаний и обеспечило бы эффективное функционирования взаимовыгодного и необходимого для каждой из сторон механизма сведения инвесторов и компаний. Однако данное унифицирование стандартов оценки подразумевает совершенную идентичность ИК экономических субъектов, что противоречит самой идее наличия уникальных конкурентных преимуществ на базе нематериальных активов.

Для осуществления оценки ИК из существующего многообразия методов его измерения, невозможно выбрать один, не имеющий недостатков и дающий надежные и достоверные результаты. В особенности это касается методов финансовой оценки. Так метод рыночной капитализации не позволяет установить, насколько в момент определения цена ИК приближена к справедливой стоимости, в силу таких факторов как ожидания рынка и склонность к спекулятивным действиям его участников. Оспоримы и результаты, полученные методом отдачи на активы. На наш взгляд, это является следствием того, что достоверность долгосрочных рыночных показателей, рассчитанных в рамках данной группы методов, обусловлена статистически незначимой зависимостью текущей стоимости ИК, и невозможностью описания поведения рынка с помощью нормального распределение. Кроме того, представляется затруднительным получение неискаженных фактических данных о результатах деятельности прямых конкурентов. Игнорирование составных элементов ИК, а именно структурного и отношенческого капитала, в конечном счете, приводит к отождествлению понятий человеческого и интеллектуального капиталов, что является явным недостатком применения методик, основывающихся только на оценке человеческого капитала.

Выводы. Выявлена роль ИК как фактора инвестиционной привлекательности компаний и проблемные аспекты его оценки. Отсутствие общепризнанного метода комплексной оценки интеллектуального капитала, позволяет говорить о необходимости разработки и использовании метода определения сгенерированной стоимости компании, основанного на комбинировании финансовых и нефинансовых индикаторов ИК. Дальнейшее исследование возможности усовершенствования интегрального комбинированного инструментария оценки ИК, включающего как компоненты, отражаемые в финансовой отчетности компаний, так и нематериальные компоненты, не признаваемые в рамках бухгалтерского учета, но генерирующие экономические выгоды для компаний позволит выявить скрытые бухгалтерские издержки и раскрыть потенциал компании для эффективного управления ИК.

ЛИТЕРАТУРА

1. Рентинги российских оценочных компаний 2016. Рейтинговое агентство эксперт РА. Режим доступа: http://www.raexpert.ru/ratings/appraising_potential/2016 (дата обращения: 18.09.2017).
2. Ломакина Г.А. Актуальные проблемы оценки интеллектуального капитала// Ломакина Г.А.- Российский и зарубежный опыт // Вестник НГИЭИ. 2016. №7 (62). С.57-66.

3. Кузубов, С.А. Совершенствование системы управления интеллектуальными активами промышленного предприятия: дис. канд. экон. наук: 08.00.05. //Кузубов С. А. - Екатеринбург, 2015. – С. 138.

УДК 336.743

А.А. Ершихин
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ОСОБЕННОСТИ КРИПТОВАЛЮТЫ: ИННОВАЦИОННАЯ ВАЛЮТА ИЛИ ИНСТРУМЕНТ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

Новые технологии в сфере денежного обращения, появление новых видов валют – криптовалют приводят к возникновению новой социальной реальности. Криптовалюты меняют привычное представление людей о том, какие бывают деньги. В традиционном представлении валюта всегда эмитируется каким-то конкретным государством в лице национального или государственного банка, но криптовалюта децентрализована, это негосударственная, точнее, надгосударственная структура. Можно сказать, что криптовалюта – это компьютерный феномен, существующий в пользовательских сетях. В развитых странах государственные границы становятся все более прозрачными, а население все более мобильным, процессы мировой глобализации делают востребованными универсальные деньги, позволяющие проводить мгновенные транзакции в сети Интернет [1]. Таким образом, появление криптовалют является своеобразным индикатором преобразований, происходящих во всем обществе.

Цель исследования: Проанализировать феномен криптовалюты с точки зрения практик использования, перспектив применения и основных мотивов, которыми руководствуются пользователи при работе с этим новым видом денег.

Обычные, традиционные деньги заключают в себе социальную функцию, отражают отношения между людьми [1]. Социальный смысл криптовалют – совершенно новая и неизученная проблема. Виртуальные деньги обладают рядом весьма специфических качеств (анонимность, надтерриториальность и др.) и предоставляют пользователям уникальные возможности (в том числе, возможность их использования в теневой и криминальной экономике), а, следовательно, эти новые деньги могут оказать существенное воздействие на социальные взаимоотношения в обществе [2].

Актуальность исследования: Каковы же перспективы развития рынка криптовалюты? Мнения экспертов по этому поводу расходятся, кто-то из специалистов весьма сдержан, кто-то проявляет полный оптимизм, полагая, что цифровая валюта в перспективе может составить конкуренцию настоящим деньгам. Что «перевесит» в будущем – достоинства этого финансового инструмента или возможности, которые это инструмент предоставляет для использования в сфере теневой экономики? Ожидает ли криптовалюту широкое распространение в легальной финансовой сфере или ее удел – маргинальная ниша?

Данное исследование – попытка сделать первый шаг в изучении социальных аспектов криптовалюты и узнать от самих пользователей цифровых денег о том, как они относятся к этому явлению – как к уникальной технологии, дающей возможность проводить финансовые операции на качественно новом уровне или как инструменту теневой экономики, позволяющей обходить закон.

Методы исследования. Данная работа посвящена пользовательскому восприятию новых видов денег, мотивам пользователей, а такие задачи корректно решать с помощью качественных методов исследования. Кроме того, данное исследование – одно из первых в России по теме криптовалюты и качественное исследование необходимо для получения

начальных представлений о том, как появление новых форм денег отражается на жизни социума. Поэтому нами был выбран метод опроса в форме глубинного полуформализованного интервью как наиболее годный для решения задач данной работы.

Это подводит нас к исследовательской проблеме данной работы. Она заключается в том, что пока не ясно как уникальные качества цифровой валюты отражаются на пользовательских практиках: используется ли, в основном, криптовалюта для оптимизации проведения легальных финансовых сделок или ее инновационные качества наиболее востребованы в сфере теневой или криминальной экономики: для уклонения от уплаты налогов, «отмывания» денег, покупки или продажи наркотиков, оружия и т.д.

Результаты исследования: Феномен криптовалюты возник совсем недавно и, поэтому, в настоящее время существует очень мало эмпирических и теоретических исследований, связанных с этой проблемой. При этом, следует отметить, что интерес научного сообщества к цифровым деньгам растет с каждым годом. В 2012 году Европейский Центральный банк опубликовал исследование «Virtual currency schemes», в котором излагается логика подхода официальных финансовых властей к проблемам, связанным с виртуальной валютой [3]. Ведущие современные ученые стали уделять проблемам, связанным с социальными аспектами криптовалюты самое пристальное внимание. Так известный американский антрополог и социолог Билл Маурер опубликовал ряд научных статей, в которых он рассматривает социальные особенности цифровых денег, а Найджел Додд, профессор социологии Лондонской школы экономики, в 2014 году выпустил новую книгу «Социальная жизнь денег», в которой одна из глав посвящена изучению альтернативный денежных концепций, в том числе, криптовалюте биткойн. В России все, что связано с криптовалютой, представляет собой совершенно неизученную область, отчасти от того, что у нас виртуальные деньги используют пока очень немногие и, соответственно, мало эмпирических данных для анализа.

Важнейшим отличием биткойн от всех остальных видов денег является анонимность. Сам факт появления анонимной валюты, с нашей точки зрения, свидетельствует в пользу теории Г. Зиммеля об эволюции денег в сторону их становления обезличенным унифицированным эквивалентом [4]. Среди опрошенных отношение к анонимности криптовалюты не однозначно. Часть пользователей считают, что анонимность – это фундаментальное основополагающее свойство биткойн, которое является его несомненным преимуществом, другие полагают, что это качество не всегда необходимо, а некоторые думают, что анонимность вредна. Что такое криптовалюта и какие основные принципы ее работы? Сразу сделаем замечание, что здесь и далее, говоря о криптовалюте, мы будем, в первую очередь, иметь в виду криптовалюту биткойн, как самую известную и распространенную. Принцип действия других криптовалют (litecoin, dogecoin и др.), практически не отличается от биткойн, но они менее распространены и имеют гораздо меньшую рыночную капитализацию [5]. Итак, криптовалюта – это вид денег, эмиссия которых базируется на методах криптографии, т.е. новые денежные единицы возникают в результате выполнения определенной компьютерной программы. Сам процесс исполнения такой программы, приводящий к «добыче» криптовалюты называется майнингом. Любая криптовалюта децентрализована, она не привязана к эмиссионному центру и функционирует в пользовательской распределенной сети. Криптовалюта действует анонимно, а точнее, псевдонимно, - при транзакциях не происходит привязка к конкретной личности (личные данные могут быть установлены только при предъявлении дополнительных сведений).

Программная база всех криптовалют, действующих в настоящее время, имеет в качестве основы открытый код биткойн. Заявляется, что Биткойн был запущен в 2009 году Сатоси Накамото, человеком, желающим оставаться неизвестным для широкой общественности. Основное отличие биткойн от существующих электронных платежных систем и безналичного расчёта заключается в том, что биткойн не является долговым

обязательством эмитента. При функционировании каждая транзакция записывается в сеть протоколов блокчейн, эта сеть абсолютно прозрачна для каждого пользователя и полностью исключает возможности двойных платежей [6].

Стоимость биткойн не привязана ни к какой-либо другой валюте или к какому-то постороннему активу. Курс обмена биткойн на другие валюты определяет его рыночный баланс спроса и предложения, это происходит в процессе торгов на специализированных биржах. В настоящее время наиболее распространенными практиками, связанными с использованием криптовалюты, являются майнинг, валютные конвертации, биржевые и инвестиционные практики и всевозможные операции по покупке/продаже различных товаров и услуг (легальных и нелегальных (наркотики, оружие)). Особо следует отметить практики оказания финансовой помощи различным организациям и движениям. У биткойн существует верхний порог эмиссии. Эмиссия ограничена алгоритмически, общее количество эмитированных биткойн-единиц не может быть выше 21 миллиона [7]. Транзакции между любыми двумя акторами осуществляются напрямую, без участия третьей стороны, их невозможно отменить, и они осуществляются без комиссии. Биткойн принципиальным образом отличается от любых платежных систем, давно завоевавших популярность в сети Интернет (PayPal, webmoney, интернет-банкинг с помощью дебетовых или кредитных карт). В отличие от платежных систем, которые представляют собой просто электронную версию реальных денег, биткойн не связан ни с какими традиционными (банки) или с аккредитованными на официальном уровне финансовыми институтами и, соответственно, он не представляет собой объект централизованного регулирования, не является ни чьим долговым обязательством [8].

И наконец, что же представляет из себя криптовалюта в большей степени – уникальные инновационные технологии или инструмент теневой экономики? Цифровая валюта – совершенно новое явление, законодательной базы, которая бы ее регулировала, пока не существует. В этой ситуации теневая экономика оказывается более мобильной, ведь ей не надо следовать в русле закона, и она первая начинает пользоваться исключительными технологическими возможностями, которые предоставляют новые деньги. По нашему мнению, именно отставание законодательства является причиной того, что наиболее широкое распространение биткойн как инновационный продукт имеет пока в неформальной и криминальной сфере.

Выводы. С нашей точки зрения, у цифровых денег есть потенциал быть востребованными в глобальной мировой экономике.

В заключение следует отметить, что представленная работа носит характер «пилотного» проекта в области изучения социальных аспектов цифровых денег, поэтому необходима дальнейшая углубленная разработка данной тематики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Новости криптовалют: [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: http://cryptomap.ru/kriptovalyuta/ (Дата обращения 05.09.2017).
2. Coinspot – Гид по Bitcoiny [Электронный ресурс] – Режим доступа – URL: http://coinspot.ru/analysis/kriptovalyuty-bitcoin-i-prizraki-budushhego/ (Дата обращения 05.09.2017).
3. Официальный сайт Bitcoin: [Электронный ресурс] - Режим доступа – URL: http://bitcoin.org/ (Дата обращения 30.09.2017).
4. Bitcoin в России, Информационный портал о криптовалюте Bitcoin [Электронный ресурс] – Режим доступа – URL: http://bitcoininfo.ru/news/kolichestvo-bitkoinkoshelkov-blockchain-dostiglo-2-millionov/ (Дата обращения 30.09.2017).
5. Барсукова С. Неформальная экономика: курс лекций. М.: Изд.дом ГУ ВШЭ, 2014, 354 с.
6. Бодрийяр Ж. Симулякры и симуляции / Перевод О. А. Печенкина. Тула, 2015. 204 с.
7. Дубецкий А. Как на самом деле работает протокол Биткоин [Электронный ресурс]- Режим доступа - URL: http://geektimes.ru/post/222493/ (Дата обращения: 24.09.17)

8. Вахштайн В. Виртуальные деньги. Что распространение криптовалюты значит для социологической теории? // Постнаука. [Электронный ресурс] - Режим доступа – URL: http://postnauka.ru/longreads/20444 (Дата обращения: 24.09.17)

УДК 336

М.О. Ефремова, Е.В. Плотникова
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ КОММУНИКАЦИОННЫХ СИСТЕМ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»)

Введение. С 2003 года ПАО «Ростелеком» согласно проекту «Устранение цифрового неравенства» занимается предоставлением универсальных услуг коммуникации с использованием таксофонов [1]. На сегодняшний день данная услуга признана устаревшей. Кроме того, она является убыточной в связи с тем, что информационные технологии постоянно развиваются и модернизируются. В свою очередь, эксплуатируемые таксофоны не обладают надлежащим функционалом: они рассматриваются только в качестве средства связи, работа которого требует наличия у клиента заранее приобретенной телефонной карты, что крайне неудобно в современных условиях [2, 3].

Наряду с эксплуатацией таксофонов представляется возможным альтернативный вариант оказания универсальных услуг связи – с помощью современных информационных киосков (инфоматов). Данные устройства помимо стандартной функции – осуществление звонков без использования одноразовых карточек, также обладают возможностью отправки различных сообщений, выхода в сеть Интернет, приема платежей различного характера, предоставление государственных услуг и многое другое. Данные функции легко доступны, повышают привлекательность технологий для клиентов и необходимы в повседневной жизни. Вышесказанное определяет актуальность исследования.

Целью данной работы является оценка эффективности реструктуризации коммуникационных систем посредством применения механизмов принятия решений в условиях риска.

В рамках исследования вышеописанной проблемы были изучены работы таких научных деятелей, как Цыбизов А.А [4] и Колчков В.И. [5]. В качестве исходных данных для проведения исследования использовались следующие:

- финансовая отчетность ПАО «Ростелеком» по видам осуществляемой деятельности за 2015–2017 гг;
- данные Московской биржи, а также различные информационные порталы [2, 6].

Теоретическую базу исследования составили основные положения общей теории систем, теории экономических измерений, а также результаты фундаментальных и прикладных исследований отечественных и зарубежных специалистов по проблемам оценки эффективности инвестиционных проектов [4]. В работе использованы общенаучные методы исследования, в том числе – наблюдение, анализ, синтез, моделирование на основе построения дерева решений.

Основные положения и результаты исследования. Дерево решений, построенное в рамках процедуры оценки эффективности исследуемых альтернатив, представлено на рис. 1.

В процессе построения дерева решений были приняты следующие установки:

1. В качестве итоговых значений для каждой ветви дерева решений было рассчитано значение NPV в соответствии со следующими принципами:

- в качестве первичных инвестиций были приняты необходимые затраты на замену таксофонов, а также затраты на установку инфоматов;

- в расходах учтены ежегодные затраты на обслуживание [7];
- в качестве доходов от проекта была принята доля (%) оборота, которая достается компании в качестве оплаты за предоставление услуг;
- период окупаемости установлен на уровне 7 лет;
- требуемая доходность проекта (ставка дисконтирования) была принята равной доходности акций ПАО «Ростелеком» (8,01 %) по данным московской биржи [6].

2. Авторами были предложены различные возможные исходы реализации проекта:
- доход от эксплуатации инфоматов стабилен;
- доход увеличивается на 5, 10 или 15 %;
- доход уменьшается на 5, 10 или 15 %.

Согласно экспертным оценкам и анализу возможного распределения услуг были установлены вероятности согласно нормальному распределению Гаусса [5].

3. Авторами рассматривались инфоматы российского и иностранного (Китай) производства; цена на российские информаты принималась фиксированной, цена на китайские инфоматы – зависящей от валютных скачков, при этом соответствующий коридор валют был установлен в пределах +/– 5% от курса доллара, равного 57,81 руб. (на дату 06.10.17) [8, 9]; для определения вероятности развития событий был проанализирован курс доллара за последний год [10]: согласно выборке, доллар будет держаться в указанном валютном коридоре от 54,92 руб. до 60,70 руб. с вероятностью 80,92 %, падение курса доллара ниже 54,92 руб. прогнозируется с вероятностью 0%, рост выше 60,70 руб. – с вероятностью 19,08%. Для расчета доходности с ростом курса валют было взято значение, равное 65,86 руб. (худшее за предыдущий год).

4. В качестве основы для прогноза стабильности работы оборудования авторы использовали техническую характеристику – выработку оборудования на отказ, принятую равной 250 тыс. ч. (28 лет) с гарантией 95 % – следовательно, 5 % всех российских инфоматов будут нуждаться в обновлении программного обеспечения; для китайского оборудования был использован понижающий коэффициент, и упомянутые вероятности составили 90% и 10% соответственно.

При построении дерева решений учитывались три альтернативы:
- установка инфоматов российского производства;
- установка инфоматов китайского производства;
- возможность дальнейшей эксплуатации таксофонов.

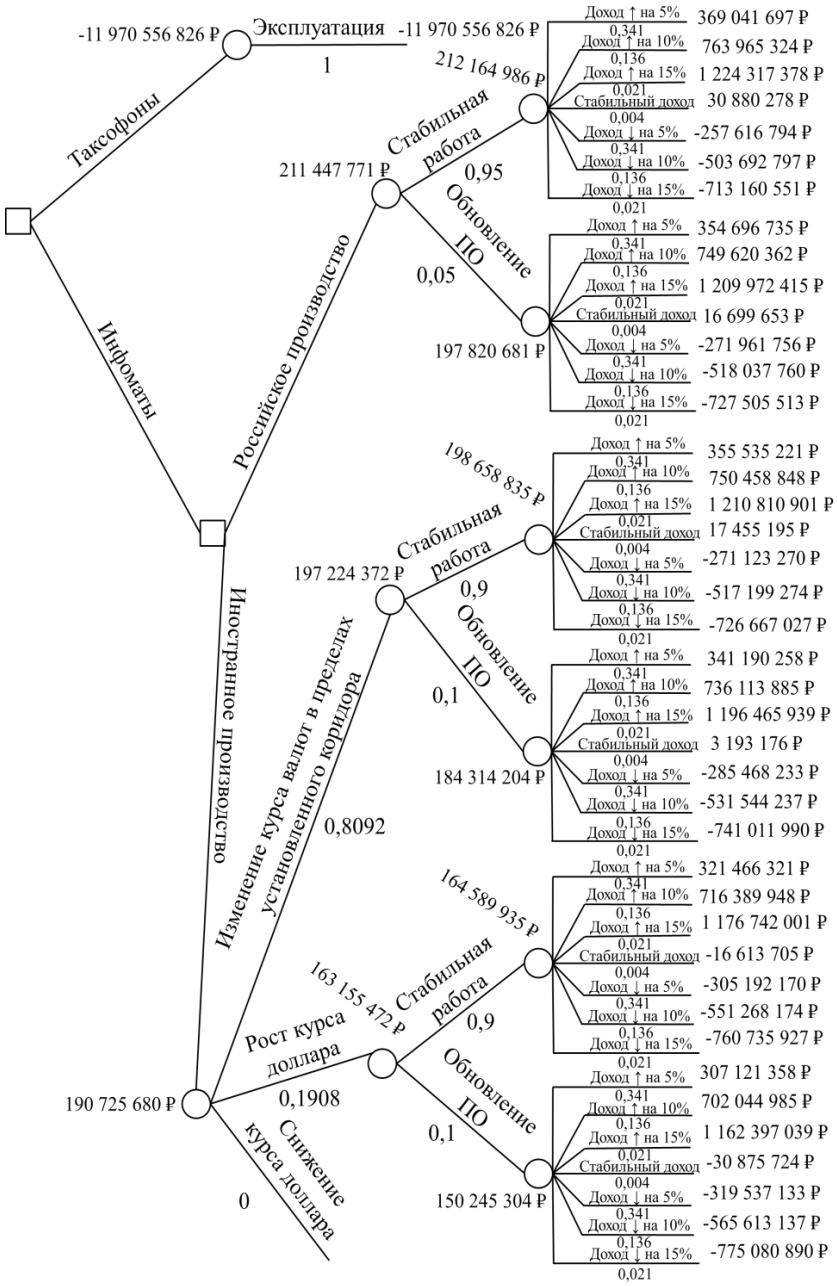


Рисунок 1. Дерево решений рассматриваемой задачи

Выводы. Доходность от использования устаревших технологий – таксофонов, которые не приносят доход, а также субсидируются государством в размере примерно 14 млрд. руб. в год, характеризуется 2,3 млрд. руб. ежегодных непокрытых затрат. Таким образом, доходность от использования таксофонов получилась отрицательной, равной –11 970 556 826 руб. [3].

Согласно данным, представленным на рис. 1, доходность от инфоматов российского производства самая высокая. Таким образом, в ходе исследования была обоснована необходимость отказа ПАО «РОСТЕЛЕКОМ» от реализации действующего проекта – эксплуатации таксофонов – в пользу внедрения информационных киосков российского производства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт ПАО «Ростелеком» / ПАО «Ростелеком». URL: http://www.rostelecom.ru/projects/uus/ (дата обращения: 06.10.2017 г.).

2. Финансовая отчётность ПАО «Ростелеком» за 2015–2017 гг. / ПАО «Ростелеком». URL: http://www.rostelecom.ru (дата обращения: 06.10.2017 г.).
3. Высокие технологии. URL: http://www.cnews.ru (дата обращения: 06.10.2017 г.).
4. Цыбизов А.А. Оценка эффективности сетей связи // Вестник. 2009. №3. С.1-5.
5. Колчков В.И. Метрология, стандартизация и сертификация: учебное пособие. М., 2015. 108 с.
6. Доходность акции ПАО «Ростелеком». URL: http://stocks.investfunds.ru/stocks/9 (дата обращения: 06.10.2017 г.)
7. Расчет стоимости замены таксофонов. URL: http://www.allmedia.ru/newsitem.asp?id=905165 (дата обращения: 06.10.2017 г.)
8. Банк России URL: https://www.cbr.ru (дата обращения: 06.10.2017 г.)
9. Инфоматы китайского происхождения. URL: https://russian.alibaba.com/product-detail (дата обращения: 06.10.2017 г.)
10. Котировки валют. URL: http://www.kurs.metrinfo.ru/kurs/2017-10-1/#start (дата обращения: 06.10.2017 г.).

УДК 336.6

К.Ю. Зюзина
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ОБОСНОВАНИЕ ВОЗМОЖНОСТИ РАЦИОНАЛИЗАЦИИ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ВАЛЮТНЫХ РИСКОВ

Актуальность. В современном мире с каждым днем растет уровень экономической, политической и культурной интеграции, происходит активная глобализация. Безусловно, данный процесс имеет ряд положительных моментов, таких как технический прогресс, упрощение взаимодействия между хозяйствующими субъектами, обмен опытом и знаниями. С другой стороны, всеобщая интеграция рождает новую проблему – необходимости изучения и оценки странового риска, который можно рассматривать как риск, возникающий в процессе изменения текущих или будущих условий определенной страны, который может повлиять на способность страны, фирмы и отдельных заемщиков отвечать по своим обязательствам перед кредиторами [1]. На сегодняшний день одним из самых распространенных действий центральных банков разных стран по выходу из кризиса является наводнение финансовой системы деньгами, что сделало валюты менее устойчивыми по отношению друг к другу. Основной составляющей странового риска является валютный риск, его оценка становится актуальной проблемой при анализе, управлении и регулировании экономики в условиях высокой волатильностью курса национальной валюты [2]. Так, существует ряд финансовых инструментов, используемых при оценке валютных рисков (биржевые и внебиржевые инструменты), которые, однако, не всегда выявляют тенденцию изменения курсов национальной валюты и дают понимание сути и причин высокой волатильности.

Цель исследования. Основной целью исследования является обоснование необходимости и возможности рационализации методов оценки валютных рисков.

Методы исследования. Валютный риск – это риск того, что колебания валютных курсов негативно повлияют на прибыль компании или ее стоимость [3]. Размер выручки/прибыли большинства компаний сегодня во многом зависит от движения курса национальной валюты по отношению к курсу доллара или евро. Резкое изменение курса рубля по отношению к основным мировым валютам является причиной пересмотра финансовых планов и показателей предприятия [4].

Если рассматривать динамику доллара за последние десятилетия, можно отметить существенные скачки курса на определенных промежутках времени (рис.1).

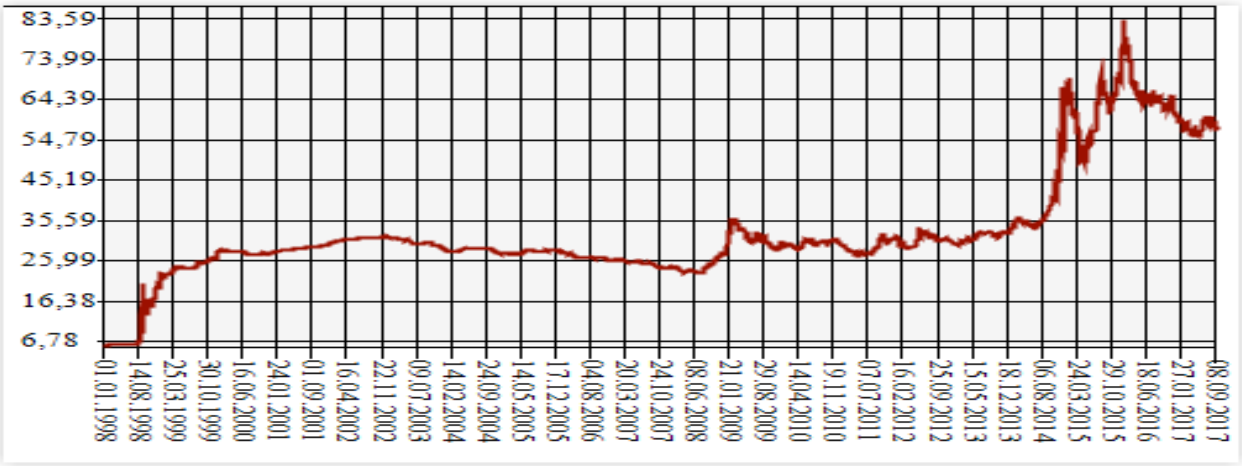


Рисунок 1. Динамика курса валюты Доллар США (С 01.01.1998 по 21.09.2017)

Так, принято выделять следующие виды валютных рисков:

1. Транзакционные риски. Транзакционный валютный риск влияет на рентабельность компании, а, следовательно, и на показатели ее отчета о прибылях и убытках. Транзакционные валютные риски несут все компании, которые заключают международные сделки в валюте, отличной от валюты их страны происхождения. Такие риски могут быть связаны с экспортно-импортными контрактами, тендерами и постоянными денежными потоками [5]. Говоря о подверженности компании транзакционным рискам, иногда выделяют два ее вида, каждый из которых требует своего подхода к выявлению и хеджированию:

- подверженность контрактным рискам;
- подверженность рискам денежных потоков.

2. Трансляционные риски. Компания несет трансляционные риски в том случае, если обладает активами в какой-либо валюте, но не имеет таких же по стоимости обязательств в той же валюте.

3. Экономические риски. Экономический риск – риск того, что страна, в которой компания производит свою продукцию, станет «дорогой» по сравнению с другими странами, что подорвет конкурентные позиции данной компании [4,6]. Это может произойти и вследствие роста стоимости местной рабочей силы, и вследствие повышения курса местной валюты.

Цель управления валютными рисками – не допустить, чтобы колебания валютных курсов негативно повлияли на финансовый результат деятельности компании. Управление валютными рисками предполагает решение следующих задач:

- Выбор политики в отношении валютных рисков;
- Выявление валютных рисков;
- Разработка прогноза динамики валютных курсов;
- Проведение хеджевых операций.

Прежде всего, компании необходимо разработать политику в отношении валютных рисков. Некоторые из них предпочитают устранять все валютные риски (оборонительная стратегия). Обнаружив наличие валютного риска, компании тут же принимают меры по его устранению, в то время как другие компании просто не замечают валютные риски и не страхуются от них. Наряду с этими двумя крайностями есть компании, хеджирующие свои валютные риски только частично (наступательная стратегия) [7].

Таким компаниям приходится решать, какие именно риски необходимо хеджировать, какую их часть и как долго. Для того чтобы принять эти решения, компании должны сначала оценить уровень риска, который они могут понести. Уровень этих рисков обычно зависит от

двух факторов: степени подверженности компании валютному риску и ожидаемого изменения валютного курса. Однако на данный момент сложно выделить универсальный подход к управлению валютными рисками.

В условиях интеграции российской экономики в мировую финансовую систему все ее сектора, так или иначе, зависят от движения курсов валют. И практически всегда одни получают прибыль, а другие несут потери [8]. Наглядной иллюстрации растущего объема внешней торговли, и количества валютных операций, являются статистические данные, представленные на официальном сайте Росстата (рис.2). В I полугодии 2017г. внешнеторговый оборот России составил, по данным Банка России, 272,8 млрд. долларов США (128,7% к I полугодию 2016г.), в том числе экспорт – 166,2 млрд.долларов (129,5%), импорт – 106,6 млрд.долларов (127,4%). Сальдо торгового баланса оставалось положительным, 59,6 млрд.долларов США (в I полугодии 2016г. – положительное, 44,7 млрд. долларов) [9]. Анализ данных показывает корреляцию внешней торговли и волатильности курса рубля. Различные методики по-разному оценивают данное соотношение, или вообще не анализируют его.

Рисунок 2. Динамика экспорта и импорта Российской Федерации к 2017 году

Выводы. Анализ внешнеторговых отношений России показывает необходимость уточнения механизмов оценки валютных рисков, на основе учёта взаимосвязи между объёмами внешнеторговых операций и волатильностью курса национальной валюты. Апробация новых методов позволят компаниям более детально учитывать изменения курсовой разницы при формировании и реализации бизнес планирования, как внешнеэкономической деятельности, так и деятельности на внутреннем рынке страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Буренин, А.Н. Задачи с решениями по рынку ценных бумаг, срочному рынку и риск-менеджменту / А.Н. Буренин. - М.: Научно-техническое общество имени академика Вавилова; Издание 2-е, испр., 2016. - 416 с.
2. Кичигин О.Э. Основы государственного регулирования экономики. Учебное пособие. - СПб.: Изд-во Политехнического ун-та. 2011. - 218 с.
3. Гилберт, М. В поисках единой валютной системы / М. Гилберт. - М.: Прогресс,2016. - 349 с.
4. Демиденко Д.С., Леонова Т.И., Орлова О.Ю., Малевская-Малевич Е.Д. Экономическая модель управления рисками на предприятии //Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 2-2 (30). С. 25-30.
5. Маренков, Н. Л. Антикризисное управление. Контроль и риски коммерческих банков и фирм в России / Н.Л. Маренков. - М.: Едиториал УРСС, 2016. - 360 с.

6. Динамика курсов валют (евро, доллар) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/currency_base/dynamics.aspx - Центральный банк Российской Федерации (дата обращения 21.09.2017)
7. Струченкова, Т. В. Валютные риски. Анализ и управление / Т.В. Струченкова. - М.: КноРус, 2016. - 224 с.
8. Артемов, Н. М. Валютные рынки / Н.М. Артемов. - М.: Профобразование, 2016. - 96 с.
9. Ширяев, В. И. Модели финансовых рынков. Оптимальные портфели, управление финансами и рисками / В.И. Ширяев. - М.: Либроком, 2014. - 216 с.
10. Динамика экспорта и импорта в Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/ - Федеральная служба государственной статистики (дата обращения 12.09.2017)

УДК 338.2

Т.С. Козлова, Н.В. Волкова
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Весь комплекс макро- и микроэкономических проблем, которые либо связаны с нерациональной деятельностью самого предприятия, либо возникающие непосредственно во внешней среде, являются причиной кризисных состояний предприятий. Кризисные ситуации могут возникать на всех стадиях функционирования предприятия (рождение, рост, насыщение, спад). Следовательно, выбор определенной антикризисной программы должен основываться на системе управления предприятием.

Для преодоления кризисных ситуаций предприятие должно быть способным привести свою деловую активность в соответствие с жесткими требованиями и колебаниями рыночных факторов. Это возможно осуществить с помощью предварительной разработки антикризисной программы в случае негативных тенденций, а впоследствии, проведения специальных антикризисных мероприятий.

Антикризисная программа разрабатывается для всего предприятия в целом; при этом в случае особо затяжных и неразрешимых проблем такая программа создается для каждого отдела и подразделения отдельно. Как правило, основой разработки антикризисной программы является полное диагностирование финансового состояния фирмы и возможных угроз ее банкротства.

Антикризисная программа должна отражать стратегические цели руководства предприятия; обеспечивать привлечение средств (инвесторов), необходимых для реализации мероприятий; осуществлять контроль и устранение существующих проблем и угроз.

План антикризисных мероприятий представляет собой конкретное воплощение идей, заложенных в самой программе. То есть он предполагает определение сроков внедрения программ на предприятии, объемов ресурсов и денежных средств, необходимых для их обеспечения, ответственных лиц и потенциального конечного результата [1]. В этом заключается основная функция системы управления финансами в части антикризисного регулирования.

Одним из главных факторов проведения эффективной антикризисной программы, является финансовое обеспечение антикризисного управления на предприятии.

Финансовое обеспечение антикризисного управления предприятием должно базироваться на регулировании денежных потоков, то есть обеспечивать достаточность финансовых ресурсов, экономию текущих затрат, регулирование кредитных отношений. Таким образом, антикризисное управление нацелено на выявление предпосылок

формирования кризисной ситуации на предприятии и на формирование мероприятий по сглаживанию его последствий.

Аспекты управления финансами в системе антикризисного управления предприятием включают в себя следующие направления [6]:

1. Своевременная диагностика предкризисного финансового состояния предприятия.
2. Устранение текущей неплатежеспособности предприятия.
3. Восстановление финансовой устойчивости предприятия.
4. Предотвращение банкротства и ликвидации предприятия.
5. Минимизация негативных последствий финансового кризиса предприятия.
6. Формирование финансовых ресурсов для обеспечения последующего долгосрочного экономического развития.

Таким образом, основной сферой антикризисного управления являются финансы предприятия, поскольку именно работа в этой области, обеспечивает платежеспособность и финансовую устойчивость предприятию, а также обеспечивает условия выхода предприятия из кризиса и формирует ресурсы экономического роста в будущем [2;3].

В период разработки и реализации антикризисных мероприятий, актуальным вопросом становится анализ структуры финансово – хозяйственной деятельности предприятия, которая отражается в соответствующем бизнес – плане по финансовому оздоровлению. Этот документ разрабатывается фирмой отдельно для обоснования расходов на антикризисные мероприятия. План финансового оздоровления включает в себя анализ финансового состояния, производственный, финансовый, маркетинговый план. Он является внешним документом, где освещены вопросы антикризисных мер, и применяется также для поиска инвесторов.

Следующим документом, отражающим проведение антикризисных мер на предприятии, является план санации, который содержит меры по восстановлению платежеспособности предприятия. В его структуру входит анализ экономического положения предприятия, целей санации, график проведения санации и ее контроль [5]. Этот документ разрабатывается предприятием, которое по очевидным факторам находится в тяжелой фазе кризиса. План санации разрабатывают, как правило, финансовые и контролинговые службы самого предприятия, а также независимые аудиторские и консалтинговые фирмы в период, когда в этом возникает реальная необходимость.

Что касается разработки стратегии минимизации вероятности банкротства предприятия, как важного элемента антикризисного регулирования компании, то здесь необходимо отметить следующее: в процессе разработки антикризисной программы и основных ее документов (бизнес-планов, планов санации) необходимо максимально учитывать все причины, которые могут привести компанию к банкротству.

Следует отметить, что часто предприятия игнорируют составление всего перечня документов по антикризисному регулированию. И когда наступает кризисная ситуация, руководство не всегда может грамотно отреагировать на ее угрозы.

Таким образом, антикризисное управление финансами, как составная часть антикризисной программы, направлено на выявление факторов, снижающих эффективность функционирования предприятия; выработку мероприятий по его санации; определение источников финансового оздоровления.

Проведенный анализ экономической ситуации в стране и на отдельных предприятиях, позволяет сформулировать следующие предложения, относительно антикризисного управления на предприятиях:

1. Нерешенность многих экономических проблем.
2. Незавершенность институциональных преобразований в нашей стране.
3. Воспроизводство совокупности различных факторов экономического развития.
4. Формирование приоритетов государственной политики в области финансов.

5. Раннее предотвращение возможного банкротства предприятия.

6. Формирование системы антикризисного управления с четкой разработкой финансовых элементов антикризисного управления.

7. Упреждающая разработка антикризисной программы предприятия в системе управления предприятием.

Выявленные финансовые аспекты антикризисного управления на предприятии являются основой для успешного текущего развития предприятия и его развития в стратегической перспективе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Балдин К.В. Антикризисное управление: макро – и микроуровень. – М.: Дашков и К, 2013. – 268 с.
2. Волкова Н.В., Минина А.С. Финансовая устойчивость как фактор обеспечения экономической безопасности предприятия// Неделя науки СПБПУ материалы научной конференции с международным участием, 2016, с. 449-491.
3. Волкова Н.В., Магамедова З.Ш., Направления совершенствования оценки финансовой устойчивости предприятия// Неделя науки СПБПУ материалы научной конференции с международным участием, 2016, с. 440-442.
4. Гутова А.Б. Управление денежными потоками: теоретические аспекты// Финансовый менеджмент, №4, 2014. – с.50-87
5. Коротков Э.М. Антикризисное управление. М.: Юрайт, 2014. — 406 с. Электронная библиотека http://uchebnik-online.com/
6. Ряховская А.Н. Зарубежная практика антикризисного управления. – М.: Инфра-М, 2017. – 502 с.

УДК 336.741.21

В. В. Кондратов, Е.Д. Малевская- Малевич
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КРИПТОВАЛЮТЫ НА ПРИМЕРЕ БИТКОИНА

Уже сегодня становится очевидно - прогресс, действителньо, не стоит на месте: происходит активное развитие компьютерных, мобильных, информационных технологий и тд., под его воздействием оказываются и такие сферы, как медицина, образование, экономика.

В настоящее время все большую популярность приобритает новый вид электронных денег – «криптовалюта». На данный момент нет единого определения этого термина. На русскоязычном информационном сайте о криптовалюте ее определяют, как быструю и надежную систему платежей и денежных переводов, основанной на новейших технологиях. [1] Однако, довольно четко определена ее сущность, как некий механизм обмена, цифровой актив, эмиссия и учет которого децентрализованы. [4] Эмиссия подобных платежных инструментов и контроль за их обращением возможен только на основе P2P-отношений, без какого-либо эмиссионного центра. Таким образом, криптовалюта не может обесцениться из-за политики государственного Центробанка.

В статье рассмотренна и проанализированна динамика объема криптовалют, скорость их распространения, а также преимущества и их недостатки на примере наиболее популярной из них – Биткоина (Bitcoin, BTC).

На Рисунке 1 можно увидеть уровень капитализации биткоина в период с 8.10.2017 по 15.10.2017 [5]

Дата	курс (USD)
2017-10-15	92 395 159 439,18886255
2017-10-14	94 406 037 193,81062000
2017-10-13	93 253 757 323,27051000
2017-10-12	88 609 513 441,24539000
2017-10-11	79 896 727 838,75774000
2017-10-10	79 249 573 590,62794000
2017-10-09	79 061 044 585,54332000
2017-10-08	75 788 890 435,07802000

Рисунок 1. Капитализация биткоина

Самой главной характеристикой биткоина является полная децентрализация, которая заключается в одноранговости сети и отсутствии административного центра, что не позволяет государству вмешиваться и регулировать систему и эмиссию биткоинов. Таким образом эмиссия и оборот биткоинов не зависят от какого-либо регулирующего органа, а объем эмиссии известен заранее. (см. Рис.2)

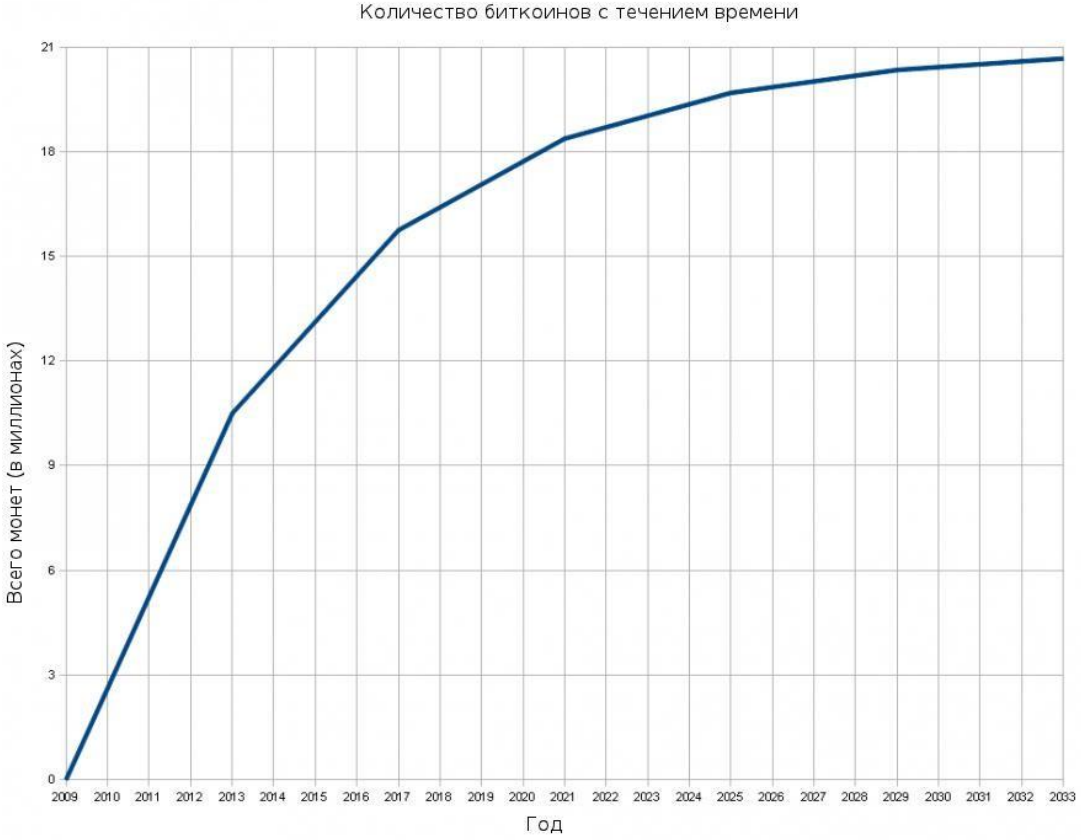


Рисунок 2. Эмиссия биткоинов до 2033 года

На данном графике (рис.2) можно увидеть, как растет количество Биткоинов с течением времени, несложно заметить, что чем ближе число Биткоинов к предельному количеству, тем

сильнее замедляется эмиссия валюты. В связи с этим, валюта приобретет определенную дефицитность. Если по мере увеличения объемов бумажных денег они обесцениваются за счет инфляции и дешевеют, то приближение к граничному порогу эмиссии криптовалюты будет делать ее все более дорогостоящей. В этой особенности Биткоины можно сравнить с золотыми монетами. Чем меньше на планете остается золоторудных ресурсов, тем выше поднимается цена золота. Аналогичным образом количество Биткоинов в обороте влияет на стоимость криптовалюты.

На данный момент эмитировано почти 16,5 млн. биткоинов, когда это число достигнет 21 млн., то эмиссия через процессорное время прекратится во избежание инфляции.

Помимо этого, замедление эмиссии обусловлено тем, что каждая последующая задача, которая решается рядовым пользователем с целью создания Биткоина, усложняется. Все дело в том, что в Биткоине используется функция «Hashcash» для создания блоков. К каждому из таких блоков привязан принцип «Доказательство работы» (PoW – Proof of work), который представляет собой случайный процесс с маленькой вероятностью успеха. Сложность каждой задачи, которую необходимо решить пользователю для создания Биткоина, варьируется для контроля частоты нахождения блоков. Система запрограммирована таким образом, чтобы частота нахождения блоков составляла 1 блок в 10 минут.[2]

Поэтому процесс нахождения блока очень трудозатратен и случаен. Для ясности, стоит упомянуть тот факт, что каждый новый блок содержит хеш предыдущего блока, образуя некую цепь, и для создания нового блока компьютеру необходимо проделать работу по нахождению каждого предыдущего блока, чем и объясняется высокая сложность и время, затраченное на этот процесс.

Однако, возможность использования валюты открывается только после выполнений данных условий его производства.

Несмотря на то, что стоимость Биткоинов не привязана ни к одной из существующих валют, ни к какому-либо ресурсу или активу, существует возможность обмена Биткоина на реальные валюты (рубли, доллары, евро, итп.). Курс обмена на различные валюты определяется только балансом спроса и предложения (см. Рис.3) [3]

Биржа	Максимальный курс	Минимальный курс	Средний курс
kraken	3 889.70 EUR	3 695.70 EUR	3 809.52 EUR
itbit	4 595 USD	4 341.63 USD	4 460.77 USD
coinsbank	268 378.22 RUB	250 864.23 RUB	261 045.95 RUB

Рисунок 3. Курс Биткоина к евро, доллару и рублю на 09.10.2017

Рассмотрим основные, на наш взгляд, преимущества использования Биткоина:

1. Анонимность – возможность любому пользователю создать кошелек и свободно проводить операции по торговле биткоином. Все транзакции публичны, однако отправитель и получатель сохраняют свою анонимность. Стоит отметить, что, Биткоины и любые транзакции, связанные с ними, невозможно отследить. Несложно догадаться, как данное свойство криптовалюты может оказать влияние на теневую экономику;
2. Невозможность изъятия и заморозки активов;
3. Невозможность подделки валюты;
4. Простота использования и обращения;
5. Короткие сроки совершения операций по всему миру (где есть Интернет);
6. Наличие физического ограничение количества Биткоина (предельное количество в 21млн. единиц).

Однако, наряду с широким кругом преимуществ криптовалюты, как способа расчетов или объекта инвестирования, присутствуют и очевидные недостатки:

1. Рост количества мошеннических операций, вследствие отсутствия контроля за операциями, связанных с Биткоином и, как следствие, невозможность доказательства мошенничества;

2. Потребность во всё больших ресурсах для добычи Биткоина (каждая последующая задача сложнее предыдущей)

3. Проблема расчета налогов в случае использования биткоинов в интернет-магазине (для расчета НДС необходимо дублировать цену в рублях)

4. Нестабильность курса валюты, так как происходят резкие скачки курса практически ежечасно.

Сейчас Биткоин имеет ценность, потому что он принимается в качестве оплаты. Когда речь идет о том, что валюта обеспечена золотом, подразумевается, что существует место, где можно обменять валюту на золото. В некотором смысле, можно сказать, что биткоин обеспечивается ценой, которую установил продавец за товар, т.е. обещание продавца обменять товар на определенное количество валюты. [1]

Таким образом, экономика переживает новый этап развития в лице появления криптовалют. Они приковали внимание всех крупных государств мира, ученых, математиков, программистов, бизнесменов, политиков, потому что обладают уникальными свойствами, которые не характерны для бумажных денег.

ЛИТЕРАТУРА

1. Русскоязычный информационный сайт о криптовалюте Bitcoin. Обновлено 14.03.2015: https://bits.media/chto-takoe-bitcoin/

2. Bitcon. Как это работает. Обновлено 2011: https://habrahabr.ru/post/114642/

3. Люкевич И.Н. Теория и методология исследования денег и денежных систем //Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2010. № 2. С. 85-110.

4. «Калькулятор» - справочный портал. Обновлено 09.10.2017: https://www.calc.ru/kurs-BTC-USD.html

5. Biz-Invest- «Криптовалюта - это?». Обновлено 30.04.2016: http://biz-invest.pro/kriptovalyuta/

6. Рыночная капитализация Биткоина в графиках. Обновлено 15.10.2017: https://www.coingecko.com/ru/Рыночная_Капитализация/биткоина/usd

УДК 336

М.В. Костельнюк, Е.В. Плотникова

ВНУТРЕННЕЕ СТРЕСС-ТЕСТИРОВАНИЕ КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЯ РИСКОВ В БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «ВТБ24»)

Методика внутреннего стресс-тестирования предполагает оценку потенциального воздействия на финансовое состояние кредитной организации ряда заданных изменений в факторах риска, которые соответствуют исключительным, но вероятным событиям [1]

В России данная методика стала применяться банками как следствие кризиса 2008 года. На сегодняшний день практика применения внутреннего стресс-тестирования не столь широка и базируется на предложениях Банка России[1], которые носят рекомендательный характер. В связи с этим, в России нет четко сформулированных методик для проведения стресс-тестирования, банки самостоятельно разрабатывают различные алгоритмы и реализуют их на практике. Напротив, в Америке и странах Европейского союза методика внутреннего стресс-тестирования эффективно реализуется на протяжении многих лет. Вышесказанное определяет

актуальность темы исследования как для российской экономики в целом, так и для коммерческих банков в частности.

Целью данного исследования является обоснование применения внутреннего стресс-тестирования в деятельности банка с помощью анализа влияния внутренних факторов риска на устойчивость банка. Субъектом исследования является ПАО «ВТБ24».

В качестве задач было сформулировано следующее:

- идентификация термина «стресс-тестирование», определение подходов к реализации указанной методики;

- оценка влияния внутренних факторов (а именно состав кредитного портфеля) на ликвидность ПАО «ВТБ24».

В рамках исследования данного вопроса были приняты во внимание следующие нормативно-правовые акты и научные исследования: Basel Committee on Banking Supervision “International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards”[2]; также Blaschke W., Jones T., Majnoni G., Peria S-M. “Stress Testing of Financial Systems: An Overview of Issues, Methodologies, and FSAP Experience”, IMF Working Paper [3]; “Подходы к организации стресс-тестирования в кредитных организациях (на основе обзора международной финансовой практики)”, Центральный банк Российской Федерации [1] и др.

Результаты и основные положения работы. Задача стресс-тестирования состоит в выявлении событий или факторов, которые могут привести к потерям и соответственно ухудшить состояние капитала банка. Выделяются количественные и качественные критерии, которые, как правило, реализуются в совокупности. С помощью количественных критериев выявляются вероятные сценарии напряженности, которые могут иметь место в специфических рыночных условиях. Качественные критерии должны быть ориентированы на два ключевых аспекта тестирования: на оценку способности банка справиться с крупными потенциальными потерями; на определение мер, которые банк может предпринять в целях снижения риска и сохранения капитала. В зависимости от размеров банка стресс-тестирование реализуется от 1 раза в год до 1 раза в квартал. В рамках проведения стресс-тестирования в международной банковской практике используются различные подходы: тесты сценариев, тесты чувствительности и тесты экстремальных величин. Тесты сценариев применяются в основном для стратегической оценки комплексных показателей. На первом этапе выявляют основные факторы, которые влияют на качество и динамику оцениваемого явления, после этого начинают разрабатывать сценарии, в которых данные факторы в различных комбинациях подвергают стрессовым оценкам. Тесты чувствительности используются в основном для оценки значительных сдвигов в финансовых переменных и их влияния на ликвидность, процентные ставки и т.п. без уточнения причин этих сдвигов. Чаще всего, определяется чувствительность банка при воздействии лишь одного определенного фактора без взаимосвязи с другими. Тесты экстремальных величин предполагают проведение оценки при наихудших сценариях, результатом которых может служить вымывание капитала или банкротство. В настоящее время наиболее часто используемыми являются тесты сценариев.

В результате обзора литературы были выявлены следующие определения термина «стресс-тестирование» (таблица 1).

Таблица 1. Определение термина «стресс-тестирование»

Автор	Определение
Банк Международных Расчетов[4]	термин, описывающий различные методы, которые используются финансовыми институтами для оценки своей уязвимости по отношению к исключительным, но возможным событиям
Международный Валютный Фонд[3]	методы оценки чувствительности портфеля к существенным изменениям макроэкономических показателей или к исключительным, но возможным событиям
Банк России[1]	оценка потенциального воздействия на финансовое состояние кредитной организации ряда заданных изменений в факторах риска, которые соответствуют исключительным, но вероятным событиям
Accounting dictionary. 2014[5]	метод анализа рисков, при котором имитация используется для оценки воздействия наихудших ситуаций. Он широко используется регулирующими органами, рейтинговыми агентствами и финансовыми учреждениями, которые основывают свои модели как на исторических, так и на гипотетических кризисах.

Таким образом, в рамках исследования автором под термином «стресс-тестирование» будет пониматься метод оценки влияния наихудших сценариев развития экстремальных, исключительных, но вероятных событий на стоимость торгового портфеля и устойчивость кредитной организации.

Для обоснования значимости применения внутреннего стресс-тестирования в деятельности банка была произведена оценка влияния внутреннего фактора (состав кредитного портфеля) на три основных банковских норматива Н2, Н3 и Н4, которые отражают ликвидность коммерческого банка.

В таблице 2 представлены данные, на основе которых производились расчеты в случае отказа банка от одного из видов кредитования (таблица 2).

Таблица 2. Состав кредитного портфеля ПАО «ВТБ24» на 01.01.2017 (тыс. руб.).

Вид кредитования	до 30 дней	от 31 до 90 дней	от 91 до 180 дней	от 181 дня до 1 года	от 1 года до 3 лет	свыше 3 лет
Ипотека					100000,00	199429,00
КМБ			122000,00	200000,00	117808,71	488933,29
Потребительский кредит			86825,79	467967,30	913492,51	1485779,40
Кредитные карты	223445,80	227889,19				
Карты с овердрафтом	27750,00					

Нормативы банка были соответственно следующими: Н2 (мгновенная ликвидность банка) =64,15%; Н3 (текущая ликвидность банка)=85,12%; Н4 (долгосрочная ликвидность банка)=73,17%.

В расчетах оценка влияния внутреннего фактора на значение основных банковских нормативов производилось за счет элиминирования того или иного вида кредита. Результаты расчетов представлены в таблице 3.

Таблица 3. Результаты оценки влияния внутреннего фактора (состав кредитного портфеля) на три основных банковских норматива Н2, Н3 и Н4.

Вид кредитования	Расчетное значение Н2 (предельное значение - ≥ 15%)	Расчетное значение Н3 (предельное значение - ≥ 50%)	Расчетное значение Н4 (предельное значение - ≤ 120%)
Ипотека	64,15%	85,04%	72,34%
Кредитование малого бизнеса	64,15%	84,67%	70,61%
Потребительский кредит	64,15%	82,93%	65,15%
Кредитные карты	64,15%	81,05%	72,53%
Карты с овердрафтом	64,15%	63,48%	73,17%
Исходные значения нормативов	64,15%	85,12%	73,17%

Анализ кредитного портфеля ПАО «ВТБ24» позволил выявить следующее:

- ни один из исследуемых видов кредитования не оказал влияние на норматив Н2, что свидетельствует о том, что воздействие кредитования на ликвидность банка имеет временной лаг, сроком более 1 рабочего дня;

- в исследуемой ситуации банк обоснованно дифференцирует кредитные риски и поддерживает значения обязательных банковских нормативов Н3 и Н4 на довольно высоком уровне. В результате отказа от любого из исследуемых видов кредитования ни один норматив не будет нарушен, хотя в различных ситуациях возможно приближение норматива к пороговому значению;

- выявлено, что потребительское кредитование оказывает наиболее существенное влияние на норматив Н4, в свое очередь, карты с овердрафтом оказывают наибольшее влияние на норматив Н3;

- в результате элиминирования того или иного вида кредитования, норматив Н4, как правило, улучшается относительно порогового значения в связи с тем, что количество наименее ликвидных активов (сроком более 365 дней) уменьшается.

Таким образом, можно заключить тот факт, что ПАО «ВТБ24» является финансово устойчивым и менее чувствителен к изменению кредитного портфеля вследствие его грамотной диверсификации.

Своевременное применение внутреннего стресс-тестирования дает возможность предотвратить банкротство не только отдельного банка, но и кризис всей финансовой системы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Подходы к организации стресс-тестирования в кредитных организациях (на основе обзора международной финансовой практики), Центральный банк Российской Федерации
2. Basel Committee on Banking Supervision “International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards”, 2004
3. Blaschke W., Jones T., Majnoni G., Peria S-M. “Stress Testing of Financial Systems: An Overview of Issues, Methodologies, and FSAP Experience”, IMF Working Paper, 2001;
4. “Stress testing by large financial institutions: current practice and aggregation issues”, BIS, 2000
5. Accounting dictionary. 2014. Электронный ресурс. URL: http//dic.academic.ru – (Дата обращения 02.10.17).

УДК 336.713

В.В. Кряжева, Е.В. Плотникова
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ВНЕШНЕЕ СТРЕСС-ТЕСТИРОВАНИЕ: АКТУАЛЬНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ДЛЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «БИНБАНК»)

Одним из аналитических инструментов, призванных обеспечить оценку потенциальных потерь кредитных организаций в случае возможных спадов в экономике, является стресс-тестирование, получившее широкое распространение в международной финансовой практике.

Стресс-тестирование – оценка потенциального воздействия на финансовое состояние кредитной организации ряда заданных изменений в факторах риска, которые соответствуют исключительным, но вероятным событиям [1].

Актуальность исследования заключается в том, что, несмотря на сложность современных банковских технологий, большинство представителей российского банковского сектора не уделяют должного внимания стресс-тестированию, как инструменту разработки стратегии деятельности банка и поддержки собственных бизнес-решений, а лишь выполняют его в силу обязательных регулятивных требований ЦБ РФ [2]. Так, например, в результате кризисных явлений, возникших в экономике РФ из-за снижения цен на энергоресурсы, а также введения финансово-экономических санкций и ряда иных обстоятельств, имевших форс-мажорный характер, кредитные организации оказались не подготовленными к подобному развитию ситуации и понесли серьезные финансовые потери, которые поставили под угрозу возможность их дальнейшего функционирования.

Вышесказанное определяет актуальность данного исследования и позволяет определить в качестве его основной цели следующее: обоснование целесообразности применения внешнего стресс-тестирования для российских коммерческих банков. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи: выявить макроэкономические факторы, которые оказывают непосредственное влияние на деятельность кредитных организаций; установить связь между ресурсами банка и изменчивостью внешних условий. Субъектом исследования является ПАО «БИНБАНК». При написании статьи использовались общенаучные методы познания (диалектический, системный, формально-логический, метод анализа и синтеза), а также статистические методы (корреляционно-регрессионный анализ).

Результаты исследования. Для выявления зависимости между величиной активов банка и рядом макроэкономических показателей был произведен множественный регрессионный анализ.

Соответственно, в качестве зависимой переменной были приняты активы ПАО «БИНБАНК» за полугодовой период, начиная со второго полугодия 2007 года и заканчивая первым полугодием 2017 года (включительно) [3]. В качестве независимых переменных были выделены 12 внешних макроэкономических показателей: размер ставки рефинансирования, устанавливаемый ЦБ РФ [4], курс валюты (доллар США и евро) по отношению к рублю[5], цены за 1 баррель нефти Brent – в долларах США и в рублях [6], индекс потребительских цен [7], размер инфляции [8], ВВП в текущих ценах [7], среднедушевые денежные доходы населения по РФ [7], фондовый индекс ММВБ [9], обороты розничной и оптовой торговли в РФ [7]. Обобщенные результаты множественного регрессионного анализа представлены на рисунке 1.

Statistic	Summary Statistics; DV: Активы, тыс. руб. (ШАГ 9 in Workbook2) Value
Multiple R	0,986817831
Multiple R?	0,973809432
Adjusted R?	0,96682528
F(4,15)	139,431315
p	0,0000000000113593033
Std.Err. of Estimate	64821798,2

Рисунок 1. Результаты множественного регрессионного анализа

В данном случае множественный коэффициент корреляции составил 0,9868, что позволяет считать связь между перечисленными макроэкономическими показателями весьма высокой (по шкале Чеддока). Это так же подтверждает коэффициент множественной детерминации равный 0,9738.

Однако классический коэффициент множественной детерминации не всегда способен определить влияние на качество модели регрессии дополнительной факторной переменной. Поэтому наряду с обычным коэффициентом рассчитывают также и скорректированный коэффициент множественной детерминации, в котором учитывается количество факторных переменных, включённых в модель регрессии.

Для данной модели скорректированный коэффициент детерминации равен 0,9668; это говорит о том, что 96,68% вариации активов ПАО «БИНБАНК» объясняется вариацией независимых переменных (выбранных макроэкономических показателей), остальные 3,32% вариации зависимой переменной объясняются факторами, неучтенными в модели.

Чтобы определить, является ли результат при таком высоком R^2 – случайным, используется F-статистика. F-наблюдаемое равно 139,43, что заметно больше чем F-критическое (4,15). Следовательно, полученное регрессионное уравнение полезно для предположения, что активы банка зависят линейно от выбранных макроэкономических показателей.

Отметим тот факт, что процесс осуществления множественной регрессии был поэтапным, то есть из модели пошагово исключались переменные, которые вносили наименьший вклад в регрессию на конкретном шаге. Таким образом, в рамках построения данной модели были признаны незначительными следующие переменные (перечислены в порядке их исключения): оборот розничной торговли, среднедушевые денежные доходы населения, курс евро к рублю, ставка рефинансирования ЦБ РФ, цены на нефть Brent в российских рублях, курс доллара США к рублю, инфляция, индекс потребительских цен. Таким образом, результаты регрессионного анализа представлены на рисунке 2.

N=20	Regression Summary for Dependent Variable: Активы, тыс. руб. (ШАГ 9 in Workbook2) R= ,98681783 R?= ,97380943 Adjusted R?= ,96682528 F(4,15)=139,43 p<,00000 Std.Error of estimate: 6482E4 b	p-value
Intercept	-666462317	0,000013
Цены на нефть (Brent) - USD за баррель	-2317804	0,017538
ВВП в текущих ценах, млрд руб.	-41529	0,000806
Фондовый индекс ММВБ, в пунктах	192825	0,008075
Оборот оптовой торговли (в сопостав. ценах), млрд. руб.	102472	0,000027

Рисунок 2. Результаты множественного регрессионного анализа для зависимой переменной

Оценка значимости влияния конкретных макроэкономических факторов на активы банка основывается на значениях коэффициента p-value.

Следовательно, исходя из данных, представленных на рис. 2, значимыми переменными в данной модели являются: оборот оптовой торговли, ВВП в текущих ценах, фондовый индекс

ММВБ и цены за 1 баррель нефти (Brent) в долларах США. Данные факторы закономерно и объяснимо значимы для ПАО «БИНБАНК» и финансовой сферы в целом, так как:

- Основными сегментами в отраслевой структуре корпоративного кредитного портфеля ПАО «БИНБАНК» преимущественно являются оптовая и розничная торговля (например, по состоянию на 31 декабря 2016 года – 30,5% от общего объема корпоративных ссуд);

- Снижение темпов экономического роста, которое характеризуются показателем - ВВП России, негативно сказывается на экономике страны в целом, а также на платежеспособности заёмщиков и банков, в частности;

- Фондовый индекс ММВБ – один из важнейших показателей стабильности экономики РФ, так как данный индекс рассчитывается с учетом показателей эффективности деятельности множества предприятий России и не только. Его значение характеризует жизнеспособность всей экономики страны. Отметим также тот факт, что ПАО «БИНБАНК» является активным участником организованных рынков Московской биржи;

- В виду сильной зависимости экономики России от цен на нефть, снижение спроса на энергоресурсы в мире распространяется на весь банковский сектор России, сказываясь на темпах роста ВВП, обменном курсе, торговом балансе, ценах на активы и т.д.

Таким образом, в процессе проведения исследования, было выявлено, что изменения ресурсов ПАО «БИНБАНК» находятся в линейной зависимости от вышеперечисленных четырех внешних макроэкономических показателей, которые имеют значительное влияние на активы данного банка. Данный факт, в свою очередь, обосновывает актуальность применения стресс-тестирования кредитной организацией для идентификации «слабых» зон в деятельности банка и разработки сценариев поведения на рынке при реализации внешних стресс-факторов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Подходы к организации стресс-тестирования в кредитных организациях (на основе образа международной финансовой практики) [Электронный ресурс] // http://www.cbr.ru/analytics/stress.htm (дата обращения: 28.09.17)
2. Указание ЦБ РФ от 15 апреля 2015 г. № 3624-У «О требованиях к системе управления рисками и капиталом кредитной организации и банковской группы» (в ред. Указания ЦБ РФ от 03.12.15г. № 3878-У) [Электронный ресурс] // http://ivo.garant.ru/#/document/71057396:0 / (дата обращения: 1.10.17)
3. Финансовая отчетность ПАО «БИНБАНК», размещенная на официальных сайтах банка и ЦБ РФ [Электронный ресурс] // https://www.binbank.ru/about/accountancy/msfo/ http://www.cbr.ru/credit/coinfo.asp?id=450000499 (дата обращения: 29.09.17)
4. Ключевая ставка и ставка рефинансирования ЦБ РФ [Электронный ресурс] // http://base.garant.ru/10180094/ (дата обращения: 29.09.17)
5. База данных по курсам валют – Банк России [Электронный ресурс] // http://www.cbr.ru/currency_base/daily.aspx (дата обращения: 29.09.17)
6. Цены на нефть Brent в долларах США за баррель и в рублях за баррель – Цены на сырье [Электронный ресурс] // https://news.yandex.ru/quotes/1006.html (дата обращения: 29.09.17)
7. Государственная статистика, размещенная на официальном сайте Росстата [Электронный ресурс] // http://www.gks.ru/ (дата обращения: 29.09.17)
8. Калькулятор инфляции – уровень инфляции в России [Электронный ресурс] // http://уровень-инфляции.рф/инфляционные_калькуляторы.aspx (дата обращения: 29.09.17)
9. Динамика биржевого индекса ММВБ (Россия, в пунктах) [Электронный ресурс] // https://news.yandex.ru/quotes/region/1013.html (дата обращения: 29.09.17)

УДК 336.763.34

А.Н. Куратова, Е.В. Плотникова
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ОЦЕНКА ДОСТУПНОСТИ ЖИЛЬЯ ДЛЯ МОЛОДЕЖИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ Г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ)

Жилье выступает одним из базовых ценностей и потребностей людей. Его социально-экономическое значение выражается в предоставлении гражданам ощущения экономической стабильности, безопасности, стимулирует к эффективному и производительному труду, а также формирует мнение граждан о государстве, ведь именно оно является гарантом реализации конституционного права на жилище.

Одной из основных проблем создания и реализации жилищной политики является обеспечение доступности жилья для граждан. Способ, который может позволить частично решить этот вопрос, – ипотечное жилищное кредитование. Уникальность ипотеки обусловлена тем, что она ориентирована на работоспособную, платежеспособную часть населения.

Актуальность этого вида кредитования в России состоит в создании эффективно работающей системы обеспечения доступным по стоимости жильем граждан со средними доходами. Приобретение собственного жилья приносит в жизнь людей ощущение стабильности и благополучия. Банки предоставляют самые разные условия, что предполагает создание конкуренции на рынке ипотечного кредитования. На сегодняшний день существует множество ипотечных программ, из которых клиент может самостоятельно выбрать наиболее подходящую для него. Острая конкуренция на рынке ипотечного кредитования привела к тому, что сегодня для получения ипотечного кредита не требуется огромного количества документов, а срок займа, доходы клиента и вид приобретаемого жилья определяют соответствующую процентную ставку.

Система ипотечного кредитования в России определяется следующими аспектами: несовершенство законодательства; слабая информированность населения в вопросах кредитования покупки жилья; финансовая неграмотность; отсутствие единого методологического механизма, позволяющего оценить доступность жилья; низкая платежеспособность. Указанные недостатки несомненно отрицательно сказываются на активизации населения в вопросах приобретения собственного жилья.

Вышесказанное определяет актуальность данного исследования и позволяет определить цель данного исследования.

Цель исследования заключается в оценке доступности ипотечного кредитования для молодых людей с использованием расчета индекса доступности жилья.

В данной статье особое внимание уделяется проблеме отсутствия единой официальной методики оценки доступности жилья. Исходя из указанного факта, автором исследования в результате анализа международных информационных источников [2] в качестве основного инструмента оценки доступности жилья был выбран индекс доступности жилья с ипотечным кредитованием. Целевой аудиторией в рамках исследования выступала молодежь в возрасте от 18 до 30 лет.

Согласно данным Росстата [5], каждая пятая квартира, которая покупается в России, приобретается при помощи ипотечного кредита с первоначальным взносом около 50% от общей суммы [5]. В 2017 году вследствие понижения ключевой ставки в сентябре вплоть до 8,5% ставки по кредитам [6] также снизились. Данная новость, по прогнозам экспертов, должна повысить спрос на потребительские кредиты и ипотеку среди граждан.

Для получения исходной информации для расчета индекса доступность жилья с ипотечным кредитованием автором исследования был проведен опрос, в котором приняло участие более 100 человек.

В рамках исследования нами было классифицировано три категории молодежи – студенты (39% опрошенных), безработные (4%) и рабочая молодежь (57%). Особое внимание в контексте исследования было уделено последней категории опрошенных.

Анализ полученной в ходе опроса первичной информации выявил следующее:

- большинство респондентов на сегодняшний день не состоит в официально зарегистрированном браке (практически 68%);
- 50% отвечающих проживает самостоятельно, оставшаяся часть относит себя к категории «семья», которая состоит из двух человек – 28%, из трех – 12%, из четырех – 7%, из пяти и более – 3%;
- 52% респондентов готовы ради улучшения жилищных условий воспользоваться ипотечным кредитованием, 48% соответственно отказались от идеи ипотечного кредитования;
- 72% отвечающих в принципе готовы ежемесячно отдавать менее 40% от своего дохода на погашение ипотечного кредитования, 17% согласились в качестве ежемесячного платежа по кредиту отдавать от 41% до 51% дохода, всего лишь 11% могут позволить себе выплаты по ипотечному кредиту более 51% своего ежемесячного дохода.

Акцентируем также внимание на данных о доходах опрашиваемых (рис. 1).

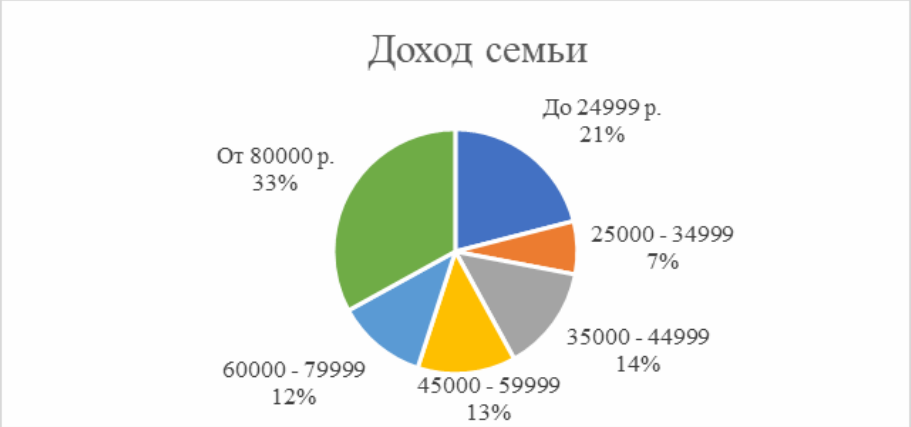


Рисунок 1. Доходы участников опроса.

В качестве основного дохода в рамках исследования был принят ежемесячный доход семьи в размере 80 000 рублей.

Рынок недвижимости в Санкт-Петербурге представлен четырьмя классами жилья [1]:

- Эконом-класс – средняя стоимость кв.м. 63 000 рублей;
- Комфорт-класс – 85 000 рублей за кв.м;
- Бизнес-класс – 95 000 рублей за кв.м.;
- Элитное жилье – 150 000 рублей за кв.м.

В нашем случае для категории «молодежь» с доходом более 80 тыс. руб. согласно данным полученных в ходе опроса актуально оказалось исследовать возможность приобретения квартиры комфорт-класса, площадью 54 кв.м.

Автором исследования были исследованы программы ипотечного кредитования в 5 различных банках, пользующихся спросом на рынке ипотечного кредитования со сроком на 10, 15 и 20 лет.

Таким образом, был рассчитан индекс доступности жилья с ипотечным кредитованием на основании следующей формулы [4]:

$$HAI=\varepsilon*R/(C+0{,}022*D/12)*100\% \quad (1),$$

где ε – предельная доля дохода рынка, рассчитанная на ипотечное кредитование; R – ежемесячный доход семьи; C – ежемесячный платёж по кредиту; D – сумма кредита, необходимая для приобретения жилья.

Индекс доступности жилья с кредитом (HAI) показывает соотношение доходов среднестатистического домохозяйства с доходами, которые необходимо иметь для приобретения стандартной квартиры с помощью ипотечного кредита, выдаваемого на стандартных условиях [3].

В расчетах доступности жилья с кредитом объектом сделки (таблица 1) является квартира комфорт класса общей площадью 54 кв.м. В качестве заемщика была представлена семья из 2-х человек. Соответственно месячный доход домашнего хозяйства принимается равным 2-х-кратному размеру среднемесячной начисленной заработной платы. За заработную плату примем сумму равную 80 тыс.руб., как средний заработок для категории «рабочая молодежь».

Таблица 1. Расчет индекса HAI

Название банка	% ставка	Ежемесячный платеж по кредиту, руб. (C)			HAI	HAI1	HAI2
		10 лет	15 лет	20 лет			
ПАО Сбербанк	7,4	46670	35162	30039	90%	115%	131%
ЗАО "ВТБ 24"	9,5	50708	45140	38564	84%	93%	106%
ПАО "АК БАРС"	9,9	51498	47041	40187	82%	89%	102%
ОАО "Банк СПб"	11	57220	52267	44653	75%	81%	93%
БИНБАНК	9,25	50217	43952	37549	84%	95%	108%

Согласно полученным данным следует, что при оформлении кредита на 10 лет любой из исследуемых банков отнес бы заемщиков в категории «неплатежеспособный» и отказал бы в выдаче кредита. Т.е. для молодежи ипотечное кредитование сроком на 10 лет является недоступным. В случае ипотечного кредитования сроком на 15 лет ситуация улучшается: ПАО Сбербанк сможет выдать кредит на этот срок под 7,4% годовых. Заключительным этапом был расчет кредита на 20 лет. По результатам было выявлена доступность ипотечного кредитования в четырех из пяти представленных банков. Исходя из полученных данных, самым привлекательным банком для семьи будет «Сбербанк» с их условиями по кредиту и сроком на 15 лет, что отчетливо видно из расчета индекса доступности жилья с кредитом.

В заключении можно отметить, что методика оценки доступности жилья с кредитом может быть использована не только в практических, но и в прогнозных целях для оценки изменения доступности жилья в зависимости от изменения процентных ставок, сроков кредитования и других параметров.

ЛИТЕРАТУРА

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 17 декабря 2010 г. N 1050 «О Федеральной целевой программе «Жилище» на 2015-2020 годы» (с изменениями).
2. Астапов К.Л. Ипотечный кредит в России и за рубежом // Деньги и кредит. - 2013.
3. Купоров Ю.Ю. Средний класс и экономическая безопасность // В сборнике: ФИНАНСОВЫЕ РЕШЕНИЯ XXI ВЕКА: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА Сборник научных трудов 16-й Международной научно-практической конференции. Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого; Ответственные за выпуск Д.Г. Родионов, Т.Ю. Кудрявцева, Ю.Ю. Купоров. 2015. С. 192-201.
4. Гусев, А.Б. Разработка методики оценки доступности жилья с кредитом в России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2009_30/Statti/12.pdf.
5. Оценка доступности жилья с кредитом в России. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.kapital-rus.ru/articles/article/970.

6. Федеральная служба государственной статистики: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gks.ru.
7. Центральный банк Российской Федерации: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.crb.ru.

УДК 338.314

М. А. Лобанкова
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЦЕССА РЕЦИКЛИНГА ШИН

Аннотация. Рециклинг – это процесс промышленной переработки, главной целью которой является повторное возвращение сырья в производство, то есть получение вторичного сырья. Низкий объем рециклинга шин является насущной проблемой в России, так как вторичное использование отходов, в том числе производственных – это ресурсный потенциал, также сокращение затрат на утилизацию и, с точки зрения экологии - предотвращение загрязнения окружающей среды. В данной работе будет рассмотрена проблема рециклинга шин, так как в России объем изношенных шин ежегодно представляет собой более 1 млн. т., в частности в Санкт-Петербурге и Ленинградской области более 50 тыс. т., а утилизируются только около 30%, а это несет серьезную экологическую угрозу. Оставшиеся 70 % шин оказываются на свалках, загрязняя природу, потому что они не могут разлагаться, на складах, которые требуют постоянного расширения, и могут стать причиной возникновения инфекций. В данной статье рассматриваются основные способы переработки шин и возможности применения результатов этой переработки.

Цель работы. Целью работы является рассмотрение экономической эффективности процесса рециклинга на примере рециклинга шин.

Задачи работы. Задачей работы является выбор оптимального с точки зрения экономического эффекта метода рециклинга шин.

Рециклинг шин наиболее развит в Соединенных Штатах Америки, в Евросоюзе и в Японии. В данных странах уже давно открыли преимущество рециклинга шин - рециклинг является источником вторичного сырья. Так, во Франции половина шин используется вторично, а другая – для получения энергии, в дорожном покрытии, в портах. В Англии треть шин сжигается с помощью пиролиза, а другая часть – восстанавливается. А в Японии большая часть шин сжигается с помощью пиролизом для энергии, а оставшаяся восстанавливается. Существуют несколько видов рециклинга шин:

1. Физический, а именно процесс дробления. При дроблении шины охлаждаются до температуры от -60 до -90 градусов, для этого используется азот. После этого шины направляются в измельчитель, в результате чего получается резиновая крошка, которая потом сортируется по размерам.

Преимуществом данного способа является то, что можно использовать до 80% получившейся резиновой крошки для дальнейшего производства изделий из резины. Помимо применения резиновой крошки в изготовлении автомобильных шин, она используется в изготовлении асфальта, водонепроницаемых напольных покрытий и покрытий для детских и спортивных площадок. Также процесс дробления не несет вреда окружающей среде.

Недостатком является необходимость постоянно контролировать налаженность поставки азота, условия его хранение и высока цена азота.

2.Физико-химический, процесс регенерации. При регенерации шин также они сначала измельчаются до резиновой крошки, а потом она направляется в машину регенерации, и в итоге получается регенерат.

Регенерат – это пластичный материал, который используется для частичной замены каучука при производстве резиновых изделий. При чем полученные резиновые продукты ничем не отличаются от тех продуктов, которые сделаны из первоначального каучука. Из регенерата создают различные резиновые дорожки, маты и подкладки, и он активно используется в строительной деятельности и дорожной инфраструктуре[1].

Преимуществом данного метода является более низкая себестоимость резиновой крошки по сравнению с процессом дробления, также низкое потребление электрической энергии.

Недостатком данного способа является получение резиновой крошки с качеством ниже, чем при дроблении. Более, того износ оборудования быстрее при процессе регенерации, и регенерация негативно сказывается на окружающей среде из-за вредных газовых выбросов.

3. Химический, который разделяется на сжигание и пиролиз. Сжигание – это самый старый способ утилизации шин, он появился, когда еще не было никаких альтернатив. Их сжигают на предприятиях, занимающихся промышленностью, в качестве замены угля и мазута. При сжигании шина полностью уничтожается.

Преимуществом является большое количество энергии, выделяемое при сжигании, 30 Мдж/кг. Недостаток - это огромное количество ядовитых выбросов, которые выбрасываются в атмосферу и угрожают окружающей среде.

Другой способ химического рециклинга – это пиролиз. Вначале шины моются, затем они разрезаются на куски и отправляются в пиролизную печь, в которой температура составляет от 500 до 1000 градусов и ограничен или отсутствует кислород. Затем наступают три фазы, газовая, жидкая и твердая. В результате нагревания шины образуется пиролизный газ, который направляется в холодильник, и часть которого остужается потоком холодной воды, а другая направляется на сжигание для поддержания пиролиза в печную горелку в реактор и внешним потребителям. Получившееся из-за воды пиролизное масло поступает в конденсатно-сборники. По завершению пиролиза из реактора достают реторту, которая остывает, и затем отделяют пироуголь от металлокорда. Металлокорд направляется в валовую дробилку и затем разделяется сепаратором для дальнейшего переплава, а пироуголь гранулируется для получения угля.

Преимуществом этого способа является то, что при переработке отсутствуют отходы, энергетические затраты минимальны, и сам по себе пиролиз – это экономичный способ рециклинга. Также можно использовать полученную энергию в ходе пиролиза для внутренней работы и сократить затраты на выработку энергии. Более того, этот способ минимально воздействует на окружающую среду и позволяет сэкономить на используемом сырье, так как все полученные продукты используются дальше для последующего процесса пиролиза[1].

Но в России, несмотря на нарастающий мусорный кризис – 700 млн.т. бытовых отходов в год, предприятий, занимающихся рециклингом очень мало. Так, крупных предприятий, занимающихся рециклингом шин по стране их около четырех. Для этого есть причины.

Первой причиной является отсутствие поддержки предприятий государством, наказаний за выброс шин и законодательства, которое бы регулировало этот процесс, а именно дальнейшую «судьбу» шин. Так, в США человек, выбросивший шину должен будет понести наказание, а в Европейском союзе в 1999 году была принята Декларация, запрещающая сжигание шин, так как было уже выше сказано, выделяются больше количество опасных ядов. А в России нет никаких указов запрещающих сжигание[1].

Вторая причина – это необходимость больших денежных средств для открытия рециклингового предприятия[3]. Они включают в себя дорогостоящие технологии (табл.1).

Таблица 1. Состав оборудования для рециклинга шин

Наименование оборудования	Стоимость, тыс. руб.
Магнитный сепаратор	150+150=300
Пылеотстойник	2 150
Вибросито	320
Вентилятор	100
Текстильный сепаратор	700
Дробилка	200
Вибростол	490+490=910
Бункер	210
Дефибратор	220
Циклон сборник	130+130=260
Оборудование для разрыва бортового кольца из покрышек	260
Специальные ножницы для разрезки шин	330
Чипсонарезной станок	360
Вальцовый станок	2 620
Итого	8940

Одно только оборудование стоит 8 940 000 рублей. Но помимо оборудования надо нанять персонал (табл. 2).

Таблица 2. Персонал

Должность	Заработная плата, тыс. руб.
Оператор	40+40+40+40=160
Директор	80
Бухгалтер	60
Начальник смены	60+60=120
Грузчик	40+40=80
Менеджер по сбыту	55
Итого	555

Из таблицы видно, что зарплата персонала, которую необходимо выплатить в месяц, составляет 555 000 рублей. Но также есть дополнительные затраты, представленные в таблице 3.

Таблица 3. Дополнительные затраты

Категория затрат	Сумма, тыс. руб.
Оборудование офиса	100
Реклама и сбыт	30
Регистрация бизнеса	10
Ремонт и коммуникации	50
Монтаж	150
Грузовой автомобиль	400
Другие расходы	40
Итого	780

Дополнительные затраты составляют 780 000 рублей. Все затраты вместе равны 10 275 000 рублей, что является очень большой суммой для открытия предприятия.

Таким образом, можно сделать вывод, что наиболее оптимальным способом рециклинга шин является пиролиз который наиболее экономичный и минимально воздействует на природу. Также государство должно выработать законы и указы, которые бы регулировали

деятельность в области рециклинга. И государству необходимо помогать рециклинговой отрасли субсидированием процентных ставок для предприятий, чтобы они могли пополнить оборотные средства, закупить основные материалы, технику, топливо, запчасти для ремонта и тару, что поможет открыть больше предприятий по всей стране.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бобович Б. Б. Утилизация автомобилей и автокомпонентов: учебное пособие для вузов / Б. Б. Бобович. - Москва: ФОРУМ, 2011-176с.
2. Мельникович, Е.А. Рециклинг отработанных автомобильных шин/ Е.А.Мельникович // Рециклинг отходов. – 2009. - № 3 – с. 2-5.
3. Сайт ООО ПО «Основа успеха» [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.utilrti.ru Дата обращения 03.10.2017

УДК 336.647

С.А. Маковей, Е.Д. Малевская-Малевич
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

МЕТОД КОМПАНИИ АНАЛОГА ИЛИ МЕТОД РЫНКА КАПИТАЛА В ПРАКТИКЕ ОЦЕНКИ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ

Рыночная стоимость компании — это оценка инвесторами и аналитиками ценности компании. Она определяется с учетом всех источников ее финансирования: долговых обязательств, привилегированных и обыкновенных акций. Оценка рыночной стоимости позволяет определить реальную цену компании, оптимизировать производство и принять меры направленные на увеличение стоимости объекта, а также помогает инвестору принять эффективное инвестиционное решение [1].

На практике используют широкий круг моделей оценки стоимости компании. Но все эти модели, можно разделить на три большие группы. Эти три группы представляют собой три подхода к оценке стоимости: доходный, затратный и сравнительный. Каждый подход включает в себя различные модели. К доходному подходу относятся методы дисконтирования денежных потоков и метод капитализации дохода. Затратный подход имеет два возможных метода расчета: метод чистых активов и метод ликвидационной стоимости. Сравнительный подход заключает в себе три возможных метода: метод компаний аналогов, метод сделок и метод отраслевых коэффициентов.

В данной работе проведена оценка компании «Лента» с помощью сравнительного подхода, методом сравнения с компанией аналогом. Логика этого метода очень проста: если есть две сопоставимые компании, то их рыночная стоимость также должна быть приблизительно равна. Если две компании абсолютно одинаковы по размеру и всем прочим показателям, то их рыночная стоимость должна быть одинакова. Если отличия только в размере компании, то их стоимость должна быть пропорциональна их размеру. Другими словами, рыночная стоимость сходных компаний должна быть пропорциональна некоему показателю, будь то продажи или прибыль.

Для начала выберем кампанию с известной рыночной стоимостью, которую мы будем брать для сравнения. Из источника [3] известна рыночная стоимость компании аналога, благодаря которой возможно определить стоимость компании «Лента».

Также необходимо сравнить размеры компаний, их можно оценить с помощью ряда факторов, приведенных в таблице ниже.

Таблица 1. Показатели размера компании

Показатель	Карусель	Лента
Капитализация (млрд.руб.)	224,6	164,77
Численность персонала (человек)	23500	35100
Объем реализ. продукции (млрд.руб.)	123,6	198,23
Чистая прибыль (млрд.руб.)	18,6	11,20

Различают балансовую и рыночную стоимость компании. Капитализация компании - оценка стоимости компании рынком, рассчитывается как произведение рыночной стоимости акций компании на их количество. Показатель капитализации крайне неустойчив и изменяется вслед за котировками акций. Балансовая стоимость - это бухгалтерская оценка, то есть стоимость активов компании за вычетом нематериальных активов и обязательств. Практически всегда рыночная стоимость больше балансовой. Рассмотрев данные приведенные в таблице, можно сказать, что компании являются сопоставимыми по всем показателям.

Следующим шагом сравнительной оценки является выбор мультипликатора для расчета. В данной работе будет использован показатель EBITDA.

Таблица 2. Показатели для расчета мультипликаторов

Компания	Количество акции (шт.)	Выручка (млн.руб)	EBITDA(млн.руб.)
Карусель	67 227	231611	16493

Далее, посчитаем соотношение рыночной стоимости компании с выбранным показателем.

$$\frac{S}{\text{EBITDA}} = \frac{224,6}{1,649} = 136,178 \quad (1),$$

где S-рыночная стоимость акций.

Прибыль компании «Лента» согласно данным [2] равна 11,2 млрд. руб. Используя формулу 1, мы можем оценить стоимость компании «Лента».

11,2 млрд. руб×136,178=1525,1млрд. руб.

Таким образом, рыночная стоимость компании «Лента», рассчитанная с помощью сравнительного (рыночного) подхода по мультипликатору цена акции/ прибыль до выплаты налогов, процентов и амортизации составляет 1525,1млрд. руб.

Основное преимущество метода оценки с помощью рыночных мультипликаторов заключается в том, что можно достаточно быстро оценить стоимость компании. Недостаток рассмотренного метода заключается в том, что стоимость, определенная таким образом, обычно дает очень приблизительное представление о реальной рыночной стоимости компании.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дуболазова Ю.А., Малевская-Малевич Е.Д. Стоимость предприятия как критерий эффективности инновационной деятельности предприятия //В сборнике: Стратегическое управление организациями: современные технологии Сборник научных трудов научной и учебно-практической конференции. 2017. С. 27-31.

2. http://www.lentainvestor.com/ru/investors [Электронный ресурс] (дата обращения 14.09.2017)

3. Справочник компаний [Электронный ресурс] Режим доступа: www.vedomosti.ru/companies (дата обращения 02.10.2017)
4. Дамодаран Асват Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов; Пер. с анг. – 2 – е изд., исправл. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 1341 с

УДК 336.71.078.3

П.О. Максимов
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ПОЛИТИКА ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА ПО ПРЕОДОЛЕНИЮ БАНКОВСКОГО КРИЗИСА ПУТЕМ ОЗДОРОВЛЕНИЯ БАНКОВ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Актуальность. В последние годы в России огромное число коммерческих банков лишилось своих лицензий, иными словами эти банки были ликвидированы. Количество банков с отозванной лицензией в 2015 году составило 93 банков, в 2016 году – 97, а с начала 2017 года – 39. На фоне масштабного отзыва лицензий аналитики рейтингового агентства Fitch сделали прогноз, согласно которому число коммерческих банков в Российской Федерации может сократиться в два раза за ближайшие 4 года. Банк России не отрицает такого варианта развития событий, говоря, что он намерен и дальше закрывать мелкие ненадежные банки, которые при отзыве у них лицензий не смогут спровоцировать нестабильность банковской системы, поддерживая одновременно с этим крупнейшие банки России. [1]

Из всего вышеперечисленного возникает несколько вопросов: Можно ли говорить о наличии кризиса в банковской системе России? Что могло стать причиной массового отзыва лицензий у банка? Какие могут быть предприняты меры для улучшения текущей ситуации в банковском секторе? В ходе нашей работы мы постараемся дать ответы на все эти вопросы, провести анализ сегодняшнего положения дел в банковской системе РФ и сделать выводы. Безусловно, тема данной работы актуальна. Банковская система лежит в основе развития и роста промышленности и торговли, а также экономики страны в целом. Неустойчивость банковской системы влечет за собой проблемы в масштабах целой страны.

Результаты исследования. Начать рассуждение по данной теме нужно прежде всего с причин банковского кризиса РФ. Первая причина заключается в том, что большинство стратегий развития банков основывались на быстром росте экономики России, на довольно большом количестве инвестиционных проектов, в которые можно было бы вложить собственные средства и получить неплохую прибыль. [2] Но, экономика России вошла в стагнацию после введения санкций против России в период с 2013-2014 года. Возрастают девальвационные и инфляционные риски, и возникает необходимость повышения ключевой ставки Центрального Банка РФ. В связи с этим коммерческие банки повышают проценты по кредитам, что приводит к уменьшению потребительского спроса на них.

Из первой причины вытекает вторая. Из-за ограничений, наложенных на России странами Европы и США существенно сократилось иностранное кредитование. В добавок к этому обязательства по таким кредитам становятся дорогими для обслуживания из-за девальвации национальной валюты. Таким образом, привлеченные ресурсы, которые использует банк для обеспечения своей работы становятся более дорогими. Поэтому многие банки начинают менять свою стратегию, ища возможность вложения средств с минимальным риском (ярким примером здесь может быть представлен банк «Югра»). [3] Здесь же сыграла негативную роль система страхования вкладов, обеспечив такие банки высокой ликвидностью. Неудивительно, что вкладчики, пытаясь найти, куда вложить свои деньги с наивысшим процентом, стали забывать при этом анализировать рискованность таких

вложений. Возникает колоссальный объем чрезмерно дорогих вкладов, с котором многие банки не смогли справиться и, как результат-лишились лицензии.

Еще одной причиной возникновения банковского кризиса стала стратегия некоторых банков, которая была направлена на поглощение своих конкурентов, надеясь при этом на быстрое развитие и расширение своих компаний на рынке. Ярким примером может послужить ситуация с банковской группой «Открытие», которая даже перед своим банкротством продолжала вести свою политику, отправив Федеральную Антимонопольную Службу заявку на присоединение в состав своей компании негосударственного коммерческого фонда «ЛУКОЙЛ-Гарант». Не стоит оставлять без внимания тот факт, что такие операции по присоединению в свой состав компаний кредитовались Центральным Банком РФ через Агентство по Страхованию Вкладов. Поэтому частично Банк России ответственен за эту проблему. [4]

Таким образом, в каждой из причин банковского кризиса, есть небольшая вина ЦБ РФ. Достаточно обратиться к статистике для того, чтобы увидеть, что начиная с 2013 года и до лета 2017 Центральный Банк провел финансовое оздоровление 35 банков, а процедуре ликвидации были подвержены 346 банков. На все эти процедуры Банком России было потрачено порядка 2.7 триллиона рублей. Такая сумма в 2016 году составляла практически величину бюджетного дефицита Российской Федерации. На данный момент эта сумма равна половине объема резервных фондов России и 3,5% Внутреннего Валового Продукта Российской Федерации. Отметим, что Правительство предприняло верный шаг и создало Фонд консолидации банковского сектора. Данный фонд частично повторяет действия, предпринятые Минфином Соединенных Штатов Америки во времена кризиса 2008 года. Тем самым, государство приобретает контроль над финансовыми институтами и начинает налаживать их работу, постепенно устраняя проблемы с банками и в последствии продавая их на рынке. Благодаря проведенной работе, бюджет Соединенных штатов получил примерно 25 миллиардов долларов прибыли. [5] Есть надежда, что и в России будет наблюдаться похожая ситуация.

Теперь обратимся к драматическим событиям, произошедших осенью 2017 года, которые мы можем назвать вполне закономерными. Создание и использование новой системы с предоставлением Центральным Банком «Открытию» и «Бинбанку» сумм, которые могут сравниться с средствами, использованными Банком России на оздоровление банковской системы в 2015-2016 годах, создало новый механизм, с помощью которого можно будет предотвращать проблемы и использоваться он будет неоднократно.

Выводы. Подводя итоги, можем предположить, что в ближайшее время не стоит ждать каких-либо потрясений в банковской сфере. Центральный Банк скорей всего и дальше будет прилагать большие усилия на поддержку системно-значимых банков для предотвращения даже малейшей нестабильности.

Однако, если попытаться спрогнозировать будущее банковской системы, то оно видится не столь благоприятным. Много вопросов возникает относительно уже упомянутого банка «Открытие», которое ЦБ после процедуры санирования должен постараться продать этот банк, получив при этом хотя бы минимальную прибыль, так как суммы, затраченные на поддержание банка превышают 1 триллион рублей (отметим, что рыночная стоимость «Открытия» на начало 2017 года составляла 3.92 миллиарда долларов или в 4 раза меньше суммы, затраченной ЦБ на «Открытие».[6] Таким образом, напрашивается вопрос: «Как Центральный Банк планирует окупить свои затраты? За счет бюджета или же продажей государственным банкам банков, подверженных процедуре санации? Такая ликвидация мелких банков будет способствовать перетоку средств со вкладов и счетов клиентов санируемых банков в финансовые структуры, находящиеся под непосредственным контролем Правительства России.

Увеличивающаяся конкуренция, цифровизация банков и предприятий, также клиентская потребность в все большем спектре банковских услуг будет похожим образом давать преимущество крупнейшим банкам, которые в той или иной мере находятся под контролем Центрального Банка. Безусловно, в ближайшие 5-10 лет, когда преобразование банковской системы будет закончено, она станет более крепкой и стабильной, по сравнению с предыдущими годами. По моему мнению, большинство банков будет под практически полным контролем государственной власти, как и большая часть российских предприятий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2015 год и период 2016 и 2017 годов // Центральный Банк Российской Федерации URL: https://www.cbr.ru/publ/ondkp/on_2015(2016-2017).pdf (дата обращения: 02.10.2017)
2. Хлопунова М.В. БАНКОВСКИЕ КРИЗИСЫ: СОДЕРЖАНИЕ, ИСТОКИ И РАСПРОСТРАНЕНИ// Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2015. № 6-2(45). С. 18-21.
3. Юдина И.Н. БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА РОССИИ: РАЗВИТИЕ ОТ КРИЗИСА ДО КРИЗИСА// Финансовые исследования. 2016. № 3 (52). С. 31-37.
4. Ларина О.И. БАНКОВСКИЕ КРИЗИСЫ: ПРОБЛЕМЫ ИХ ИДЕНТИФИКАЦИИ И ПРЕОДОЛЕНИЕ// Управление. 2017. Т. 5. № 2. С. 9-15.
5. Каранова С.О. ОЦЕНКА ГЛУБИНЫ БАНКОВСКИХ КРИЗИСОВ В РОССИИ: 2014-2015 VS 2008-2009 ГГ// Международный экономический симпозиум –2015. С. 44.
6. Магафурова Н.Г АНАЛИЗ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗЛИЧНЫХ БАНКОВСКИХ СИСТЕМ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВЫХ КРИЗИСОВ// Научно-аналитический экономический журнал.2016. № 4 (5). С.1

УДК 351.712

Л.А. Монина
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАСХОДОВАНИЯ СРЕДСТВ В СФЕРЕ ГОСЗАКУПОК

Актуальность. В настоящее время наиболее острой проблемой неэффективного расходования бюджетных средств является их злоумышленное хищение с целью личного обогащения.Сфера государственных закупок в значительной мере подвержена различным рискам совершения правонарушений[1].

Деятельность по оценке эффективности осуществления закупок осуществляется посредством аудита и мониторинга. Именно проверка степени достижения целей осуществления закупок, обоснованности закупок и законности их проведения в ходе мониторинга и аудита сможет значительно повысить эффективность борьбы с нецелевым расходованием бюджетных средств.

В российской практике превалирующей целью государственных закупок является не обеспечение эффективности, а экономия, что приводит к поставке на общественный рынок некачественных или низкокачественных товаров, работ и услуг [2].

Существующие методики по оценке эффективности расходования бюджетных средств не раскрывают полной картины на данный вопрос. Отследить дальнейшую цель полученных денежных средств через такие показатели как экономия, среднее количество поставщиков, участвовавших в конкурсе невозможно.

Результаты исследования. Проанализировав существующие и наиболее часто встречающиеся схемы совершенных преступлений в сфере государственных закупок [3], были выделены некоторые характерные черты их поведения,на основании которых были разработаны дополнительные показатели эффективности расходования бюджетных средств в сфере госзакупок:

1) доля неисполненных контрактов в общем объеме заключенных контрактов, по которым поступала оплата или авансирование:

$$Кнеисп = Sнеисп /S *100\%, \quad (1)$$

где S - общий объем заключенных контрактов в рублях; Sнеисп - объем неисполненных контрактов в рублях.

Неисполненными контрактами могут также выступать и те контракты, при которых не были полностью соблюдены условия, а именно поставлено неисправное оборудование, работы выполнены не в полном объеме и т.п.

2) доля контрактов, заключенных по завышенным ценам, в общем объеме заключенных контрактов:

$$Кзавыш = Sзавыш /S *100\%, \quad (2)$$

где Sзавыш – количество контрактов, заключенных по завышенным ценам, сведения о которых могут быть собраны вследствие проведенных проверочных мероприятий при которых было выявлено, что цена на продукт или услугу по контракту выше рыночной стоимости более чем на 20%.

3) доля контрактов, срок периода исполнения которых меньше среднего значения по отрасли, в общем объеме заключенных контрактов:

$$Ксрок = Sсрок /Sотр *100\%, \quad (3)$$

где Sсрок – объем контрактов, срок периода исполнения которых меньше среднего значения по отрасли (строительство, медицина, лесное хозяйство), Sотр – объем заключенных контрактов в данной отрасли.

Данный показатель поможет выявлять риски, связанные с необоснованно коротким сроком исполнения заключаемых контрактов в той или иной специфической отрасли.

4) доля заключенных контрактов, при проведении закупок которых был выявлен сговор между участниками конкурса, в общем объеме закупок:

$$Ксгов = Sсгов /S *100\%, \quad (4)$$

где Sсгов – сумма заключенных контрактов, при проведении закупок которых был выявлен сговор между участниками конкурсам, сведения о которых могут быть собраны вследствие проведенных проверочных мероприятий.

5) доля контрактов, заключенных с наличием аффилированности между заказчиком и подрядчиком, в общем объеме заключенных контрактов:

$$Кафф = Sафф /S *100\%, \quad (5)$$

где Sафф – объем контрактов, заключенных при наличии конфликта интересов между заказчиком и подрядчиком, сведения о которых могут быть собраны вследствие проведенных проверочных мероприятий.

6) доля контрактов, заключенных с минимальным снижением предложенной цены от начальной максимальной цены контракта, в общем объеме заключенных контрактов:

$$Котклон = Sотклон /S*100\%, \quad (6)$$

где Sотклон – объем контрактов, заключенных с минимальным снижением начальной максимальной цены контракта (0-2%).

7) доля контрактов, заключенных с подрядчиками, которые ранее не являлись исполнителями по контрактам либо недавно зарегистрированы, в общем объеме заключенных контрактов:

$$Кперв = Sперв /S *100\%, \quad (7)$$

где Sперв – сумма контрактов, заключенных с подрядчиками, которые впервые выступают исполнителями по контрактам либо зарегистрированы менее чем за год до участия в закупке.

Вновь созданные подрядчики и подрядчики, ранее не являвшиеся исполнителями по контрактам, несут в себе риски недобросовестного исполнения контрактов, поскольку не обладают достаточной деловой репутацией.

8) доля контрактов, заключенных с организациями, обладающими признаками фиктивности, в общем объеме заключенных контрактов:

$$Кфиктив = Sфиктив /S *100\%, \quad (8)$$

где Sфиктив – сумма контрактов, исполнителями по которым выступают организации, обладающие признаками фиктивности.

К основным признакам фиктивности можно отнести следующие показатели:

- массовый адрес регистрации, по которому не расположен бизнес-центр, либо по адресу регистрации расположен жилой дом;
- не предоставление сведений о бухгалтерском балансе (отчете о прибылях и убытках)
- предоставление недостоверных сведений об адресе регистрации и владельцах компании;
- задолженность по исполнительным производствам (налоги, штрафы, исполнительные листы и т.п.);
- минимальный уставный капитал (10 тыс. рублей);
- штат организации состоит из 1 человека;
- компания находится в стадии ликвидации, реорганизации или банкротства;
- имеются сведения о недавней одновременной смене учредителя и руководителя;
- учредитель младше 19 или старше 70 лет;
- низкая чистая прибыль, по отношению к выручке (менее 3%);
- большее количество зарегистрированных разнохарактерных ОКВЭД.

9) доля контрактов, заключенных со снижением начальной минимальной цены контракта более чем 25%, в общем объеме заключенных контрактов:

$$Ксниж = Sсниж /S *100\%, \quad (9)$$

где Sсниж – объем заключенных контрактов, снижение начальной максимальной цены по которым было более чем на 25%.

При снижении начальной минимальной цены более чем на 25% имеется риск, что контракт, вероятно, не будет исполнен, поскольку для подрядчика исполнение данного контракта принесет скорее убыток, чем прибыль, что говорит о том, что, вероятно, у исполнителя нет намерений выполнять условия договора.

10) доля контрактов, заключенных с поставщиками, имеющими отказ от заключения или расторжение договора банковского счета (вклада) с КО, а также отказы в проведении операции, в общем объеме заключенных контрактов:

$$Котказ = Sотказ /S *100\%, \quad (10)$$

где Sотказ – объем контрактов, заключенных поставщиками, имеющими отказы от заключения договора банковского счета (вклада) с КО, отказы в исполнении распоряжения клиента о совершении операции с КО или расторжение договора банковского счета (вклада) с КО по подозрению в нарушении федерального закона №115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма».

11) доля контрактов, заключенных с единственным поставщиком, в общем объеме заключенных контрактов:

$$Кединств = Sединств /S *100\%, \quad (11)$$

где Sединств – объем контрактов, заключенных с единственным поставщиком.

Данный коэффициент поможет оценить долю контрактов, заключенных неконкурентным способом.

Данные показатели можно использовать как при расчете эффективности закупок по всей России, регионам, так и в рамках одного конкретного заказчика или отрасли.

Вывод: Таким образом, аккумулируясь с уже существующими методиками, расчет вышеописанных показателей позволит наиболее полно дать оценку эффективности расходования бюджетных средств в сфере госзакупок и выявить наиболее рисковые зоны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Отчет рабочей группы ЕАГ «О результатах работы по типологическому исследованию по теме: «Противодействие правонарушениям в сфере размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд»URL:http://www.cbr.ru/today/anti_legalisation/evraz/zakaz2011.pdf (Дата обращения 10.09.2017).
2. Кудрявцева Т.Ю. Проблемы реформирования Российской системы государственных закупок// Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2013. №1-2(163). С.20-26.
3. Назарова Д.С. Вопросы криминализации мошенничества в сфере закупок товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд// Вестник Удмуртскогоуниверситета. 2016. Т.26, вып.3. С.117-121.

УДК 336.77

К.А. Палилова
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

НЕОБХОДИМОСТЬ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМИ РИСКАМИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Актуальность. Банковская деятельность всегда несет в себе риски, которые необходимо учитывать кредитной организацией при принятии управленческих решений. В экономической сфере принято определять риск как неблагоприятную ситуацию, несущую финансовые и др. виды потерь, в том числе связанные с банкротством. Финансовый риск может проявляться в нескольких видах, в частности в виде кредитного риска, как вероятность расторжения кредитной сделки в связи с невозможностью или отказом дебитора выполнить ее обязательные условия; вероятность потери денежных средств в связи с непроизведенной клиентом оплатой по первоначальным условиям [1]. Риски банковской деятельности принято разделять на две категории: к первой относятся все финансовые риски, которые отличаются тем, что наносят прямой ущерб банку. Во вторую категорию можно включить все нефинансовые риски, у которых ущерб может быть представлен в числовом выражении. При этом финансовый риск, может рассматриваться как это спекулятивный риск, который может привести как к негативному, так и положительному результату[2].

Вопрос управления кредитными рисами в банковской сфере является достаточно глобальным вопросом, оказывающим влияние на социальное и экономическое развитие государства. Кредитные риски являются предметом исследования многих научных государственных и коммерческих организаций, как в России, так и за рубежом. Однако Российская Федерация в значительной степени отстает от более развитых стран по глубине изученности проблемы, что негативно влияет на разработку методов контроля кредитных рисков, учитывающих особенности российской банковской системы [3].

Цель работы. Обосновать необходимость совершенствования процесса управления кредитными рисками коммерческого банка в условиях экономической нестабильности и предложить методы реализации процесса управления.

Изложение результатов. На современном этапе социально-экономического развития, в условиях экономической нестабильности, связанной с реализацией санкционной политики иностранными государствами в отношении России, данная проблема становится особенно актуальна для отечественной банковской системы. По мнению Е.П. Адриановой: «показатели просроченной и сомнительной задолженности по их кредитным портфелям в два-три раза превышают уровень аналогичных показателей банков развитых стран» [5]. По нашему мнению, именно этот фактор определил тенденцию в развитии банковской системы Российской Федерации, согласно которой произошло резкое снижение количества действующих банков в стране. Так за 2016 год число банков сократилось на 110 единиц, и на 01.01.2017 года составило 623 кредитных организаций. При этом за 2015 год количество банков сократилось только на 101 единицу, а в 2014 году - на 89 единиц. Сокращение банков в 2016 году существенно ускорилось [6]. Можно утверждать, что из-за возрастающих кредитных рисков в процессе предоставления финансовых услуг кредитными организациями, их деятельность существенно затрудняется. По своей сути кредитные риски являются фактором снижения конкурентоспособности. Отсутствие инструментов их преодоления ведёт к невосполнимым потерям. Согласно имеющимся статистическим данным около 5% потерь банков связаны с риском ликвидности, 20% - с рыночными рисками (с процентными, валютными и фондовыми рисками), а на кредитные риски приходится около 70% потерь [6]. Особое значение кредитная политика банка приобретает в период кризисов, когда вероятность негативных последствий увеличивается в несколько раз. Финансовые кризисы 2008 и 2014 годов продемонстрировали такие негативные последствия. Поскольку, кредитный риск всегда сопровождает банковскую деятельность, то полностью избежать его не представляется возможным. В связи с этим, основной целью банка является не полный отказ от рискованных операций, а создание инструментов минимизации риска в системе управления организацией.

Для преодоления кризисных явлений в банковском секторе экономики, необходимо создание эффективной системы управления кредитными рисками, основанной на формировании и реализации механизмов эффективного контроля и финансового анализа в каждой отдельно взятой кредитной организации. Именно этим обусловлена актуальность темы настоящего исследования.

Считается, что кредитный риск несет в себе две формы потенциальных потерь. К первой относятся потери в стоимости кредитного актива, а ко второй – потери в доходах от кредита. При этом максимальный потенциальный риск равняется размеру задолженности только в том случае, если заемщик не выплачивает кредит. В настоящее время, разработаны эффективные методы по управлению кредитными рисками, основными из которых являются: обеспечение обязательств; диверсификация кредитного портфеля; страхование кредита; хеджирование с помощью производных инструментов; лимитирование. Однако в российской практике далеко не все методы используются в равной степени, так как использование перечисленных методов коммерческими банками России не всегда дает необходимый положительный результат. По нашему мнению, общей причиной отказа от имеющихся методов управления кредитными рисками является отсутствие адаптации этих методов под российскую практику. Поэтому возникает необходимость дальнейшего изучения методов управления кредитными рисками, с учётом институциональных особенностей деятельности банковской системы страны, отражающих различные интересы субъектов финансового рынка. Прежде всего, это относится к микроэкономическому уровню, на котором формируются взаимоотношения между менеджментом кредитной организации и заёмщиками.

На наш взгляд, в современных условиях, наиболее интересным представляется использование ковенантного метода, представляющего собой расширение и ужесточение условий кредитного договора, что позволит усилить влияние на поведение заемщика, и тем самым снизить уровень кредитного риска [1]. Ковенантный подход предполагает разработку

индивидуального перечня ковенант для каждого клиента, исходя из анализа рисков по каждому клиенту с учётом всех возможных факторов, что позволяет кредитной организации оперативно влиять на возможность предотвращения рисков на предконтрактном этапе реализации кредитного договора. К основным факторам, учитываемым при использовании ковенантного метода относятся: нестабильная политическая ситуация в стране, кризисное состояние экономики, несовершенство законодательства, уровень и динамика изменения инфляции и т.д. Данный подход позволит застраховать деятельность не только банка, но и клиента, так как в банковской деятельности риску подвергаются не только организации, но и клиенты, которые пользуются услугами банка. В результате, появляется возможность предотвращения образования цепочки, состоящей из многочисленных потерь различных субъектов рынка [1].

Предложенный метод позволяет нивелировать множество возникающих проблем, в частности проблему просроченных платежей, которые приводят не только к прямым убыткам, но и косвенным, представляющим собой потерю доходов, которые можно было бы получить в случае своевременного возврата кредита. Помимо этого, потери банковской организации связываются и со снижением стоимости кредита. Это связано с различными обстоятельствами – снижением кредитного рейтинга контрагента или ухудшением финансового состояния [7].

Основной целью коммерческого банка является получение прибыли, что связано с определением объема рисков, которые организация готова принять на себя ради достижения поставленной цели. Если политика управления рисками будет достаточно продумана, то организация сможет спрогнозировать их допустимый уровень и минимизировать последствия их негативного влияния. В результате банк получит возможность достичь оптимального соотношения прибыльности и риска. Поэтому перед менеджментом банков всегда ставится задача по формированию и реализации механизмов и инструментов управления рисками.

Выводы: Обоснована необходимость и возможность совершенствования методов управления рисками, путём разработки системы их адаптации под российский рынок на основе анализа политических и экономических факторов социально-экономического развития на современном этапе. Адаптация механизмов управления кредитными рисками позволит рационализировать существующие методы управления кредитным риском в течение всего жизненного цикла продукта с учётом особенностей деятельности российских банков.

ЛИТЕРАТУРА

1. Палилова К. А., Волкова Н. В. Использование ковенантного подхода в управлении кредитными рисками коммерческих банков // Современная экономика: социальные вызовы и финансовые проблемы 21 века – СПб. : Изд-во Политехн. Ун-та, 2017. – 556 с.
2. Тян Н.Г., Холевицкая А.А. Сущностоь финансовых рисков и их взаимосвязь с финансовой устойчивостью. Успехи современной науки и образования. 2017. Т. 3. № 2. С. 87-90.
3. Вдовина Н.С, Волкова Н.В Проблемы и перспективы инновационного развития России // Финансовые решения XXI века: теория и практика. Сборник научных трудов 16-й Межд .научно-практ. Конференции. – СПб.: Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого – 2015. – С. 148-156.
4. Андрианова Е.П. Современные подходы к управлению кредитным риском в коммерческом банке // Научный журнал КубГАУ, 2013. - №87(03). – С. 3
5. Количество банков в России - динамика за 2007-2017 годы [электронный ресурс] режим доступа: https://bankirsha.com дата доступа: 01.10.2017 г.
6. Ghosh A. Managing Risks in Commercial and Retail Banking. – Willey Finance, 2012. – p.6

УДК 336.7

К. А. Палилова
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

НОВЫЕ ПОДХОДЫ К СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ МЕТОДОВ РЕЗЕРВИРОВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ

Актуальность. В настоящее время все более актуальной становится деятельность коммерческих банков, они, как правило, являются одним из основных звеньев современной рыночной экономики. В современных условиях банки недооценивают свои риски в благоприятные периоды и увеличивают кредитное предложение, чтобы получить более высокую прибыль от сделок. При этом их поведение меняется, едва экономическая ситуация начнет ухудшаться. В результате банки вынуждены наращивать резервы на возможные потери по ссудам (РВПС) в условиях низких доходов. Это происходит за счет текущих расходов, поэтому потенциальное уменьшение кредитного предложения может быть усугублено. Отзывы банковских лицензий как в кризис 2008-2009 г.г., так и в настоящее время, зачастую обусловлены необходимостью досоздания резервов [1].

На экономику крайне негативно влияет кредитное сжатие, так как банки не могут предоставить предприятиям необходимые денежные средства в тот момент, когда они в них нуждаются больше всего. *Кредитное сжатие представляет собой* часть денежно-кредитной политики государства, а именно комплекс мер, принимаемых как отдельными банками, так и ЦБ страны для снижения сумм, выдаваемых под заем денег. Данный процесс осуществляется с целью снижения общего интереса к такому способу получения денег, как кредит путем усложнения его получения. В результате наблюдений было выявлено, что РВПС являются проциклическими в отношении к динамике экономического цикла. Таким образом, банки подвержены влиянию общих тенденций, наблюдаемых в экономике.

В современных условиях в российском банковском секторе применяется статическое резервирование, когда резервы начисляются при материализации риска. В период повышенных рисков это может особенно негативно влиять на состояние банков и экономику в целом. С помощью формирования резерва банком закладывается риск невозврата.

В банковской сфере Российская Федерация устанавливает порядок формирования кредитными организациями РВПС и особенности осуществления Банком России надзора за соблюдением кредитными организациями порядка формирования РВПС [2], а также устанавливает нормативы резервов и методику их расчета [3].

Больше половины совокупных активов банков представляют собой кредиты, для которых в кризисный период резко возрастает вероятность перехода в категории с наиболее высоким уровнем риска. Данная ситуация вынуждает банки нести дополнительные расходы по досозданию резервов, когда вариантом для решения проблемы может стать динамическое резервирование. Его суть заключается в начислении и использовании РВПС в период спада. Это может сформировать для банка поддержку в случае покрытия возможных потерь.

Изучение проблемы контрциклического резервирования в коммерческих банках – актуальный вопрос современности, так как в данной проблеме существуют вопросы недооценки кредитных рисков, способствующих ухудшению положения банков при нестабильной макроэкономической обстановке. Например, во время кризиса 2008-2009 годов банки Российской Федерации были вынуждены увеличить РВПС в виде статистического резерва. В результате это привело к дополнительному давлению на капитал и снижению общей прибыли. С помощью пересмотра модели резервирования можно стабилизировать ситуацию и сгладить колебания финансового результата кредитных организаций.

Методы исследования. Исследование строится на основе статистического и сравнительного анализа. Предполагается обработка современных эмпирических данных российского банковского сектора и макроэкономических показателей.

Цель работы. Основная цель исследования заключается в разработке модели динамического резервирования в российском банковском секторе, которая будет выступать в качестве инструмента контрциклического регулирования.

Задачи работы. Задачи исследования заключаются в:

- изучении сущности модели динамического резервирования; выявлении преимуществ, недостатков и проблем применения модели;
- анализе использования РВПС в российском банковском секторе;
- изучении опыта стран, использующих данную модель;
- апробации модели динамического резервирования.

Изложение результатов. Решение поставленной проблемы предполагает разработку модели динамического резервирования, нацеленной на повышение устойчивости банковского сектора в условиях макроэкономической нестабильности.

Основная сущность динамического резервирования заключается в том, что «резервы на возможные потери по кредитному портфелю должны учитывать не только текущие, но и долгосрочные ожидаемые потери»[4]. Динамическое резервирование – это в некоторой степени «буфер резервов», который дает возможность амортизировать кредитные шоки.
«Динамическое резервирование – это статистический метод формирования резервов на возможные потери по ссудам, который основывается на исторических данных для различных видов активов, чтобы определить уровень резервов, который должен начисляться помимо стандартных резервов»[5]. Основной целью динамического резервирования выступает постепенное формирование резервов на протяжении благоприятного периода в экономике и их использование на протяжении экономического спада.

Основные функции динамических резервов заключаются в:

- снижении давления на прибыль и собственный капитал кредитных организаций (в периоды кредитного сжатия за счет усиления резервной нагрузки в период кредитного бума);
- ограничении избыточного роста кредитного предложения с помощью обязательных норм динамического резервирования.

Опыт введения модели динамических резервов в российском банковском секторе отсутствует. Большинство стран находятся только в стадии обсуждения данного инструмента, его целесообразности и эффективности. Существует ряд стран, такие как Испания, Перу, Колумбия, которые уже широко используют динамические резервы как средство, направленное на снижение процикличности в экономике [6]. Испания начала применять динамические резервы с 2000 года. В остальных странах контрциклическое резервирование было введено значительно позже: Колумбия – 2008 г., Перу – 2009г. Динамические резервы были направлены на достижение двойной цели: сдерживать кредитный рост за счет увеличения издержек по новым ссудам и защитить банки от будущих убытков, вызванных снижением стандартов кредитоспособности заемщиков.

Модель динамического резервирования предлагается использовать для учета постоянно изменяющихся факторов риска. На рисунке 1 представлена упрощенная схематическая иллюстрация процесса динамического РВПС. Общая сумма стандартных и динамических резервов практически не меняется, это означает, что во время кризиса банки могут не формировать РВПС из текущей прибыли. Прибыль кредитных организаций более равномерно распределена с течением времени с использованием динамических резервов: в период подъема она несколько ниже, а в кризис выше, чем при традиционном резервировании.

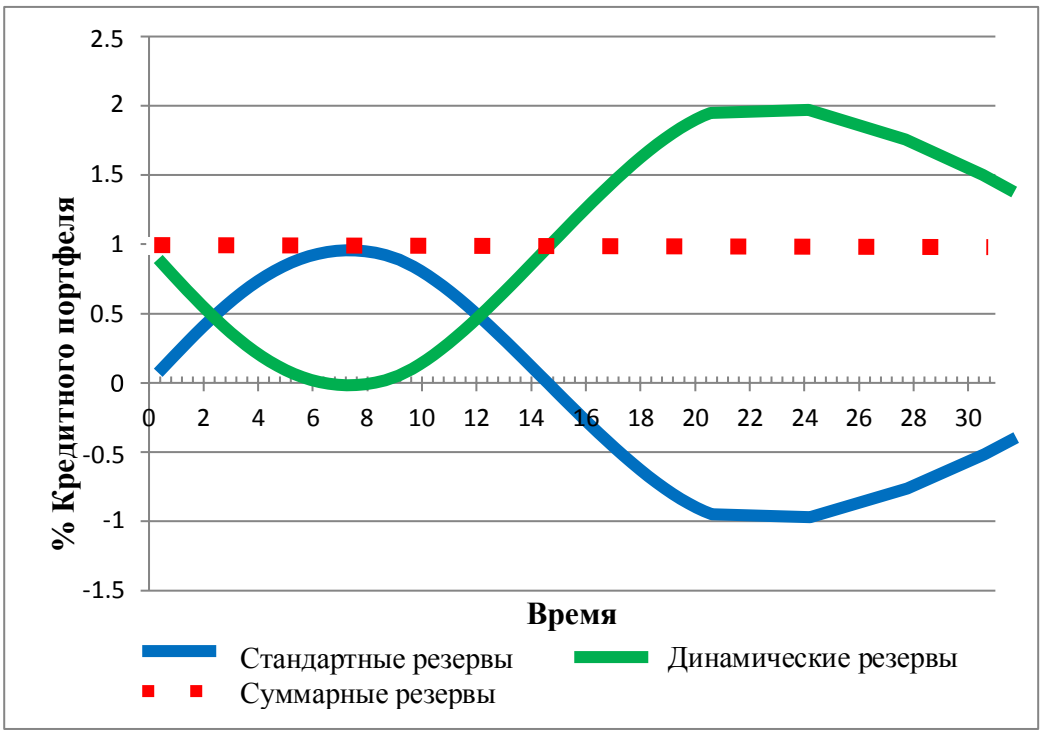


Рисунок 1. Схема динамического резервирования в течение цикла [6]

Введение динамического резервирования можно рассматривать как одну из возможных эффективных мер по снижению проциклличности банковского сектора. Динамическое резервирование может оказать действенную поддержку банкам в период кризиса, позволит сгладить величину понесенных потерь. Основной проблемой внедрения модели является точное определение момента необходимого запуска, а также момент приостановки функционирования данной модели. Для реализации модели динамического резервирования следует определить: норму резервирования; распределить нормы по каждой ссуде; распределить нормы по типу заемщика; распределить нормы по виду кредитов. Следуеет рассчитывать нормы резервирования на основе широкого статистического материала, постоянно обновляя данные. Предлагается производить отчисления либо по каждой ссуде, либо по однородным портфелям ссуд. Отчисления по каждой ссуде будут достаточно затратными и трудоемкими, но одновременно с этим наиболее эффективными.

Выводы: В период кризиса и макроэкономической нестабильности банки неизбежно сталкиваются с проблемой ухудшения качества кредитного портфеля. Во-первых, просроченная задолженность и невозврат по ранее предоставленным кредитам предусматривает обязательный переход такой ссуды в категорию более низкого качества; во-вторых, в условиях кризиса банки продолжают кредитовать хоть и в существенно меньших объемах, присваивая при этом новым кредитам более низкий уровень качества. Оба эти фактора заставляют банки в период кризиса увеличивать объемы требуемого РВПС.

Динамическое резервирование позволяет оценивать и учитывать ожидаемые кредитные риски и соответственно управлять этими рисками. Динамическое резервирование позволяет стабилизировать работу коммерческого банка, не снижать объемы кредитования и минимизировать проявления кризисных факторов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вдовина Н.С, Волкова Н.В Проблемы и перспективы инновационного развития России // Финансовые решения XXI века: теория и практика. Сборник научных трудов 16-й Межд .научно-практ. Конф. – СПб.: СПБПУ – 2015. – С. 148-156.

2. Положение ЦБ РФ №254-П от 26.03.2004 «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности»
3. Инструкция Банка России от 03.12.2012 N 139-И (ред. от 13.02.2017) "Об обязательных нормативах банков".
4. Ляховский В.С. Новые подходы к формированию резервов на возможные потери по ссудам. Практика применения Положения Банка России №254-П. 2014 - 320с.
5. Лаврушина О. .И. Управление деятельностью коммерческого банка (банковский менеджмент: учебник / под ред. О. И. Лаврушина. М.: Юристъ, 2013 - 150с.
6. Моисеев С.Р.. «Контрциклическое регулирование: динамические резервы и резервный капитал». – Банковское дело. – 2009г. - №10.

УДК 368.86

Ф.В. Парахневич
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

РЫНОК СТРАХОВАНИЯ АВТОГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ: ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ

Ежегодно количество автовладельцев на дорогах Санкт-Петербурга возрастает, а вместе с ними растет и количество полисов, продаваемых ежегодно страховыми компаниями, имеющими лицензию на осуществление деятельности по страхованию автогражданской ответственности. Однако эта тенденция вызывает все больше и больше различных споров и недовольств застрахованных физических и юридических лиц.

Цель работы: проанализировать рынок страхования автогражданской ответственности в Санкт-Петербурге, выявить основные тенденции, проблемы и возможные перспективы данного вида страхования. Метод исследования: анализ статистических данных.

Страхование автогражданской ответственности, или ОСАГО – обязательный вид страхования, объектом страхования которого является ответственность перед третьими лицами вследствие действий застрахованного лица, повлекшее дорожно-транспортные происшествия. [1]

Экономический смысл страхования автогражданской ответственности заключается в гарантии возмещения страховой компанией суммы или части суммы ущерба, понесенного третьим лицом в результате действий застрахованного лица. Эти выплаты могут покрывать ущерб транспортному средству третьего лица, ущерб его здоровью, возмещение убытков, или средств на восстановление какого-либо объекта, например, если потерпевшим лицом является город.

В 2016 году доля страховых премий гражданской ответственности владельцев транспортных средств составляла 88,8% от общей суммы страховых премий всех обязательных видов страхования. Доля страховых выплат составила 87,2% от суммы страховых выплат по всем видам страхования. Среди продуктов обязательного страхования ОСАГО является абсолютным лидером по занимаемой доле на рынке.[2]

Одной из проблем финансового рынка Российской Федерации является постоянное увеличение уровня контроля регуляторами. ЦБ отзывает лицензии у банков и других финансовых учреждений. Страховые компании не исключение. В период с 2013 по 2016 год количество страховых компаний, имеющих лицензию на осуществление страхования автогражданской ответственности, и представленных на рынке Санкт-Петербурга сократилось с 61 до 43. Это сокращение, почти на 30%, вызвано различными факторами, в том числе и практически постоянным ростом коэффициента страховых выплат. Все меньше компаний остаются способными отвечать по своим обязательствам.[3] В таблице 1 видно, что

в трех из четырех анализируемых годах коэффициент страховых выплат имел положительную динамику (рост выплат).

Таблица 1. Динамика коэффициента страховых выплат в период с 2013 по 2016гг.

Год	Страховые премии, тыс. руб	Страховые выплаты, тыс. руб	Коэффициент страховых выплат	Увеличение/уменьшение
2013	8 302 848	4 819 880	0,58	увеличение
2014	9 297 971	5 567 606	0,60	увеличение
2015	13 500 708	7 355 166	0,54	уменьшение
2016	14 678 535	9 418 992	0,64	увеличение

Если коэффициент страховых выплат не имеет сверхсильных колебаний и в среднем составляет 59% от страховых премий, то с коэффициентами ежегодных приростов страховых премий и страховых выплат другая ситуация. Расчеты в таблице 2 показывают сильные изменения темпов прироста.

Таблица 2. Темпы прироста страховых премий и страховых выплат в период с 2013 по 2016гг.

Год	Страховые премии, тыс. руб	Темп прироста (страховые премии)	Страховые выплаты, тыс. руб	Темп прироста (страховые выплаты)
2013	8 302 848	8,29%	4 819 880	24,16%
2014	9 297 971	11,99%	5 567 606	15,51%
2015	13 500 708	45,20%	7 355 166	32,11%
2016	14 678 535	8,72%	9 418 992	28,06%

Показатели прироста страховых премий по всем годам имеют положительную динамику. Главная причина такого роста – постоянное увеличение количества автовладельцев в Санкт-Петербурге. Темп прироста страховых выплат и страховых премий был неравномерным, что хорошо видно на рис. 1.

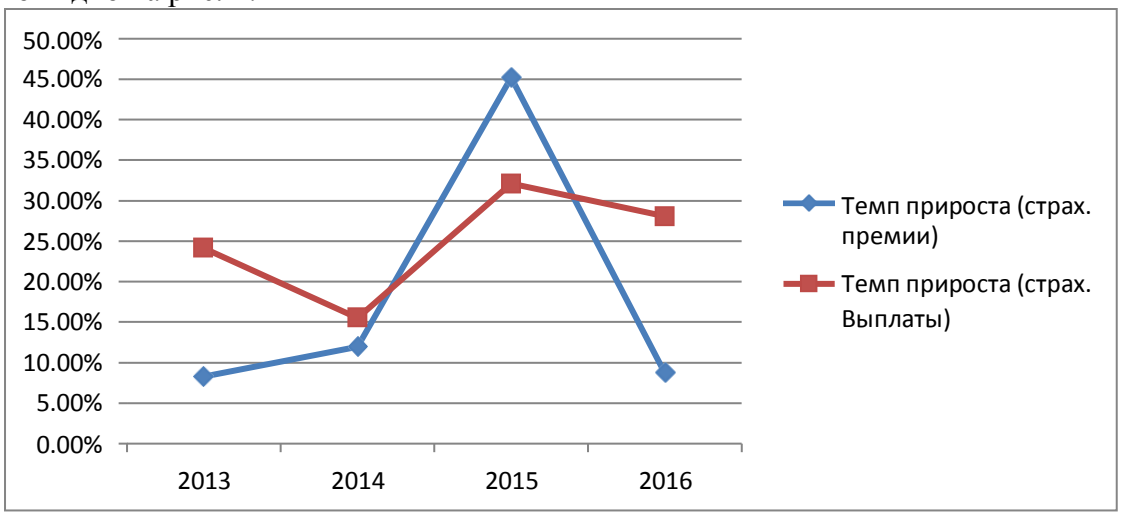


Рисунок 1. Динамика темпов прироста в периоде с 2013 по 2016гг.

Из рисунка 1 видно, что пик роста страховых премий пришелся на 2015 год, хотя страховые выплаты не потерпели существенных изменений по сравнению с остальными рассматриваемыми годами.[4]

Еще одна проблема рынка ОСАГО вытекает из предыдущей. Постоянное увеличение коэффициента страховых выплат ведет к тому, что доходность страховых компаний по данному виду страхования снижается, и компании начинают искать различные способы отказать клиенту в страховании, ссылаясь на отсутствие в данный момент страховых полисов. Таким образом, они вынуждают клиента обращаться в менее известную страховую компанию, что влечет за собой увеличение рисков со стороны страхуемого лица. В Санкт-Петербурге такая практика еще не очень популярна, но вполне вероятно, что скоро и наши страховые компании будут действовать такими недобросовестными способами. В некоторых регионах России страховые выплаты превышают страховые премии, отсюда и появляется такая необходимость для них. Так или иначе, рынок страхования автогражданской ответственности требует изменений законодательства и разработки программ повышения эффективности данного вида страхования [5].

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон "Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств" от 25.04.2002 N 40-ФЗ
2. Статистические данные по итогам деятельности страховщиков за 2016 год // Центральный Банк Российской Федерации URL: http://www.cbr.ru/finmarket/supervision/sv_insurance/ (дата обращения: 01.10.2017)
3. Государственный реестр субъектов страхового дела // Центральный Банк Российской Федерации URL: http://www.cbr.ru/Content/FileDocument/File/14194/list_ssd.xlsx (дата обращения: 28.09.2017)
4. Сведения о страховых суммах и выплатах по итогам деятельности страховщиков за 2013, 2014, 2015, 2016 годы // Центральный Банк Российской Федерации URL: http://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/125/2016_4.rar (дата обращения: 02.10.2017)
5. Филичкина Ю.Ю., Журавлева О.Г. Развитие рынка обязательного страхования автогражданской ответственности в России // Финансы и кредит. 2015.

УДК 338.2

К.В. Пасынкова
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

РЕЙТИНГОВАНИЕ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ (НА ПРИМЕРЕ ПАО БАНК «ГАЗПРОМБАНК» И АО “БСТ-БАНК”)

Актуальность. Одним из наиболее актуальных и одновременно дискуссионных вопросов в банковском секторе является проблема оценки конкурентоспособности кредитных организаций. Во многих современных исследованиях анализируются методические аспекты конкурентоспособности отдельных кредитных организаций, даются различные определения термину «конкурентоспособность банка», обсуждаются проблемы сравнения конкурентоспособности банков разного уровня (регионального, национального) [1]. В последнее время потенциальные клиенты при выборе обслуживания в конкретном банке базируются на различных рейтингах, составленных независимыми рейтинговыми агентствами и отражающих степень надежности банка. То есть зачастую конкурентоспособность банка воспринимается через призму его оценок в различных рейтингах. Как следствие, целью

данной работы является анализ возможности использования рейтингов коммерческих банков для оценки его конкурентоспособности.

Методы исследования. Исследование базировалось на изучении базовых показателей и алгоритмов пяти наиболее распространенных рейтингов, применяемых на территории РФ. В качестве примера были рассмотрены рейтинговые позиции регионального банка «БСТ-банк», находящегося в Кемеровской области и банка, действующего в масштабах страны, - «Газпромбанк». Предлагаемое сравнение было выполнено в целях оценки возможности соотнесения деятельности банков разного уровня на основании использования рейтингования.

В рамках исследования была произведен анализ понятия «конкуренция банка» с целью дальнейшей его интерпретации (таблица 1).

Таким образом, в рамках исследования под термином «конкуренция банков» будет пониматься разновидность конкуренции в банковском секторе, в ходе которой банки пытаются установить прочное положение на рынке, усовершенствовать предоставляемые услуги и ввести нововведения.

Таблица 1. Обзор определений термина «конкуренция банка»

Автор	Определение
Тавасиев А. М.	Экономический процесс взаимодействия и соперничества кредитных организаций, в ходе которого они стремятся обеспечить прочное положение на рынке банковских услуг с целью удовлетворения потребностей клиентов и получения наибольшей прибыли.[1]
Копытова А.И.	Отношения, складывающиеся между субъектами банковского рынка.[2]
Семенюта О.Г	Совершающийся в динамике процесс соперничества субъектов банковского рынка, в ходе которого они стремятся обеспечить себе прочное положение на этом рынке.[3]

Результаты исследования. Анализ термина «конкуренция банка» позволил выделить следующие особенности ее осуществления:

- специфичность товара, под которым понимаются деньги и прочие финансовые услуги;
- развитие банковского сектора находится под жестким контролем Центрального банка, т.е. регулируется со стороны государства;
- успешность конкуренции банка зависит от степени доверия его клиентов, которая в большей степени определяется рейтингованием;
- факторы, определяющие конкуренцию банка, в зависимости от отношения к указанному субъекту, могут подразделяться на внутренние и внешние [4].

К внешним факторам можно отнести: репутация банка, качество обслуживания, местоположение и размер банка.

К внутренним факторам следует отнести: наличие финансовых ресурсов (объем кредитного портфеля), наличие квалифицированных кадров, финансовое положение банка и степень его устойчивости (ликвидность, достаточность капитала, долгосрочный рейтинг дефолта, нормативы банка)

Для уточнения степени важности банков-конкурентов необходимо соотнести их положение в рейтинге с положением конкурентов. Банк, занимающий более высокую позицию в рейтинге, оказывается на более высокой позиции в рейтинге конкурентов, что позволяет ему привлечь большее количество клиентов, что позволяет ему быть более конкурентоспособным на рынке. Таким образом, на основании вышесказанного составим таблицу (таблица 2), на основании которой будет выполнен анализ рейтингов коммерческих банков на предмет учета в их методиках расчета внешних и внутренний факторов

конкурентоспособности, а также произведена оценка возможности соотнесения деятельности банков разного уровня на основании использования рейтингования.

В таблице 2 представлены основные внутренние и внешние факторы конкурентоспособности банков, которые используются при расчете рейтингов.

Fitch ratings[5] в методике учитывает такие факторы, как: объем кредитного портфеля, ликвидность, достаточность капитала, долгосрочный рейтинг дефолта, местоположение и квалификацию персонала. В данном рейтинге банк «Газпромбанк» имеет оценку BB+, в свою очередь, «БСТ-банк» не рейтингуется.

Рейтинг Standard and poors[6] в ходе расчетов учитывает такие факторы, как: объем кредитного портфеля, ликвидность, достаточность капитала, нормативы банка, квалификацию персонала. По мнению этого агентства, банк «Газпромбанк» имеет такую же оценку, что и в предыдущем случае – BB+, «БСТ-банк» снова не рейтингуется.

Агенство Moody's[7] ставит «Газпромбанк» оценку Ba2, учитывая следующие факторы: объем кредитного портфеля, ликвидность, достаточность капитала, размер банка, уровень репутации и квалификацию персонала. «БСТ-банк» в рейтинге не принимает участие.

Эксперт РА[8] дает банку «Газпромбанк» оценку ruAA+, учитывая: ликвидность, достаточность капитала, местоположение банка и репутацию. «БСТ-банк» в рейтинг не попал.

Таблица 2. Соотношение факторов конкурентоспособности банка с показателями, используемыми при расчете рейтингов

Рейтинг	Внутренние факторы конкурентоспособности банка						Внешние факторы конкурентоспособности банка				Наименования банка	
	Объем кредитного портфеля	Ликвидность	Достаточность капитала	Долгосрочный рейтинг дефолта	Квалификация персонала, грамотный менеджмент	Нормативы банка	Размер	Местоположение	Качество обслуживания	Репутация	«Газпромбанк»	«БСТ-банк»
Fitch ratings	+	+	+	+	+	-	-	+	-	-	BB+	-
Standard and poors	+	+	+	-	+	+	-	-	-	-	BB+	-
Moody's	+	+	+	-	+	-	+	-	-	+	Ba2	-
Эксперт РА	-	+	+	-	-	-	-	+	-	+	ruAA+	-
Банки.РУ	+	+	+	-	-	+	-	-	-	-	-	-

Единственным рейтингом, в который не попал ни один из анализируемых банков, является рейтинг Банки.РУ[9].

Исходя из проведенного анализа, можно заключить следующее:

- воспринимать конкурентоспособность банка через призму его оценок в различных рейтингах несправедливо. Данный аспект связан с тем, что рейтинги в методиках расчета в полной мере не учитывают внешние и внутренние факторы конкурентоспособности

- рейтинги не учитывают масштабы деятельности банков в связи с этим - региональный банк «БСТ-банк» не может составить конкуренцию ни по одному из пунктов крупнейшему банку России - «Газпромбанк», поскольку его нет ни в одном из рейтингов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Конкуренция в банковском секторе России: Учеб. пособие для вузов / А. М. Тавасиев, Н. М. Ребельский; Под ред. А. М. Тавасиева. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 201. – 304 с. - ISBN 5-238-00241-6.

2. Копытова, А. И. Банки и банковское дело : учеб. пособие / А. И. Копытова; ГОУ ВПО «Томский государственный педа- гогический университет». – Томск : Изд-во ТГПУ, 2009. – 248 с.
3.. Шелкунова Т. Г., Гаглоева К. А. Банковская конкуренция и конкурентоспособность: сущность, понятие, специфика — СПб.: Заневская площадь, 2014. — С. 141-145.
4. Портер М. Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. - М.: Альпина Паблишер, 2008. - 720 с.
5. Методология присвоения рейтингов «Fitchratings».[Электронный ресурс] Режим доступа: https://www.fitchratings.com (дата обращение 15.09.2017)
6. Методология присвоения рейтингов «S&P». [Электронный ресурс] Режим доступа: https://www.standardandpoors.com (дата обращение 15.09.2017)
7. Методология присвоения рейтингов «Moodys».[Электронный ресурс] Режим доступа: https://www.moodys.com (дата обращение 15.09.2017)
8. Методология присвоения рейтингов «ЭкспертРА» .[Электронный ресурс] Режим доступа: http://raexpert.ru/ (дата обращение 15.09.2017)
9. Методология присвоения рейтингов «БанкиРУ» .[Электронный ресурс] Режим доступа: www.banki.ru (дата обращение 15.09.2017)

УДК 336

И. И. Поняева
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

МЕТОДЫ БОРЬБЫ С ТЕНЕВЫМИ ДОХОДАМИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

В современной России одной из сложных и актуальных проблем остается теневой сектор экономики, составляющий по результатам МВФ 2017 г. 39 % от ВВП (2016 г. 43 % от ВВП). Неотъемлемой частью теневого сектора являются теневые доходы. Так «теневые доходы» можно охарактеризовать как материальные ценности или денежные средства, которые получают физические или юридические лица в результате осуществления теневой деятельности, неконтролируемой ни государством, ни службой официальной госстатистики [1].

Важным элементом теневой экономики является бюджетная сфера страны, деформация которой проявляется в резком уменьшении доходов федерального бюджета, главным образом, из-за низких цен на нефть (5,9 трлн. руб. на первое полугодие 2016 г., что ниже на 11% к 2015 г.) [2]. В этой связи огромное количество незарегистрированных работников, а следовательно и невыплаченных налогов теневого сектора являются крупным ресурсом для государства. Нынешнее кризисное состояние экономики способствует снижению уровня жизни населения. Численность людей, ориентированных на получение дохода любым возможным способом, увеличивается. Согласно исследованиям РАНХиГС, на 2016 г. неофициальные заработки имели около 30 млн. россиян (40,3% ЭАН), а получающих неофициальную часть доходов - около 28% [3].

В настоящее время пристальное внимание со стороны государства отводится таким «услугам» теневого сектора экономики, как легализация доходов физических лиц от сдачи в аренду недвижимости, медицинские и ветеринарные услуги, мелкая розница, продажа огнестрельного оружия и др. Например, согласно Проекту новой редакции налогового кодекса (2015 г.) в 2016 г. лица, избегающие уплаты подоходных налогов за сдачу в аренду недвижимости, были подвергнуты штрафным санкциям с применением коэффициента 5. Также с 2016 г. действует запрет на упрощенную систему налогообложения для организаций, осуществляющих розничную торговлю через интернет-магазин [4].

Важной причиной существования теневой экономики, по нашему мнению, являются также и высокие социальные взносы, которые составляют треть фонда оплаты труда. Так, в 2011 г. были увеличены ставки отчислений в Пенсионный фонд, Фонд социального страхования, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования [5]. Избегая этого, предприниматели начали уходить в тень. Данную ситуацию усугубляет существующий экономический кризис в стране, который сказывается на всей производственной деятельности. Поэтому многим «бедным» предпринимателям приходится просто выживать.

Вместе с негативным действием, теневые доходы оказывают и положительный эффект. Он проявляется в возможности предотвращения банкротства частного предприятия, а также обеспечение занятости части населения. Любая нелегальная экономическая деятельность и доходы от нее используются в целях приобретения товаров и услуг, созданных легально, что способствует увеличению ВВП.

Жесткие запретные меры со стороны государства вряд ли выведут бизнес из тени. На наш взгляд, все мероприятия, проводимые в сфере теневой экономики, должны быть более тщательно продуманы и направлены не на образование дополнительной административной нагрузки на бизнес, а на борьбу с незаконной предпринимательской деятельностью. В перечне методов, противостоящих теневому сектору экономики, необходимо присутствие многоуровневой поддержки среднего и малого бизнеса, начиная от микрофинансирования мелких форм хозяйствования и до содействия развитию экспорта. Первый шаги в данном направлении уже сделаны. Так, в 2016 г. на поддержку МСП правительство выделило крупную сумму – 9,6 млрд. руб., что значительно меньше аналогичного показателя 2015 г. [6].

Возможность ослабления теневого сектора заключается в появлении желания у бизнесменов, путем специально созданных государством условий, официально зарегистрировать свое дело и платить заработную плату не в так называемом «конверте». А это будет только тогда, когда государство отменит все механизмы контроля и проверки экономической деятельности и введет длительный льготный налоговый режим. Также следует отказаться от наличного расчета, и повсеместно ввести и стимулировать операции по безналичному расчету, которые практически невозможно скрыть.

Помимо вышеперечисленных методов решения вопроса борьбы с теневыми доходами, стоит указать также компенсацию потерь населения вследствие «инфляции» и «шоковой терапии» в экономике, проведение выгодной в экономическом плане политики открытой экономики, устранение преступности в теневом секторе, стимулирование рыночного прогресса, повышение инвестиционных рейтингов России [1].

Подводя итог, необходимо отметить, что политическая стабильность в обществе, значительное снижение налогов и платежей, модернизация системы регулирования внешнеэкономической и внутрихозяйственной деятельности должны способствовать легализации теневого сектора экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Теневая экономика и теневые доходы [Электронный ресурс] Режим доступа: http://center-yf.ru/data/economy/Tenevaya-ekonomika.php (дата обращения: 09.10.17)
2. Федеральный бюджет недобирает доходы [Электронный ресурс] Режим доступа: https://dcenter.hse.ru/data/2016/08/03/1119859760/bd_16-09.pdf (дата обращения: 09.10.17)
3. Исследование экспертов РАНХиГС посвященное «теневой» экономике [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.ranepa.ru (дата обращения: 10.10.17)
4. Власти усиливают борьбу с теневой экономикой [Электронный ресурс] Режим доступа: https://news.tut.by/economics/465337.html (дата обращения: 09.03.17)
5. Фонд социального страхования Российской Федерации ОБЗОР СМИ [Электронный ресурс] Режим доступа: http://fss.ru/digest/2016/obzor_27.07.2016.doc (дата обращения: 10.10.17)

6. Департамент развития малого и среднего предпринимательства и конкуренции [Электронный ресурс] Режим доступа: http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depmb/2016110301 (дата обращения: 11.03.17)

УДК 368.5

О. В. Попова, Ян Фань
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДИНАМИКИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ В КИТАЕ

Актуальность. Страхование рисков сельскохозяйственных товаропроизводителей в Китае, как и во всем мире, с давних пор является одним из аспектов национальной безопасности. Существующая в стране модель агрострахования, ее успех и эффективность достигнуты в результате проведения ряда реформ и общих усилий со стороны всех участников рынка [2]. Для оценки потенциальных ресурсов дальнейшего развития рынка сельскохозяйственного страхования в Китае необходимо выявить основные тенденции его развития и оценить возможности использования их для прогнозирования. В связи с этим более детальное изучение этого вопроса представляется актуальным.

Цель и задачи исследования. Целью работы является проведение статистического анализа динамики основных показателей сельскохозяйственного страхования в Китае и выявление основных тенденций его развития. Для этого необходимо выбрать тип кривой, форма которой соответствует характеру изменения динамического ряда; определить численные значения (оценки) параметров кривой; оценить качество выбранного тренда.

Методы исследования. Для исследования были использованы следующие статистические методы: методы механического и аналитического выравнивания, метод средних величин, метод группировок, графический и табличный. Для решения задач статистического анализа был применен ППП STATISTICA [3].

Результаты исследования. Анализ динамики сельскохозяйственного страхования в Китае осуществлялся на основе следующих показателей: страховые премии, страховые возмещения и убыточность страховых премий. Источником данных для проведения анализа являются китайские сайты [4], которые были переведены на русский язык.

Динамика страховых премий и страховых возмещений представлена на рисунке 1.

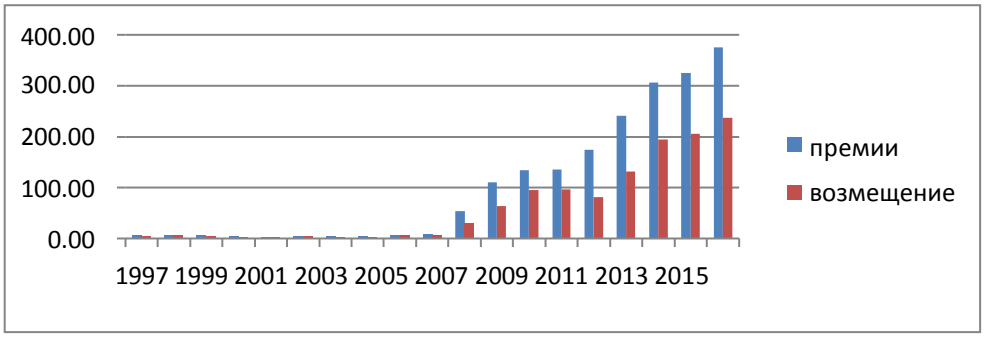


Рисунок 1. Динамика страховых премий и возмещений по сельскохозяйственному страхованию в Китае за 1997-2015 г.г., млрд. юаней

Как показывает график динамических рядов, на протяжении периода с 1997-2015гг. можно выделить несколько периодов с одинаковой тенденцией:1-й период – с 1997- 2006г. 2-

й период – с 2007 – 2015г. С 2007-2015гг.- это период интенсивного роста сельскохозяйственного страхования

в этот период времени в среднем за год страховые премии возрастали на 40, 2 млрд. юаней или на 27.61%,в то время как в период с 1996-2006 гг. всего лишь на 4.39% в год. Толчком для такого ускоренного роста агрострахования в Китае послужило принятие в 2006-2007гг. пятилетнего плана развития страхового рынка Китая, который создал финансовую поддержку со стороны государства сельскохозяйственному страхованию и перестрахованию [1]. Существенные и качественные изменения условий развития сельскохозяйственного страхования в Китае привели к изменениям в основной тенденции.

Для выявления основной тенденции динамики было проведено аналитическое выравнивание динамических рядов показателей сельскохозяйственного страхования, результаты которого приведены в таблице 1 [3].

Результаты аналитического выравнивания показателя страховых премий показали, что в период с 1997-2006гг. сумма страховых премий возрастала в среднем за год на 0.0955 млрд. юаней, а в период с 2007-2015гг. возрастала в среднем за год на 39,694 млрд. юаней.

Результаты аналитического выравнивания показателя страховых возмещений выявили, что в период с 1997-2006гг. сумма страховых возмещений возрастала в среднем за год на 0,067млрд. юаней, а в период с 2007-2015гг. возрастала в среднем за год на 24.82млрд. юаней. Темп роста страховых вознаграждений превышал темп роста страховой премии.

Экспоненциальная модель трендов страховых премий и страховых возмещений за 2007-2015 гг. значима и значимы параметры этих уравнений, следовательно, можно использовать данные тренды для прогнозирования.

Таблица 1- Результаты аналитического выравнивания показателей

Модель	Уравнение	R^2 (%)	Темп роста, Раз	Значимость	
				уравнения	параметров уравнения
Страховые премии за 1997-2006гг.					
Линейная	$\hat{Y}$ =5.01+0.0955*t	0.28	1.16	+	-
Парабола	$\hat{Y}$ =8.8017-1.8004t+0.1735* t^2	0.62	1.35	+	+
Страховые премии за 2007-2015гг.					
Линейная	$\hat{Y}$ = 7.7183+39.6943t	0.96	7.69	+	-
Парабола	$\hat{Y}$ = 40.2707+21.9385t+1.776*t^2	0.98	5.96	+	-
Экспонента	$\hat{Y}$ =exp(4.262+0.191t)	0.96	4.61	+	+
Страховые возмещения за1997-2006 гг.					
Линейная	$\hat{Y}$ = 3,933+0,067*t	0.03	1.15	+	-
Парабола	$\hat{Y}$ = 6.32 -1.126*t +0.108* t^2	0.49	1.11	+	-

Страховые возмещения за 2007-2015гг.					
Линейная	$\hat{Y}$ = 2.128+24.82*t	0.95	8.37	+	-
Парабола	$\hat{Y}$ = 32.68+8.15t+1.67* t^2	0.94	5.68	+	-
Экспонента	$\hat{Y}$ =exp(3.71+0.200t)	0.93	4.95	+	+
Убыточность страховых премий за 1997-2015					
Линейная	=0.843 – 0.014*t	0.42	0.69	+	+
Парабола	= 0,8258 - 0,009*t – 0.0002* t^2	0.42	0.71	+	-

Сельскохозяйственное страхование – это страхование повышенных рисков, катастрофических рисков. Убыточность сельскохозяйственного страхования в Китае в среднем за период времени с 1997-2006 гг. составила 78.8%, а за период 2007-2015 гг.-60,78%. Динамику убыточности сельскохозяйственного страхования за 1997-2015гг. наилучшим образом отражает линейный тренд со средней скоростью падения 14 млн. юаней в год. Несмотря на значимость уравнения тренда и его параметров, оно не может быть использовано для прогноза из-за низкого коэффициента детерминации ($R^2 = 0.42$) и снижающейся динамики.

Сравнение показателей убыточности двух наиболее рисковых видов страхования: транспортного и сельскохозяйственного, представленное в таблице 2, ярко демонстрирует, что сельскохозяйственное страхование – это высоко убыточный вид страхования.

Таблица 2 – Сравнительный анализ динамики убыточности транспортного(Y_i1) и сельскохозяйственного (Y_i2) страхования в Китае за 2007-2015 годы, %

Годы	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Y_i1,%	53.25	61.47	55.70	45.80	49.96	56.12	57.61	54.87	53.81
Y_i2,%	55.78	57.95	71.1	70.64	46.99	54.59	63.58	63.17	63.24

Выводы. Сельскохозяйственное производство в Китае подвержено огромным рискам и сельскохозяйственное страхование является одним из инструментов управления этими рисками. Благодаря участию государства в агрострахованию и стимулированию перестрахования, агрострахование в Китае получило импульс для ускоренного развития и возможность снижения убыточности, а сельскохозяйственное производство – возможность устойчивого развития. Полученные результаты статистического анализа динамики страховых премий и возмещений с высоким уровнем надежности подтверждают это и могут быть использованы для прогнозирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Рынок страхования в Китае [Электронный ресурс] URL: http://vchae.com/ryinok-strahovaniya-v-kitae-2/

2. Агрострахование в 2016 году[Электронный ресурс] URL:http://lexandbusiness.ru/view-article.php?id=6696 (дата обращения 26.09.2017)

3. Куприенко,Н.В. Статистика. Временные ряды. Анализ тенденций и прогнозирование: учеб. пособие/Куприенко Н.В., Пономарева О.А., Тихонов Д.В. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2015.123с.
4. Национальное статистическое бюро Китая [Электронный ресурс] URL:http://data.stats.gov.cn/easyquery.htm?cn=C01&zb=A0301&sj=2015и (дата обращения 26.09.2017)

УДК 336.027

Н.Ю. Проничкина
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ROCE КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ

Актуальность. Внедрение стоимостной модели управления бизнесом становится все более популярным в странах Европы. В рамках этой концепции основной целью компании является максимизация ее стоимости. Считается, что именно этот критерий наиболее точно отражает эффективность бизнеса. В настоящее время во время политической и экономической нестабильности в мире традиционное (статическое) бюджетирование теряет актуальность. В России в период стагнации и последующего восстановления вопросы бюджетирования и управленческого учета становятся еще более актуальными. Высокие политические риски, незавершённость структурных реформ, динамично изменяющиеся потребительские рынки и многое другое, всё это препятствует корректному планированию даже на год, не говоря уже о большем сроке. [1]

Цель исследования. Обосновать возможность внедрения ROCE как инструмента управления бизнесом на Российском рынке.

Методы исследования. В период экономической нестабильности большинство компаний задалось вопросом о смене системе бюджетирования, некоторые и вовсе подвергли сомнению актуальность бюджетирования в текущих условиях, так как традиционная система бюджетирования имеет ряд недостатков. [2]

Традиционное бюджетирование теряет актуальность во время исполнения с первых месяцев, так как компании часто сталкиваются с ситуацией незапланированных проектов и соответственно расходов. Заключение контрактов в объемах, отличающихся от спланированных в бюджете, также является обычной практикой. В такой ситуации ряд компаний составляет новые сценарии бюджета, но они учитывают только то, что произошло за квартал, и планируют оставшийся период как разницу между бюджетом на год и фактом пройденного времени. Данная процедура не учитывает факторы изменения в будущем, также увеличение сценариев бюджета снижает полезность самого процесса. [2]

Инновационном подходом в сфере бюджетирования, управления компанией и формирования микроклимата является концепция «За рамками бюджетирования» (от англ.: «Beyond Budgeting»). Данный подход основывается на 12 основных принципах [3]:

1. Цель – привлекать и вдохновлять людей смелыми и благородными делами, а не краткосрочными финансовыми целями
2. Ценности – управление посредством общих ценностей и здравого смысла, а не путем насаждения подробнейших правил и норм
3. Прозрачность - информация открыта для саморегулирования, инноваций, обучения и контроля; не следует ограничивать ее
4. Организационная структура – развивать сильное чувство принадлежности и организовывать ответственные команды; избегать иерархического контроля и бюрократии
5. Самостоятельность – давать людям свободу действий; не наказывать всех за то, что кто-то один злоупотребляет такой свободой

6. Заказчики – каждый понимает свой вклад в удовлетворение потребностей заказчика; исключить конфликт интересов

7. Ритм – динамичное выстраивание процессов управления вокруг деловой жизни и событий; не ориентироваться только на даты в календаре

8. Цели - ставить направленные, амбициозные и конкретные цели; избегать фиксированных и каскадных целей

9. Планы и прогнозы – планирование и прогнозирование – это рациональные и объективные процессы, а не жесткие политические мероприятия

10. Распределение ресурсов – формирование мышления, в котором есть место осознанию значения бережливости, создание ресурсов по мере необходимости, а не исходя из подробных годовых бюджетов

11. Оценка эффективности – целостная оценка эффективности с обратной связью с целью обучения и развития; не только по результатам измерений и не только за вознаграждение

12. Вознаграждение – вознаграждается общий успех в применении к соревновательности, а не в применении к фиксированным цифрам

То есть, Beyond budgeting нацелен на выполнение основных функций Традиционного бюджетирования с помощью новых инструментов прогнозирования, которые имеют большую привязанность к стратегии [4]. Схема целей традиционного бюджетирования и инструментов подхода «За рамками бюджетирования» представлена на Рисунке 1.

Рисунок 1. Концепция Beyond Budgeting

Одной из главных проблемных процессов в традиционном подходе является централизация принятия решений и полномочий. Концепция Beyond Budgeting предполагает принятие решений как можно ближе к клиенту. [4] Однако при наличии у компании множества филиалов недостаточно сказать, какой финансовой эффективности Штаб-квартира от них ждет, необходимо показать, как этого добиться посредством подробных бюджетов по продажам, издержкам, персоналу и инвестициям. [5]

Подход Beyond Budgeting предполагает выставление одной крупной цели, как правило финансовой. Таким инструментом является косвенный показатель стоимости компании, который определяет цены на акции, облигации компании - увеличением прибыли на задействованный капитал (ROCE). [4,6] То, какие рычаги использовать для увеличения ROCE, в определенных пределах могут решать сами филиалы (т.е. издержки, доход, оборотный капитал, основные средства). Однако такой узкий KPI способен препятствовать росту, делая

акцент только на краткосрочной рентабельности. Можно сбалансировать этот аспект, введя такие KPI, как рост производства и рыночной доли. [6]

Но как можно добиться положительной эффективности, когда цены слишком волатильны и все это происходит на рынке, повлиять на который компания не в состоянии? Логичным следствием является создание гибких показателей, то есть относительных ROCE. Речь идет о бенчмаркинге ROCE между бизнес-единицами, так как, зачастую, филиалы слишком разные. [4] Предполагается расчет исторического соотношения между рыночными условиями и эффективностью ROCE для всей компании и каждого филиала по отдельности. Для большинства филиалов соотношение между ними может быть линейным. Таким образом, низкая рентабельность приводит к низкой ROCE и наоборот, эффективность работы филиала не имеет ничего общего с увеличением и уменьшением этого соотношения, которое зависит от рыночных условий. Эффективность связана с увеличением относительной ROCE вне зависимости от подъемов и спадов на рынке. Это является новым способом постановки целей. [7,8] Преимущество такого метода является в том, что на фоне падения рынка мы всегда сможем увидеть относительную эффективность работы компании. Связь ROCE и рыночных условий представлена на рисунке 2.

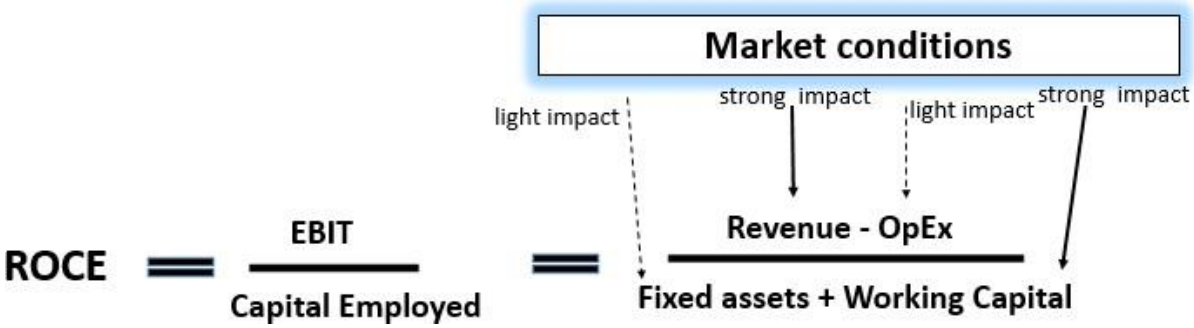


Рисунок 2. Связь ROCE и рыночных условий

В целях улучшения показателей ROCE бизнес- подразделения могут применить следующее:

- Инвестирование в рентабельные проекты
- Продажа нерентабельных активов

Выводы. В компаниях, взаимодействующих на волатильных рынках традиционное бюджетирование теряет свою актуальность с первых месяцев. Классическое бюджетирование теряет эффективность как финансовый инструмент прогнозирования. Инновационным финансовым инструментом в условиях волатильности может стать динамическое бюджетирование, основанное на децентрализации власти. Однако, для успешного внедрения новых показателей эффективности Менеджеры должны прийти к осознанию идеологии Beyond Budgeting. Достаточно часто они ориентируются на краткосрочные задачи, например, на увеличение прибыли в текущем периоде. При этом они не отслеживают эффективность использования ресурсов, в которых заключен основной капитал владельцев компании.

ЛИТЕРАТУРА

1. Курсеев Д.В. Концептуальные подходы к управленческому учету /Экономический вестник 2015
2. Сертаков А., Сертаков К. «От периодического к скользящему бюджетированию», журнал "Финансовый директор", 2015
3. Peter Alpern « Forecasting for a Dynamic, Changing World», Business FinanceDynamic 2014
Byarnt Boggens «Beyond Budgetibg», 2015
4. Баландова Н.Ю. «Временная парадигма: статическое и динамическое бюджетирование», Неделя науки СПБПУ/ Издательство: Федеральное государственное автономное образовательное учреждение

высшего образования "Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого" (Санкт-Петербург), 2016
5. Steve Morlidge «The Little Book of Beyond Budgeting», 2017
6. Margaret May «Transformation of finance function», 2016
7. Батрин Ю.Д., Фомин П.А., Особенности управления финансовыми ресурсами промышленных предприятий/ ТК Велби, Изд-во проспект 2014

УДК 330.322.5

И.А. Простакова
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ОБОСНОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В НЕДВИЖИМОСТЬ

Актуальность. Актуальность темы обусловлена активным развитием рынка недвижимости, который тесно взаимосвязан с рынком капитала и формирует важное звено во всей системе рыночных отношений, а также системы инвестирования в недвижимость, благодаря которой активизация всего рынка недвижимости, в целом происходит за счет привлечения свободных денежных средств инвесторов. Инвестирование в недвижимость является эффективным инструментом государственного регулирования экономики, прежде всего на региональном уровне [1].

Недвижимость – прибыльный инвестиционный инструмент, а потенциал российского и мирового рынка недвижимости далек от насыщения. По данным Росстата объем ввода офисной недвижимости Санкт-Петербурга в 2016 году составил 19,0 тыс.кв.м (GBA) или 14,2 тыс.кв.м (GLA) офисных площадей в 2-х объектах: БЦ класса А «Office L27» (GBA 10 тыс.кв.м) в Красногвардейском р-не и ЖК «Смольный парк» (GBA 9 тыс.кв.м) в Центральном р-не. По сравнению с 2015 годом объем ввода офисной недвижимости ниже в 5 раз. Введенные объекты относятся к классам А и В. Арендные ставки на конец 2016 года (с учетом НДС и эксплуатационных расходов) в среднем составляют: 1570руб./кв.м/мес. – в классе А; 1100 руб./кв.м/мес– в классе В+; 990 руб./кв.м/мес. – в классе В; 820 руб./кв.м/мес. – в классе С.

Цель исследования. Обоснование экономической эффективности инвестиций в коммерческую недвижимость проектов, а также выработка рекомендаций по повышению эффективности инвестиций в недвижимость. Предметом исследования является оценка эффективности инвестиционных проектов в коммерческую недвижимость в отдельно стоящем бизнес-центре и на первом этаже дома в Санкт-Петербурге. Объектом исследования является помещение коммерческого назначения (офис).

Методы исследования. Для оценки объектов недвижимости применяются федеральные стандарты оценки недвижимости (ФСО №7), а в соответствии с Федеральным законом «Об оценочной деятельности» проводится оценка рыночной, кадастровой, ликвидационной, инвестиционной или иной предусмотренной федеральными стандартами стоимости [2].

Основой методологии исследования является системный подход к изучению процесса инвестирования в недвижимость в условиях современной рыночной экономики. В качестве источников фактического материала использовались нормативно-правовые акты РФ, статистические публикации в российской прессе по исследуемой проблеме, информация с сайтов фирм, работающих в области инвестирования и строительства недвижимости в Санкт-Петербурге.

Для принятия решения о целесообразности инвестирования, необходимо найти вариант с наименьшими затратами и сопоставить первоначальные инвестиционные затраты с

будущими доходами [3]. Для этого необходимо инвестиции и доходы привести к одной временно́й размерности – к начальному (текущему) моменту времени, т.е. решить задачу дисконтирования, и сопоставить доходы и затраты [4].

Существенное влияние на анализ и обоснование экономической эффективности инвестирования в недвижимость оказывает рынок недвижимости. Специфику рынка недвижимости как сферу инвестиций определяют особые параметры: характер оборота недвижимости (через оборот прав на нее), высокий уровень затрат, возникающих в связи с заключением контрактов с недвижимостью (трансакционные издержки), повышенная роль региональных нормативных актов, определяющих правила работы на рынке недвижимости, а также ограниченная возможность саморегулирования рынка посредством ценового механизма. На степень привлекательности инвестиций влияют риски как в экономике, так и на рынке недвижимости, степень спроса, соотношение прогнозируемых результатов и затрат, уровень конкуренции, продолжительность ведения проекта, и главное – потребность в капитале [5].

Инвестирование в недвижимость может быть нескольких видов, исходя из объекта приобретаемой недвижимости и инвестиционных целей: инвестиции в жилую недвижимость, инвестиции в коммерческую недвижимость, инвестиции в строящуюся недвижимость, инвестиции в недвижимость за рубежом. Основным достоинством коммерческой недвижимости является широкий географический охват объектов и гарантия постоянного потока посетителей – жителей близ лежащих домов. Целесообразность реализации инвестиционных проектов в коммерческое помещение (офис) в отдельно стоящем бизнес-центре и на первом этаже дома обосновывается по алгоритму, приведенном в таблице 1.

Таблица 1 – Алгоритм оценки инвестиционных проектов

I этап. Предварительная оценка будущих инвестиций	II этап. Оценка эффективности уже вложенных инвестиций	III этап. Оценка рыночной (инвестиционной) стоимости объекта недвижимости	
Расчет экономической эффективности	Анализ фактической доходности вложений	Факторы, определяющие рыночную стоимость	Методы оценки рыночной стоимости
Срок окупаемости 1.Период окупаемости инвестиционного проекта (PP) 2.Дисконтированный период окупаемости проекта (DPB).	1.Текущие доходы	1. Территориальное расположение (страна, регион, город)	1. Сравнительный
3. Чистая текущая стоимость (NPV)	2. Доходы от изменения стоимости	2. Инфраструктура (характер окружающей застройки, транспортное сообщение)	2.Затратный
4. Индекс доходности инвестиций (PI)		3. Год постройки объекта	3. Доходный
5. Внутренняя норма доходности (рентабельности) (IRR)		4. Технические характеристики помещения	

Чтобы провести предварительную оценку будущих инвестиций в сфере недвижимости и охарактеризовать потенциал выбранной инвестиционной стратегии, необходимо оценить экономическую эффективность будущих инвестиционных проектов посредством расчёта показателей эффективности, приведенных в таблице 1. При расчете эффективности инвестиционного проекта необходимо учитывать влияние внешних факторов, например, нестабильность экономической ситуации, действующее налоговое и правовое законодательство, а потому необходимо предусматривать дополнительный запас рентабельности проекта [5].

Второй этап оценки инвестиций в недвижимость проводится уже после произведенных инвестиций в недвижимость. Непосредственному анализу подвергается прибыль, генерируемая инвестиционным объектом, которую можно разделить на две категории:

- Текущие доходы, которые являются результатом сделок с объектами недвижимости;
- Доходы от изменения стоимости недвижимости, которые возникают в результате роста рыночной стоимости объектов недвижимости, принадлежащих инвестору.

Важнейшим элементом, позволяющим корректно определить эффективность произведенного вложения, является оценка рыночной стоимости объекта инвестиционной недвижимости, для определения которой применяются три метода оценки:

- Сравнительный метод – предполагает сопоставление выбранного объекта недвижимости с несколькими объектами, аналогичными по ряду экономических, материальных, технических и других характеристик.
- Затратный метод – предполагает сравнение текущей стоимости выбранного объекта с потенциальными затратами на воссоздание идентичного объекта недвижимости.
- Доходный метод, в рамках которого анализируется вся совокупность текущих доходов от эксплуатации объекта, а также вероятные доходы от владения или использования объекта, возникающие в результате его перепродажи или сдачи в аренду.

Выводы. Встроенные помещения первых этажей с отдельным входом, как правило, отдаются под коммерцию, их арендуют или покупают небольшие обслуживающие организации. Один из недостатков заключается в том, что вариант аренды предусмотрен не во всех жилых объектах. Большинство вариантов расположено на вторичном рынке недвижимости, а стоимость площадей в уже сданных домах несколько выше, чем в строящихся домах. Площади бизнес-центров находятся чаще в новостройках, они разного формата: от эргономичных офисных помещений до больших площадей под организацию спортклуба или медицинского центра. Все они соответствуют современным требованиям и оснащены надежными инженерными системами, удобными подъездами и бесплатными парковками. При оценке ситуации на рынке недвижимости важно ознакомиться со статистическими данными, на основе которых инвестор поймет степень спроса на объекты недвижимости и оценит уровень конкуренции. Покупка коммерческой недвижимости в новостройках – отличный инвестиционный инструмент, который можно использовать как для создания или развития собственного бизнеса, так и для получения дивидендов от сдачи в аренду.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кичигин О.Э. Основы государственного регулирования экономики. Учебное пособие. - СПб.: Изд-во Политехнического ун-та. 2011. - 218 с.

2. Федеральный закон "Об оценочной деятельности в Российской Федерации" от 29.07.1998 №135-ФЗ (ред. от 03.07.2016, с изм. от 05.07.2016), [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/

3. Rodionov D.G., Nikolova L.V. Impact of globalization on innovation project risks estimation. European Research Studies Journal. 2017. Т. 20. № 2. С. 396-410.

4. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В.В. Ковалев. – М .: Финансы и Ко, 2014. – С.500.

5. Николова Л.В. Инвестиционный анализ (учебно-методическое пособие (практика)) Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований – 2013. – № 2. С. 111-112.

УДК 336.63

В.В. Пузыня
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ОБОСНОВАНИЕ ВОЗМОЖНОСТИ РАЦИОНАЛИЗАЦИИ МЕТОДА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ И ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОГРАММ В ТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ

Актуальность. Научно обоснованное измерение экономической эффективности инвестиционных проектов и программ имеет важное значение для развития социально-экономической жизни страны. Прежде всего, это касается возможности усиления инструментов государственного регулирования экономики на федеральном и региональном уровне [1]. Экономист Дж. Кейнс утверждал, что, инвестиции способствуют увеличению совокупного спроса, занятости населения и дохода экономических субъектов. Наряду с положительными эффектами от внедрения инвестиций в реальные активы (рост производительности труда, экономия материальных, трудовых и иных ресурсов, развитие конкуренции на рынке), возникают негативные эффекты, связанные с воздействием инфляции, неопределенности и рисков. Поэтому при оценке эффективности инвестиционных проектов и программ необходимо учитывать как возрастающий эффект от инвестиций, так и потери в связи с действием негативных факторов.

Цель исследования. Обоснование возможности рационализации метода оценки эффективности инвестиций путём объединения данных разнонаправленных тенденций в виде показателей дохода и убытков от вложенного капитала.

Методы исследования. Для измерения инвестиций по характеру и целям принято выделять показатели общей и сравнительной эффективности. Первый тип используется для оценки эффективности инвестиций по конкретному проекту при учете всех затрат и результатов. Для выбора более рационального инвестиционного решения принято использовать второй тип показателей, поскольку в данном случае учитываются только изменяющиеся части затрат и результатов. В свою очередь показатели общей и сравнительной эффективности могут иметь форму общественной и коммерческой эффективности. Общие методологические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов разработаны на основе методологических положений Всемирного банка и ООН. Данный документ содержит алгоритмы расчетов финансово-экономической эффективности проектов, построенных на принципах дисконтирования, которые в свою очередь, имеют ряд недостатков, и которые рассмотрены ниже.

Традиционными методами оценки инвестиционных вложений являются IRR и NPV-методы [2]. Поскольку эти методы достаточно просты, не содержат громоздких вычислений и универсальны, то в большинстве случаев ими исчерпывается анализ эффективности инвестиционных проектов. Однако у универсальности есть обратная сторона: невозможность учета специфики отдельных инвестиционных проектов, тем самым снижается точность анализа.

Норма дисконта ($E_н$), определяется отношением средней величины прибыли к средней величине инвестиций, и является важным параметром в системе оценки экономической эффективности инвестиционных проектов. Для многодолевого капитала $E_н$ составляет:

$$E_{\text{н}} = \sum_{i=1}^{n} E_i \times \gamma_i, \quad (1)$$

где n – виды капитала (i = 1, 2, …, n); E_i – цена капитала каждого участника проекта; γ_i – доля каждого вида капитала в общем капитале.

В первую очередь, уровень нормы дисконта зависит от формы собственности и назначения инвестиций. Для приватных инвестиций $E_{\text{н}}$ устанавливается с учетом альтернативной эффективности использования капитала, но на практике она намного выше из-за влияния инфляции и рисков.

Дисконтирование определяет текущую стоимость будущих доходов и затрат. Важным моментом при определении экономической эффективности инвестиционных проектов является обоснование величины $E_{\text{н}}$ и продолжительности жизненного цикла проекта, горизонта расчета эффективности или расчетного периода. [3]

В методических рекомендациях отождествляются следующие два понятия: жизненный цикл и расчетный период инвестиционного проекта. Однако для объективного измерения эффективности инвестиционного проекта эти понятия следует рассматривать отдельно. Жизненный цикл проекта представляет собой временной период от начала проекта до его окончания. Расчетный период – это временной отрезок, на протяжении которого определяется экономическая эффективность инвестиционного проекта.

Согласно эмпирическому исследованию, подавляющее большинство специалистов по инвестиционному анализу (75%) обосновывает используемые ставки дисконта эвристически, называя ставку в диапазоне от 15 до 30 % годовых как адекватную риску российских предприятий (рис. 1). Остальные 25% специалистов обосновывают ставку дисконта в своих финансовых моделях с помощью классических аналитических методик. Таким образом, большинство аналитиков использует не один конкретный аналитический метод, а их комбинацию. [4]

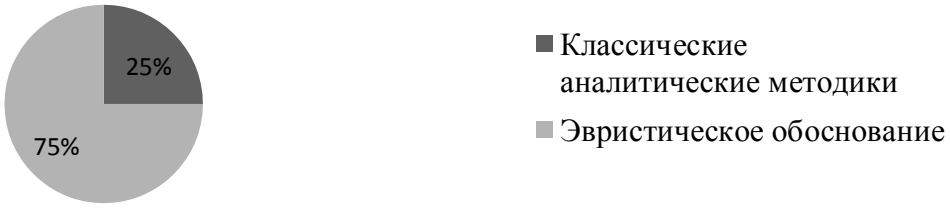


Рисунок 1 - Результаты опросного исследования среди профессиональных аналитиков инвестиционных проектов

В соответствии и методическими рекомендациями экономическая эффективность инвестиционных вложений оценивается с трех сторон: народного хозяйства (экономическая эффективность), собственника инвестиций (коммерческая эффективность) и территориальной структуры (бюджетная эффективность). Проблема заключается в том, что в официальных изданиях не сделан акцент на принципиальные положения, несмотря на подробное описание принципов, оценочных нормативов и цен. В результате это привело к тому, что при оценке инвестиционных проектов отдается предпочтение позиции инвестора. В транспортной сфере данная тенденция негативно сказывается на таких сторонах жизни страны, как народнохозяйственная эффективность, экономическое развитие регионов, качество окружающей среды, благополучие общества. Выходом из данного положения является необходимость комплексной оценки инвестиционных проектов, соединяющей интересы собственника с другими интересами.

В отдельных методиках, содержащихся в официальных методических рекомендациях, наблюдается ряд нарушений, которые искажают объективную оценку инвестиционных

вложений. Например, в одной из методических разработок содержится информация о том, что определение срока окупаемости вложений является наиболее совершенным способом оценки инвестиционных проектов. Данное утверждение ошибочно, так как данный показатель не учитывает временную стоимость денег и относительно нечувствителен к продолжительности экономической жизни инвестиционного проекта. [5]

Показатели оценки экономической эффективности инвестиционных проектов можно разделить на три группы: статические, динамические, дополнительные натуральные. В методических рекомендациях представлены формулы для расчета первых двух групп показателей (стоимостные показатели), однако отсутствует информация о расчете натуральных показателей. В сфере транспорта натуральные и условно-натуральные показатели имеют важное значение для системного измерения эффективности инвестиционных проектов. К данному типу можно отнести следующие показатели: повышения производительности труда, экономии основных средств. К сфере железнодорожного транспорта применимы такие показатели эффективности как оборот грузового вагона, ускорение грузовых и пассажирских перевозок, вес поезда, производительность локомотива, скорость движения поездов, безопасность движения поездов и т.д. [6]

Выводы. Доказана возможность использования метода объективной оценки инвестиций путём совместимости данных разнонаправленных тенденций в виде эффектов и потерь вложенного капитала. Противоречие результатов измерения, заключается в том, что на основе стоимостных показателей (статических и динамических) получается положительная оценка, а на основе натуральных показателей - отрицательная оценка. Это исключается путем использования уточнённой системной оценки инвестиционных проектов. Комплексный анализ эффективности инвестиционных вложений в сфере железнодорожного транспорта не должен игнорировать отдельные аспекты. Занижение роли потоков натуральных показателей является нецелесообразным, как и преувеличение роли внешних условий над внутренними.

Определение экономической эффективности инвестиционных проектов в транспортной отрасли осуществляется на основе официальных методических рекомендаций. Однако следует отметить, что отраслевой специалист, разбирающийся в теории эффективности и системного анализа, а также в особенностях создания и реализации продукта в данной экономической отрасли, должен обосновывать применение узловых параметров расчета. Таким образом, расчет экономической эффективности инвестиционных проектов является «штучным продуктом».

ЛИТЕРАТУРА

1. Кичигин О.Э. Основы государственного регулирования экономики. Учебное пособие. - СПб.: Изд-во Политехнического ун-та. 2011. - 218 с.
2. Николова Л.В. Инвестиционный анализ (учебно-методическое пособие (практика)) Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2013. № 2. С. 111-112.
3. Николова Л.В. Модели управления рисками инвестиционной программы региона. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2008. № 1 (53). С. 258-263.
4. Бирюков В.В. Оценка эффективности инвестиционных проектов развития транспортных систем: эволюция и развитие подходов. Вестник СибАДИ. 2012. № 2 (24). С. 97-101.
5. Ефанов А.Н. Оценка экономической эффективности инвестиций и инноваций на железнодорожном транспорте в современных условиях. Известия ПГУПС. 2012. № 2. С. 147-156.
6. Кувшинов М.С. Анализ и прогноз эффективности инвестиционных проектов промышленных предприятий. Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». 2013, т.7, № 2. С. 74-79.

УДК 658.1, 347.918

А.В. Пушинин, М.А. Воронин
Государственный институт экономики, финансов, права и технологий

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ДОЛЖНИКА АРБИТРАЖНЫМ УПРАВЛЯЮЩИМ: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ И ПРАВОВОЙ АСПЕКТЫ

Актуальность. Арбитражный управляющий — это лицо, назначенное арбитражным судом, для проведения процедуры банкротства несостоятельной организации. Деятельность управляющего осуществляется в целях координации и контроля арбитражным судом процесса хозяйственной деятельности должника и максимального удовлетворения требований его кредиторов. Деятельность арбитражного управляющего, как и процедура банкротства в целом, регулируется федеральным законом от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» [4].

В статье 20 настоящего федерального закона описывается перечень действий, совершаемых арбитражным управляющим, а также процедура и условия получения данной должности. П.2 указанной статьи обязывает арбитражного управляющего оценивать финансовое состояние и результаты хозяйствования должника. При этом финансовый анализ деятельности должника фактически регулируется Постановлением Правительства РФ от 2004 № 855 «Об утверждении Временных правил проверки арбитражным управляющим наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства» [3] и Постановлением Правительства РФ от 2003г. № 367 «Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа» [2].

В условиях несовершенства, устаревания действующих методик анализа, коррупции ответственных лиц результаты анализа становятся необъективными и недостоверными. Как результат - нарушаются и права кредиторов организации-должника и права собственников бизнеса. Поэтому проблема действенной и непредвзятой оценки финансового состояния должника действительно актуальна.

Цель и задачи. Существующие подходы к анализу не учитывают всех аспектов ведения бизнеса. Системы индикаторов поверхностны, неинформативны. В свою очередь, арбитражный управляющий является должностным лицом, имеющим членство в саморегулируемой организации арбитражных управляющих. А должностные лица, деятельность которых сосредоточена в экономическом сфере, зачастую подвластны коррупционному влиянию.

Необходима разработка действенной методики оценки финансового состояния должника. А деятельность лиц, назначаемых арбитражным судом, должна быть прозрачной и непредвзятой. Поэтому также необходимо разобраться в самом феномене коррупция, а также предложить пути искоренения данного факта.

Результаты. В ходе исследования был проведен анализ действующего законодательства в области несостоятельности организаций, а также оценены применяемые методики финансового анализа. Были получены следующие результаты:

1. Деятельность арбитражных управляющих подвержена достаточному риску коррупционного фактора, т.к. свои функции они выполняют, взаимодействуя со сторонами, имеющими противоположные интересы в делах о несостоятельности;

2. Применяемое законодательство, наделяет излишними полномочиями арбитражных управляющих. Большинство решений принимается ими единолично без учета мнения кредиторов или представителей собственника. Дополнительный, параллельный контроль их исполнения зачастую не предусмотрен;

3. Методика расчета финансовых показателей устарела. Система индикаторов может не отражать реальной ситуации, сложившейся в испытывающей финансовые проблемы организации[7];

4. Бухгалтерская финансовая отчетность неплатежеспособных организаций часто искажена и выявить наличие преднамеренного или фиктивного банкротства, учитывая лишь негативную тенденцию показателей платежеспособности, достаточно сложно;

5. Анализ поверхностен, а представленных коэффициентов недостаточно для достоверной оценки финансового состояния должника.

Объективно назрела необходимость выработки и реализации актуальной и действенной методики осуществления анализа арбитражным управляющим, а также повышения контроля за результатами его деятельности с учетом минимизации риска коррупционного фактора.

Коррупционная составляющая присуща всем сферам деятельности человека в современном государстве. Область деятельности арбитражного управляющего не является исключением. Отметим, что согласно Федеральному закону от 25.12.2008 № 273–ФЗ «О противодействии коррупции»: коррупция – это использование служебного положения в корыстных целях, дача или получение взятки, злоупотребление имеющимися полномочиями, подкуп или иное, противоречащее закону, применение должностным лицом своего положения в разрез интересам социума или государства в целях извлечения выгод в денежной или иной имущественной форме (в форме работ, услуг, иных имущественных прав) для личного пользования или для иных субъектов либо незаконное предоставление такой выгоды иным лицами [1].

Безусловно, в настоящее время активно ведется противодействие коррупции. Так, например, в Государственной думе Российской Федерации рассматривается законопроект об ужесточении наказания за дачу и получение взятки, с внесением изменений в ст.290, 291 УК РФ [5]. Согласно данным ФКУ «Главный информационно-аналитический цента» Министерства внутренних дел Российской Федерации за 2015 год зафиксировано 30143 преступления коррупционной направленности, а в 2016 году 27050 [6]. На первый взгляд, данные свидетельствуют о снижении коррупционных преступлений, однако, возможно их просто меньше выявили и зафиксировали.

Ссылаясь на тенденцию, представленную в данных МВД РФ, можно допустить вероятность снижения коррупционных преступлений в перспективе. Но, на наш взгляд, следует минимизировать риск предвзятых действий со стороны арбитражного управляющего при оценке им финансового состояния должника.

Необходимо предложить новый механизм борьбы с коррупцией в интересующей нас области. Таким механизмом является замена арбитражного управляющего, как единоличного должностного лица, на коллегиальный орган (совет, коллегию, собрание, конференцию) и внесение соответствующих правок в Федеральный Закон «О несостоятельности (банкротстве)».

Аналитическая работа должна осуществляться непредвзято и независимо по нескольким направлениям различными представителями данного коллегиального органа. Во-первых, необходим анализ среды, в которой функционирует должник: состояние экономики и отрасли, рыночная конъюнктура и т.п. Далее следует изучить саму организацию: история развития, специализация, виды продукции (работ, услуг), организационно-управленческая структура, состав собственников и иных аффилированных лиц и пр.

В-третьих, требуется определить достоверные источники информации, используя которые, провести анализ финансового состояния должника. Необходим расчет коэффициентов, выбираемых коллегиально с учетом интересов, как кредиторов, так и собственников. Показатели должны комплексно характеризовать ликвидность и

платежеспособность, финансовую устойчивость и финансовую независимость, деловую активность, рентабельность и т.п. [7].

В результате анализа оценивается вероятность наличия (отсутствия) возможности восстановления платежеспособности предприятия. Арбитражному суду даются рекомендации по введению процедур внешнего управления, заключения мирового соглашения, введения финансового оздоровления или введения конкурсного производства.

Выводы. Существующие методики, подходы к расчёту финансовых коэффициентов, существующие нормативы не позволяют однозначно выявить признаки несостоятельности, определить наметившиеся тенденции в изменении финансового состояния должников. Следовательно, применяемые подходы должны быть изменены [7].

Следует рассмотреть вопрос о замене арбитражного управляющего коллегиальным органом. Также необходимо обеспечить беспрепятственный доступ всех заинтересованных лиц к результатам проводимого анализа, принимаемым решениям и итогам их реализации. Что возможно посредством создания условий открытости и прозрачности данных, размещаемых на сайте организации-должника или в единой информационной базе.

Все выше озвученное позволит достичь следующих результатов:

– снизит риски в работе арбитражного управляющего;

– повысит добросовестность в исполнении должностных обязанностей;

– повысит качество осуществляемой аналитической работы;

– улучшит качество принимаемых решений;

– обеспечит открытость информации;

– искоренит коррупционную составляющую в делопроизводстве с участием арбитражного управляющего.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 25.12.2008 N 273-ФЗ «О противодействии коррупции».
2. Постановление Правительства РФ от 25.06.2003 № 367 «Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа».
3. Постановление Правительства РФ от 27.12.2004 № 855 «Об утверждении Временных правил проверки арбитражным управляющим наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства».
4. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».
5. Российская газета [Электронный ресурс] URL: http://www.rbc.ru/politics/26/06/2017 /59505f4f9a79475991bebb46 (дата доступа 05.10.2017).
6. ФКУ «Главный информационно-аналитический центр» МВД РФ [Электронный ресурс] URL: https://xn--b1aew.xn--p1ai/mvd/structure1/Centri/Glavnij_informacionno_analiticheskij_cen (дата доступа 05.10.2017).
7. Пушинин А.В. Совершенствование методики анализа арбитражным управляющим финансового состояния должника. Социально-экономические и правовые основы развития экономики: Коллективная монография. - Уфа: Изд-во «Аэтерна», 2016. - С. 142-155.

УДК 658.152

А.В. Пушинин, М.В. Кривенкова
Государственный институт экономики, финансов, права и технологий

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Актуальность. Довольно часто поднимаются вопросы инвестирования средств в физический и человеческий капитал и эффективности их последующего использования. В современных реалиях для поддержания конкурентоспособности продукции (работ, услуг) и эффективности производственной и сбытовой деятельности предприятий как на российском, так и на мировом рынке, каждый субъект должен обеспечить производственный процесс необходимыми основными фондами и постоянно поддерживать достаточно высокую эффективность их использования. От того насколько эффективно экономический субъект использует основные средства будут зависеть непосредственно его результаты хозяйственной жизни. Поэтому оценка эффективности использования основных средств приобрела особую актуальность.

Цель и задачи. Эффективное использование основных средств может позволить предприятиям увеличить объём выпускаемой продукции (работ, услуг), сокращая при этом её себестоимость и трудоёмкость изготовления. Также возможно сокращение объемов средств, требуемых для инвестирования, при условии повышение эффективность их использования. Отсюда следует, что для оптимизации затрат и достижения максимальных конечных результатов хозяйствующего субъекта необходима не только оценка эффективности использования его основных средств, но и совершенствование применяемых методик с учетом происходящих изменений в экономике.

Результаты. В ходе проведенного исследования был исследован отечественный и зарубежный опыт в области оценки эффективности использования основных средств. Также в целях более полного понимания предмета исследования осуществлен анализ и сравнение отечественных и международных стандартов, определяющих категорию «основное средство». В зарубежной практике под термином «основное средство» понимается та часть имущества предприятия, которая используется более одного периода при производстве продукции (выполнении работ, оказании услуг), а также для управленческих нужд [1]. В российской практике, не оговаривается конкретное понятие основного средства, но устанавливается ряд критериев к активу, который можно отразить в качестве основного средства: способность генерации экономических выгод; период полезного использования превышает 12 месяцев; используется для производственных или управленческих нужд, а не для перепродажи [2].

В отечественной практике для оценки эффективности использования основных средств применяют систему натуральных и стоимостных показателей. Обобщающая характеристика оценки эффективности использования основных средств осуществляется посредством определения таких показателей, как фондовооруженность, фондоотдача, фондоемкость и фондорентабельность. Однако, в процессе исследования необходимо также изучить динамику данных коэффициентов, провести сравнительный анализ и определить те факторы, которые повлияли на изменения их величины. По результатам проведенного анализа следует выявить резервы повышения эффективности использования основных производственных фондов и разработать мероприятия по их реализации.

Фондоотдача определяет объем выпущенной продукции за отчетный период на единицу стоимости основных фондов, и рассчитывается как отношение выручки от реализации продукции к среднегодовой стоимости основных производственных фондов. Рост

показателя обусловлен увеличением выручки или уменьшением потребности предприятия в основных средствах с учетом текущих амортизационных отчислений. Чем выше значение данного показателя, тем более эффективно хозяйствующий субъект использует основные средства.

Показателем, обратным фондоотдаче, является фондоемкость, характеризующий величину основных средств, приходящуюся на 1 рубль выпускаемой продукции. Чем эффективней используются оборудование, тем меньше показатель фондоемкости. Если данный показатель растет, то производственные мощности используются нерационально, их загруженность неоптимальная.

Фондовооруженность характеризует объем средств, вложенных в основные средства, приходящийся на 1 сотрудника. При рациональном использовании производственных фондов данный показатель будет уменьшаться.

Фондорентабельность – главный показатель, определяющий эффективность использования средств. Рассчитывается как отношение прибыли предприятия к средней стоимости основных средств. Его значения анализируются непосредственно в рамках конкретного предприятия в динамике.

Для оценки эффективности использования основных средств в зарубежной практике применяется коэффициент OEE (Overall Equipment Effectiveness — Общая Эффективность Оборудования). Он позволяет оценить эффективность построения производственного процесса и выявить долю общего планового времени работы оборудования, затрачиваемую на производство качественной продукции. При этом выявляются потери эффективности и причины «неэффективности» в управлении производственными мощностями.

Существует несколько распространенных методик расчета данного коэффициента. На наш взгляд, наиболее простым и практичным является его расчет путём умножения трёх других показателей (в процентах), а именно: доступности, производительности и качества [3]. Показатель «доступность» определяется как отношение между фактическим временем производства продукции (работ, услуг) и запланированным временем. На данный показатель оказывает влияние такие факторы как: поломка оборудования; простой оборудования из-за отсутствия материалов и т.д.

«Производительность» отражает, насколько фактическая работа оборудования близка к номинальной производительности, и рассчитывается как отношении фактически произведенного объема продукции к возможному. На эффективность этого показателя влияют, например, краткосрочные, то есть нерегистрируемые остановки производства; снижение скорости работы оборудования и т.д.

Показатель «качество» рассчитывается как отношение количества произведенной продукции, исключая брак, и общим объёмом продукции.

Для наглядности расчета коэффициента OEE можно воспользоваться специально разработанной схемой (рис. 1).

Рисунок 1 — Схема расчета показателя OEE (Overall Equipment Effectiveness)

На производственных предприятиях оптимальной величиной коэффициента OEE является более 80% для дискретных процессов и более 85% для непрерывных. В действительности средняя величина коэффициента OEE составляет 60%. Соответственно, если на предприятии значение коэффициента OEE:

1) меньше 60 % — необходимо оперативно предпринять соответствующие меры;

2) от 65% до 75% — имеется существенный неиспользуемый резерв;

3) более 75% — хороший результат, но есть возможности для улучшения.

Снижение величины коэффициента OEE указывает на скрытые или неиспользуемые производственные мощности технологического процесса. В том случае, если экономический субъект отслеживает значения данного показателя, то возможно достижение определенных положительных результатов хозяйствования.

Выводы. Таким образом, проведя исследование отечественного и зарубежного опыта в области оценки эффективности использования основных средств, учитывая имеющиеся недостатки [4], предлагается совершенствование отечественной методики анализа в данной области. Следует рассмотреть возможность расчета на практике усовершенствованных показателей:

1. Фондовооруженность возможная = доступное время работы основных средств за отчетный год / среднесписочная численность рабочих;

2. Фондовооруженность фактическая = фактическое время работы основных средств за отчетный год / среднесписочная численность рабочих;

3. Фондоотдача возможная = возможный объем выпуска продукции (работ, услуг) / доступное время работы основных средств за отчетный год;

4. Фондоотдача фактическая = объем выпуска качественной продукции (работ, услуг) / фактическое время работы основных средств за отчетный год;

5. Фондоемкость возможная = доступное время работы основных средств за отчетный год / объем выпуска качественной продукции (работ, услуг);

6. Фондоемкость фактическая = фактическое время работы основных средств за отчетный год / объем выпуска качественной продукции (работ, услуг);

7. Фондорентабельность возможная = возможная чистая прибыль от реализации возможной продукции / доступное время работы основных средств за отчетный год;

8. Фондорентабельность фактическая = чистая прибыль от реализации качественной продукции / фактическое время работы основных средств за отчетный год.

Указанные показатели позволят выявит резервы в области повышения эффективности использования основных средств организации: резерв улучшения фондовооруженности, резерв улучшения фондоотдачи, резерв снижения фондоемкости, резерв повышения фондорентабельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 16 «Основные средства».
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/01) (Приказ Минфина России от 30.03.01 № 26н).
3. The ratio of the international standard OEE (Overall Equipment Effectiveness or Efficiency of the Overall Equipment) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://edinn.com/es/oee.html (дата доступа 05.10.2017).
4. Пушинин А.В. Совершенствование методики анализа арбитражным управляющим финансового состояния должника. Социально-экономические и правовые основы развития экономики: Коллективная монография. - Уфа: Изд-во «Аэтерна», 2016. - С. 142-155.

УДК 338.24

А.Д. Свобода, А.В. Остапенко
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СТРАН МИРА

Актуальность. Актуальность данной темы обусловлена отсутствием в мире единой системы оценки инвестиционной привлекательности страны. Решимость инвестора вложить свои средства в проект, а, следовательно, в страну определяет инвестиционная привлекательность. Разнообразие подходов к оценке инвестиционной привлекательности способствует образованию конфликтов между результатами, и, как следствие, ставит инвестора в затруднительное положение при принятии основных решений относительно распределения его капитала. Для разрешения данной проблемы необходимо подробно изучить существующие методики и определить их преимущества и недостатки.

Методы исследования. В данной работе использовались системный и сравнительный анализ, метод дедукции и индукции, а также метод экономико-статистического анализа.

Цель и задачи работы. Целью работы является анализ существующих методик оценки инвестиционной привлекательности стран и регионов, а также выявление их основных проблем.

Задачи:

1. Определить основные методики оценки инвестиционной привлекательности отдельных государств;
2. Изучить теоретические и практические аспекты найденных методик;
3. Выявить основные преимущества и недостатки подходов.

Изложение новых результатов, полученных лично авторами. Оценка инвестиционной привлекательности – это своеобразный «навигатор» инвестора, который подсказывает ему куда, когда и сколько инвестиций можно направить. Исследованиями в данной области занимались многие экономисты, такие как Литвинова В.В., Диденко Н.И., Скрипнюк Д.Ф., Капустина Л.М., Партнов Н.А., Кириченко А.В., Овчинникова И.В., Карнакова Е.А. и многие другие. [1]

В настоящее время существует большое количество способов оценки инвестиционной привлекательности страны и ее отдельных регионов. Наиболее известны следующие методики: Методика рейтингового агентства «РА» (RAEX), агентство стратегических инициатив (АСИ), аудиторской компании BDO, а также института IESE. [2], [3]

В результате анализа авторами была сформирована Таблица 1, наглядно демонстрирующая все преимущества и недостатки методик.

Таблица 1 – Преимущества и недостатки методик оценки инвестиционной привлекательности территорий

Наименование методики	Преимущества	Недостатки
Методика рейтингового агентства «РА» (RAEX)	1. Открытость результатов для инвесторов; 2. Аргументированность суждений экспертов; 3. Известность и доверие его результатам; 4.Признание иностранными инвесторами.	1. Субъективность мнений экспертов; 2. Негибкий к меняющимся условиям; 3. Отсутствие информации о реальной дистанции между участниками; 4. Трудоёмкость расчетов.
Методика агентства стратегических инициатив (АСИ)	1. Доступность результатов для инвесторов; 2. Наглядность выводов; 3. Обоснованность мнений экспертов, ознакомленных с положением дел в странах мира; 4. Популярность рейтинга.	1. Недостаточно учитывает национальную специфику региона; 2. Узкий подход к ИПР, базирующийся в основном на оценке степени поддержки малого и среднего бизнеса; 3. Ограниченность исследования в сферах деятельности человека; 4. Не учитывается специфика регионов.
Зарубежные рейтинги. Методика рейтинга аудиторской компании BDO, института IESE	1. Публичность результатов для инвесторов; 2. Конкретность расчетов; 3. Обширный круг участников и узнаваемость его конечных результатов;	1. Субъективность мнений экспертов; 2. Отсутствие фактора специфики капиталоёмкости важнейших отраслей; 3. Отсутствие фактора инновационного потенциала.

Источник: составлено авторами на основе официальных источников информации.[4]

Представленные рейтинги можно разделить на два типа: национальные (Рисунок 1, 2) и международные (Рисунок 3, 4). Данные методы расчетов кардинально различны между собой.

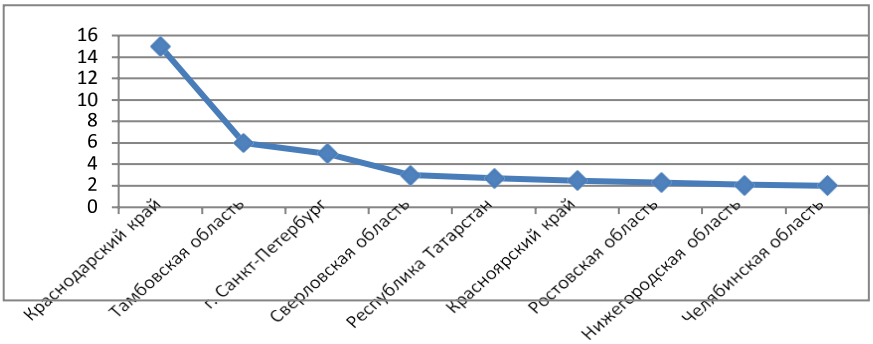


Рисунок 1 – Национальный рейтинг агентства «РА» за 2016 год (Рейтинговое агентство «РА» [Электронный ресурс]. URL: raexpert.ru)

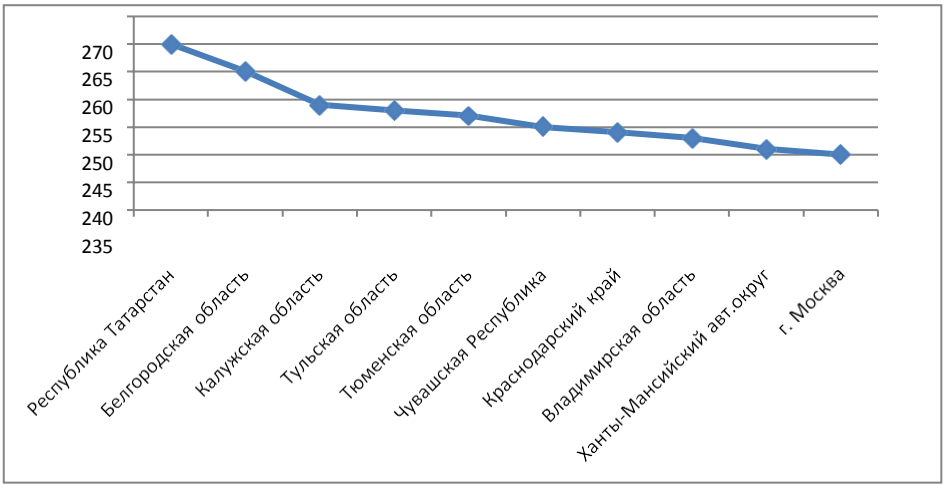


Рисунок 2 – Национальный рейтинг агентства стратегических инициатив за 2016 год (Агентство стратегических инициатив (АСИ) [Электронный ресурс]. URL: asi.ru/investclimate/rating)

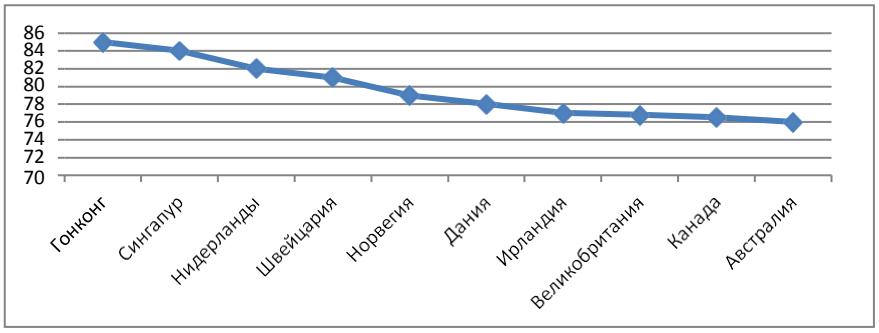


Рисунок 3 – Международный рейтинг аудиторской компании BDO за 2016 год (Аудиторская компания BDO [Электронный ресурс]. URL: www.bdo-ibc.com)

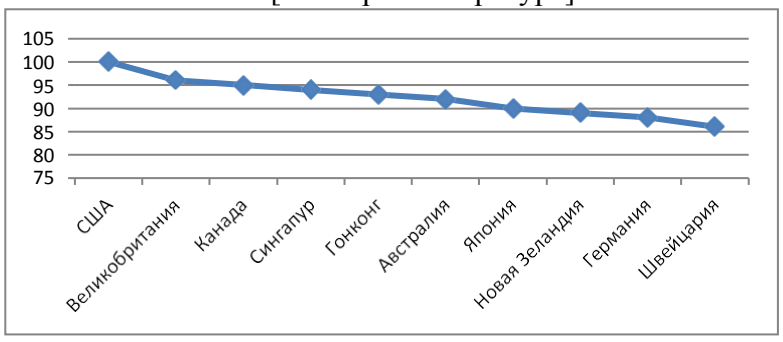


Рисунок 4 - Международный рейтинг института IESE за 2016 год (IESE Business School [Электронный ресурс]. URL: http://www.iese.edu/es/index-default.html)

Результаты. Таким образом, по результатам проведённого анализа можно сделать вывод, что все рассмотренные методики совершенно разные, а также имеют ряд недостатков и полностью не учитывают специфику инвестиционной привлекательности регионов/стран мира.

Эффективная методика должна обладать следующими свойствами:

- популярность среди потенциальных инвесторов;
- наличие открытого доступа к результатам;
- адаптивность к изменяющимся экономическим условиям;
- возможность оценить реальную дистанцию между регионами и выявить динамику их позиций;
- комплексность (исследование должно проводиться как на микро-, так и на макроуровне, учитывать качественные и количественные показатели);
- учёт отраслевой специфики региона;
- учёт инвестиционной и инновационной активности;
- обоснованность применяемых инструментов и результатов.

Выводы. В рамках решения существующих проблем оценки инвестиционной привлекательности, авторами был сделан вывод о необходимости формирования новой единой методики оценки инвестиционной привлекательности стран мира.

ЛИТЕРАТУРА

1. Диденко Н.И., Ковков Д.В., Красулина О.Ю., Шатраков Н.А. Инвестиционный климат арктической зоны РФ. // Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. – 2016. – № 1 (16). – С. 36-47.
2. Сергеева К., Диденко Н.И. Анализ развития экономической интеграции стран в глобальной экономике. // В сборнике: Неделя науки СПбПУ. Материалы научной конференции с международным участием. Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и торговли. – СПб., 2016. С. 75-78.
3. Маслова А.Г. Факторы повышения инвестиционной привлекательности стран с переходным типом экономики // XXXIV неделя науки СПбГП: материалы Всероссийской межвузовской научно-технической конференции студентов и аспирантов: 28 ноября - 3 декабря 2005 г.
4. Kearney Foreign A.T. Direct Investment Confidence Index: FDI on the Rebound? [Электронный ресурс]. URL: https://www.atkearney.com/documents/10192/8064626/2016+A.T.+Kearney+Foreign+Direct+Investment+Confidence+Index%E2%80%93FDI+on+the+Rebound.pdf/e61ec054-3923-4f96-b46c-d4b4227e7606

УДК 336:69

Ю.А. Слуева
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ СИСТЕМАТИЗАЦИИ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Актуальность. В современных условиях развития экономики и нарастающей конкуренции за финансовые ресурсы, заказы и рынки сбыта, финансовая стабильность организации является конкурентным преимуществом, обеспечивающим её успешную деятельность. Финансовое состояние организации – это комплексная экономическая характеристика, представляющая собой систему критериев и показателей состояния имущественных прав и финансовых обязательств организации. Финансовое состояние организации формируется под влиянием всей совокупности факторов финансово-хозяйственной деятельности организации. Это в полной мере относится к строительной сфере, в которой эффективное управление строительными организациями обеспечивает развитие строительной отрасли, что в свою очередь является потенциалом экономического роста страны. В условиях современного рынка, на котором происходит обострение конкурентной

борьбы за ограниченные финансовые ресурсы и строительные заказы необходимо понимание того, в каком состоянии находится строительная отрасль в целом и её отдельные предприятия в частности. Анализ финансового состояния дает представление о финансовом положении и устойчивости организаций, их платежеспособности и рентабельности, деловой активности и инвестиционной привлекательности, а также, что на наш взгляд существенно - о вероятности возникновения предпосылок банкротства. Постоянные изменения институциональной бизнес-среды, с одной стороны, непосредственно влияют на финансово-хозяйственную деятельность строительного предприятия, с другой стороны, требуют регулярного проведения анализа его финансового состояния. В этом смысле, оценка финансового состояния предприятия позволяет своевременно выявлять финансово-хозяйственные проблемы, причины их возникновения, а также даёт возможность выработать решения для принятия мер по их устранению, что, на наш взгляд, свидетельствует об актуальности исследований в области разработки и применения различных методик финансового анализа предприятий.

Цель исследования: обосновать необходимость систематизации существующих подходов к выработке методики анализа финансового состояния строительных организаций.

Результаты исследования. Являясь одной из ключевых фондо- и системообразующих отраслей национальной экономики, строительство во многом определяет темпы её развития, а также способствуют решению важных социально-экономических проблем. Настоящее исследование построено на выявлении общих критериев эффективности строительной организации, которые связаны с потенциальными возможностями социально-экономического развития общества. Строительная отрасль создает большое количество рабочих мест и потребляет продукцию многих отраслей, что создаёт мультипликативный эффект. Во-первых, «каждый инвестированный в строительную отрасль рубль «притягивает» за собой четыре или пять рублей в смежные отрасли» [1]. Во-вторых, «одно рабочее место в строительстве создает еще шесть в смежных отраслях» [2]. То есть развитие строительства развивает смежные отрасли: энергетику, топливную промышленность, машиностроение и металлообработку, лесную и деревообрабатывающую промышленность, черную и цветную металлургию, промышленность строительных материалов, стекольную и фарфорофаянсовую промышленность, полиграфическую, химическую и пр. Еще одной важной ролью строительства в национальной экономике является то, что строительная отрасль, как ни одна другая отрасль экономики, способствует развитию предприятий малого и среднего бизнеса, особенно того, который специализируется на демонтажных, общестроительных, отделочных, столярных, сантехнических, электромонтажных, наружных работах, на монтаже кондиционирования, а также на производстве, установке и демонтаже встроенной мебели и т.п.

Не менее важной является социальная направленность строительного бизнеса. В настоящее время реализуется ряд проектов, в которых бизнес и государство, решают важную социальную задачу - улучшение жилищных условий отдельных категорий граждан РФ. К таким строительным программам относятся:

1) Федеральная программа «Молодая семья – доступное жилье». Данная программа позволяет молодым семьям (не старше 35 лет) приобрести новое жильем или улучшить имеющееся. Обязательное условие – наличие ребенка.

2) Федеральная социальные программа «Жилище». Данная программа включает в себя ряд подпрограмм, которые направлены на обеспечение жильем нуждающихся категорий граждан.

3) Жилищные программы для участников ВОВ и ветеранов боевых действий. Данная программа помогает с жильем и семьям погибших военнослужащих.

4) Государственная помощь в приобретении жилья для бюджетников. Данная программа разработана для предоставления субсидий работникам государственных служб, имеющим стаж более года.

5) Жилищная программа «Устойчивое развитие сельских территорий». Данная программа создана для решения проблемы нехватки кадров и специалистов в периферии [4].

Результаты исследования отечественной и зарубежной литературы показывают, что в настоящее время существует множество методик анализа финансового состояния организаций. Однако, зачастую результаты данных методик противоречат друг другу. Более того, анализируя финансовое состояние по разным методикам можно получить абсолютно противоположные результаты. На наш взгляд это является следствием субъективного подхода оценщика к анализу финансового состояния организации, так как определение реального финансового состояния организации затрагивает интересы различных субъектов хозяйственных отношений (государства, собственников организации, персонала, инвесторов, контрагентов, потребителей и т.д.), имеющих разные точки зрения и интересы к проведению анализа.

Результаты исследования свидетельствуют о том, что в настоящее время отсутствует единый подход к выбору методик, адаптированных для анализа строительных организаций, в котором бы максимально учитывалась специфика их деятельности и факторы, влияющие на неё. Прежде всего, это относится к таким факторам развития строительной деятельности как нестационарность, наличие зависимости от климатических и местных условий, неоднотипность конечного продукта, значительные сроки инвестиций в строительство, технологическое и кадровое обеспечение, сметное ценообразование, а также участие различных заинтересованных организаций на различных стадиях реализации проекта. Анализ финансового состояния строительной организации, в котором учтены данные факторы, позволит не только значительно усилить её конкурентные преимущества в борьбе за ограниченные ресурсы на строительном рынке, но и стать основой для анализа развития всей строительной отрасли.

Выводы. На наш взгляд, для эффективного управления строительными организациями, обеспечивающими развитие строительной отрасли, в частности, и развитие национальной экономики в целом, необходимо систематизировать существующие подходы к выработке методики анализа финансового состояния организаций, а также расширить её критериальную базу, учитывающую специфику деятельности организаций строительной отрасли на современном этапе социально-экономического развития общества.

ЛИТЕРАТУРА

1. Паттури Я.В. Жилищное строительство в России: анализ состояния и перспективы развития отрасли [Электронный ресурс]: Cyberleninka. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/zhilischnoe-stroitelstvo-v-rossii-analiz-sostoyaniya-i-perspektivy-razvitiya-otrasli

2. Салямова Р.Р. Роль строительства в развитии инвестиционных процессов национальных экономик [Электронный ресурс]: Cyberleninka. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/rol-stroitelstva-v-razvitii-investitsionnyh-protsessov-natsionalnyh-ekonomik

3. Действующие социальные программы для приобретения жилья в России [Офиц. сайт]: Папа юрист. Советы юристов простым языком. URL: http://www.papajurist.ru/zhilishchnyye-subsidii/jilishnie-soc-programmi/

УДК 330.3

Тао Хуан
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ВЛИЯНИЕ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН (НА ПРИМЕРЕ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ КИТАЯ)

Данная работа написана по теме экономического влияния свободных экономических зон муниципальных образований Китая, так как на сегодняшний день этот вопрос является чрезвычайно обсуждаемым и актуальным.

В текущем докладе рассматривается система образования СЭЗ в Китае с 1979 года, что создаёт уникальный опыт для изучения СЭЗ с целью внесения вклада в понимание влияния СЭЗ на прямые иностранные инвестиции и на другие итоговые результаты. Для этого собирался новый исчерпывающий массив данных по муниципальным образованиям в Китае, на уровне которых проводились эксперименты по созданию Свободных экономических зон. Во-первых, оценивалась эффективность Свободных экономических зон по привлечению прямых иностранных инвестиций, главным образом, в форме промышленных предприятий с иностранными инвестициями и ориентированными на экспорт продукции. Во-вторых, оценивалось влияние политики Свободной экономической зоны на внутренние инвестиции и основной капитал муниципального образования. В дополнение к физическому капиталу, проверяется, приносит ли создание Свободной экономической зоны более продвинутые технологии, то есть более высокий рост совокупной производительности факторов производства [1].

Для ведения моего эмпирического анализа разрабатывалась простая модель, проецирующая решение иностранного инвестора о размещении на макроэкономические результаты муниципального образования [2]. Используя данную модель, можно опытным путем оценить важность эксперимента по созданию Свободных экономических зон для производительности, поскольку ПИИ увеличивают не только основной капитал, но также способствуют росту совокупной производительности факторов производства (а именно, технологий) [3]. Концептуальная модель рождает три гипотезы, которые управляют трехэтапным эмпирическим анализом:

- Свободные экономические зоны, предполагающие сочетание защиты прав частной собственности, налоговые льготы и льготные ставки за долгосрочное пользование землей, которые привлекают иностранные прямые инвестиции;
- Свободные экономические зоны при отсутствии существенного эффекта вытеснения не сокращают образование капитала внутри страны;
- Свободные экономические зоны при условии привлечения более технологичных ПИИ ускорят технологический прогресс муниципального образования, то есть рост совокупной производительности факторов производства [4].

Задачей являлось изучение опытным путем эксперимента по созданию СЭЗ в разрезе муниципальных образований. Это является важным дополнением к текущему исследованию об эффективности создания СЭЗ, которое, главным образом, является ситуационным и теоретическим исследованием [5]. В работе выполняется оценка влияния ПИИ, принесенных созданием СЭЗ на уровне муниципального образования, и таким образом выстраивается мост между исследованиями на уровне страны и на уровнекомпаний.

Изучая вопрос создания СЭЗ в Китае с 1979 года, соответствующая работа вносит трехсторонний вклад в понимание воздействия СЭЗ на результаты привлечения прямых иностранных инвестиций и другие экономические результаты. Используя всеобъемлющий и уникальный массив данных по муниципальным образованиям Китая с 1978 по 2007 годы, мой первый вклад состоит в оценке эффекта создания СЭЗ на привлечение прямых иностранных

инвестиций. Принимается во внимание, что меры, включающие защиту прав частной собственности, налоговые льготы и политику землепользования, увеличивают прямые иностранные инвестиции на душу населения в рамках муниципального образования на 58% в форме промышленных предприятий с иностранным инвестированием и предприятий, ориентированных на экспорт [6]. Существует вероятность, что СЭЗ были преднамеренно распределены по муниципальным образованиям на основе изменяющихся по времени характеристик, неразличимых экономистами сегодня. Поэтому находится небольшое основание потенциального источника смещения полученных результатов, использующих особые тренды муниципальных образований, парные выборки, ограниченные выборки и тест плацебо. Существуют также опасения, что эффект СЭЗ на ПИИ мог бы быть просто отражением эффекта перенаправления, то есть распределения между муниципальными образованиями. Это исключается проверками робастности на уровне провинции и на уровне страны [7].

Вторая задача состояла в проецировании прямых иностранных инвестиций многонациональных компаний на макроэкономические результаты муниципальных образований. В результате исследований обнаружилось, что эксперимент по созданию СЭЗ увеличил иностранный капитал в рамках муниципального образования и не вытеснил внутренний капитал (и инвестиции) [8].

Третьим этапом являлась проверка факта: приносят ли СЭЗ более продвинутые технологии в дополнение к физическому капиталу, то есть более высокий рост совокупной производительности факторов производства. По итогам оказалось, что эксперимент по созданию СЭЗ увеличил рост совокупной производительности факторов производства на уровне муниципального образования на 0,6 процентных пункта [9]. Результаты являются устойчивыми к различным заменам доли капитала. Исследуя структуру экономического роста, данная работа дает механизмы получения прибыли от создания СЭЗ: первый канал - через увеличение физического основного капитала; другой - через повышение роста производительности факторов производства.

Полученные в данной работе результаты ставят несколько вопросов для будущего исследования. Во-первых, среди стимулирующего комплекса мер, предлагаемых СЭЗ, выясним, что такое эластичность прямых иностранных инвестиций в отношении защиты прав собственности, налоговых льгот, политики землепользования и других элементов соответственно? Обзоры на микроуровне по вопросу создания СЭЗ могут давать многообещающие результаты [10]. Во-вторых, недавно выпущенные данные по СЭЗ также предоставляют хорошие возможности для тестирования в финансовом смысле воздействия налоговых льгот, особенно, для иностранных инвесторов. В-третьих, можно было бы проводить дальнейшую работу по оценке того, поднимает ли политика СЭЗ (то есть субсидии иностранным инвесторам) благосостояние муниципального образования. Поэтому следует проводить анализ эффективности затрат на основе политики СЭЗ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Aggarwal, Aradhna, Mombert Hoppe and Peter Walkenhorst (2008), "Special Economic Zones in South Asia: Industrial Islands or Vehicles for Diversca-tion?", mimeo, World Bank.

2. Aggarwal, Aradhna (2005), " Performance of Export Processing Zones: A Com-parative Analysis of India, Sri Lanka, and Bangladesh", Working Paper No. 155, Indian Council for Research on International Economic Relations, New Delhi.

3. Bertrand, Marianne, Esther Du‡o and Sendhil Mullanaithan (2004), "How Much Should We Trust Di¤erences-in-Di¤erences Estimates?", The Quarterly Journal of Economics, MIT Press, 119(1), 249-275

4. Besley, Timothy (1995), "Property Rights and Investment Incentives: Theory and Evidence from Ghana", The Journal of Political Economy, Vol. 103, No. 5, pp. 903-937.

5. Besley, Timothy and Maitreesh Ghatak (2009), "Property Rights and Economic Development", forthcoming as one of the chapters in the Volume V of the Hand-book of Development Economics edited by Dani Rodrik and Mark Rosenzweig.
6. Cai, Dongshi et al. (eds.) (2008), "Xi Zhongxun Governing Guangdong (Xi Zhongxun Zhuzheng Guangdong)", Beijing: Chinese Communist Party History Press.
7. Caliendo, Marco and Sabine Kopeinig (2008), "Some Practical Guidance for the Implementation of Propensity Score Matching" Journal of Economic Surveys, Vol. 22, Issue 1, pp. 31-72.
8. Caselli, Francesco (2005), "Accounting for Cross-Country Income Di¤erences," in P. Aghion and S. Durlauf, eds., Handbook of Economic Growth, North-Holland Press.
9. Coe, David T., Elhanan Helpman and Alexander W. Ho¤maiste (2008), "Inter-national R&D Spillovers and Institutions", NBER working papers.
10. Rolfe, R.J., D.P. Douglas, and B. Kagira (2004),"Footloose and Tax Free: In-centive Preferences in Kenyan Export Processing Zones", South African Journal of Economics 72: 784-807.

УДК 336.6

А.Р. Цатурова, Н.Г. Викторова
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В настоящее время пенсионное обеспечение выступает одной из основных социально-значимых гарантий стабильного развития общества и обеспечения финансово-бюджетной сферы государства. Экономическая обстановка, складывающаяся в Российской Федерации, доказывает, что Пенсионный фонд РФ не в состоянии в полном объеме удовлетворить материальные потребности населения в виду недостаточности средств пенсионных накоплений и резервов [1]. Поэтому все большее значение приобретает деятельность негосударственных пенсионных фондов (НПФ).

Сущность и содержание НПФ достаточно изучены в отечественной науке [1, с. 364-375; 2, с. 7-14; 3, с.168-182]. Но, инвестиционная деятельность НПФ в России является проблемной темой обсуждения для бизнеса и общества, поскольку выступает конкурентной альтернативой государственному пенсионному обеспечению.

Целью данного исследования является анализ текущего состояния рынка НПФ России. Для этого необходимо решение следующих *задач*:

- изучить основные проблемы инвестиционной деятельности НПФ;
- провести статистический анализ текущего состояния рынка негосударственного пенсионного обеспечения;
- предложить список мер по улучшению рынка НПФ.

Исследование проведено с использованием следующих методов: анализ и синтез, сравнение, статистическое обобщение.

Для разрешения задачи дефицита Пенсионного фонда все чаще в нашем государстве прибегают к негосударственному пенсионному обеспечению. В соответствии со ст. 2 Федерального закона от 07.05.1998 №75-ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах» (далее-ФЗ от 07.05.1998 №75-ФЗ) под негосударственным пенсионным фондом понимают организацию, исключительной деятельностью которой является негосударственное пенсионное обеспечение, в том числе досрочное негосударственное пенсионное обеспечение, и обязательное пенсионное страхование. Такая деятельность осуществляется фондом на основании специальной лицензии [4].

Негосударственные пенсионные фонды ориентируются на отечественный фондовый рынок, где основными инструментами являются акции, казначейские облигации и где наблюдается долгосрочная восходящая тенденция биржевого индекса ММВБ и высокого уровня процентных ставок ОФЗ. Такой тренд приводит к инвестиционной стратегии «кэрри-трейда».

Основными задачами негосударственных пенсионных фондов являются:

- повышение уровня пенсионного обеспечения населения страны;
- развитие накопительных инструментов пенсионных вложений;
- изменение мышления населения по вопросу пенсионных накоплений.

Несмотря на это популяризация негосударственных пенсионных фондов в России крайне низкого уровня чему свидетельствуют последние сведения Банка России. Лишь 3,6% населения страны используют услуги данных экономических субъектов, а 96,4% - нет. Причинами столь низкой значимости НПФ являются [5]:

- большое количество конфликтов с управляющими компаниями;
- регулирование со стороны нескольких органов власти;
- неопределенность стратегии работы фондов при пенсионных накоплениях;
- всплески роста инфляции и девальвации российского рубля;
- несовершенство системы страхования пенсионных накоплений;
- недостаток информации среди всех слоев населения России о функционировании системы негосударственных пенсионных фондов.

На сегодняшний день в России функционирует 120 НПФ, многие из которых начали свою деятельность с 2000-х годов. Но при анализе результатов данных за 2016 г. и первую половину 2017 г. многие из них не проводят активную деятельность, а в рейтинге от агентства Investfunds приведено лишь 38 НПФ [6].

При этом деятельность всех НПФ характеризуют следующие моменты. Так, первым номером в рейтинге управляющих компаний за последние три года выступает организация «РЕГИОН ЭсМ», доходность которой 17,11%. Доходность самой низкой рейтинговой компании «Промсвязь» составляет 6,91%. Есть в этом исследовании также две управляющие компании, которые имеют отрицательные результаты: «Финам Менеджмент» (-11,69%) и «Мономах» (-3,35%) [7].

Согласно же рейтингу НПФ от Национального агентства наиболее надежными выступают НПФ Благосостояние, НПФ Волга-Капитал, НПФ Газфонд, НПФ Доверие и НПФ Лукойл-Гарант [8]. Если анализировать текущий рынок негосударственных пенсионных накоплений, то он сосредоточен у малого количества компаний (рис. 1).

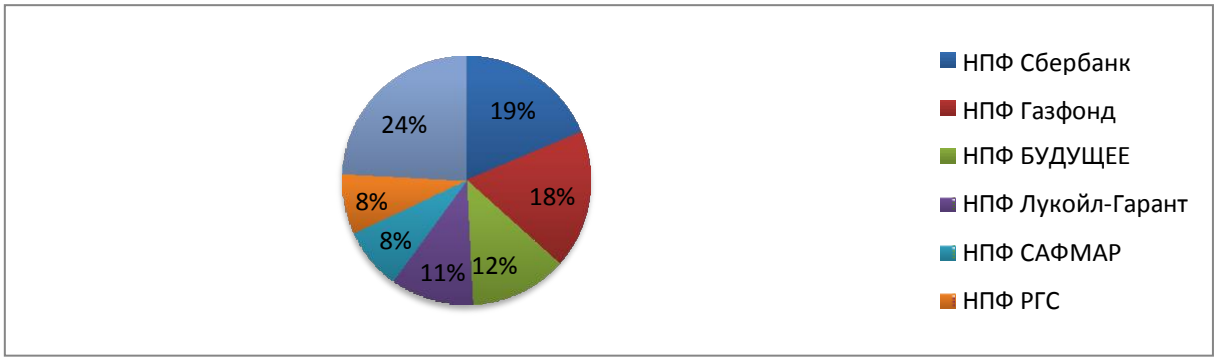


Рисунок 1 – Доля на российском рынке НПФ, % (Составлено автором на основании источника [6])

Также эти НПФ являются крупнейшими в России по количеству активов (рис. 2).

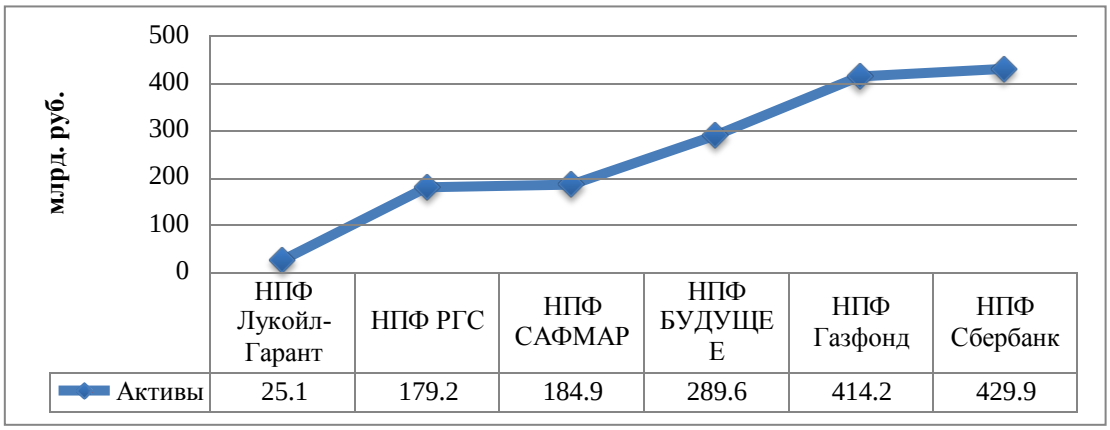


Рисунок 2 – Активы ведущих НПФ РФ, млрд. руб
Составлено автором на основании источника [6]

Выводы. Для создания условий благоприятного развития рынка негосударственных пенсионных фондов в России необходимо принять ряд следующих мероприятий:

- усилить контроль за соблюдением принципа дифференциации НПФ;
- более детально проработать законодательную базу, которая регулирует деятельность НПФ;
- разработать действенные финансовые механизмы гарантирования пенсионных накоплений;
- провести социальную рекламу о деятельности НПФ.

Таким образом, система негосударственных пенсионных фондов в России все еще далека от совершенства и требует проведения мероприятий, целью которых является ликвидация списка перечисленных выше проблем. По результатам анализа текущего состояния рынка НПФ стоит отметить, что он все еще не значителен, а основная доля негосударственных пенсионных накоплений находится в руках шести компаний.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кобылинская С.В., Усенко А.С. Инвестиционная деятельность негосударственных пенсионных фондов России // Научный журнал КубГАУ - Scientific Journal of KubSAU. – 2016. – №118. – С.364-375.
2. Прокопьева Е.Л., Коконова А.В. Актуальные проблемы инвестиционной деятельности негосударственных пенсионных фондов в Российской Федерации // Научно-практический и теоритический журнал «Финансы и кредит». – 2011. – №43. – С.7-14.
3. Мамий Е.А., Новиков А.В. Негосударственные пенсионные фонды: сущность, свойства и функции // Научный журнал КубГАУ - Scientific Journal of KubSAU. – 2016. – №116. – С.168-182.
4. О негосударственных пенсионных фондах: Федеральный закон от 07.05.2008 №75-ФЗ // СЗ РФ.№19.1998.Ст.2071.
5. Головченко А.В. Негосударственные пенсионные фонды в России: состояние и проблемы // Российское предпринимательство. – 2012. – Том 13. – № 12. – С.17-24.
6. Рэнкинги НПФ по сумме пенсионных накоплений// Investfunds. URL: http://npf.investfunds.ru/ratings/5/ (дата обращения 11.10.2017).
7. Рэнкинги НПФ // Investfunds. URL: http://npf.investfunds.ru/ratings/1/ (дата обращения 11.10.2017).
8. Рэнкинги НПФ от Национального агентства // Investfunds. URL: http://npf.investfunds.ru/ratings/15/ (дата обращения 11.10.2017).

УДК 336.56

А.И. Шашкова
Санкт-Петербургский Политехнический университет Петра Великого

ПРОБЛЕМЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ И АУДИТА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ НА ОБЩЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ

На сегодняшний день проблема эффективности расходования бюджетных средств является одной из самых важных при анализе бюджетных расходов в образовании, учитывая, что образование с каждым годом становится одной из самых крупных статей расходов консолидированного бюджета. Сомнительный результат от выполнения Указов Президента РФ от 07 мая 2012 года в отношении средней заработной платы педагогических работников, «поборы» в школах, низкий уровень нормативно – правовой базы государственного финансового контроля за расходами бюджета на образование и аудита их эффективности обуславливают актуальность темы работы.

Методы исследования: эмпирические (сбор, сравнение и анализ данных), статистические исследования, синтеза теоретического и практического материала, методы группировок, классификации.

Цель исследования - определение правовых основ и разработка предложений по совершенствованию методологической базы регулирования финансового контроля и аудита эффективности использования государственных средств в сфере образования.

Задачи:

- проанализировать бюджетные расходы на сферу образования;
- рассмотреть нормативно – правовую базу, регулирующую государственный финансовый контроль и аудит эффективности использования бюджетных средств;
- ознакомиться с результатами проверок общеобразовательных учреждений в Санкт-Петербурге;
- разработать классификацию расходов и финансового контроля в сфере образования;
- определить пути совершенствования методологической базы регулирования финансового контроля и аудита эффективности использования государственных средств в сфере образования в Санкт-Петербурге.

Внешний муниципальный финансовый контроль в сфере бюджетных правоотношений является контрольной деятельностью контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований [1]. В Санкт-Петербурге это: Контрольно-счетная палата Санкт-Петербурга [2], Комитет государственного финансового контроля Санкт-Петербурга [3].

Большинство школ в Санкт-Петербурге финансируются из средств городского бюджета и подотчетны Комитету по образованию. Комитет является органом, уполномоченным на осуществление на территории Санкт-Петербурга государственного контроля качества образования, государственного надзора в сфере образования, лицензионного контроля [4]. Ежегодно Комитет публикует отчеты о проведенных проверках. В 2014 году проведено 655 проверок в отношении 620 образовательных организациях, в 2015 году - 541 контрольное мероприятие в 534 учреждениях, в 2016 году - 497, количество проверенных организаций – 497 [5].

Доля юридических лиц, в отношении которых были проведены проверки, из числа юридических лиц, подлежащих контролю, составляет менее четверти (в 2014 году - 21%, в 2015 году – 17,66%, в 2016 году – 16,26%) [5]. Отрицательная динамика количества проверок может стать негативным фактором при определении эффективности бюджетных расходов, так

как уменьшается вероятность обнаружить нарушения. В то же время огромное количество проверок не говорит об их качестве, поэтому следует рассмотреть такие показатели, как проверенные организации, у которых обнаружены нарушения, доля взысканных штрафов, количество возбужденных дел об административном правонарушении.

В 2014 году выявлено 24 правонарушения в 23 организациях, в то время как в 2015 году только 3 правонарушения в 1 организации, а в 2016 году всего 2 правонарушения в 2 организациях [5]. Возбужденных дел об административных правонарушениях равно количеству правонарушений в каждом году. Такая тенденция может говорить либо о некачественном контроле со стороны Комитета, либо о строгом соблюдении организациями требований законодательства. В 2014 году штрафы были взысканы в размере 52%, в 2015 году - 2600%, в 2016 году – 100%. На наш взгляд, этот показатель дает объективную оценку работы Комитета [5].

Количество общеобразовательных организаций в Санкт-Петербурге с каждым годом уменьшается: в 2014 году на начало учебного года числилось 760 организаций, в 2015 году - 747, в 2016 году - 740. Численности обучающихся в данных организациях растет:2014 году обучалось 414 тыс. чел., в 2015 году – 427,7 тыс. чел, в 2016 году - 446,5 тыс. чел. [6].

На общее образование из бюджета Санкт-Петербурга было израсходовано в 2014 году 51370373,8 тыс. руб., в 2015 году – 53781404,4 тыс. руб., в 2016 году – 60396610,1 тыс. руб. На финансовое обеспечение выполнения государственного задания общеобразовательным школам были выделены субсидии в размере 33484360,9 тыс. руб. в 2014 году, в 2015 году – 35649289,7 тыс. руб., в 2016 году – 40159080,6 тыс. руб. Исполнение целевой статьи за анализируемый период составило 100% [7]. Стоит отметить, что размер субсидий растет с большими темпами, чем численность учеников.

Достижение планового значения показателя отношения средней заработной платы педагогических работников общеобразовательных учреждений к среднемесячному доходу от трудовой деятельности по Санкт-Петербургу в 2014 году составило 104% (42282 руб.), в 2015 году 106,7% (44305 руб.), в 2016 году – 114,3% (48011 руб.) [8].

В качестве выводов по данной теме и путей решения проблемы было предложено:

1) В целях определения специфики финансового государственного контроля в сфере образования была разработана классификация финансового контроля – по содержанию:

- направленные на функционирование образовательных учреждений и вытекающие из этого расходы на обеспечение предоставления ими образовательных услуг физических лицам;
- направленные на развитие системы образования в Российской Федерации;
- направленные на функционирование органов управления образованием.

Исходя из данной классификации, применительно к системе образования можно выделить три вида финансового контроля:

- финансовый контроль за предоставлением необходимого количества бюджетных средств, направленных на обеспечение функционирования образовательного учреждения и выполнение им государственного задания;
- финансовый контроль за обоснованностью и эффективностью принятия решений о целевых программах, направленных на развитие системы образования;
- финансовый контроль за деятельностью органов управления образованием.

2) Расходы на общее образование составляют примерно половину от всех расходов на образование, что еще раз доказывает актуальность внедрения детального финансового контроля и аудита эффективности данной статьи расходов. Большая половина субсидий не подлежит контролю ежегодно. Действительно ли выделенные средства расходуются по целевому назначению и способствуют достижению планируемых индикаторов - вот главная цель контроля за расходами на образование. Аудит эффективности расходов на образование будет способствовать определению «экономической результативности использования

государственных средств» [9], выявлению «узких мест» в распределении субсидий, повышению уровня ответственности за использование бюджетных средств.

3) Проанализировав нормативно – правовую базу финансового государственно контроля и аудита эффективности, было определено, что существуют некоторые несоответствия в терминологии российского законодательства международным стандартам. В целях обеспечения единства терминологического аппарата необходимо пересмотреть понятие «принцип эффективности использования бюджетных средств», «аудит эффективности», а также основные полномочия контрольно – счетных органов по осуществлению контроля эффективности использования бюджетных средств.

4) Положения о государственном надзоре в сфере образования законодательно закреплены, однако финансовая сторона контроля остается без достаточного регулирования. Ни один нормативно – правовой акт не содержит положений о финансовом контроле в сфере образования, а тем более об аудите эффективности расходования бюджетных средств на сферу образования. В целях повышения эффективности использования бюджетных средств Санкт-Петербурга на данную статью следует разработать методологическую базу по осуществлению муниципального финансового контроля и аудита эффективности расходов на общее образование. За основу следует взять стандарты Счетной Палаты РФ.

3) Критерии эффективности определяются и утверждаются индивидуально в ходе подготовительного этапа каждого аудита эффективности, однако можно прийти к примерному набору индикаторов в определенной сфере. При разработке методики расчета показателей эффективности использования бюджетных средств на общее образование необходимо учесть результаты проверок Комитета по образованию Санкт-Петербурга, так как выявленные нарушения являются весомыми при определении эффективности деятельности образовательного учреждения и эффективности выделенных средств.

4) На наш взгляд, необходимо законодательно утвердить систему определения ежегодных рейтингов общеобразовательных учреждений в регионе. Рейтинги можно использовать при установлении государственных заданий и нормативов финансового обеспечения образовательной деятельности. В целях стимулирования в дополнение к минимальным государственным нормам затрат должно применяться дополнительное государственное финансовое обеспечение для передовых в рейтинге образовательных учреждений и материальное поощрение лучших педагогов, что следует отразить в нормативных актах.

ЛИТЕРАТУРА

1. «Бюджетный кодекс Российской Федерации» от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 29.07.2017);
2. Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 41-ФЗ «О Счетной палате Российской Федерации»;
3. Распоряжение Комитета №4-р от 30.11.2016 «Об утверждении регламента работы Комитета государственного финансового контроля Санкт-Петербурга»;
4. Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 24.02.2004 N 225 (ред. от 11.12.2013) «О Комитете по образованию»;
5. Комитет по образованию Санкт-Петербурга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://k-obr.spb.ru/ - Заглавие с экрана. - (дата обращения: 24.09.17г.);
6. Федеральная служба государственной статистики Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/ - Заглавие с экрана. - (дата обращения: 15.09.17г.);
7. Комитет финансов Санкт-Петербурга Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://old.fincom.gov.spb.ru/cf/main.htm - Заглавие с экрана. - (дата обращения: 26.09.17г.);
8. Официальный сайт Администрации Санкт-Петербурга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://gov.spb.ru/ - Заглавие с экрана. - (дата обращения: 29.09.17г.);
9. «СГА 104. Стандарт внешнего государственного аудита (контроля). Аудит эффективности» (утв. постановлением Коллегии Счетной палаты РФ от 30.11.2016 N 4ПК).

УДК: 330.526:33

В.А. Шкарупо
Санкт-Петербургский Политехнический Университет Петра Великого

О НЕОБХОДИМОСТИ РАЗРАБОТКИ КОМПЛЕКСНОЙ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В СФЕРЕ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА

Актуальность. Индустрия гостеприимства представляет собой собирательное понятие для различных форм предпринимательской деятельности, специализирующихся на рынке услуг, связанных с размещением и обслуживанием гостей. На современном этапе гостиничный бизнес развивается стремительными темпами, стараясь удовлетворить всевозрастающие потребности туристов. Возрастающую популярность гостиниц подтверждают исследования, согласно которым количество забронированных ночей по России выросло на 37% в первом полугодии 2017 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.[1]

Несмотря на то, что масштаб гостиничной отрасли в России развит значительно меньше чем за рубежом, в последние годы внутрироссийский туризм активно развивается и становится все более востребованным и актуальным среди жителей РФ и иностранных путешественников. На рост популярности внутреннего туризма оказали влияние множество факторов. Например, ощутимое снижение количества зарубежных поездок граждан связывают с относительно высокой волатильностью курса ведущих мировых валют, что в свою очередь умножает заинтересованность в поездке в Россию у владельцев долларов и евро из других стран.[2]

Доля гостиничного бизнеса стабильно умножается из года в год и имеет отличный прогноз развития в долгосрочной перспективе, что вызывает все больший интерес вложения капитала в данную сферу у инвесторов и определяет потребность в качественной оценке стоимости предприятий гостиничной индустрии. Однако, существующие методы оценки не учитывают в полной мере специфику гостиничного предприятия, а также показывают результаты, отличающиеся друг от друга.

Цель исследования: систематизировать механизмы проведения оценки рыночной стоимости предприятий для выполнения качественной оценки предприятия гостиничного бизнеса.

Методика исследования. Сам по себе интерес к процессу оценки стоимости бизнеса растет с каждым годом, несмотря на то, что оценка стоимости как методика появилась еще в 1960-х годах с появлением труда Модильяни и Миллера «Дивидендная политика, рост и оценка стоимости акций». И на данный момент оценка стоимости предприятий направлена не только на осуществление процедур купли-продажи, но и с целью принятия грамотных управленческих и стратегических решений. Методики, применяющиеся в России для оценки стоимости бизнеса, большей частью строятся на методиках западных специалистов. Однако, ввиду различных причин (несоответствие стандартов западного и российского бухгалтерского учета, несовпадение приоритетов в показателях оценок, законодательные отличия России и западных стран) западные методики адаптируются к российским реалиям путем упрощения или исключения отдельных оценочных показателей.

На сегодняшний день представляется возможным рассчитать рыночную стоимость предприятия, применив 3 подхода: сравнительный, затратный, доходный.[3]

При использовании сравнительного подхода за основу берется рыночная информация, принимаются во внимание действия потенциальных покупателей и продавцов. Главным принципом выступает принцип замещения, согласно которому покупатель не будет инвестировать средства в предприятие до тех пор, пока стоимость данного предприятия будет превышать вложенные средства на покупку аналогичного предприятия с аналогичными

свойствами. Несмотря на то, что данный метод базируется на реальной рыночной информации и учитывает отраслевые факторы, при оценке во внимание принимается только ретроспективная информация, требующая корректировок, а будущие ожидания инвесторов не учитываются вовсе.

Затратный подход включает в себя методы оценки стоимости, которые позволяют учесть амортизацию предприятия и выявить затраты, требующиеся с целью его замещения или восстановления. Данный подход опирается на информацию, содержащуюся в учетных и финансовых документах, что делает оценку более обоснованной, однако в расчет не берутся дальнейшие перспективы развития и риски предприятия.

Доходный подход позволяет взять во внимание риски и фактор времени и оценить предприятие, основываясь на установлении его ожидаемых доходов и соотнесении этих доходов с текущими затратами. Несмотря на то, что при использовании данного подхода берутся во внимание возможные риски и учитывается интерес инвесторов, прогнозирование будущих результатов и затрат представляет сложность, а также не учитывается конъюнктура рынка

Результаты исследования. Результаты исследования указывают на то, что существует несколько подходов к определению рыночной стоимости предприятий, включающих в себя различные методики. Однако, в условиях несовершенного рынка конечные результаты использования различных подходов отличаются друг от друга, что вводит в заблуждение и создает определенные трудности и для продавцов и для покупателей. Проанализировав существующие методы оценки, можно сделать вывод, что ни один из них нельзя считать базовым методом. Каждый метод целесообразен для применения в конкретных ситуациях, что заставляет оценщиков предварительно классифицировать обстоятельства оценки, использую группировки объектов, типы сделок, момента произведения оценки и т.д.

Вывод. Из всего вышесказанного следует вывод, что существует необходимость разработки комплексной методики оценки рыночной стоимости предприятий, которая бы вбирала в себя преимущества имеющихся методик и минимизировала их недостатки, а также позволяла учитывать специфику предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. PRO HOTEL. Портал про гостиничный бизнес [Электронный ресурс] : гостиницы России, статистика и исследования, аналитика в гостиничном бизнесе, 25.07.2017. – Режим доступа: http://prohotel.ru/review-220662/0/, свободный (дата обращения 5.10.2017)

2. Шкарупо В.А. Развитие сферы гостиничных услуг в Санкт-Петербурге на современном этапе// Современная экономика: социальные вызовы и финансовые проблемы 21 века – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2017

3. Приказ Минэкономразвития России от 20.05.2015 N 297 «Об утверждении Федерального стандарта оценки «Общие понятия оценки, подходы и требования к проведению оценки (ФСО N 1)» // СПС КонсультантПлюс [Электронный ресурс] // Опубликован на официальном интернет-портале правовой информации http://www.consultant.ru/

УДК 336.225

Яблоков Д.Ю., Викторова Н.Г.
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ВНЕДРЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА УПРАВЛЕНИЕ НАЛОГОВЫМИ ПРОЦЕССАМИ

Актуальность. В современном быстро меняющемся мире проблемы эффективного государственного управления особенно актуальны. Мобильность, транспарентность становятся важными составляющими реализации любого общественного процесса. За последние несколько лет резко изменилась парадигма налогового администрирования: функция жесткого контроля за полнотой и своевременностью уплаты налогов в бюджетную систему города трансформировалась в клиентоориентированный подход к налогоплательщикам, создающий наиболее комфортные условия исполнения ими налоговой обязанности [1]. Позволили это сделать широко применяемые налоговыми органами инновационные технологии.

В статье использован системный подход, общенаучные методы анализа и синтеза; открытые статистические данные. Для обработки данных был использован язык программирования R.

Целью настоящего исследования является оценка влияния внедрения ИКТ на управление налоговыми процессами. В соответствии с поставленной целью необходимо решить следующую задачу: проанализировать влияние отдельных инфотелекоммуникационных показателей на налоговые доходы бюджета г. Санкт-Петербурга и сделать соответствующие выводы. Предлагается доказать следующую гипотезу: рост налоговых поступлений в консолидированный бюджет г. Санкт-Петербурга зависит от числа активных абонентов сети Интернет.

В информационной базе Федеральной налоговой службы России сегодня хранятся и используются сведения о множестве объектов (юридических лицах, индивидуальных предпринимателях, физических лицах и др.) [2]. Так, в среднем за год, налоговые органы получают около 1 млрд записей [3]. Это стало возможно, в первую очередь из-за широкого распространения высокоскоростной сети Интернет, что послужило толчком для существенного увеличения объемов передаваемой информации (рис. 1) [4].

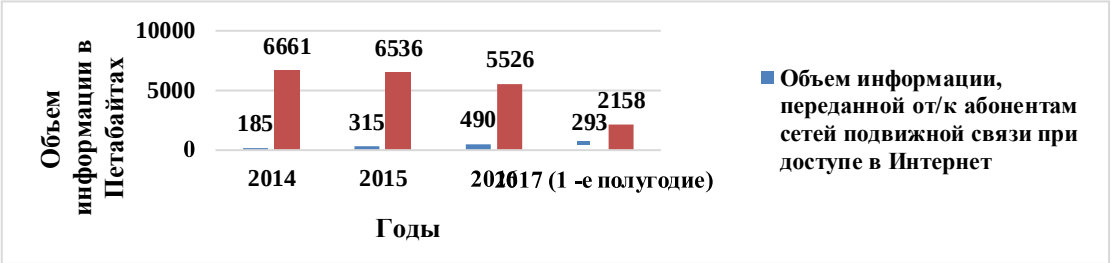


Рисунок 1. Объем информации, переданный в 2014-2017 гг. в Санкт-Петербурге через каналы связи общего пользования.

Источник: составлено авторами на основе данных http://minsvyaz.ru и https://nalog.ru

Из рисунка 1 видно, что объем информации, переданной от/к абонентам сетей подвижной связи при доступе в Интернет ежегодно растет. Например, по сравнению с 1-м полугодием 2014 г. объем информации в 2017 г. увеличился на 499,7%. Суммарный объем за 2016 г. составил 6016 Петабайт, при этом объем хранилища одного из центров обработки

данных ФНС имеет объем только около 30 Петабайт. Из анализа видно, что здесь присутствует передовая инфотелекоммуникационная компонента, позволяющая подойти к решению поставленной выше задачи.

Как оценить влияние внедрения ИКТ на управление налоговыми процессами? Для этого предлагаем сопоставить следующие показатели: - общее количество активных абонентов с различным доступом к сети Интернет на конец отчетного периода и объем налоговых поступлений в бюджет города.

Итак, на основе данных Министерства связи и массовых коммуникаций Российской Федерации рассмотрено влияние двух инфотелекоммуникационных факторов на величину налоговых поступлений в бюджетную систему РФ. Показатели степени взаимосвязи между двумя случайными величинами (X – объем налоговых поступлений в бюджет г. Санкт-Петербурга и Y – число активных абонентов доступа к сети Интернет) приведены на рисунке 2.

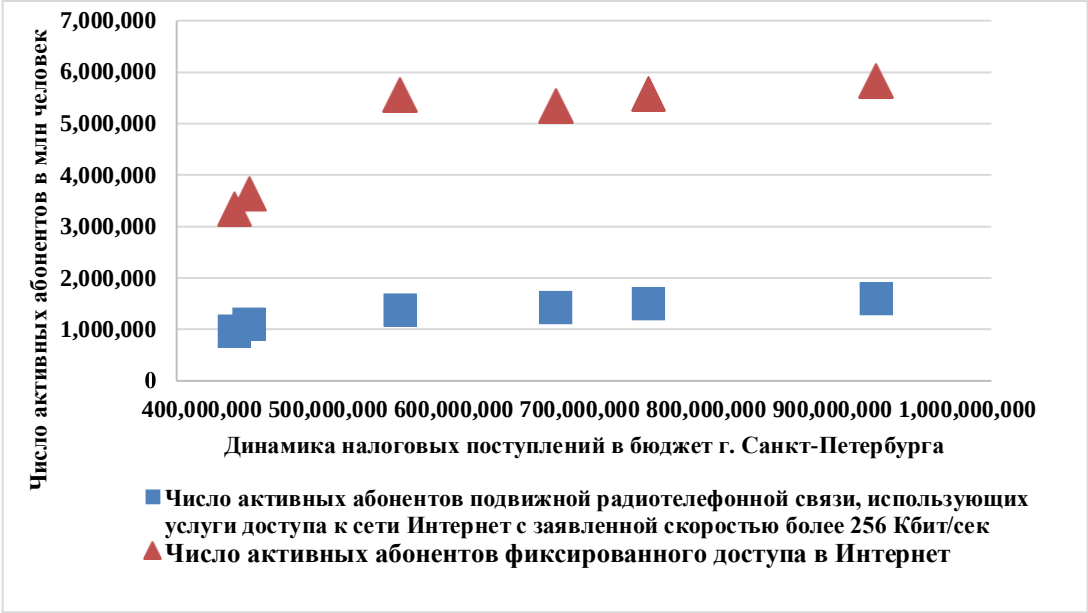


Рисунок 2. Влияние числа активных абонентов с различным доступом к сети Интернет на объем налоговых поступлений в бюджет г. Санкт-Петербурга (2011–2016)

Источник: составлено авторами на основе данных http://minsvyaz.ru и https://nalog.ru

К «активным абонентам» будем относить абонентов, воспользовавшихся соответствующими услугами хотя бы один раз за отчетный квартал или внесших абонентскую плату хотя бы за один месяц отчетного квартала.

В рамках проведенного анализа (рис. 2) выявлено, что между объемом налоговых поступлений в бюджет г. Санкт-Петербурга и активным числом абонентов различного вида доступа к сети Интернет существует выраженная линейная зависимость: несмотря на определенную вариацию наблюдений, по мере увеличения числа абонентов объем налоговых поступлений в среднем также возрастает. Значение коэффициента корреляции Пирсона составило для абонентов с фиксированным доступом 0,84, а с мобильным – 0,93, что соответствует высокой и очень высокой тесноте связи между исследуемыми показателями. Данная корреляционная связь является статистически значимой ($p < 0{,}01$). Следовательно, выдвинутая гипотеза о том, что рост налоговых поступлений в бюджет зависит от числа абонентов сети Интернет, подтверждается.

Прослеживается влияние использования ИКТ в налоговом администрировании на величину налоговых поступлений в бюджет государства. Это обусловлено, во-первых,

доступностью для налогоплательщиков Интернета, а значит, возможностями формирования и передачи необходимой информации налоговым органам, онлайн оплату налогов.

Подводя итог исследованию, можно сделать вывод, что выявленные факторы могут быть использованы для комплексного повышения эффективности электронного налогового администрирования на региональном уровне.

ЛИТЕРАТУРА

1. Яблоков Д.Ю., Викторова Н.Г. Использование технологий больших и открытых данных в электронном налоговом администрировании // Неделя науки СПбПУ : материалы научной конференции с международным участием. Лучшие доклады. - СПб. : Изд-во. Политех. ун-та, 2016. - 415 с. (С. 312-315.)
2. Евстигнеев Е.Н., Викторова Н.Г. Применение технологий веб 2.0 для подготовки кадров в финансово-налоговой сфере // УПРАВЛЕНЕЦ № 2/60/ 2016 (С. 66-72.)
3. Официальный сайт Федеральной налоговой службы России URL: https://www.nalog.ru/
4. Официальный сайт Министерства связи и массовых коммуникаций Российской Федерации URL: https://minsvyaz.ru/
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики URL: http://gks.ru

Подсекция. Актуальные вопросы государственного и муниципального управления

УДК 321.6.8

С.В. Белавина, М.В. Иванова
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

РЕФОРМИРОВАНИЕ АДМИНИСТРАТИВНО-ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО УСТРОЙСТВА, ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ И СИСТЕМЫ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

На сегодняшний день в Санкт-Петербурге сложилась чрезвычайно централизованная система управления, при которой большинство вопросов местного значения, обеспечивающие жизнедеятельность населения, которые в муниципальных образованиях России находятся в компетенции органов местного самоуправления – в сфере образования, здравоохранения, социальной защиты населения, жилищно-коммунального хозяйства, распоряжения имуществом и др., в Санкт-Петербурге решаются исполнительными органами государственной власти, в частности, администрациями районов.

Администрации районов – это, по сути, органы самоуправления с полноценным набором вопросов местного значения, адекватными ресурсами для их исполнения, но, практически, с полным отсутствием принципа разделения властей и механизмов контроля за использованием колоссальных бюджетных средств.

Так, глава администрации района назначается и освобождается от должности исключительно одним лицом - Губернатором Санкт-Петербурга без каких-либо конкурсных процедур. Между тем, глава администрации единолично является главным распорядителем средств бюджета, которые не утверждаются представительным органом ввиду его отсутствия. Например, в 2012 году совокупные сметы расходов районных администраций Санкт-Петербурга составили 97 млрд. 178, 873 млн. руб. из 430 млрд. расходов бюджета Санкт-Петербурга (Самая большая смета у администрации Приморского района – 7 млрд. 938, 739 млн. руб. – по сумме сравнима с совокупными доходами всех 111 муниципальных образований СПб; самая маленькая – у администрации Кронштадтского района – 1 млрд. 766, 832 млн. руб.), в 2015 году совокупность сметы расходов районных администраций Санкт-Петербурга составили 117,1 млрд руб., что равняется 27,1% расходной части бюджета Санкт-Петербурга. (Самая большая смета у администрации Приморского района – 10 млрд. 117 млн. руб. – по сумме выше совокупности доходов всех 111 муниципальных образований СПб; самая маленькая – у администрации Кронштадтского района – 1 млрд. 803 млн. руб.) В целях соблюдения принципа субсидиарности, закрепленного в Европейской хартии местного самоуправления, приведения системы власти в Санкт-Петербурге в соответствие с положениями Конституции РФ и 131-го Федерального Закона, а также учитывая современную политическую ситуацию в стране (особенно в 2-х столицах), в том числе, последние заявления высшего руководства страны о конкурсном отборе при назначении на должности во властных структурах, предлагается:

1. Закрепить в соответствующих законах Санкт-Петербурга 2 уровня муниципальных образований по общероссийскому аналогу:

- первый уровень - 111 существующих внутригородских муниципальных образований;
- второй уровень - 18 внутригородских муниципальных районов в границах существующих районов Санкт-Петербурга.

2. Представительные органы внутригородских муниципальных районов Санкт-Петербурга (районные муниципальные советы) формировать путем делегирования глав внутригородских муниципальных образований и депутатов муниципальных советов (например, 5 от каждого муниципального образования), применив пп. 1 п. 4 ст. 35 131-го Федерального Закона и к внутригородским муниципальным образованиям городов федерального значения.

3. Глав администраций внутригородских муниципальных районов утверждать районными муниципальными советами по результатам конкурсов. Конкурсная комиссия формируется Законодательным Собранием по представлению Губернатора Санкт-Петербурга и районным муниципальным советом в соответствии с действующим законодательством.

Для достижения поставленных целей потребуется незначительная корректировка федерального и регионального законодательства, в частности ст. 79 131-го Федерального Закона (особенности МСУ в городах федерального значения) и Закона Санкт-Петербурга от 23.09.2009г. № 420-79 «Об организации МСУ в Санкт-Петербурге».

Кроме того, предлагаемый вариант исключает разрушение построенной системы МСУ в городе, но плавно встраивает ее в новую конфигурацию управления городом с соблюдением всех демократических принципов. Губернатор и Законодательное Собрание Санкт-Петербурга, как и во всей остальной России, и при новой системе сохраняют значительные властные полномочия и финансовые ресурсы, при этом избавляясь от избыточных функций, по своей природе принадлежащих местному самоуправлению.

Предлагается убрать из полномочий внутригородских муниципальных районов и передать муниципальным образованиям, такие функции как: Осуществлять выделение помещений для приема избирателей депутатами Законодательного Собрания Санкт-Петербурга и материально-техническое обеспечение этих помещений, информировать жителей района о месте и времени встреч депутатов Законодательного Собрания Санкт-Петербурга с избирателями; Организовывать и проводить на территории района мероприятия, посвященные международным, общепризнанным (традиционным) и общероссийским праздникам и памятным дням, праздникам Санкт-Петербурга, праздникам в честь основания городов на территории Санкт-Петербурга, детским и юношеским праздникам и дням памяти в Санкт-Петербурге; Обеспечивать рассмотрение обращений граждан в соответствии с действующим законодательством, обеспечивать организацию приема граждан и представителей организаций по вопросам, отнесенным к компетенции Администрации; Направлять Губернатору Санкт-Петербурга представления о награждении граждан государственными наградами Российской Федерации, наградами Санкт-Петербурга, ходатайствовать в установленном порядке о награждении премиями, стипендиями, наградами, учрежденными органами государственной власти Санкт-Петербурга, присваивать звание "Ветеран труда"; Оказывать содействие зарегистрированным кандидатам, избирательным объединениям, инициативной группе по проведению референдума и иным группам участников референдума в организации и проведении агитационных публичных мероприятий в установленном порядке; Осуществлять в порядке, установленном Правительством Санкт-Петербурга, подготовку заключения о согласовании либо мотивированном отказе в согласовании возможности размещения нестационарных торговых объектов на земельных участках, находящихся в государственной собственности Санкт-Петербурга или государственная собственность на которые не разграничена, в пределах своей компетенции; Осуществлять сбор и представление в соответствующее государственное учреждение Санкт-Петербурга сведений для ведения Реестра объектов, на которых не допускается розничная продажа алкогольной продукции, а также объектов и территорий, на которых не допускается розничная продажа алкогольной продукции с содержанием этилового спирта более 15 процентов объема готовой продукции.

Указанный вариант не только не потребуют дополнительных финансовых вливаний, проведения новых выборов, увеличения штатной численности органов власти и других затратных процедур, но и позволяют сэкономить бюджетные средства в значительном объеме:

1. На содержание районного муниципального совета и его председателя дополнительных средств не потребуется, т.к. все делегированные в него главы и депутаты получают денежное содержание или компенсацию, связанную с осуществлением мандата, в своем муниципальном образовании. Заседания совета проходят не реже 1 раза в 3 месяца, в связи с чем организационно-техническое сопровождение работы районного совета вполне может обеспечить действующий аппарат районной администрации;

2. В настоящее время в исполнительных органах государственной власти Санкт-Петербурга работают примерно 7300 государственных гражданских служащих, из них в районных администрациях – около 3000 человек. Среднемесячная зарплата госслужащих Санкт-Петербурга в 2012 году составила 60,1 тыс. руб., муниципальных служащих – 40,6 тыс. руб. Среднемесячная зарплата госслужащих Санкт-Петербурга в 2015 году составила 75 тыс. руб., муниципальных служащих – 43,4 тыс. руб. При преобразовании районных администраций в исполнительно-распорядительный орган местного самоуправления статус государственных гражданских служащих, работающих в них, изменится на статус муниципальных служащих. Нетрудно подсчитать, при той разнице в денежном содержании, городской бюджет сэкономит 1 млрд. 137 млн. руб. в год.

Кроме того, разница в доплатах к пенсиям государственным служащим Санкт-Петербурга по отношению к муниципальным служащим почти 2-кратная. Если взять за основу, что в Санкт-Петербурге примерно 3 тыс. госслужащих, работавших в районных администрациях, получают доплату к пенсии из бюджета Санкт-Петербурга, а с введением новой системы они будут получать муниципальную доплату, экономия бюджета составит еще около 500 млн. руб**.** в год.

Вывод: при минимальных затратах и рисках Санкт-Петербург получает колоссальный экономический и политический эффект, полноценное местное самоуправление, стройную систему управления мегаполисом, ужесточение контроля за расходованием бюджетных средств со стороны представительных органов, а также дополнительный импульс к развитию демократических процессов, привлечению населения к процессам управления.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 06.10.2003 N 131-ФЗ (ред. от 29.07.2017) "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 10.08.2017
2. Закон Санкт-Петербурга от 23 сентября 2009 г. N 420-79 "Об организации местного самоуправления в Санкт-Петербурге" (Принят Законодательным собранием Санкт-Петербурга 23 сентября 2009 года)
3. Дегтерева В.А., Гончарова Н.Л. Государственное и муниципальное управление инновационно-инвестиционной деятельностью в условиях экономической нестабильности //Перспективы науки. 2016. № 12 (87). С. 65-70.

УДК 351/354

Гарбузюк И.В., Гранев В.В.
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

УСЛУГИ В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Вопросам сервисного обслуживания уделено внимание многими отечественными и зарубежными авторами. Особое внимание, на взгляд авторов, необходимо уделить государственным услугам, как элементам социально-экономической политики государства, оказывающим определенное влияние на качество жизни населения, что обуславливает актуальность темы. Целью данной работы является определение специфики государственных услуг в сфере государственного и муниципального управления. исходя из цели исследования, основными задачами являются рассмотрение подходов к определению понятия «услуга», взаимосвязь качества услуги и конкурентоспособности, основные тенденции в политике государства в отношении государственных и муниципальных услуг.

В современной экономической литературе представлены различные подходы к определению услуги, что объясняется спецификой сферы услуг, большой дифференциацией и специфическими особенностями ее составляющих. В классической трактовке услуга рассматривается как любое мероприятие или выгоду, которую одна сторона может предложить другой. В данной трактовке отражена основная специфическая особенность услуг – ее нематериальность и как следствие невозможность обладания чем-либо материальным. Т.Н. Третьякова понимает услугу как форму экономических отношений по поводу конкретной трудовой деятельности, в процессе которой создается специфическая потребительная стоимость [2]. В трактовке Л.А. Ворониной услуга представляет собой деятельность, направленную на удовлетворение потребности путем предоставления благ материального и нематериального характера, которые соответствуют данной потребности [4].

Таким образом, авторы работы считают, что услуга представляет собой специфический продукт труда, стоимость которого выражается в полезном эффекте труда, он неосязаем и не приводит к завладению чем–либо. Именно для сфер государственного и муниципального управления характерен подход представленный в данной трактовке.

Одним из критериев эффективности деятельности поставщика услуг и его конкурентоспособности является качество услуг. При этом высокое качество услуги, а также процессов ее оказанной, не даёт гарантии построения длительных отношений с клиентом. Услугу нельзя заменить на стадии эксплуатации, как это можно делать с товарами. Тем не менее, контроль за качеством через исследования позволяет выявить источники будущих проблем с тем, чтобы упредить их появление. В данном аспекте можно выявить специфику государственных услуг. Качество государственных и муниципальных услуг является необходимым условием развития государственной политики и систем государственного и муниципального управления. Регулирование и контроль качества услуг реализуется в системе государственного и муниципального управления, и в данном случае спецификой является определение конкурентов и конкуренции в данной сфере. В ряде случае конкурентами по определенным видам услуг являются коммерческие организации и, на наш взгляд, именно в системе государственного и муниципального управления формируются дополнительные конкурентные преимущества, формирующие и поддерживающие высокое качество государственных услуг. В отдельно взятых случаях конкуренты на рынке услуг в отношении государственных и муниципальных учреждений отсутствуют. Это может снизить качество, предоставляемых услуг. С одной стороны, отсутствие конкурентов отменяет необходимость повышения качества, рассматриваемы услуг. С другой, стороны системы государственного и муниципального управления, а также сами потребители выдвигают свои, конкретные

требования к оказанию услуги, ее качеству и тем самым стимулируют поставщиков услуг к совершенствованию.

В ряде научных подходов обосновывается предположение, что чем более важными для потребителя являются те или иные элементы обслуживания, тем более узкой является нейтральная зона, тем в меньшей степени нейтральным будет оставаться потребитель в отношении предлагаемого обслуживания. Это еще одна специфическая особенности услуг в сфере государственного и муниципального управления. Нейтральность потребителя в отношении государственных услуг является, на взгляд авторов, отражением отсутствия прямых конкурентов по ряду услуг в государственном и муниципальном управлении. И в данном случае встает вопрос о развитии и реформировании сферы государственных и муниципальных услуг.

Концептуальная идея преобразования государственного аппарата и формирования новой системы исполнительной власти впервые на государственном уровне нашла свое отражение в Послании Президента РФ Федеральному Собранию 1997 г. «Порядок во власти – порядок в стране», но на практике она не получила своего развития и была отложена в силу ряда объективных причин[1].

В 2003 году Президент РФ Владимир Путин в Послании Федеральному Собранию дал понять, что необходимость реформы назрела и её необходимо начать в ближайшее время. Для проведения необходимых преобразований Указом Президента РФ от 23 июля 2003 г. №824 «О мерах по проведению административной реформы в 2003–2004 годах» были определены приоритетные направления административной реформы и дано поручение Правительству сформировать комиссию по проведению административной реформы[1,3]. С этого момента началась сложная и кропотливая работа по совершенствованию деятельности органов исполнительной власти, оптимизации и информатизации их работы. По сути, началась новая история качества и доступности государственных услуг.

Сегодня мы можем видеть, в шаговой доступности, многофункциональные центры по предоставлению государственных и муниципальных услуг, которые сейчас называются «Мои документы». Одним из основных приоритетов работы этих центров является предоставление государственной или муниципальной услуги в режиме «одного окна». Таких центров в России более 1 353. Значение показателя охвата населения центрами и офисами государственных и муниципальных услуг составляет 47,95% при плановом значении– 40%, что говорит о расширении сети предоставления услуг населению.

Можно говорить, что идёт серьёзная оптимизация предоставления государственных и муниципальных услуг, которая по-нашему мнению выведет на качественно новый уровень взаимодействия государства и общества. Сюда же можно отнести и создание единого реестра предоставления государственных и муниципальных услуг, который находясь в открытом доступе будет способствовать повышению правового сознания граждан.

Тем не менее, до сих пор приоритетными направлениями административного реформирования России остаются следующие задачи:

- снижение избыточного государственного регулирования;
- повышение качества государственных услуг;
- повышение эффективности органов власти;
- повышение информационной открытости.

Не менее важно понять, что ещё отсутствует единое представление о доступности и качестве государственных и муниципальных услуг. Можно говорить о том, что граждане слабо представляют себе какая из предоставляемых услуг государственная, а какая нет, какие услуги в целом оказывает государство и местное самоуправление. Необходимо бороться с так называемым, правовым нигилизмом.

Также ключевую роль могут сыграть досудебные процедуры обжалования решений должностных лиц и властных структур. Это в какой-то мере будет способствовать внесудебному разрешению конфликтных ситуаций между государством и гражданином.

Активная стадия реформирования системы закупок для государственных и муниципальных нужд, унитарных и бюджетных предприятий показывает те коллизии, которые на данном этапе реформирования можно (и нужно) устранять. Можно с уверенностью сказать о том, что государство очень внимательно относится к процессам, протекающим в бюджетной и административно-управленческой сфере.

Для оценки административной реформы необходим комплексный анализ всех составляющих и внесённых изменений в российское правовое поле. Оценить, как и каким образом, данные изменения воздействуют на различные сферы жизни общества. Здесь требуется серьёзная и слаженная работа юристов, экономистов, социологов и других специалистов. Надо полагать, что даже не столько специалистов, находящихся в административно-управленческой структуре, а сколько специалистов вне данной сферы. Это важно для объективной оценки реформы, и поиска слабых её сторон (если такие будут иметь место).

Основные выводы, которые отражают специфику процессов оказания и реализации услуг в сфере государственного и муниципального управления, заключаются в том, что, как и всякие услуги государственные и муниципальные услуги нематериальны и невещественны, при этом основным аспектом является полезность труда; конкурентоспособность в рассматриваемой сфере специфична и определяет роль и значение государства в регулировании и повышении качества, предоставляемых услуг. реформы, проводимые в нашей стране направлены на повышение качества государственных и муниципальных услуг, с учетом их специфики, обеспечивая повышение качества жизни населения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Барциц И. Н. Реформа государственного управления в России: правовой аспект / И. Н. Барциц. – М.: Формула права, 2012. – с.80;
2. Воронина Л.И. Эффективность и результативность государственных и муниципальных служащих. Методы оценки // Менеджмент в государственных структурах: Альманах. — 2015. — С. 47–65;
3. Лексин В.Н. Качество государственного и муниципального управления и административная реформа / В.Н. Лексин, И.В. Лексин, Н.Н. Чучелина. - М.: Европроект, 2015. – 245 с.;
4. Третьякова Т. Н. Сервисная деятельность: учеб. пособие для студентов вузов / Т. Н. Третьякова. – М.: Академия, 2015. – 302 с

УДК 368

Н.А.Иванова, В.В.Ходырев
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ НА ОСНОВЕ АДАПТИВНОГО ПОДХОДА

Стабильное и успешное существование любого хозяйственного субъекта зависит от взаимосвязи ее внутренней среды с внешней. Не исключением являются и органы государственной власти. Один из которых - система и органы здравоохранения в РФ. Необходимость совершенствования системы и структур здравоохранения с целью повышения качества их функционирования является актуальной проблемой. Анализ публикаций по модернизации и совершенствованию системы здравоохранения показал практическое

отсутствие работ, использующих в своей основе принципы адаптивного управления. В этой связи предлагается использовать адаптивный подход при совершенствовании организационных структур и процедур управления в системе здравоохранении.

Цель данной работы – предложить направления модернизации системы управления здравоохранения РФ на основе использования адаптивный подход. Данный подход должен способствовать повышению качества лечебно-профилактических мероприятий и рациональному использованию ресурсов здравоохранения.

Задачами исследования являлись: изучение адаптивного стиля управления в менеджменте; анализ современных проблем управления здравоохранением, разработка программ мер, обеспечивающих эффективное совершенствование и функционирование системы здравоохранения в РФ.

Под адаптивным подходом в менеджменте подразумеваются формы и методы управления структурами, предполагающими возможность и способность системы управления изменять параметры и структуру регулятора и управляющей подсистемы в целом в зависимости от изменения внутренних параметров объекта или внешней среды, а также от изменений стратегически целей [1].

Одним из методов перехода к адаптивному управлению является реформирования структуры управления, путем создания дополнительных механизмов реагирования (информационного механизма адаптации, деятельность которого направлена на анализ изменений внешней и внутренней среды; алгоритмического механизма адаптации – цель которого: проведение рационального совершенствования процедур принятия управленческих решений)[2, с.55].

Система здравоохранение обладает особыми свойствами, связанными с тем, что важной ею частью является пациент, состояние его здоровья. Это существенно отличает ее функционирование от других систем. Данная особенность требует от системы здравоохранения способность изменять свою структуру, выбирать рациональные решения возникающих проблемы в связи с изменчивостью внешней среды. Для осуществления своевременного реформирования, обновления предлагается использование адаптивного подхода в управлении [3, с. 18].

Создание механизмов адаптации в системе здравоохранения позволило бы более полно и своевременно прогнозировать такие проблемы как: массовые вирусные заболевания, влекущие за собой очереди в поликлиниках на приеме к врачу, нехватку бесплатных медикаментов в станционерах или льготных медикаментов в аптеках и т.п.

Для эффективной работы аналитического и прогнозирующего блока требуется привлечь сотрудников здравоохранения различного территориального уровня. Так как центральные органы не могут адекватно оценивать ситуацию в отдаленных структурах здравоохранения. Например, Министерства здравоохранения и Комитеты по здравоохранению в крупных субъектах федерации не могут обладать достаточной информацией о положение дел в отдельных городских, районных поликлиниках и больницах.

Для этого районным органам здравоохранения на постоянной основе необходимо обеспечить финансовую и техническую возможность прогнозировать потребности в медикаментах, оборудование, кадрах; вести учет количества, причин обращений населения; проводить мониторинг удовлетворения оказываемых медицинских услуг; т.е. в полной мере задействовать информационный механизм адаптации для изучения внешней среды.

На основе полученных данных составлять отчеты, направляемые региональным, федеральным органам системы здравоохранения, а также блоку реагирования – Министерству здравоохранения РФ. Который в свою очередь, анализируя предоставленную информацию, выявляя внешние и внутренние причины возникновения кризисных ситуаций, использует

полученную информацию для дальнейшего прогнозирования и предотвращения подобных ситуаций.

Центральный аппарат управления здравоохранением используют результаты анализов для планирования размера финансирования, оснащения оборудованием медицинских учреждений, перераспределения обязанностей, ответственностей в подразделениях; т.е. задействует процедуры алгоритмического механизма адаптации.

Немаловажно взаимодействия между элементами низших уровней системы здравоохранения (районных органов здравоохранения, поликлиник и больниц), выражаемое в способности самостоятельность создавать связи между собой: делиться опытом, обмениваться различными ресурсами при необходимости. В ходе различных взаимодействий возможно перераспределение обязанностей, ответственностей в медицинских подразделениях.

Однако, стоит отметить, что в последнее время в системе здравоохранения наблюдаются тенденции децентрализации. Ослабление зависимости от государственных и муниципальных органов власти (федеральных и региональных структур управления здравоохранением) связано с вовлечением медицинских учреждений в рыночные отношения. Большинство больниц предлагают платные услуги населению, что в свою очередь придает им большей самостоятельности [3, с.256]. Для успешного функционирования в условиях рынка необходимо постоянно повышать квалификацию руководителей медицинских учреждений в области экономики, менеджмента, так как формирование негосударственного сектора услуг существенно изменяет навыки, требуемые от руководителей. Появление новых источников финансирования и возможности самостоятельного распоряжения бюджетом расширяют возможности быстрого и качественного удовлетворения потребностей клиентов-больных. Что также приведет к процессу адаптации с внешней средой.

Еще одним методом адаптации является совершенствование технологической базы организации. Благодаря научно-технической революции в различных сферах произошли стремительные изменения, появлялись инновационные технологии. Для выполнения своих целей, повышения качества оказываемых услуг здравоохранению необходимо внедрять новые технологии. Это касается как современного медицинского оборудования, так и вычислительной компьютерной техники, позволяющей перерабатывать различную информацию для обеспечения решения различных задач управления [2, с.56].

Инвестирование в приобретение нового оборудования - необходимый элемент совершенствования эффективности реализации целей здравоохранения. За счет их использования возможно снижение уровня смертности, повышение своевременной диагностики заболеваний.

Таким образом, научно-техническая революция имела благоприятные последствия для здравоохранения, позволив оказывать высококачественную медицинскую помощь. Однако появления инновационного оборудования требует повышения квалификации у сотрудников медицинских учреждений. Именно постоянное повышение квалификации не только управленческого, но и технического персонала способствует развитию адаптивности организации.

Внедрение новых методов управления, технологий, а также требований к сотрудникам, может быть встречено негативно с их стороны. В подобном случае целесообразно использовать методы поощрения - повышение оплаты труда, выдача премий за повышение квалификации. Задача руководителя – вызвать заинтересованность медицинских в структурных изменениях.

Выводы. Новизна в подходе к совершенствованию системы здравоохранения заключается в поэтапной процедуре задействования механизмов адаптации: предлагается сначала проводить мероприятия по совершенствованию информационного и алгоритмического обеспечения системы управления здравоохранением, а лишь потом

проводить серьезные «оптимизационные» структурные преобразования, закрытие медицинских учреждений и т.п.

ЛИТЕРАТУРА

1. Тихомирова О.Г. Адаптивное управление предпринимательскими структурами как открытыми динамическими системами // фундаментальные исследования. – 2012. – № 9. URL: https://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=30255 (дата обращения: 1.10.2017)
2. Ходырев В.В. Адаптивность систем управления промышленных предприятий. Часть 1. Основные термины и понятия.: учебное пособие. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2008.
3. Вялков А.И., Райзберг Б.А., Шиленко Ю.В. Управление и экономика здравоохранения: Учеб. пособие / Под ред. А.И. Вялкова. – М.: ГЭОТАР-МЕД, 2002.

УДК 314.335.044

Н.Н. Муравьёва, К.В. Швецов
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ПОРТРЕТ МНОГОДЕТНОЙ СЕМЬИ ПЕТРОГРАДСКОГО РАЙОНА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

Институт семьи традиционно рассматривается учеными как основа общества и колыбель зарождения первичных культурно-этнических и нравственных ценностей. Однако сегодня трансформация мужских и женских ролей в общественных отношениях привела к значимым изменениям потребности людей в исполнении исторически заложенных функций, обусловленных социальными эволюционными процессами. Исследование направлено на изучение портрета современной многодетной семьи Петроградского района Санкт-Петербурга и попытку установить причинно-следственные связи в процессах, повлиявших на его формирование. Комплексная оценка позволит оценить перспективы жизнеспособности сложившейся среднестатистической семьи с учетом государственной поддержки, позитивные и негативные последствия.

Цель работы – представить среднестатистический портрет многодетной семьи Петроградского района Санкт-Петербурга.

Задачи работы: проанализировать документы; собрать и систематизировать статистические показатели по многодетным семьям Петроградского района Санкт-Петербурга; проанализировать полученные статистические показатели; сделать выводы и предложения. *Методы исследования:* анализ, синтез, экстраполяция.

Классическая интерпретация понятия брака это – «исторически обусловленная, санкционированная и регулируемая обществом форма отношений между мужчиной и женщиной, устанавливающая их права и обязанности по отношению друг к другу, к детям и к обществу» [1]. Таким образом, брак является бессрочным контрактом между тремя сторонами: мужчиной, женщиной и государством, где есть начало – дата заключения брачного соглашения в официальных органах записи актов гражданского состояния и отсутствует дата окончания действия. В классической европейской философии Франции и Германии общественные отношения являются результатом разросшейся «семьи» из традиционной патриархальной как источника критических установок для других государственных институтов: кратических, социальных, имущественных и правовых. Немецкая философия Гегеля также увязывает введение брака в норму социальных отношений одновременно с возникновением прочного права собственности. В большинстве случаев правовое и религиозное нормирование указывают на то, что общество, государство и церковь воспринимают брак в качестве санкционированного, легализованного и освященного союза между индивидами. Еще одна важная особенность брака – это то, что в регулируемых

отношениях принимают участие не только супруги, но и родители и дети. Семья в сфере общественных отношений выполняет комплекс важных культурных функций: воспроизводство, воспитание и первичная социализация детей, формирование начальных хозяйственных практик и экономического взаимодействия. В целом институт брака и формируемые им культурные нормы задают антропологический фундамент для любой нации. Однако Россия, как и многие другие западные страны, уже столкнулась с «кризисом семьи». В докладе Национального Совета по подготовке и проведению Международного года семьи в Российской Федерации отмечалось, что косвенными и прямыми показателями неблагополучия семей являются следующие признаки: высокий показатель числа абортов, резкое снижение рождаемости, рост внебрачной рождаемости, высокая младенческая и материнская смертность, маленькая продолжительность жизни, рост числа разводов, распространение альтернативных вариантов членов в семье и т.д. Но самое неблагоприятное последствие в сложившейся ситуации – это высокая вероятность того, что дети, выросшие в «нездоровых» семьях, перенесут неудачный опыт на свою новую семью [2]. В условиях отсутствия механизма социального регулирования процесса разводов феномен «разводимости» воспроизводится детьми, выросшими в распавшихся семьях. Сегодня можно смело говорить о поколении детей разведенных родителей. Таким образом, если «кризис традиционной семьи» уже наступил, то на какой стадии он находится сейчас и может ли идти речь о построении здорового фундамента для российского общества. Поскольку демографическая ситуация в России также нестабильна, то государство уделяет особое внимание поддержке многодетных семей. Государственный интерес в деторождении напрямую выражается через размер единовременных и ежемесячных выплат: чем больше детей – тем выше выплаты. Это обусловлено тем, что для роста численности российского населения в каждой семье должно быть не менее трех детей. В том числе, именно многодетная семья выступает идеалом традиционного исторически сложившегося стереотипа брака [3].

Был проведен анализ многодетных семей Петроградского района Санкт-Петербурга. Согласно Социальному Кодексу Санкт-Петербурга «многодетная семья – семья (неполная семья), имеющая в своем составе трех и более детей (в том числе усыновленных, находящихся под опекой (попечительством), в возрасте до 18 лет» [4].

Статистическая выборка составила 50 семей. В качестве критериев благополучности семьи возьмем следующие: 1 – количество детей; 2 – полная/неполная семья; 3 – прописка всех членов семьи по одному адресу/нет прописки; 4 – дети от одного отца (да/нет); 5 – двойня/тройня.

По итогам расчетов получились следующие данные: 80% семей имеют 3-х детей, 10% – 4-х детей, 6% – 5 детей и очень редко встречаются семьи с 6-ю и 7-ю детьми (2%-ая вероятность в каждом случае). При этом в 60% случаев двойня встречается в семьях с 4-мя детьми, и один раз в семье с 5-ю детьми. В 92% случаев в семье есть отец, в остальных 8% – семьи неполные (отец не проживает с детьми и не платит алименты, либо присутствует свидетельство о смерти). В 82% случаев все дети в семье от одного отца, в 18% – либо каждый ребенок, либо несколько родились от разных отцов. Официальный брак установлен в 80% случаев. Однако только в 70% случаев отцы прописаны вместе с детьми и не имеют другого места прописки. Таким образом, портрет многодетной семьи Петроградского района Санкт-Петербурга следующий: семья с 3-мя детьми, один отец, оба родителя прописаны и проживают с детьми.

Однако в настоящий момент наблюдаются следующие негативные тенденции в портрете многодетной семьи, которые могут иметь развитие в ближайшем будущем:

1. Для женщин дети являются гарантией долгосрочного брака, а для мужчин – нет. Поэтому из 18% семей, где дети родились от разных отцов, в 67% отцы добровольно ушли из семьи (имеются свидетельства о разводе), а женщины завели детей в новом браке. Только в 22% имеется свидетельство о смерти мужа и вдовы повторно выходят замуж. В 11% случаев из семьи ушла мать.

2. Женщины предпочитают не прописывать отцов детей на одной жилой площади. В 30% случаев мужья прописаны отдельно от жены, где случаются варианты, когда часть детей прописана с матерью, часть с отцом. Степень доверия можно также выразить через желание супругов взять одинаковую фамилию (в 68% случаев). С другой стороны это можно объяснить нежеланием людей проходить долгие бюрократические процедуры.

3. В 26% случаев многодетные семьи являются малоимущими. Это можно отследить по объему жилой площади и количеству людей, прописанных в ней. Семьи из 5-ти человек могут проживать в коммунальной или однокомнатной квартире (где может быть прописано еще 2-3 человека, обычно – родители или родственники супругов), что, конечно, недостаточно для такого количества людей. Бывают случаи, когда женщины, не имея постоянного официального дохода, решаются завести 3-го ребенка, чтобы получать льготы и компенсации, полагающиеся многодетным. В таких случаях дети становятся возможностью получить дополнительный или, к сожалению, единственный доход.

4. В 20% случаев семьи имеют больше 3-х детей. Из 10 указанных семей, есть такие, в которых у одной – 6 детей, у другой – 7 детей. Это самые многодетные семьи Петроградского района. Мотивацию семьи-лидера по численности детей мы узнать не можем ввиду необходимости взять интервью, то мотивацию первой можно предположить: дети школьного возраста этой семьи обучаются в гимназии Святого Благоверного Александра Невского. Следовательно, эта семья в значительной степени религиозна и исповедует православие. В православной культуре запрещены аборты и поощряется большое количество детей. Религиозность как тенденция не должна стать основным фактором на пути семьи к многодетности.

Выводы. В данной работе был представлен портрет многодетной семьи Петроградского района Санкт-Петербурга на основе статистического анализа данных. Большинство многодетных семей из выборки являются благополучными с точки зрения состава семьи и других критериев (прописки, однородности фамилии, полноты семьи, регистрации брака и т.д.). С другой стороны наблюдаются и негативные тенденции, которые могут плохо повлиять на подрастающее поколение детей, которым присуще перенимать (как уже было выше сказано) родительскую модель поведения в семье. Многодетные семьи в целом можно разделить на две большие группы: 1 – семьи, где супруги сохраняют верность друг другу продолжительное время и делают выбор в пользу многодетности осознанно; 2 – семьи, в которых дети являются вынужденной мерой для сохранения очередного брака матери. Главной проблемой семьи второго типа является уход одного из супругов из семьи. Для решения проблемы необходимо ужесточить меры при бракоразводном процессе. Например, установить квоту движимого и недвижимого имущества, которую должен в наследство оставить уходящий из семьи супруг каждому ребенку (недвижимое: не менее санитарной нормы жилой площади на человека из бывшего состава семьи включая мать ребенка; движимое: либо алименты, выплачиваемые ежемесячно в размере полуторакратной величины прожиточного минимума до наступления совершеннолетия ребенка, либо выплата денежного капитала в полном размере затрат на обучение в дошкольном и школьном образовательном учреждении). Данная мера должна защитить многодетные неполные семьи и позволит препятствовать бракоразводному процессу, однако вызовет более высокие риски уклонения от законодательной обязанности. Данные предложения будут полезны в работе Комитета по социальной политике и региональным отделам (управлениям) социальной защиты населения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Энциклопедический социологический словарь // Общая ред. акад. Г.В. Осипова. М.: ИСПИ РАН, 1995. 940 с. С. 75.

2. Материалы социологических исследований аспирантов и соискателей кафедры философии и социологии АГУ. 1995-2008 гг. / Л.А. Делова, М.А.Зейтунян, Е.А. Панина, Э.С. Асанова С.Г. Шеуджен, Д.О. Бондаренко, Д.А. Калашова.

3. Афасижев Т.И., Хрупин С.И. Семейно-брачные отношения в современном социокультурном

пространстве России: региональный аспект.// статья – 8 с.
4. Закон Санкт-Петербурга от 22 ноября 2011 г. № 728 «Социальный кодекс Санкт-Петербурга» – 79с.

УДК 364.07571

Н.Н. Муравьёва, Е.Б. Мудрова
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНЫХ МОДЕЛЕЙ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Социальное предпринимательство (далее – СП) отличается от обычного предпринимательства тем, что, в первую очередь, оценивается с точки зрения достижения социального результата. Поэтому критерии, по которым следует характеризовать бизнес-модели СП, должны затрагивать не только экономические аспекты, но и социальную составляющую деятельности предприятия. В статье представлены наиболее выдающиеся модели социального предпринимательства с точки зрения некоммерческого фонда Ашока.

Цель работы – наглядно представить зарубежные модели социального предпринимательства. *Задачи работы*: найти и проанализировать доступные источники информации о зарубежных моделях социального предпринимательства; построить схемы бизнес-моделей.

Методы исследования: анализ, сравнение, обобщение, графическое моделирование.

Для представления и анализа зарубежных бизнес-моделей социального предпринимательства были использованы стипендиаты международного некоммерческого фонда «Ашока». Исследовалось 4 примера из 3-х сфер деятельности, выделяемых фондом.

Сфера «Вовлечение гражданского общества»

1. Interrupcion (Аргентина, Южная Америка). Миссия: Развить парадигму экологически чистого сельскохозяйственного производства с использованием честного труда и производства здоровой еды для каждого. Interrupcion – организация, работающая с производителями сельскохозяйственной продукции и помогающая им организовать систему сбыта высококачественной продукции социально ответственным гражданам. Для воспитания социально-ответственных граждан компания на протяжении нескольких лет финансирует учебную программу Агора, направленную на изменение образа мышления молодежи, подталкивает ее к созданию социальных инициатив. Другое направление работы – снабжение производителей техническим оборудованием, чтобы помочь им вступить в общественное движение Справедливой торговли; дальнейшее сопровождение организаций для получения социальных премий и их правильного инвестирования в развитие. Третье – налаживание каналов сбыта продукции сельских хозяйств и помощь в превращении местных низовых организаций в социальный микробизнес (модель 1, табл. 1). Решаемые социальные проблемы: развитие сельскохозяйственных предприятий, трудоустройство, преобразование окружающей среды, улучшение качества продуктов питания, развитие гражданского общества. Целевая аудитория: сельскохозяйственные предприниматели, студенты. Благополучатели: сельскохозяйственные предприятия. Покупатели: обычные потребители [1].

Сфера «Экономическое развитие»

2. Community Exchange System (Южная Африка). Миссия: преломление тенденции «богатые становятся богаче, а бедные становятся еще беднее», борьба с нищетой.

Community Exchange System – интернет-система альтернативной валюты. Она предоставляет торговую площадку для обеспечения формальной ценности для неформального обмена товарами и услугами в сельских общинах Южной Африки. Каждая местная община рассматривается как отдельная экономика, в которой между всеми поровну делятся «очки» в системе. Человек предлагает свои услуги или товары и зарабатывает очки. Затем он может использовать эти очки для оплаты другим членам общины. Данная система обеспечивает

справедливую оценку предлагаемых продуктов, которую в денежном эквиваленте люди Африки неспособны заплатить из-за дефицита денег в обращении. Такая альтернативная банковской система повышает самооценку людей, сохраняет их достоинство. Система функционирует в 80 странах среди 835 групп обмена (модель 2, табл. 1). Решаемые социальные проблемы: развитие экономики сельских общин, трудоустройство. Целевая аудитория: ремесленники, безработные, нищие. Благополучатели – покупатели: пользователи системы [2].

3. Twin Cities Rise! (США). Миссия: вывести жизнь из нищеты посредством значимой работы. Twin Cities Rise! – организация, поддерживающая людей в бедности на их долгом пути к получению стабильной работы. Она проводит профессиональное обучение участников программы, формирует у них необходимые для будущей работы навыки.

Twin Cities Rise! была создана как альтернатива программе профессиональной подготовки и борьбы с бедностью в США, считающейся неэффективной. Государство и бизнес не желают вкладываться в людей с высокой степенью риска (судимых, эмигрантов, без образования и т.д.). Заметим, что процент белого населения, находящегося в бедности гораздо меньше (9,8 %), чем среди испаноязычного (23 %) и афроамериканцев (24 %).

Участником Twin Cities Rise! может стать любой человек в обмен на обещание работать, не употреблять наркотики, соблюдать кворум, и на соглашение работать в одной из компаний-партнеров в течение одного года при полной заработной плате и пособии или оплатить стоимость программы обучения.

К каждому участнику прикрепляется индивидуальный коуч, сопровождающий его во все время обучения и в первый год работы. Таким образом, бизнес получает квалифицированного работника и стремится сохранить его как можно дольше, а государство – решение проблемы нищеты, занятости и обеспечения прожиточного минимума (модель 3, табл. 1). Решаемые социальные проблемы: трудоустройство, развитие экономики, сглаживание расового неравенства. Целевая аудитория: безработные, «цветное» население США, нищие. Благополучатели: безработные, «цветное» население США, нищие. Покупатели: работодатели [3].

Сфера «Окружающая среда»

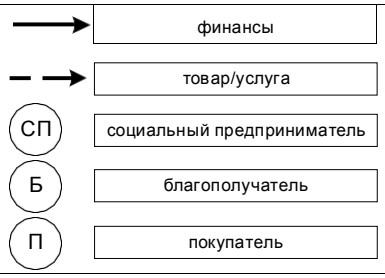
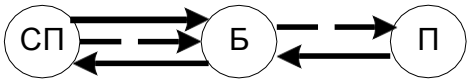
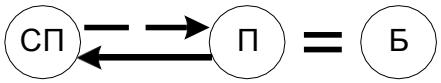
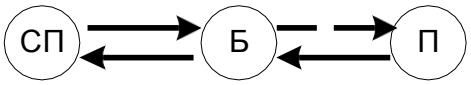
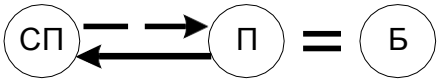
4. Programa Amigable con el Cambio Climático (Коста Рика).Миссия: оказание стратегических экологических услуг, способствующих развитию социальной и личной ответственности в области осознания важности экологии и спасения исчезающих видов.

Programa Amigable con el Cambio Climático – альянс четырех организаций-партнеров: Программы-координатора союзников по изменению климата, химической лаборатории Национального университета (занимается исследованиями и расчетами выбросов углекислого газа в атмосферу), Института лесных исследований и сервиса Национального университета (занимается восстановлением лесов) и Компании «Control Union Certifications» (международная организация, разрабатывающая стандарты в области лесопользования). Химическая лаборатория рассчитала средний уровень выбросов углекислого газа от повседневной деятельности и определила количество деревьев, которые должны быть посажены, чтобы компенсировать эти выбросы. Заинтересованные компании и лица могут приобрести сертификат или наклейку, которые сигнализируют всем об их добросовестном отношении к окружающей среде и компенсировании ущерба окружающей среде за счет посаженных на их деньги деревьев. Посаженные деревья контролируются в течение трех лет и заменяются при необходимости. Альянс активно популяризирует тему компенсирования вредных выбросов в атмосферу так, что правительство объявило о своем намерении сделать Коста Рику к 2021 году первой страной, у которой будет нейтральный уровень углекислого газа (модель 4, табл. 1).

Решаемые социальные проблемы: улучшение экологии, уменьшение вредных выбросов в атмосферу, сохранение лесного фонда. Целевая аудитория: социально-

ответственные потребители. Благополучатели – покупатели: социально-ответственные потребители [4].

Таблица 1 – Схемы моделей зарубежного СП

Используемые обозначения	
Модель №	**Схема**
Модель № 1 «Interrupcion»	
Модель № 2 «Community Exchange System»	 [5]
Модель № 3 «Twin Cities Rise!»	
Модель № 4 «Programa Amigable con el Cambio Climatico»	

Выводы. Представленные зарубежные модели СП имеют как экономический результат своей деятельности, так и социальный. К сожалению, вопрос оценки социального результата до сих пор остается открытым, поскольку его сложно «посчитать». Однако на интуитивном уровне общество понимает ценность социальных решений, например, проблемы получения образования для бедных или дискриминируемых слоев населения (снижения уровня преступности, возвращение в экономику незадействованных человеческих ресурсов) или прогрессивная поддержка предпринимателей на первом этапе инвестирования (развитие экономики, создание рабочих мест, борьба с безработицей). Примечательно, что в отдельных случаях даже удается поменять веками сложившиеся правила игры «в деньги» (например, модель СП «Community Exchange System»). В любой из представленных бизнес-схем косвенным благополучателем также является государство. Поэтому данная работа будет интересна органам государственной власти с точки зрения решения экономико-социальных проблем.

ЛИТЕРАТУРА

1. Interrupcion [Электронный ресурс]: [сайт]. – 2015. – Режим доступа:http://interrupcion.-org/interrupcion/ (дата обращения 10.10.2017).
2. Community Exchange System [Электронный ресурс]: [сайт]. – 2015. – Режим доступа: https://www.community-exchange.org/home/ (дата обращения 10.10.2017).
3. Twin Cities Rise! [Электронный ресурс]: [сайт]. – 2014. – Режим доступа: http://www.twincitiesrise.org/ (дата обращения 10.10.2017)
4. Programa Amigable con el Cambio Climático [Электронный ресурс]: [сайт]. – 2015. – Режим доступа: http://www.programaacc.org/ (дата обращения 10.10.2017).
5. Муравьёва Н.Н., Мудрова Е.Б. В сборнике: Неделя науки СПбПУ материалы научной конференции с международным участием, 2016. – С. 58

УДК 332.1; 332.122

В.И. Топалов, Е.Б. Мудрова
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

МЕХАНИЗМЫ ПОДДЕРЖКИ КОРЕННЫХ МАЛОЧИСЛЕННЫХ НАРОДОВ СЕВЕРА В РАЗЛИЧНЫХ СУБЪЕКТАХ РОССИИ

Политика российского государства, направленная на устойчивое развитие коренных малочисленных народов Севера России, реализуется, в том числе на уровне региональных и муниципальных структур. Значимость исследования механизмов государственной поддержки муниципальных образований, расположенных на территории традиционных мест проживания коренных народов Севера в различных субъектах Российской Федерации, определяется: необходимостью более глубокого осмысления происходящих перемен в современном социально-политическом развитии России; поиском новых подходов и путей в решении существующих общественно-социальных проблем; потребностью политико-правового обеспечения национально-культурного развития малочисленных коренных народов Севера Российской Федерации [1].

Цель работы – определить ключевые механизмы реализации поддержки коренных малочисленных народов Севера России. В задачи исследования входит выявление основных направлений поддержки коренных малочисленных народов Севера; определение проблем, возникающих при их реализации; обобщение позитивного опыта поддержки коренных малочисленных народов Севера; предложение способов решения выявленных проблем в поддержке коренных малочисленных народов Севера.

Анализ механизмов поддержки коренных малочисленных народов Севера на территориях Ямало-Ненецкого, Ханты-Мансийского, Ненецкого автономных округов, Красноярского края, Сахалинской области, Республики Саха (Якутия), Ленинградской области показал, что государственная поддержка в субъектах Российской Федерации, законодательно отнесённых к местам традиционного проживания представителей малых коренных народов Севера, осуществляется в рамках целевых программ, грантов и мероприятий внепрограммного характера. Целевые программы различаются по уровню значимости, территориальной и функциональной направленности (муниципальные, региональные, федеральные и международные), по количеству и характеру решаемых проблем, срокам реализации и объемам финансовой поддержки [2].

Результаты. Анализ методов поддержки позволил выявить ряд особенностей и тенденций в механизмах реализации поддержки коренных малочисленных народов Севера:

– финансирование целевых программ осуществляется преимущественно за счет средств федерального и регионального бюджетов;

– приоритетными направлениями поддержки являются сохранение традиционного быта, промыслов, положительного экологического состояния традиционных мест проживания коренных малочисленных народов Севера;

– госорганами утверждаются преимущественно социальные целевые программы;

– региональными органами государственной власти выделяются гранты социально ориентированным некоммерческим организациям (далее – НКО), деятельность которых направлена на сохранение самоидентичности коренных малочисленных народов Севера;

– органы власти оказывают содействие развитию культуры, сохранению языка, участвуют в организации конференций, форумов, круглых столов для обсуждения и решения проблем сохранения самоидентичности коренных малочисленных народов Севера;

– органы власти осуществляют меры по улучшению здоровья коренных малочисленных народов Севера, предоставляют их представителям различные выплаты, льготы;

Анализ реализации программ поддержки малочисленных народов Севера (таких как «Реализация региональной политики Ямало-Ненецкого автономного округа на 2014–2020 гг.», «Развитие агропромышленного комплекса, рыбного хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2014–2020 гг.», «Социально-экономическое развитие коренных малочисленных народов Севера Ханты-Мансийского автономного округа - Югры на 2014–2020 гг.», «Сохранение и развитие коренных малочисленных народов Севера в Ненецком автономном округе», «Социально-экономическое развитие арктических и северных районов Республики Саха (Якутия) на 2014–2017 гг. и на период до 2020 г.», областных программ Сахалинской области) позволил выявить ряд типовых проблем, возникающих при реализации механизмов поддержки:

– резкое сокращение федеральных целевых программ в последние три года, связанное с нестабильной международной ситуацией и введением против Российской Федерации в 2014 г. санкций;

– органы государственной и муниципальной власти редко привлекают внебюджетные средства и вовлекают общественность в лице некоммерческих организаций в реализацию госорганами программ поддержки коренных малочисленных народов Севера [3];

– отстранение представителей малочисленных народов от участия в решении специфических этнических проблем национальных регионов, что приводит к непониманию и игнорированию администрациями муниципальных образований этнических проблем [4];

– недостаток государственных финансовых средств, предназначенных для защиты и поддержки малых этносов, не только существует, но и имеет искажение в их распределении. Так государственное финансирование направляется на мероприятия по поддержке и развитию культуры не комплексно, а только на культурные события (праздники, концерты) проводимые малым народом и содержание государственных учреждений культуры, осуществляющих свою деятельность на этнической территории [5];

– сложности в получении национальными НКО информации о финансово значимых конкурсах, грантах, направленных на поддержку коренных народностей;

– несмотря на широкое законодательное регулирование поддержки малочисленных коренных народов реальная поддержка незначительна, а Федеральный закон № 82-ФЗ «О гарантиях прав коренных малочисленных народов Российской Федерации» зачастую не соблюдается и нарушается [6,7].

Несмотря на выявленные проблемы существует и положительный опыт. Примером служит Ленинградская область (ЛО): вовлечение в механизмы поддержки малочисленных коренных народов Севера активной национальной общественности в лице областных некоммерческих организаций. Катализатором такого процесса стал принятый в 2012 г. закон Ленинградской области № 52-оз «О государственной поддержке социально ориентированных некоммерческих организаций в Ленинградской области».

На территории ЛО поддержка социально ориентированных национальных НКО является многоуровневой и оказывается в виде предоставления им профильными комитетами Правительства Ленинградской области целевых грантов. Привлечение денежных средств осуществляется и через реализацию региональных программ, включённых в бюджет развития поселений, расположенных на территориях исторического проживания коренных народов. Так общий бюджет Программы проекта «Держаться корней» в Алеховщинском сельском поселении Лодейнопольского муниципального района ЛО на 2015–2019 годы составляет 14,7 млн. руб. Из них средства бюджета Ленинградской области – 12 млн. руб., средства бюджета Алеховщинского сельского поселения – 1,4 млн. руб. другие источники – 1,3 млн. руб.

Активно применяется практика софинансирования НКО федеральных социально значимых проектов. Так в марте 2016 г. в Государственный контракт № ЭА-206/16 «На оказание услуг по организации и проведению национально-культурных праздников коренных

малочисленных народов» в качестве участника было включено РОО «Ленинградское областное общество Вепсов» (стоимость услуг по контракту 801,9 тыс. руб.).

В результате привлечения национальной общественности в лице некоммерческих организаций в различные механизмы поддержки коренных малочисленных народов Севера в ЛО возникают условия комплексного развития исторических мест проживания коренных народностей, а также решения первоочередных проблем, которые определяет сам этнос.

Выводы. Для решения типовых проблем, возникающих при реализации механизмов поддержки коренных малочисленных народов Севера, необходимо привлечение дополнительных финансовых средств, которые возможно привлечь через реализацию проектов на основе государственно-частного или муниципально-частного партнерства, объединяющего ресурсы органов власти, бизнеса и национальной общественности. Законодательная база, регламентирующая статус коренных народов Севера, требует доработки в части определения правового статуса, задач, роли и ответственности национальных НКО в структуре местного самоуправления. Необходимо создание единой базы для размещения грантов, направленных на поддержку коренных малочисленных народов. При разработке государственными органами целевых программ для определения действительно актуальных проблем необходимо привлечение представителей коренных малочисленных народов. Эффективный контроль освоения денежных средств, направляемых на поддержку коренных малочисленных народов, требует создания координационных советов при муниципальных образованиях, находящихся на исторических территориях проживания данных народов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральная целевая программа «Укрепление единства российской нации и этнокультурное развитие народов России в 2014–2020 годах». Постановление Правительства Российской Федерации от 20 апреля 2013 г. № 718 // Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Жуковский А.И., Васильев С.В., Штрейс Д.С. Разработка, реализация и оценка региональных целевых программ (на основе Канадского опыта) / Под. ред. С.Ю. Фабричного. – М., 2006. – 175 с.
3. Данилова Н.В. Трансформация гражданско-правового статуса общин коренных малочисленных народов России – М: Вестник Тюменского государственного университета. Социально-экономические и правовые исследования, 2009. – С. 232-238.
4. Сульдина Г.А., Глебова И.С. Интересы общественных организаций и органов муниципальной власти в регионах России: противоречия и формы взаимодействия – М: Ученые записки Казанского университета. Серия Гуманитарные науки, 2009. – С. 262-274.
5. Топалов В.И., Мудрова Е.Б. Проблемы государственной поддержки коренных малочисленных народов Севера, Сибири и Дальнего Востока / В сб.: Материалы научной конференции с международным участием. Институт промышленного менеджмента, экономики и торговли. Ч.2. – СПБ.: Изд-во Политехн. ун-та, 2016. – С. 592-595.
6. Степанова Н. Права и государственные гарантии малочисленных коренных народов Севера – М: МИР (Модернизация, Инновация, Развитие), 2010. – С. 73-94.
7. Лалетина А.С. Международно-правовые по вопросам защиты прав коренных малочисленных народов на землю: Правовой анализ и практика применения – М: Пробелы в российском законодательстве. Юридический журнал, 2009. – С. 84-87.

УДК 338.24

Д.В. Куликова, А.В. Муратова, Я. Русу
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

АНАЛИЗ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Одним из основных направлений внешней торговли РФ долгое время являлось сотрудничество со странами ЕС. Введение экономических санкций ЕС в 2014 году, а также последующий за ними указ президента РФ от 06.08.2014 №560 "О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации", сформировало ряд вопросов [1]. В частности, появилась необходимость в сельскохозяйственной продукции, сырье и продовольствии взамен запрещённых товаров.

На сегодняшний день импортозамещение стало основным фактором развития отечественной экономики. Это обусловлено Федеральным законом от 3 июля 2016 г. N 273-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации", который дополнил часть 4 статьи 18 пунктом 4 следующего содержания: "4) создание условий для увеличения спроса на товары российских производителей товаров. " [2]. Следует отметить, что в результате его принятия произошёл рост предложения отечественной продукции.

Цель работы – исследовать динамику развития российского производства и распространения отечественной продукции под влиянием правовых норм, принятых Российской Федерацией в поддержку политики импортозамещения.

Для достижения данной цели были поставлены следующие задачи:

- рассмотрение правовых норм, направленных на поддержку российского производства;
- анализ и систематизация результатов социально-экономического развития РФ под влиянием данных правовых норм;
- изучение статистики и анализ опросов по данной теме.

Рассмотрим перечень поручений Президента Российской Федерации от 12 июня 2017 года № Пр-1127 по результатам проверки исполнения решений, направленных на интенсификацию процессов импортозамещения плодово-овощной продукции. В Пр-1127, п.I 1, ответственность за исполнение которого несет Д.А. Медведев, поставлена задача обеспечить создание отечественных отраслей полного жизненного цикла – от семян до реализации готовой продукции. Предметом Пр-1127, п.I 2 является завершение разработки нормативно-правовых документов, направленных на пресечение ввоза на территорию РФ плодово-овощной продукции, в отношении которой установлены ограничительные меры. В связи с Пр-1127, п.II Генеральная прокуратура Российской Федерации должна осуществить проверку в сфере выявления и пресечения деятельности по ввозу сельскохозяйственной продукции, в отношении которой установлены ограничительные меры, на территорию Российской Федерации до 1 декабря 2017 года. Целью Пр-1127, п.III является проверка Счетной Палатой эффективности финансовой и хозяйственно-экономической деятельности мероприятий, направленных на импортозамещение плодово-овощной продукции [3].

Также Президент утвердил перечень поручений по итогам рабочей поездки в Дальневосточный федеральный округ, состоявшейся 5–8 сентября 2017 года. Обратим внимание на Пр-1968, п.1 е), целью которого является выявление земельных участков, которые могут быть переданы инвесторам, эффективно реализующим проекты в сфере сельского хозяйства на территории Дальневосточного федерального округа. Следует отметить, что представители политической власти заинтересованы в выделении территорий

для расширения возможностей отечественного производителя, за которым последует увеличение предложения на рынке товаров [4].

Основываясь на итогах социально-экономического развития РФ в 2016 году, подготовленных Министерством экономического развития РФ, можем выделить следующие факты:

- “В 2016 году под влиянием мер, принятых Правительством Российской Федерации по насыщению рынков, проводимой тарифной и денежно-кредитной политики, потребительская инфляция в России снизилась до однозначных значений. По итогам года инфляция составила 5,4 %, в среднем за год потребительские цены выросли на 7,1 % (в 2015 году – 12,9 % и 15,5 % соответственно).”

- “На продовольственные товары цены в 2016 г. выросли на 4,6 %, что стало минимальным ростом цен с 2011 г., после ускоренного роста цен в 2014-2015 гг. За два года прирост цен составил 31,6 процента.” [5]

Анализируя эти данные, мы видим, что в среднем за 2015 год потребительские цены выросли на 15,5%, а в 2016 году на 7,1%, из этого можно сделать вывод, что произошло увеличение предложения. Также можно сказать, что замедление инфляции произошло в результате низкого роста цен на товары продовольствия за счёт развития импортозамещения. Таким образом, мы можем наблюдать обострение зависимости роста цен от использования российского сырья, и производимых из него продуктов.

Приводимые результаты анализа подтверждаются статистическими данными. В продовольственном секторе эффект импортозамещения стал крайне заметен, так как доля импорта по ряду товаров существенно снизилась в сравнении с показателями предыдущих лет. Исходя из отчётов Министерства экономического развития за 2014 и за 2015 года, количество произведенного мяса увеличилось на 477,4 тыс. тонн; производство мяса птицы – на 653,5 тыс. тонн; сыра и творога – на 281,6 тыс. тонн. По статистике, приведённой ЦБ РФ: выпуск собственной говядины и картофеля увеличился на 25%, свинины — на 18%, сыра и творога — на 15%, мяса птицы — на 11%, сливочного масла — на 6%, овощей — на 3%. В натуральном выражении импорт был снижен на 98,9% [6]. Таким образом отечественная продукция практически полностью восполнила дефицит продуктов, возникший после введения продовольственных санкций. Субсидирование сельского хозяйства и животноводства стало огромным толчком к подобному развитию отечественного производства.

В рамках исследования динамики распространения российских продуктов был проведён опрос в социальной сети “Вконтакте” (рис. 1), целью которого являлось определение влияния принятых правовых норм на положение отечественных производителей на рынке.

В опросе приняло участие 340 человек. Преимущественно опрошенные являются совершеннолетними гражданами РФ. Среди участников опроса голоса распределились следующим образом:

- только 3 человека всегда поддерживали исключительно отечественных производителей;

- 180 человек стали покупать больше отечественной продукции в последнее время;

- 157 человек остались равнодушными к приобретению отечественной продукции;

На основе полученных данных, мы можем сказать, что большинство опрошенных выступают за поддержку российского производства. Данный факт основывается на увеличении предложения со стороны отечественных производителей.

Рисунок 1. Опрос для выявления динамики распространения отечественных продуктов

Таким образом, рассмотренные правовые нормы положительно повлияли на российское производство и помогли укрепить его позиции на рынке. Кроме того, под влиянием законов, принятых Правительством РФ, отечественное производство, особенно в сельскохозяйственной сфере, вышло на новую ступень развития, что снизило рост цен и способствовало сдерживанию инфляции. Помимо этого, из опроса (рис. 1) можно сделать вывод, что за последнее время жители РФ стали приобретать российские товары взамен импортных в большем количестве, чем ранее, то есть произошла популяризация отечественной продукции на рынке.

ЛИТЕРАТУРА

1. Указ президента РФ от 06.08.2014 №560 "О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации" // СПС Консультант плюс.
2. Федеральный закон от 3 июля 2016 г. N 273-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации" // СПС Консультант плюс.
3. Перечень поручений по результатам проверки исполнения решений, направленных на интенсификацию процессов импортозамещения плодово-овощной продукции [электронный ресурс] // Официальные сетевые ресурсы Президента России. URL: http://www.kremlin.ru/acts/assignments/orders/54769 (дата обращения: 12.06.2017).
4. Перечень поручений по итогам рабочей поездки в Дальневосточный федеральный округ [электронный ресурс] // Официальные сетевые ресурсы Президента России. URL: http://www.kremlin.ru/acts/assignments/orders/55718 (дата обращения: 27.09.2017).
5. Министерство экономического развития Российской Федерации. Об итогах социально-экономического развития Российской федерации в 2016 году. URL: http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/9056bb04-390c-47f9-b47f-8e3b061bc7b8/monitor1-3.pdf?MOD=AJPERES (дата обращения: февраль 2017).
6. Иван Рощепий. Реальные итоги импортозамещения [электронный ресурс] // Livejournal. URL: http://roshchepiy.livejournal.com/2405.html (дата обращения: 09.03.2016).

УДК 338.22.021.4

С.Р. Батаргалеев, А.В. Невзорова, Н.Н. Якимчук
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

К ВОПРОСУ О ВЛИЯНИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕШЕНИЯ О ВВЕДЕНИИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО ЭМБАРГО НА РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОТРАСЛИ В РФ

2014 год стал отправной точкой кардинальных изменений во внутренней и внешней политике РФ. Одним из наиболее значимых государственных решений того периода стало введение руководством государства продовольственного эмбарго в качестве ответа на экономические санкции западных стран в отношении российских юридических и физических лиц. Государственное решение, которое принималось изначально на один год, действует уже более трех лет, а в середине 2017 года применение специальных экономических мер было продлено до 31 декабря 2018 года [1]. Несмотря на то, что темы "санкций", "продовольственного эмбарго", "политики импортозамещения" являются сегодня весьма популярными в научных кругах, комплексного анализа данной проблемы не проводилось. В связи с вышесказанным, считаем актуальным, проанализировать и оценить положительные и отрицательные последствия проводимой государственной экономической политики импортозамещения.

Цель работы - на основе анализа принятия государственного решения о введении продовольственного эмбарго выделить проблемы реализации экономической политики импортозамещения в сельскохозяйственной отрасли РФ. Для достижения поставленной цели необходимо решить ряд взаимосвязанных задач: 1) изучить условия принятия и целесообразность государственного решения о введении продовольственного эмбарго; 2) провести SWOT-анализ развития сельскохозяйственной отрасли в РФ; 3) выявить проблемы развития сельскохозяйственной отрасли в условиях продовольственного эмбарго и экономической политики импортозамещения в РФ и обозначить пути их решения.

Методологической основой исследования являются такие методы как системный подход, сравнительный анализ, синтез, статистический метод, SWOT-анализ.

К 2014 году уровень импорта товаров в РФ достиг запредельного уровня и заменил многие товары национального производства (Таблица 1). В основном, это было обусловлено тем, что товары зарубежных производителей были дешевле и качественнее.

Таблица 1 Импорт России в период с 1990 по 2016

Годы	Млрд долларов США
1990	109,3
2000	62,4
2010	322,4
2013	471,6
2016	183,6

Источник: Росстат

В такой ситуации введение продовольственного эмбарго могло нанести серьезный ущерб социально-экономической безопасности страны, зависимой от поставок продукции внешних производителей. Объем запрещенного для ввоза товара странами Европейского союза, США, Австралии, Канады, Норвегии оценивался в 9,6 млрд.долларов [2, с.37]. Необходимо понимать, что зависимость России от других стран не только экономическая, но и политическая: страна, ограничивающая импорт, может лишиться экспортных поставок. Подобной критической зависимости нашего государства от западных товаров и услуг можно

было бы избежать в том случае, если бы государство жестко контролировало уровень импорта и своевременно осуществляло поддержку местного производителя.

Однако, при оценке последствий эмбарго отечественные экономисты выделяют больше плюсов, чем минусов для российского продовольственного рынка. Во многом, это связано с современной государственной политикой импортозамещения в РФ. Главной задачей государства является развитие отечественного сектора сельского хозяйства путем создания конкурентной среды и введения на рынок новых производителей.

Применяя метод SWOT-анализа, нами были выделены слабые, сильные стороны, возможности и угрозы развития сельскохозяйственной отрасли в РФ (таблица 2).

Таблица 2 SWOT-анализ развития сельскохозяйственной отрасли в РФ

	Сильные стороны	Слабые стороны
Внутренние	—Государственные программы импортозамещения, поддержки сельского хозяйства —Большое количество земель, пригодных для обработки —Черноземные территории —Федеральный закон о «Дальневосточном гектаре» —Потенциал «рабочих рук» на местах —Технический/научный потенциал —Государственные субсидии —Политика протекционизма —Таможенно-тарифная политика	— Неполное использование природных ресурсов — Непопулярность отрасли для молодых специалистов — Чрезмерный рост цен на продукцию — Отсутствие квалифицированных кадров (в особенности имеющих среднее техническое образование) — Продолжающаяся урбанизация населения — Неудовлетворительное состояние инфраструктуры — Слабо представленный малый и средний бизнес ввиду высоких входных барьеров для входа на рынок (в том числе, отсутствие системного подхода в антимонопольной политике) — Изношенный парк сельскохозяйственной техники — Недостаточно развитая поддержка химической промышленностью (удобрения, корма) — Высокий процент налогов/по кредитам — Цены на топливо зависят от цен на нефть
	Возможности	Угрозы
Внешние	—Продовольственное эмбарго и реализации политики импортозамещения —Экспорт продукции за границу —Преференции со стороны государства для отечественных производителей в рамках развития конкуренции с иностранными производителями —Привлечение иностранных инвестиций —Страховка от изменения цен на нефть —Сдача земли в аренду с условием использования местного трудового ресурса	— Наложение эмбарго на российскую продукцию зарубежными покупателями — Природные катастрофы/Стихийные бедствия — Высокая конкуренция с дешевой и качественной иностранной продукцией — Снятие санкций изменит ориентацию потребителей на иностранные товары — Зависимость от заграничных поставок сырья, техники, удобрений

Источник: Составлено авторами

На наш взгляд, государственное решение о введении продовольственного эмбарго и дальнейшее руководство политикой импортозамещения является сильной стороной и возможностью развития сельскохозяйственной отрасли в РФ. Продажа сельскохозяйственной продукции за границу принесла в 2016 году на 2 млрд долларов больше, чем традиционная статья доходов государства – продажа военной техники. Ввоз продовольствия и сельскохозяйственной продукции сократился на 6,3%, однако по-прежнему существенно превышает экспорт: по итогам 2016 года импорт на 46% или 7,9 млрд долларов превышал экспорт[3]. Сегодня остается нерешенным целый комплекс финансовых, материально-технических, кадровых проблем развития сельскохозяйственной отрасли в РФ.

В настоящее время отрасли не хватает квалифицированных кадров, поэтому следует повышать престиж работы специалистов сельскохозяйственной отрасли путем увеличения бюджетных мест в образовательных учреждениях, поддержки научно-исследовательской работы студентов, способствовать созданию стартапов с использованием новейших бизнес-технологий в том числе для развития малого фермерского хозяйства, воссоздать, пропагандировать и развивать систему среднего технического образования. Финансовая поддержка НИОКР и реализация системы выдачи грантов будет способствовать развитию новых технологий, которые смогут удешевить или упростить процесс выращивания продукции.

Конкуренция с иностранным производителем в будущем будет только способствовать повышению качества конечной продукции. Однако, если и сотрудничать с другими странами, то только на выгодных нам условиях. Сегодня в рамках контрактной системы предусмотрены преференции для отечественных производителей при осуществлении закупок [4]. Считаем, что это правильный вектор развития политики импортозамещения.

В сложившейся ситуации усилия государства должны быть направлены на привлечение капитала из города в периферийные области для создания рабочих мест и укрепления положения сельскохозяйственной отрасли. Одной из таких мер является закон о "дальневосточном гектаре". Однако, кроме ипотеки под индивидуальное строительство под 4% годовых и самой земли населению ничего не предлагается [5]. Основная проблема заключается в том, что люди, получившие землю, не имеют возможности ее обрабатывать, потому что участки не оборудованы специальной инфраструктурой для ведения сельскохозяйственной деятельности.

В условиях серьезной государственной поддержки российская сельхозтехника заметно потеснила импорт: в 2016 году производство в России выросло на 58%, до 88,2 млрд руб., а доля отечественных заводов на рынке — на 14 процентных пунктов, до 54%. Цифры кажутся внушительными, но, на самом деле, техники не хватает и ее качество оставляет желать лучшего. В 1990 году на 1000 га пашни приходилось 11 тракторов, сейчас эта цифра опустилась до 3, при том, что нагрузка пашни на один трактор увеличилась с 95 га до 305 га[3]. Не нужно даже проводить дополнительное исследование, чтобы понять, как высок износ такой техники и временные издержки. Выходом из сложившейся ситуации может быть создание парков с сельскохозяйственной техникой, которую фермеры могли бы арендовать на время проведения посевных или уборочных работ (лизинг сельскохозяйственной техники по доступным ценам или, например, в зачет собранного урожая).

На основе проведенного исследования, можно сделать вывод о том, что государственное решение о введении продовольственного эмбарго актуализировало проблему и ускорило процесс импортозамещения на российском агропродовольственном рынке. На современном этапе осуществляется государственная поддержка отечественных производителей, но многие принятые нормативно-правовые акты в реальности не работают, люди не понимают, как ими воспользоваться. Считаем, что политика импортозамещения со временем должна перерасти в масштабную общегосударственную, постоянно действующую программу поддержки сельскохозяйственной отрасли с учетом нюансов производства продукции и основанную на прямом государственном протекционизме.

ЛИТЕРАТУРА

1. "О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации": указ Президента РФ от 06.08.2014 N 560 (с изм. от 30.06.2017).//"Российская газета". - N 176. - 07.08.2014.

2. Семёнова Н.Н., Сундикова И.В Российское продовольственное эмбарго: кому хуже? // Научная электронная библиотека «Киберленинка» // Электронный журнал "Финансовая аналитика: проблемы

и решения".-2015.-№40.-С. 37-45 [сайт] URL: https://cyberleninka.ru/article/v/rossiyskoe-prodovolstvennoe-embargo-komu-huzhe (Дата обращения: 09.10.2017).
3. Федеральная служба государственной статистики [сайт] URL: http://www.gks.ru/ (Дата обращения: 10.10.2017).
4. "О приоритете товаров российского происхождения, работ, услуг, выполняемых, оказываемых российскими лицами, по отношению к товарам, происходящим из иностранного государства, работам, услугам, выполняемым, оказываемым иностранными лицами": постановление Правительства РФ от 16.09.2016 N 925. // Собрание законодательства РФ.-26.09.2016.- N 39.-ст. 5649.
5. Выжутович В. Бесплатный гектар. Дорого. // Интернет-портал «Российская газета» [сайт] URL: https://rg.ru/2015/02/25/dalniy-vostok.html (Дата обращения: 10.10.2017).

УДК 539.12

А.В. Кириллова, М.А. Яковлева, О.В. Ильина
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого,

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РАБОТЫ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ В РАМКАХ ЕАЭС

Актуальность данной темы связана с тем, что в связи с появлением и с функционированием Евразийского экономического Союза в работе таможенных органов Российской Федерации происходят значимые изменения в связи с переменами национальных актов в сфере таможенного процесса и вступлением в силу новых актов ЕАЭС. Кроме того, важное значение имеет формирование международного партнерства между таможенными службами других государств и приведение к единой системе таможенной деятельности в мире. Все эти изменения связывает то, все они оказывают непосредственное влияние на деятельность таможенных органов, вследствие чего и возникают некоторые проблемы, препятствующие эффективному и качественному управлению.

Цель исследования – проанализировать совершенствование работы таможенных органов в рамках Евразийского экономического союза.

Задачи исследования. Для достижения поставленной цели необходимо:

- рассмотреть понятие и сущность таможенных органов;
- отметить некоторые проблемы таможенного регулирования на современном этапе развития ЕАЭС;
- предложить подход к решению выявленных проблем.

Методы исследования: теоретический анализ литературных источников и газет, изучение СМИ, анализ статистики.

Одним из недавно созданных договоров является Евразийский экономический договор, который начал свою деятельность после ратификации государственных членов в начале января 2015 года. В рамках деятельности Договора обеспечиваются свобода движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы, проведение скоординированной, согласованной или единой политики в отраслях экономики, энергетики, промышленности, сельского хозяйства, транспорта [3, с. 3-4].

Одним из важных элементов организации таможенного дела является оптимальный выбор структуры таможенной службы. Таможенная служба страны основывается и действует как единая система таможенных органов. Единую федеральную централизованную систему составляют: федеральные органы исполнительной власти, уполномоченные в области таможенного дела (ФТС); региональные таможенные управления (РТУ); таможенные посты; таможни. Таким образом, единая система таможенных органов представляет собой

совокупность таможенных органов, их взаимосвязь и взаимодействие в осуществлении таможенного дела [4].

Говоря о последних двух годах можно сказать о том, что экономика России довольно благополучно прошла стресс-тестирование концепции внешнеторговых взаимосвязей, которое в свою очередь обусловлено воздействием двусторонних санкционных ограничений. Динамическая среда международной торговли находится под воздействием экономических и политических факторов. На эффективность работы таможенного регулирования стран-членов Евразийского экономического союза, сказывается негативное влияние внутренних комплексных проблем. К такой проблеме можно отнести нарушение таможенного законодательства ЕАЭС участниками внешнеэкономической деятельности. Проведем анализ некоторых частных проблем и возможные пути их решения на современном этапе развития ЕАЭС.

Первая проблема – это занижение декларируемой стоимости по отдельным товарным группам, посредством передвижения через таможенную границу ЕАЭС, с целью минимизировать суммы уплаченных таможенных пошлин.

Решение данной проблемы заключается в совершенствование методов оценки стоимости драгоценных камней на экспертном и технологическом уровне и повышение квалификации работников таможенных органов и таможенных представителей.

Ко второй проблеме можно отнести контрафикацию и фальсификацию продукции. За счет имиджевой привлекательности (бренда), который перемещают через таможенную границу ЕАЭС товара, происходит нарушение прав правообладателей для получения дополнительного дохода.

Для решения этой проблемы необходимо поставить в известность таможенные органы со стороны правообладателей о потоках, каналах поставок, местах сокрытия контрафактных товаров на территориях стран размещения заводов-изготовителей. В большинстве случаев, службы безопасности корпораций мгновенно отслеживают факты фальсификации и могут более активно делиться данной информацией. Как один из путей – проведение совместных конференций сотрудников таможенных органов, декларантов и таможенных представителей для выработки общих подходов по усовершенствованию и унификации контроля методов таможенного законодательства ЕАЭС.

Также проблемой является так называемый «серый таможенный представитель», частное лицо, которое ведет свою деятельность не за своей подписью, а за подписью декларанта. Так как он может избежать ответственности, если в связи с таможенным оформлением возникнут какие-либо проблемы.

Чтобы решить данную проблему необходимо улучшение профилактики криминальных (мошеннических) схем в среде таможенных представителей. Действия профессионального сообщества в целях исключения дискредитации института таможенного представителя направлены на интенсификацию взаимодействия между национальными таможенными органами ЕАЭС [1, с. 125].

Проблемы управления в таможенных органах могут возникнуть также и из-за внешних факторов, влияющих на результаты работы, как конкретного таможенного поста, регионального таможенного управления, таможни, так и всей таможенной службы. Главным фактором воздействия на деятельность таможенных органов является конъюнктура рынка, которая влияет на количество участников ВЭД и, следовательно, на объем товарных партий, перемещаемых через таможенную границу. В целях владения актуальной информацией о процессах, протекавших вне деятельности таможни, но имеющих отношение к ней, необходимо осуществить постоянный мониторинг и контролирование деятельности таможенной службы России и факторов, оказывающих влияние на нее. В процессе реализации функций управления в таможенных органах в любой момент могут возникнуть проблемы.

Важно обнаружить их своевременно и предпринять необходимые управленческие решения для устранения этих проблем. А это возможно при комплексной оценке, затрагивающей систему всех компонентов, находящихся как внутри таможенных органов РФ, так и вне их. Здесь и возникает вопрос о формировании такой системы оценки, которая не была бы очень громоздкой и смогла показать взаимосвязь между разными результатами деятельности таможенных органов.

Анализ предложений говорит о приверженности классическим принципам улучшения системного взаимодействия, выражающихся в совершенствовании информационных и технических средств контроля, а также разъяснительной работе среди участников внешнеэкономической деятельности. Хотя встречаются и кардинальные подходы к решению проблем или, по крайне мере, уменьшению неблагоприятного эффекта от их реализации. К таким методам в отношении имеющихся частных проблем можно отнести ужесточение уголовного наказания за нарушение закона таможенным представителем и лицом, осуществляющим контрабанду любых товаров через таможенную границу ЕАЭС. Использование тех или иных мер должно отвечать интересам государства, а также при ведении международной торговли, согласовываться принципам международного права, которое в свою очередь, регулирует взаимоотношения стран. Так, например, Положения о защите прав правообладателей, разработанные Всемирной торговой организацией оказывают непосредственное влияние на нормативную базу, обслуживающую данную область права не только стран-членов ВТО, но и стран, имеющих статус наблюдателей ВТО (в ЕАЭС — Республика Беларусь) [2, с. 422-426].

Общим решением в области модернизации процедур таможенного контроля и системной взаимосвязи является улучшение коммуникаций между участниками внешнеэкономической деятельности. Стандартной проблемой некоторых декларантов, не пользующихся услугами таможенного представителя, является руководство устаревшими нормативно-правовыми актами при оформлении таможенной документации. В результате чего неэффективная нагрузка на таможенные органы возрастает и, следовательно, снижает эффективность их деятельности.

В данной взаимосвязи прогрессивным подходом к решению проблемы применения действующего таможенного законодательства декларантами считается разработка и техническая поддержка электронных информационных ресурсов открытого доступа, целевая функция которых обеспечение оперативного информирования участников внешнеэкономической деятельности, возможно, консультирование на безвозмездной основе.

Надгосударственное таможенное регулирование позволяет в значительной степени минимизировать процессы интегрирования государств-членов ЕАЭС в единую экономическую систему.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Арский А.А. Механизм управления взаимодействием таможенных органов с участниками внешнеэкономической деятельности с использованием услуг транспортно-логистических компаний. Монография. – М.: «Дашков и К», 2014.
2. Козка М. Ю., Семенова Н. К. Актуальные проблемы совершенствования управления в таможенных органах // Молодой ученый. — 2016. — №29. — С. 422-426.
3. Таможенные чтения – 2015. Евразийский экономический союз в условиях глобализации: вызовы, риски, тенденции: сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции. Часть I / Под общ. ред. профессора С.Н. Гамидуллаева. – СПб.: Санкт-Петербургский имени В.Б. Бобкова филиал РТА, 2015.
4. http://www.brokert.ru/material/dogovor-eaes-ved

УДК 338.1

В.И. Шагун, Н.В. Волкова
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ, СВЯЗАННЫЕ С СОСТОЯНИЕМ ВСПОМОГАТЕЛЬНОГО ФЛОТА ВМС РОССИИ

Введение: Смещение экономической деятельности мирового сообщества на океанские и морские акватории и связанный с этим раздел не только прилегающей морской зоны, но и дна Мирового океана, ведет к возникновению широкого круга противоречий и споров, характер и способы урегулирования которых во многом определяются реальным морским потенциалом государств.

Военно-морской флот Российской Федерации является видом Вооруженных Сил РФ и в соответствии с положениями Морской доктрины и Основами государственной политики РФ в области военно-морской деятельности играет ключевую роль в решении задач по обеспечению национальных интересов и безопасности государства в акватории Мирового океана.

Мощь военно-морского флота напрямую зависит от кораблей, несущих разнообразное вооружение. Однако, боевые корабли не могут работать самостоятельно и нуждаются в широком спектре различных вспомогательных судов.

Актуальность темы определяется целью исследования.

Целью исследования является выявление экономических проблем, связанных с состоянием вспомогательного флота военно-морских сил России, для обеспечения военной безопасности и устойчивого экономического развития страны в современных условиях.

Методы исследования: анализ, описательный метод.

Вспомогательный военно-морской флот России является государственным образованием в составе флотской инфраструктуры региональной системы морепользования, имеет собственную систему базирования и терминалов. Вспомогательный флот входит в надводные силы ВМФ России и предназначен для обеспечения боевой и повседн евной деятельности его кораблей и частей. С 2011 года служба вспомогательного флота входит в состав департамента транспортного обеспечения Минобороны [1]. Она подчинена замминистра обороны.

В зависимости от назначения и тактико-технических характеристик, вспомогательные суда разделяются на классы, а в пределах классов - на подклассы с учетом дальности плавания, тоннажа или специализации [2].

Вспомогательные суда подразделяются на учебные корабли, плавбазы, опытовые суда, поисково-спасательные, госпитальные, килекторные суда, суда-погрузчики, суда-торпедоловы, кабельные суда, гидрографические суда, транспорты и т.д.

К судам обеспечения относятся базовые плавсредства, которые включают - буксиры, плавучие доки, баржи, плавкраны и тому подобные суда.

На вспомогательный флот Военно-морского флота возложены задачи материально-технического обеспечения сил флотов в морской зоне, на рейдах, в гаванях и пунктах маневренного (временного) базирования (рассредоточения), в местах постоянной дислокации, а также завоз запасов в районы Крайнего Севера и Дальнего Востока. Суда вспомогательного флота обеспечивают экологическую безопасность сил флота - съем и очистку радиоактивных и бытовых отходов, ведут экологический мониторинг.

Военное командование ВМФ США на корабли снабжения и топливозаправщики американского военного флота кроме функции материального обеспечения планируют возложить и боевую. После незначительной модернизации десантные и вспомогательные

корабли могут быть оснащены пусковыми установками Mk. 41 для ракет типов Long Ra nge Anti-Ship Missile, Tomahawk и других средств поражения надводных и наземных целей. Кроме того, военное командование предлагает использовать на «небоевых» кораблях новые зенитные ракеты типа SM-6. Последние модификации ракет этого типа способны поражать надводные и наземные объекты и, несмотря на относительно маломощную боеголовку, могут эффективно применяться против кораблей. Концепция «распределённой летальности» может существенно повысить боевые возможности американского военного флота. По мнению CSBA, ВМС США не нуждаются в большом количестве крейсеров и эсминцев. Аналитики указывают на то, что боевому флоту достаточно 74-х эсминцев при условии реализации стратегии «распределенной летальности», в рамках которой планируется вооружить вспомогательный флот [3].

Государственная программа вооружения 2011-2020 г.г. нацелена на строительство прибрежного флота, предназначенного для защиты морских границ России. Несмотря на свою амбициозность, программа учитывает реальные возможности российского судостроения: главный акцент смещен со строительства больших судов на подводные лодки и небольшие корабли.

В состав вспомогательного флота в 2016 году входило 480 морских и рейдовых судов обеспечения. Согласно Концепции развития вспомогательного флота предусмотрена закупка 96 судов до 2020 года [4]. Это позволит значительно обновить судовой состав вспомогательного флота и обеспечить выполнение задач, стоящих перед ВМФ России.

На реализацию программы 2020 в части ВМФ правительством выделено 5 триллионов рублей, причем 47% суммы предназначено для строительства новых кораблей [5].

Регулярное повышение финансирования позволяет увеличивать темпы строительства передовой военной техники, в том числе и для оснащения флота. Но программа строительства кораблей для ВФ РФ претерпевает определенные сложности, связанные с импортозамещением.

Основной проблемой строительства вспомогательного флота является необходимость использования импортных узлов, агрегатов и оборудования. Обновление флота ВМФ России должно быть связано с восстановлением кораблестроения и локализацией производства наиболее ответственных узлов и агрегатов в нашей стране.

Кроме того, российская операция в Сирии показала, что ВМФ России сегодня сталкивается с дефицитом вспомогательных кораблей и судов, предназначенных для действий в дальней морской и океанской зоне.

В то же время погоня за количеством кораблей бессмысленна, если не вкладывать деньги в улучшение береговой инфраструктуры, не модернизировать доки, причалы и пирсы. Сейчас закладка новых кораблей должна идти параллельно с улучшением береговой инфраструктуры.

Проблемой является и кадровое обеспечение вспомогательного флота. Самая актуальная проблема гражданского персонала Вооружённых Сил России сегодня – низкий уровень заработной платы. В 2016 году значительно сократились (порой в три-четыре раза) выплаты стимулирующего характера, определённые приказом министра обороны РФ № 1010 от 2010 года. Сложилась практика премирования гражданского персонала существенно меньше расчётных сумм, объявленных министром обороны. Гражданскому персоналу снижают выплаты без указания причин. Работники в войсках в большинстве своём получают заработную плату 9 - 15 тысяч рублей [6]. Из-за низкого уровня оплаты труда в ряде воинских частей, организаций, учреждений не укомплектованы полностью штаты, возникла необходимость привлечения действующего персонала к сверхурочным работам, что приводит к чрезмерной интенсивности труда, а в ряде случаев - к конфликтным ситуациям.

Во вспомогательном флоте ВМФ России, задачи решаются только гражданскими специалистами. Именно гражданские моряки формируют экипажи судов обеспечения, в том

числе выполняющие сейчас задачи у берегов Сирии. В то же время уровень социальной защиты, обеспечения надлежащих условий труда, а самое главное – размер денежного содержания людей, исполняющих долг в равных с военнослужащими условиях, на порядок ниже. Сложившаяся система оплаты труда не отвечает уровню ответственности и трудовым затратам гражданского персонала во имя боевой готовности Вооружённых Сил.

Таблица 1.Зарплаты по воинскому званию и должности в 2017 году [7]

Воинское звание, должность	Размер оклада согласно воинской Должности	Размер оклада согласно воинскому званию	Среднее начисление за месяц с учетом всех доплат
Лейтенант (командующий взводом)	7000	12442	50000
Капитан (командующий ротой	7900	13970	52000
Майор (заместитель командира батальона)	8490	14760	55600
Подполковник (командующий батальоном	9100	15529	60281
Полковник (командир полка)	9670	17500	70320
Генерал-майор (командующий бригадой)	10896	18630	74000
Генерал-лейтенант	11500	29354	117000

Сложившаяся ситуация привела к тому, что средний возраст специалистов плавсостава подходит к 60 годам, и в последние годы он имеет тенденцию неуклонного повышения. Происходит и отток кадров в сторонние организации и ведомства. Становится проблемой привлечение на работу молодых специалистов. Квалификация персонала не всегда позволяет осуществлять трудовую деятельность на вновь поступивших современных, высокотехнологичных судах обеспечения ВМФ.

Устранение указанных проблем будет способствовать повышению боеспособности и эффективному использованию финансовых ресурсов государства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Итоги деятельности вспомогательного флота ВМС России // Обозник. История тыла российской армии: информационно-тематический портал URL: http://www.oboznik.ru/?p=47228 (дата обращения 10.10.17).
2. Отечественная классификация современных военных кораблей // Корабельный портал URL: http://korabley.net/news/otechestvennaja_klassifikacija_sovremennykh_voennykh_korablej/2013-05-13-1438(дата обращения 10.10.17).
3. США хотят увеличить флот до 340 кораблей и это не предел // Военно-промышленный курьер: общероссийская еженедельная газета URL: http://vpk-news.ru/news/35185 (дата обращения 11.10.17).
4. Вспомогательный флот ВМС России // ТАСС: информационное агентство России URL: http://tass.ru/armiya-i-opk/2739210 (дата обращения 11.10.17).
5. Строительство кораблей: перевооружение флота продолжается // Деловые новости: информационно-аналитическое агентство URL: http://delonovosti.ru/business/3767-stroitelstvo-korabley.html (дата обращения 12.10.17).
6. Как в армии обижают гражданских //ПРОФСОЮЗГПЮВО.РФ URL: http://xn--b1abl1aadbeel6a8id.xn--p1ai/news/2017-04-10-10 (дата обращения 12.10.17).
7. ВоенГарант: всероссийский портал военнослужащих URL: http://xn--80aaeej2cdcww.xn--p1ai/znaniya/oklad-voennosluzhashchego (дата обращения 12.10.17).

УДК 379.851

И.С. Копчик
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

РАЗРАБОТКА ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПО РАЗВИТИЮ ДЕЛОВОГО ТУРИЗМА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

Сфера услуг бурно расширяется и роль туризма в развитии экономики страны или региона становится неотъемлемой частью. В последние годы очень бурно развивается такое направление как MICE – туризм. Понятие «деловой туризм» достаточно обширное, оно включает в себя деловые поездки, на которых решаются самые важные и острые вопросы, также в это понятие входят и мотивационные туры для сотрудников компаний.

Современный мир не стоит на месте, поэтому каждый год проводится огромное количество деловых встреч и мероприятий. Деловой туризм – это особое направление, ведь на сегодняшний день все больше и больше отдыхающих туристов совмещают свою деятельность с работой. Именно поэтому развитие такого направления как бизнес туризм с каждым годом набирает большие обороты. Можно говорить о том, что денежные объёмы делового туризма в экономике развитых стран соизмеримы с нефтяным бизнесом.

На сегодняшний день Санкт – Петербург занимает невысокие места в индустрии деловых встреч, но данный сектор с каждым годом растет все больше. С развитием MICE – индустрии привлекается большое количество иностранных и отечественных деловых туристов, которые, в свою очередь, могут принести городу дополнительные инвестиции для развития его в целом. Также приход дополнительных денежных средств улучшит экономику города и создаст новые рабочие места.

Главной целью данной работы является разработка предложений по развитию делового туризма в Санкт – Петербурге.

В связи с указанной целью в работе поставлены следующие задачи:

- дать определение делового туризма и основных понятий, связанных с этой сферой;
- определить сущность и основные особенности индустрии делового туризма;
- проанализировать действующую нормативно – правовую базу, которая регулирует деловой туризм;
- проанализировать зарубежный и отечественный опыт в развитии делового туризма;
- дать характеристику современного состояния делового туризма в Санкт – Петербурге;
- определить проблемы, препятствующие полноценному развитию MICE – индустрии.

Достижение целей и задач работы достигалось с использованием следующих методов исследования – анализ, обобщение, сравнение, классификация.

«Деловой туризм – это совокупность отношений и явлений, которые возникают при перемещении и местонахождении в рабочее время людей, основной мотивацией которых является посещение и участие в разного рода деловых встречах, конгрессах, конференциях, выставках, ярмарках и инсентив-мероприятиях, в местах, отличных от их обычного место проживания и работы» [1].

Деловой туризм - одно из самых перспективных и доходных направлений туризма. По мнению экспертов в области туризма, к 2020 году число мировых деловых поездок вырастет приблизительно в три раза. Среди особенностей делового туризма выделяют:

1. Сфера делового туризма, является работой исключительно профессиональных организаторов. Это связано с тем, что разновидностей деловых поездок большое количество: от простых корпоративных туров, которые раньше назывались простым словом «командировка», до организации конференций, конгрессов, симпозиумов, посещения выставок, ярмарок и участия в них.

2. Индустрия делового туризма в целом не имеет высоких и низких сезонов. Организация деловых мероприятий проходит в любое время года.

3. Деловой туризм обладает высокой степенью доходности по сравнению с традиционным туризмом. По данным Всемирной туристской организации, деловой туризм, занимает только 1/5 часть в общем объеме туризма, но зато обеспечивает больше 50 % денежного оборота.

Что касается Санкт-Петербурга – это один из самых посещаемых туристских центров Европы. В 2016 году общее количество прибытий составило 6,9 млн. туристов [2]. Иностранных туристов из этого числа - 2,8 млн. туристов. Число прибывших в этом году в Санкт-Петербург на деловые мероприятия, составило, по разным оценкам, от 90000 до 150000 человек [3]. Среднее число дней, на которое деловые туристы прибывают в город, составляет 3 - 4 дня. Доля Санкт-Петербурга в общем объеме рынка делового туризма в России, составляет 21 – 30 %. Общая емкость MICE индустрии Санкт-Петербурга оценивается в пределах $ 150 млн. Для сравнения в Москве емкость рынка составляет $ 750 млн, то есть Санкт Петербургу предстоит еще огромная работа по развитию и продвижению данного сектора, для того чтобы стать одной из главных деловых площадок не только России, но и Европы и мира.

В качестве мероприятий, направленных на развитие делового туризма в Санкт – Петербурге, по мнению автора, целесообразны следующие:

1. Внесение изменений в действующий федеральный закон РФ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» [4].

2. Внесение изменений действующего федерального закона РФ «О порядке выезда из Российской Федерации и въезда в Российскую Федерацию» [5].

3. Разработка и утверждение целевой программы «Развитие делового туризма в Санкт – Петербурге на 2019-2024гг.».

Для проведения мероприятия по внесению изменений в ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации», необходимо разработать проект Федерального закона «О внесении изменений в федеральный закон «О туристской деятельности в РФ». Эти меры необходимы в связи с тем, что в действующем законодательстве отсутствует определение «делового туризма» как вида туризма. Также нет точного определения «деловой турист». И отсутствует какая-либо информация по продвижению и развитию такого направления как деловой туризм.

Для того, чтобы провести мероприятия по внесению изменений в федеральный закон РФ «О порядке выезда из Российской Федерации и въезда в Российскую Федерацию» необходимо разработать проект федерального закона «О внесении изменений в федеральный закон «О порядке выезда из Российской Федерации и въезда в Российскую Федерацию», а также разработать проект положения «О порядке пребывания иностранных граждан в Санкт – Петербург». Реализация данного мероприятия необходима в связи с тем, что одним из главных барьеров притока иностранных деловых туристов в Российскую Федерацию и, в частности, в Санкт – Петербург, является сложная визовая система.

Для выполнения мероприятия по разработке и утверждению региональной целевой программы «Развитие делового туризма в СПБ» необходимо разработать проект целевой программы «Развитие делового туризма в Санкт-Петербурге на 2019-2024гг». Целевая программа станет одним из инструментов регулирования делового туризма, способом концентрации ресурсов для решения актуальных проблем развития данной индустрии. Вопросы, касающиеся регулирования делового туризма, целесообразно выделять в качестве отдельной программы, а не решать, как это происходит зачастую, в рамках комплексных программ.

Реализация предложенных мер повлечет за собой ряд положительных результатов, которые окажут влияние на все сферы общественной деятельности.

Мероприятия по внесению изменений в федеральный закон «О туристской деятельности в Российской Федерации» принесет следующий эффект:

- увеличение числа компаний, занимающихся организацией и продвижением делового туризма;
- увеличение региональных нормативно – правовых актов.

Мероприятия по внесению изменений в федеральный закон Российской Федерации «О порядке выезда из Российской Федерации и въезда в Российскую Федерацию» принесет такой эффект как:

- появление новых зарубежных и национальных инвесторов. Это очень позитивно скажется не только на имидже города, но и на экономике Санкт – Петербурга. Ведь деловой турист тратит в день в несколько раз больше денежных средств, чем обычный турист.

Мероприятия по разработке и утверждению целевой программы «Развитие делового туризма в Санкт – Петербурге на 2019 – 2024 гг.» даст большой толчок к полноценному развитию этой отрасли. Все мероприятия, которые будут реализовываться, дадут следующие результаты:

- появление новых зарубежных и национальных инвесторов;
- строительство новых и реконструкция старых объектов, которые используются для деловых мероприятий;
- сотрудничество органов власти и бизнеса;
- появление новых рабочих мест;
- повышение уровня предоставляемых туристских услуг;
- увеличению количества деловых мероприятий в Санкт – Петербурге как международных, так и национальных;
- повышение уровня представительства Санкт – Петербурга на международных выставках.

Таким образом, принятие предлагаемых мер полностью целесообразно и позволит повысить уровень делового туризма в Санкт – Петербурге.

ЛИТЕРАТУРА

1. Туризм как фактор регионального экономического развития в России / С.Л. Пошнагов [и др.]. М. 2002.
2. Конгрессный туризм в Северной столице // URL: www.conference.ru (дата обращения: 28.09.2017).
3. Статистические данные по туризму // [Официальный сайт Управление Федеральной службы государственной статистики по г. Санкт-Петербургу и Ленинградской области] // URL: http://petrostat.gks.ru (дата обращения: 28.09.2017).
4. Федеральный закон от 24.11.1996 года №132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» (ред. от 28.12.2016) // [КонсультантПлюс] // URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12462 (дата обращения: 29.09.2017).
5. Федеральный закон от 05.08.1996 года N 114-ФЗ «О порядке выезда из Российской Федерации и въезда в Российскую Федерацию» (ред. от 17.04.2017) // [КонсультантПлюс] //URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_11376 (дата обращения: 29.09.2017).

УДК 656.032

А.Ю. Кулачинская
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

К ВОПРОСУ О ФОРМИРОВАНИИ ТАРИФА НА ПРОЕЗД В МЕТРОПОЛИТЕНЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

Общественный транспорт является общедоступным и популярным средством передвижения, традиционно обеспечивая ежедневную мобильность жителей Санкт-Петербурга. Именно поэтому вопрос стоимости проезда и формирования его себестоимости можно считать одним из наиболее актуальных на сегодняшний день.

При тарифном регулировании общественного транспорта принято использовать два метода: метод экономически обоснованных расходов (далее – ЭОР) и метод индексации. При определении разового тарифа на проезд в Санкт-Петербурге применяется метод ЭОР, где в основе расчета тарифа лежат затраты перевозчиков, а также планируемая прибыль, определяющие необходимую валовую выручку, которая впоследствии делится на количество перевезенных пассажиров.

Цель данной работы – рассмотрение расходов и прибыли ГУП «Петербургский метрополитен», формирующих тариф за проезд в метрополитене Санкт-Петербурга.

Согласно статистике, которую регулярно приводит Комитет по транспорту, метрополитен является самым популярным способом передвижения жителей Санкт-Петербурга. Так только в первом полугодии 2017 года ГУП «Петербургский метрополитен» было перевезено 355 405 тыс.чел. в то время как в совокупности на социальных маршрутах на всех видах наземного транспорта (автобусы, троллейбусы, трамваи) за этот же период перевезено чуть больше – 381 944 тыс.чел.[1].

Прежде чем рассматривать расходы и доходы ГУП «Петербургский метрополитен», по мнению автора, имеет смысл более подробно изучить эксплуатационные показатели перевозчика за период с 1 полугодия 2013 года по 1 полугодие 2017 года (таб.1.).

Таблица 1. -Эксплуатационные показатели ГУП «Петербургский метрополитен»

Наименование	1 полугодие 2014 года	1 полугодие 2015 года	1 полугодие 2016 года	1 полугодие 2017 года
Количество перевезенных пассажиров, тыс.чел.	375 265	366 423	358 513	355 405
Объемы транспортной работы, ваг.км.	104 930	104 709	105 607	106 139
Количество подвижного состава, ед.	1 696	1 684	1 690	1 730

*Составлено в соответствии с докладом об итогах деятельности Комитета по транспорту за первое полугодие и о планах на второе полугодие 2017 года.

Исходя из данных, представленных в таблице 1, количество перевезенных пассажиров неуклонно снижается и по состоянию на 1 полугодие 2017 года сократилось на 19 860 тыс.человек по сравнению с тем же периодом 2014 года. В то же время объемы транспортной работы, наоборот, растут и к первому полугодию 2017 года составили 106 139 ваг.км., что на 1 209 ваг.км. больше, чем в первой половине 2014 года. Количество подвижного состава имеет тенденцию к увеличению и в первой половине 2017 года составило 1 730 единиц.

Другими словами, при неуклонном снижении количества перевезенных пассажиров, расходы ГУП «Петербургский метрополитен» на перевозку растут, что в первую очередь влияет на размер тарифа. Таким образом, следует детально рассмотреть расходы и прибыль ГУП «Петербургский метрополитен», заложенные на 2017 год и сформировавшие тариф за проезд в метрополитене на этот год (таб.2).

Таблица 2 -Анализ расходов и доходов от перевозки пассажиров ГУП «Петербургский метрополитен» на 2017 год

№ п/п	Наименование	Ед.изм.	Предложение перевозчика	Расчет Комитета по тарифам Санкт-Петербурга
1	Количество перевезенных пассажиров	тыс.чел. в год	731 087,45	731 637,45
2	Всего доходы, включая:	тыс.руб	21 140 054,15	20 157 951,11
2.1	Доходы от перевозки пассажиров	тыс.руб	20 884 959,15	19 902 856,11
2.2	Внереализационные доходы	тыс.руб	255 095,00	255 095,00
3	Всего расходы, включая:	тыс.руб	35 655 960,12	33 059 821,60
3.1	Расходы от перевозки пассажиров, включая:	тыс.руб	35 306 223,72	32 792 393,34
3.1.1	*Материальные затраты:*	тыс.руб	7 710 749,75	6 637 015,38
	Материалы и запчасти	тыс.руб	979 086,48	979 240,74
	Электроэнергия	тыс.руб	3 825 141,16	2 989 161,99
	Прочие материальные затраты	тыс.руб	2 906 522,12	2 668 612,65
3.1.2	*Расходы на оплату труда*	тыс.руб	9 299 960,00	8 778 740,58
3.1.3	*Отчисления на социальные нужды*	тыс.руб	2 789 329,07	2 638 036,22
3.1.4	*Амортизация*	тыс.руб	5 354 749,50	5 089 440,33
3.1.5	*Прочие расходы:*	тыс.руб	10 151 435,40	9 649 160,83
	Текущие и капитальные ремонты	тыс.руб	6 578 332,10	6 356 318,52
	Другие расходы	тыс.руб	3 548 103,30	3 267 842,31
	Налоги и сборы, относимые на себестоимость перевозки пассажиров	тыс.руб	25 000,00	25 000,00
3.2	Внереализационные расходы	тыс.руб	349 736,40	267 428,27
4	Прибыль от нерегулируемых видов деятельности	тыс.руб	997 410,78	997 410,78
5	Налог на прибыль и другие обязательные платежи	тыс.руб	180 000,00	180 000,00
6	Тариф экономически обоснованный (п.3.1/п.1)	руб.	48,77	45,19
7	Тариф установленный	руб.	45,00	45,00

*Данные предоставлены Комитетом по тарифам Санкт-Петербурга.

В соответствии с информацией, представленной в таблице 2, расходы на перевозку пассажиров, заявленные ГУП «Петербургский метрополитен» на 2017 год, не приняты органами власти при расчете тарифа и урезаны на 2 596 138,52 тыс.руб., что в итоге повлияло на размер экономически обоснованного тарифа (45,19 руб. против 48,77 руб., предложенных

метрополитеном). Сам же тариф на общественный транспорт рассчитывается на основании Методических рекомендаций по расчету тарифов на перевозки пассажиров и багажа наземным пассажирским маршрутным транспортом общего пользования и метрополитеном на территории Санкт-Петербурга [2] и в 2017 году составил 45,00 руб.

Согласно данным таблицы 2, наибольшую долю в расходах занимает статья «Прочие расходы», включающая в себя расходы на текущие и капитальные ремонты, что и обуславливает итоговый высокий уровень затрат по данной статье. Также высокую долю в расходах занимает статья «Расходы на оплату труда», сумма которой в итоге составляет 8 778 740,58 тыс.руб.

Согласно докладу ГУП «Петербургский метрополитен» об исполнении плана финансово-хозяйственной деятельности за 1 полугодие 2017 года, средняя заработная плата на предприятии в 1 полугодии 2017 года составила 56 879 руб. [3], что на 3 679 руб. выше средней заработной платы по Санкт-Петербургу (53 200 руб.) [4].

В заключение необходимо отметить, что, учитывая долю затрат на оплату труда и прочие расходы, которую несет метрополитен Санкт-Петербурга, можно сделать вывод о том, что именно активное управление данными статьями позволит существенно снизить экономически обоснованный тариф, сделав стоимость проезда социально доступнее.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Доклад об итогах деятельности Комитета по транспорту за первое полугодие и о планах на второе полугодие 2017 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://gov.spb.ru/static/writable/mediact/materials/2017/08/10/%D0%9A%D0%BE%D0%BB%D0%BB%D0%B5%D0%B3%D0%B8%D1%8F%D0%9A%D0%A2.pdf

2. Распоряжение Комитета по тарифам Санкт-Петербурга от 12.09.2016 № 104-р «Об утверждении Порядка установления тарифов на перевозки пассажиров и багажа наземным пассажирским маршрутным транспортом общего пользования и метрополитеном на территории Санкт-Петербурга, Перечня документов, представляемых для их установления, а также Методических рекомендаций по расчету тарифов на перевозки пассажиров и багажа наземным пассажирским маршрутным транспортом общего пользования и метрополитеном на территории Санкт-Петербурга» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=SPB&n=177676&dst=100001/#0

3. Доклад ГУП «Петербургский метрополитен» об исполнении плана финансово-хозяйственной деятельности за 1 полугодие 2017 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.metro.spb.ru/ekonomika.html

4. Смольный: средняя зарплата в Петербурге превышает 53 тыс. рублей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.kommersant.ru/doc/3366876

УДК 347.779

М.А. Нагапетян, В.Н. Саенко
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ПОДДЕРЖКА ПАТЕНТОВАНИЯ НА ОСНОВЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Актуальность работы, обусловлена тем, что объем торговли российской интеллектуальной собственности в мировом масштабе остается неизменным на протяжении последних пяти лет.

Несомненно, чтобы решить данную проблему её необходимо обсуждать, принимать меры по ускорению и введению необходимых механизмов, которые бы стимулировали реализацию российской интеллектуальной собственности на мировых рынках.

Экономика государства несет значительные потери, если система продаж продуктов интеллектуальной деятельности не развита. Для того, чтобы гарантировать инновационный успех нашей страны, стимулировать научную деятельность, бизнес, необходимо развивать институт интеллектуальной собственности. В связи с этим возникает необходимость четкого правового регулирования и контроля со стороны государства за коммерческим обменом интеллектуальной собственности как внутри страны, так и на международном рынке.

Ряд развитых стран поняли, что поддержка института интеллектуальной собственности, путем создания современных патентных фондов, обеспечивающих стабильный рост объема заявок на патентование, а в дальнейшем их коммерциализацию – приносит большую прибыль. Например, Ирландия создала фонд, предоставляющий поддержку в сфере интеллектуальной собственности (далее ИС) изобретателям, а так же малому и среднему бизнесу с 1998 года. Фонд осуществляет поддержку в 3 этапа:

1 этап – финансирование до 7000 евро, направленное на возмещение расходов, связанных с подачей заявки на патент;

2 этап – финансирование до 20000 евро для патентования ИС за рубежом;

3 этап – финансирование на более поздних этапах патентования.

Общая сумма, как правило, не превышает 50000 евро. [1]

Сингапурский фонд «PAF Plus» берет на себя расходы, связанные с официальными пошлинами и услугами по патентованию, то есть оплачивает только часть услуг по патентованию. [2]

В США роль протекциониста взяла на себя коммерческая организация «MPEG LA», которая осуществляет лицензирование использования стандартов на основе патентного пула. Благодаря сформированному патентному пулу поддерживается большое количество владельцев патентов, пользователей, патентных прав. Данная модель фонда очень устойчива, так как все участники являются экономически заинтересованными сторонами. В управлении компании находится около 8000 патентов в 74 странах. [3]

В недавнем интервью «Газете.Ru» председатель правления фонда «Сколково» Игорь Дроздов сообщил, что необходимо вкладывать ресурсы в информатизацию и в стимулирование создания площадок, на которых будет осуществляться оборот интеллектуальной собственности. Так же им была рассмотрена ситуация с международными патентными заявками. По его словам, российскими компаниями было подано 996 заявок за 2016 год, когда как от США, Японии, Германии, Китае, Южной Кореи было подано от 20000 до 50000 заявок. [4]

Именно создание одной из таких площадок рассматривается в этой работе.

При написании статьи были использованы следующие методы исследования:

Сравнение – сопоставление статистических данных по патентным заявкам Российской Федерации и мировых лидеров.

Анализ – выявление взаимосвязей между статистическими данными и реальной обстановкой в сфере интеллектуальной собственности.

Цель работы – создание модели функционирования патентного фонда на основе государственно-частного партнерства, который бы обеспечивал стимулирование торговли продуктами интеллектуального труда на внешнем рынке.

Задачи работы: анализ статистики входящих заявок Всемирной организации интеллектуальной собственности; описание модели создания патентного фонда, предназначенного для возмещения расходов на патентование; исследование положительных сторон сотрудничества государства и частных партнеров.

Интеллектуальная собственность получила всеобщее признание во всем мире. Подтверждением данного факта служит статистика. В годовом отчете Всемирной организации интеллектуальной собственности можно наблюдать, что ежегодное количество патентных

заявок от всех стран растет. Тоже можно сказать и о Европейском патентном ведомстве, так как количество подаваемых заявок с каждым годом увеличивается. [5]

Для решения проблемы незначительного объема торговли российской интеллектуальной собственности в мировом масштабе предложена модель формирования инвестиционного фонда на основе государственно-частного партнерства, предназначенного для возмещения расходов на патентование. Такая модель финансирования направлена на помощь местным компаниям и изобретателям в патентовании и коммерциализации изобретений. Данный аналог существует в Гонконге, Сингапуре.

Для формирования основного капитала следует привлечь спонсоров из числа физических и юридических лиц, и государство.

На финансовую помощь в инвестиционном фонде имеют право:

- юридические лица, зарегистрированные в России и созданные гражданами и занятые в производстве на территории России или на международном рынке;

- физические лица, проживающие в России не менее 7 лет, являющиеся гражданами России;

- так же при условии, что не была подана заявка в другие патентные ведомства.

Для того чтобы получить финансовую помощь в фонде необходимо предоставить информацию, подтверждающую природу изобретения, планы развития. Если заявку подает компания, то требуется предоставить бизнес-план объекта.

Владельцем патента становится заявитель или компания, предоставившая все нужные документы в фонд. Заявки принимаются на любые изобретения. Помощь от инвестиционного фонда предназначена для покрытия расходов, связанных с патентованием. Принятие решения о финансовой поддержке будет происходить после проведения членами фонда патентных исследований и технической оценки заявки, подтверждающей вероятность получения патента. Фонд так же оценивает изобретения по критериям патентоспособности:

1. Новизна – неизвестно ли оно мировому рынку в сфере интеллектуальной собственности, исходя из всей информации, ставшей общедоступной до момента подачи заявки.

2. Изобретательский уровень – создание патентуемого объекта должно быть не очевидно специалистам из отрасли патентуемого объекта.

3. Промышленная применимость – проверяется возможность применения объекта в промышленной, сельскохозяйственной, информационной сфере.

Оценка изобретения и возможность его продажи оценивается по критериям патентоспособности, кроме того, фонд оценивает инвестиционную привлекательность изобретения, готовы ли его будут купить за рубежом или оно не будет пользоваться успехом.

Выводы. Создание Патентного фонда следует рассматривать как стартовый этап формирования инфраструктуры, ориентированной на поддержку отечественных изобретателей и организаций научно-технической сферы (преимущественно малого бизнеса) в области обеспечения правовой охраны изобретений и других результатов интеллектуальной деятельности.

Анализируя все возможности государственно-частного партнерства, можно сказать, что данная форма взаимодействия частного бизнеса с государством очень результативна.

В первую очередь государственно-частное партнерство, позволяет тесно взаимодействовать государству с бизнесом, что способствует развитию бизнеса в России.

Второй момент – это нахождение государством новых источников бюджетных доходов, а для частного бизнеса – это возможность распоряжения и владения муниципальными и государственными активами, получение некоторых привилегий от государства, например, ставка налогообложения на льготных условиях.

В-третьих, такие проекты получают дополнительное конкурентное преимущество из-за тесных связей с государством.

И наконец, это возможность, которая способствует взаимопониманию государства с частным сектором в социальных и экономических вопросах, что позволяет находить новые технологические решения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Институт высшего образования и исследования [Электронный ресурс] // Предприятия Ирландии – 24.12.2015. – Режим доступа: https://www.enterprise-ireland.com/en/Process/Higher-Education-Institutes/-EI-Patent-Fund-Claims.html – (10.10.2017);
2. Патентный фонд PAFP [Электронный ресурс] // Ассоциация производителей пищевых продуктов Сингапура – 05.09.2015. – Режим доступа: http://www.sfma.org.sg/ – (10.10.2017);
3. Революция управления правами интеллектуальной собственности [Электронный ресурс] // MPEG LA официальный сайт – 22.10.2016. – Режим доступа: http://www.mpegla.com/main/default.aspx – (10.10.2017);
4. Для России этот поезд явно не ушел [Электронный ресурс] // Газета.ru – 05.06.2017. – Режим доступа: https://www.gazeta.ru/science/2017/06/05_a_10708703.shtml#page2 – (10.10.2017);
5. Годовой доклад Всемирной организации интеллектуальной собственности [Электронный ресурс] // Всемирная организация интеллектуальной собственности – 27.05.2015. – Режим доступа: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_941_2015.pdf – (10.10.2017).

УДК 338.45, 331.46

И.И. Коваленко, А.С. Соколицын
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ОЦЕНКА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РИСКОВ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Актуальность. Конкурентоспособность предприятия в значительной степени определяется качеством и количеством труда, вложенного в производство продукта. Устойчивое развитие опирается на рост производительности труда, снижение себестоимости и повышение эффективности деятельности предприятия. В РФ растут экономические потери в связи с утратой трудоспособности работниками вследствие воздействия опасных производственных факторов (ОПФ). Государственное стимулирование предприятий к улучшению условий труда и сокращению производственного травматизма через систему обязательного социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний (ОСС от НС и ПЗ) оказывается недостаточным, поскольку учитывает только малую часть экономических последствий травматизма: расходы по возмещению пострадавшему работнику среднего заработка на период нетрудоспособности и его медицинской реабилитации. Эти расходы являются пренебрежимо малыми в общем обороте компании и ускользают от внимания собственников предприятия. Однако, экономические последствия несчастных случаев на производстве намного шире: порча оборудования, товарно-материальных ценностей и готовой продукции, нарушение ритмичности и простои производства, расходы на локализацию (ликвидацию) последствий несчастного случая, затраты на поиск и обучение нового (временного) работника, уплата штрафов и ущерба третьим лицам. Эти расходы суммарно могут оказать значительное влияние на рентабельность производства.

В трудах отечественных ученых описаны различные подходы по оценке риска получения производственной травмы [1, 2] и расчета суммы последующих расходов предприятия [3, 4, 5], но для решения данной проблемы необходим комплексный подход.

Цель данной работы состоит в проектировании модели оценки производственных рисков промышленного предприятия, которая учитывает как производственную составляющую (вероятность наступления страхового случая с точки зрения условий охраны труда), так и экономическую (вероятность возникновения в организации дополнительных расходов, связанных с несчастным случаем на производстве).

Методы исследования Сложность математической оценки производственного риска, обусловленная заданием большинства составляющих его характеристик в нечисловой форме, преодолевается методами нечеткой логики [6]. В данной работе рассмотрен подход, позволяющий дать экономическую оценку рисков, связанных с производственным травматизмом, на основе нечеткого логического вывода по алгоритму Мамдани.

Результаты. За основу взята система оценки профессиональных рисков на рабочих местах [1], включающая частоту (вероятность) проявления опасного производственного фактора (ОПФ), длительность воздействия ОПФ на работника и тяжесть последствий от этого воздействия. (Используются данные специальной оценки условий труда или аттестации рабочих мест). Результатом нечеткого анализа этих параметров является интегральный показатель риска несчастного случая при воздействии ОПФ на рабочем месте, представленный в лингвистическом виде термами «очень низкий», «низкий», «средний», «высокий», «очень высокий».

Эта система дополнена оценкой возможных суммарных расходов [3, 4] в связи с несчастным случаем на производстве.

Далее, сопоставляя сумму этих расходов с плановой себестоимостью продукции, делается вывод о влиянии данных расходов на рентабельность производства. Если доля расчетного суммарного ущерба от производственной травмы в плановой себестоимости продукции сопоставима или превышает рентабельность производства, то такой риск можно считать для данной организации критическим. Рассчитанный таким образом показатель риска экономического ущерба от несчастного случая также представляется в лингвистическом виде с термами «пренебрежимо малый», «малый», «значительный», «существенный». Комплексная оценка производственного риска с учетом возможного экономического ущерба определяется по правилам, описанным в табл. 1.

Таблица 1 - Производственный риск воздействия опасного производственного фактора с учетом возможных последующих расходов

Риск / Доля ущерба	Очень низкий	Низкий	Средний	Высокий	Очень высокий
Пренебрежимо малый	пренебрежимо малый	малый	малый	умеренный	умеренный
Малый	малый	малый	умеренный	умеренный	ощутимый
Значительный	малый	умеренный	умеренный	ощутимый	ощутимый
Существенный	умеренный	умеренный	ощутимый	ощутимый	трудно-переносимый
Критический	умеренный	ощутимый	ощутимый	трудно-переносимый	трудно-переносимый

Следуя алгоритму Мамдани, по каждому из правил, описанных в табл.1, определяется степень истинности его условий. Поскольку условия правил являются составными

высказываниями, то степень истинности конечного определяется на основе min-конъюнкции известных степеней истинности подусловий. Дефаззификация производится методом центра тяжести для дискретного множества значений функции принадлежности.

Выводы. Описанная модель обладает большим потенциалом применения на практике, т.к. представляет собой комплексный подход к оценке производственного риска, учитывающий не только риск несчастного случая на производстве, но и риск связанных с ним убытков. Модель позволяет существующие на предприятии риски, обусловленные производственным травматизмом, гибко классифицировать по пяти основным группам (табл. 1) и выработать экономически обоснованное решение по их управлению, исходя из целей и задач лица, принимающего решения [7].

На современном этапе развития производственных отношений, характеризующихся высокой степенью технологической обработки исходного сырья, человеческий капитал становится основополагающим фактором для инновационного развития предприятия [8]. Событие, повлекшее несчастный случай на производстве, крайне редко ограничивается расходами по выплате пособия по временной нетрудоспособности пострадавшему. Риск экономических убытков намного выше, и адекватная и своевременная его оценка способна поддержать устойчивое развитие предприятия в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Булавка, Ю. А. Нечетко-множественный подход к экспертной оценке профессиональных рисков на примере условий труда работников нефтеперерабатывающего завода/Ю. А. Булавка//Вестн. Полоц. гос. ун-та. Сер. С. Фундаментальные науки. – 2013. - № 12. – С. 59-66.

2. Ильин С.М. К вопросу выявления и оценки профессиональных рисков при разработке проектной документации на строительство и техническое переоснащение производственных объектов // Научное обозрение. –2012. - № 4. – С.504-507.

3. Воротников, А. В. Экономическая выгода от мероприятий по охране труда / А. В. Воротников // Охрана труда и пожарная безопасность. – 2009. – № 5. – С. 18–21.

4. Гапанович А. Методика расчета ущерба компании от несчастных случаев на производстве, произошедших с работниками ОАО «РЖД». – 2012.

5. Сердюк, В. С. Мотивация предотвращения несчастных случаев на производстве и профзаболеваний: учеб. пособие / В. С. Сердюк, В. П. Кузнецов, Е. В. Бакико ; Минобрнауки России, ОмГТУ. – Омск : Изд-во ОмГТУ, 2016. – 90 с.

6. Недосекин А. О. Оценка риска бизнеса на основе нечетких данных: монография //М.: Аудит и финансовый анализ. – 2004. – 100 с.

7. Sokolitsyn A.S., Kovalenko I.I., Zvontsov A.V. 'Production Risk Economic Assessment Based on the Fuzzy Logic Approaches (Conference Paper). Proceedings of 20th IEEE International Conference on Soft Computing and Measurements (SCM, 2017), 24 - 26 May 2017, St. - Petersburg; Russian Federation, Publisher: Institute of Electrical and Electronics Engineers Inc., ISBN: 978-153861810-3, DOI: 10.1109/SCM.2017.7970738.

7. Коваленко И. И., Соколицын А. С. Исследование проблем оценки и страхования производственных рисков [Текст] / ДИСКУРС. – Санкт-Петербург: Изд-во СПбГЭТУ «ЛЭТИ» им. В. И. Ульянова (Ленина). – 2017. - №1. – С. 72 – 82.

УДК 378.1

М.П. Батаковская , И.Ю. Брык
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

РАЗРАБОТКА СРАВНИТЕЛЬНЫХ КРИТЕРИЕВ ТРЕБОВАНИЙ РАБОТОДАТЕЛЕЙ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ

С 1 июля 2016 г. применение профессиональных стандартов работодателями стало обязательным в части требований к квалификации, необходимой работнику для выполнения трудовой функции, если ТК РФ, другими федеральными законами или иными нормативными правовыми актами РФ установлены такие требования. (Подробнее см. Федеральный закон от 02.05.2015 N 122-ФЗ) [1]. При этом формирование ДПП идет на основании ФЗ "Об образовании в Российской Федерации" N 273-ФЗ от 29 декабря 2012 года [2] и в соответствии с Порядком организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам (утв. приказом Министерства образования и науки РФ от 1 июля 2013 г. N 499) [3] и в большинстве случаев в ДПП идет ссылка на ФГОС Работодатели и слушатели программ заинтересованы в получении конкретных компетенций соответствующих запросам рынка. У работодателей из государственного сектора нет выбора кроме как обратится к принятым профессиональным стандартам, при этом рынок Информационных технологий (ИТ) все чаще полагается на собственные.

Цель: исследовать формирование вакансий ИТ отрасли с учетом профессиональных стандартов.

Задача: выявить возможные общие критерии по формированию трудовых функций в профессиональных стандартах и критерии формирования вакансий в сфере ИТ.

Рассмотрим профессиональный стандарт (ПС), для наглядности возьмем профессиональный стандарт «Программист» [4]. Он содержит следующие обобщённые трудовые функции (ОТФ) и трудовые функции (ТФ), которые приведены в таблице 1.

Таблица 1 - ОТФ и ТФ ПС Программист

Обобщённые трудовые функции	Трудовые функции	Уровень квалификации
Разработка и отладка программного кода	Формализация и алгоритмизация поставленных задач	3
	Написание программного кода с использованием языков программирования, определения и манипулирования данными	3
	Оформление программного кода в соответствии с установленными требованиями	3
	Работа с системой контроля версий	3
	Проверка и отладка программного кода	3
Проверка работоспособности и рефакторинг кода программного обеспечения	Разработка процедур проверки работоспособности и измерения характеристик программного обеспечения	4
	Разработка тестовых наборов данных	4
	Проверка работоспособности программного обеспечения	4
	Рефакторинг и оптимизация программного кода	4
	Исправление дефектов, зафиксированных в базе данных дефектов	4
Интеграция программных модулей и компонент и	Разработка процедур интеграции программных модулей	5

Продолжение табл. 1

Обобщённые трудовые функции	Трудовые функции	Уровень квалификации
верификация выпусков программного продукта	Осуществление интеграции программных модулей и компонент и верификации выпусков программного продукта	5
Разработка требований и проектирование программного обеспечения	Анализ требований к программному обеспечению	6
	Разработка технических спецификаций на программные компоненты и их взаимодействие	6
	Проектирование программного обеспечения	6

Рассмотрим запросы рынка труда [5] по аналогичной позиции «программист». Только по наименованию должности мы видим слишком различный список:

Программист по запуску и внедрению 1С УПП, Программист 1С, Senior Programmer (Unity), Senior Front-End Developer (React), Senior Programmer (Server Core, Game Logic), Программист C++/Драйверист, PHP Developer, Delphi разработчик, ASP.NET MVC / JS Developer, Программист C#, Senior Java Developer, Программист.

Вакансия состоит из обязанностей и требований (приведены обобщённые требования к перечисленным выше вакансиям):

Обязанности:

- Разработка дополнительных программных модулей для корпоративной КИС;
- Внедрение и сопровождение разработанных программных модулей;
- Разработка интеграционных механизмов с различными технологиями;
- Участие в изменении процессов компании;
- Участие в проектах по внедрению бизнес-приложений в компании.

Поддержка существующей функциональности, например, доработка библиотеки экспорта данных от игрового сервера в систему хранения (DWH);

Разработка новой функциональности

Требования:

- Знание одного или нескольких языков программирования: C++/C#, Delphi, SQL. Плюсом будет знание PowerBuilder, 1C, Pyton.;
- Умение формализовать требования пользователей к учетной системе, анализировать влияние новых требований на работающие процессы, разрабатывать структуру данных в базе данных, реализовать необходимый функционал на серверной (SQL) и клиентской части (PowerBuilder). Обучать и консультировать пользователей по работе с разработанными программными модулями;
- Умение разбираться в существующем коде. Быть в целом технически грамотным;
- модификация существующих и создание новых форм , документов, отчетов и обработок, внедрение доработок, составление технической документации;
- Работа на результат, способность быть самостоятельным и способность работать в коллективе, терпимость к пользователям и тяга к новым знаниям.

При сравнении требований к вакансиям на рынке труда представленных выше по ключевым словам, видно что они не совпадают с трудовыми функциями, знаниями умениями и навыками в профессиональном стандарте. Это говорит о том, что простыми методами автоматизации сравнения по ключевым словам мы не добьёмся сравнения ТФ из профессиональных стандартов и требований, формируемых отделами кадров из индустрии .

Каждая ТФ содержит трудовые действия. Например: ТФ «Формализация и алгоритмизация поставленных задач» содержит следующие трудовые действия:

- Составление формализованных описаний решений поставленных задач в соответствии с требованиями технического задания или других принятых в организации нормативных документов;

- Разработка алгоритмов решения поставленных задач в соответствии с требованиями технического задания или других принятых в организации нормативных документов;

- Оценка и согласовывайте сроков выполнения поставленных задач.

Таким образом, мы видим, что трудовые действия частично совпадают с требованиями отрасли. Следовательно, критерием соответствия профессионального стандарта требованиям отрасли будет сравнение трудовых действий профессионального стандарта с обобщёнными требованиями отрасли. Процент соответствия по данному критерию является отдельным исследованием в рамках магистерской диссертации на тему «Формирование индивидуальной образовательной траектории слушателя дополнительных профессиональных программ (ДПП) на основе требований предприятия и профессиональных стандартов».

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 02.05.2015 N 122-ФЗ
2. ФЗ "Об образовании в Российской Федерации" N 273-ФЗ от 29 декабря 2012 года
3. Порядок ДПО приказ Министерства образования и науки РФ от 1 июля 2013 г. N 499
4. Профессиональный стандарт "Программист" Зарегистрировано Министерстве юстиции Российской Федерации 18 декабря 2013 года, регистрационный N 30635
5. hh.ru

УДК 336.1

А. С. Соколицын, Д. В. Иванов,
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ИТОГИ МОНИТОРИНГА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

Актуальность. Оценка развития муниципальных образований и анализ качества работы органов местного самоуправления в Российской Федерации на современном этапе производится путем реализации эффективной системы мониторинга, которая позволяет получить достоверные и объективные данные о деятельности органов местного самоуправления, выявить проблемные области развития муниципалитетов и найти пути их решения. Анализ результатов мониторинга социально-экономического развития муниципальных образований в Санкт-Петербурге позволяет определить: насколько эффективно реализована система муниципальной власти в городе, на какие аспекты требуется уделить особое внимание и какие сферы построения муниципализма следовало бы улучшить.

Цель работы – выявление основных характеристик развития муниципальной власти в Санкт-Петербурге путем исследования результатов мониторинга социально-экономического развития муниципальных образований

. Поставленная цель предполагает решение следующих задач:

- определить основные критерии и методику, по которым производится мониторинг социально-экономического развития муниципальных образований Санкт-Петербурга;

- провести анализ результатов мониторинга по всем внутригородским муниципальным образованиям;

- выявить уровень дифференциации между муниципальными образованиями как на территории города, так и в пределах отдельных районов.

Методы исследования. При исследовании социально-экономического развития внутригородских муниципальных образований Санкт-Петербурга использованы методы

сравнительного и ситуационного анализа для оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления и общего развития локальных территорий города.

Результаты. Муниципальные образования в Российской Федерации имеют относительно непродолжительную историю становления, поэтому в сфере муниципализма происходят постоянные изменения и поиски новых форм реализации местного самоуправления. Если рассматривать каждое муниципальное образование как систему, то можно определить ряд её характеристик, на основании которых можно сделать вывод о процессах, протекающих внутри нее, определить динамику изменения этих процессов, сравнить текущие показатели системы с целевыми, своевременно выявить и устранить негативные элементы системы, мешающие ее плодотворному развитию [1].

На территории Санкт-Петербурга реализована система оценки развития муниципалитетов города. Данный мониторинг осуществляется ежегодно Советом муниципальных образований Санкт-Петербурга при поддержке Администрации Санкт-Петербурга [2].

В мониторинге проводится оценка следующих показателей: как исполнение расходных и доходных статей бюджета; доля расходов бюджетов внутригородских муниципальных образований на содержание органов местного самоуправления; количество и характеристики заключенных муниципальных заказов; показатели, характеризующие уровень благоустройства, охраны окружающей среды, социальной защиты, объемов средств, выделенных на молодежную политику, безопасность населения, культуру и СМИ и другие. В соответствии с перечисленными показателями каждому муниципалитету начисляется определенное количество баллов, которое в последствии позволяет проранжировать муниципальные образования в соответствии со степенью их социально-экономического развития.

При осуществлении мониторинга муниципалитеты Санкт-Петербурга делятся на шесть групп, в которые входят муниципалитеты, приблизительно равные по численности населения, уровню развития инфраструктуры и другим характеристикам.

По результатам мониторинга в 2015 г. лидерами по уровню социально-экономического развития стали 3 внутригородских муниципальных образований, набравших в общем рейтинге более 200 баллов: муниципальное образование Дворцовый округ (Центральный район), муниципальное образование Московская застава (Московский район), муниципальное образование Горелово (Красносельский район). В свою очередь, наименьший уровень социального и экономического развития у 2 муниципальных образований (МО), набравших по 52 балла: МО гор. Красное Село (Красносельский район) и МО гор. Кронштадт (Кронштадтский район). Значительная дифференциация МО в рассматриваемом рейтинге указывает на присутствие социального и экономического неравенства между МО. Проведем более подробное сравнение социально-экономических показателей МО Дворцовый округ и МО гор. Кронштадт, представленное в таблице 1.

По результатам мониторинга можно сделать вывод о том, что МО Дворцовый округ с численностью населения в 6 раз меньшей по сравнению с МО гор. Кронштадт, превосходит последний по всем рассматриваемым параметрам. Так, в 2015 г. доходы МО Дворцовый округ в расчете на 1 жителя МО составили 9 535, 4 руб., что в 4 раза больше чем у МО гор. Кронштадт. Такое же соотношения наблюдается и по объемам расходов на 1 жителя в рассматриваемых МО. Более половины граждан, проживающих на территории МО Дворцовый округ, в 2015 г. приняли участие в местных праздничных и досуговых мероприятиях, что в 4 раза меньше, чем в МО гор. Кронштадт.

Таблица 1 – Сравнительный анализ результатов мониторинга показателей социально-экономического развития МО Дворцовый округ и МО гор. Кронштадт

Наименование показателя	МО гор. Кронштадт	МО Дворцовый округ
Численность населения МО, чел.	44074	6993
Доходы бюджета МО на 1 жителя, руб.	2368,0	9535,4
Расходы бюджета МО на 1 жителя	2067,4	9066,1
Доля граждан МО, принявших участие в местных праздничных и иных зрелищных мероприятиях МО, %	16,8	69,1
Доля граждан МО, принявших участие в физкультурных, физкультурно-оздоровительных и спортивных мероприятиях МО, %	3,6	19,2
Доля граждан МО, принявших участие в отчетном периоде в	8,5	10,1
мероприятиях МО по военно-патриотическому воспитанию граждан, %		
Доля граждан МО, принявших участие в досуговых мероприятиях МО, %	6,8	19,7

Наибольшая разница наблюдается в участии граждан в физкультурно-оздоровительных и спортивных мероприятиях, так в МО гор. Кронштадт лишь 3,6 % от жителей МО были задействованы в данном виде мероприятий, что более чем в 5 раз меньше чем в МО Дворцовый округ [1]. Вопрос оценки уровня доступности для населения тех или иных социальных благ усложняется спецификой мегаполиса, при которой гражданин, проживающий на территории одного внутригородского муниципального образования (ВМО), работает на территории другого ВМО, а удовлетворяет свои культурные и социальные потребности в пределах третьего ВМО. Стоит также отметить, что помимо нормативно-правовых противоречий и ограничений, присутствующих в муниципальном праве, и специфики расположения ВМО на территории мегаполиса, существует и ряд других факторов, сдерживающих социально- экономическое развитие муниципалитетов. Одним из них является присутствие оррупционной деятельности среди органов муниципального управления. Так, по результатам проверки Контрольно-счетной палаты Санкт-Петербурга по итогам 2015 г. в сфере муниципальных финансов было выявлено нарушений на общую сумму 337,1 миллионов рублей, значительную долю из которых составили нарушения в сфере муниципальных закупок.

Основой нарушений условий муниципальных закупок стало отсутствие необходимого контроля при составлении проектно- сметной документации, нарушение условий проведения конкурса при выборе исполнителя муниципального заказа, а также выполнение заказов по завышенной стоимости. Эти действия нарушают принцип эффективности расходования бюджетных средств, которые могли бы повысить уровень благосостояния граждан [3].

Выводы. На основании оценки результатов мониторинга социально-экономического развития муниципальных образований Санкт-Петербурга, можно заключить, что существует ряд барьеров, в том числе и со стороны нормативно-правового регулирования муниципальных финансов, которые не позволяют достичь должного уровня социально-экономического развития муниципалитетов Санкт-Петербурга, что обуславливает необходимость в разработке комплекса организационно-экономических мероприятий по их устранению.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Коротина Н. Ю. Методика анализа финансового состояния бюдже-тов муниципальных образований / Н. Ю. Коротина// Финансовая аналитика: проблемы и решения. — 2014. — № 20 (112). — С.36–47.
2. Официальный сайт Администрации Санкт–Петербурга [Электронный ресурс]: [сайт]. – Санкт–Петербург, 2016. – Режим доступа: http://gov.spb.ru (28.04.2017).
3. Афенкина Е. М. Доходы местных бюджетов, пути их роста / Е. М. Афенкина // Вопросы экономики и управления. — 2015. — № 1 (1). — С. 12–14.

УДК 336.1

А. С. Соколицын, Д. В. Иванов,
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

АНАЛИЗ ФОРМ И МЕХАНИЗМОВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ И ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

Актуальность. Одной из ключевых целей работы государственных органов власти и органов местного самоуправления является улучшение жизни граждан на локальных территориях, а также обеспечение стабильного социально-экономического развития данных территорий. Ввиду того, что муниципальная власть в России имеет достаточно непродолжительную историю, поиски эффективных механизмов взаимодействия муниципалитетов и региональной власти еще продолжаются и требуют к себе особого внимания. Таким образом, возникает необходимость анализа уже используемых механизмов совместного управления территориями данными органами, а также оценка их эффективности для выявления наиболее результативных форм взаимодействия муниципалитетов и органов государственной власти субъекта Российской Федерации на примере Санкт-Петербурга.

Цель работы – выявление основных форм и механизмов взаимодействия региональных органов власти и органов местного самоуправления в Санкт-Петербурге. Поставленная цель предполагает решение следующих задач:

- провести анализ нормативно-правовой базы, регулирующей совместную работу и виды взаимодействия органов государственной власти и органов местного самоуправления в Санкт-Петербурге;
- определить, каким образом выстраивалось взаимодействие между органами государственной власти и органами местного самоуправления в Санкт-Петербурге с момента создания органов муниципальной власти.

Методы исследования. При исследовании нормативно-правовой базы в области взаимодействия региональных органов власти и органов местного самоуправления на примере Санкт-Петербурга были использованы методы сравнительного и ситуационного анализа для выявления наиболее эффективных форм управления территориями.

Результаты. Поиск эффективных форм совместной работы региональных и муниципальных органов власти начался практически сразу после появления местных органов самоуправления. Так, в 1995 г. был сформирован коллегиальный совещательный орган на федеральном уровне – Совет по местному самоуправлению в Российской Федерации, призванный координировать процессы становления муниципальных органов в России и решать актуальные вопросы и проблемы в данной области. Оценка деятельности данного Совета была неоднозначна. По мнению многих деятелей в области муниципального управления сформированный орган решал лишь незначительную часть возложенных на него задач и компетенций, ввиду чего в 2004 г. Совет прекратил своё существование в данной форме. Позднее Указом Президента РФ от 02.11.2007 г. № 1451 был сформирован аналогичный совещательный орган - Совет при Президенте Российской Федерации по развитию местного самоуправления, который функционирует по настоящее время. Однако оценка его деятельности также неоднозначна, ввиду того, что решения Совета носят консультативный характер и не имеют весомой практической значимости в области развития местного самоуправления [1].

В 1999 г. издан Указ Президента РФ от 15.10.1999 г. № 1370 «Об утверждении Основных положений государственной политики в области развития местного самоуправления в Российской Федерации», в третьем разделе которого представлен целый

перечень задач, поставленных перед государственными органами и нацеленных на плодотворное и всестороннее развитие органов местного самоуправления в Российской Федерации [2]. Положения данного указа нашли свое отражение в Постановлении Правительства Санкт-Петербурга от 23 декабря 2003 г. № 128 «Об администрациях районов Санкт-Петербурга», в котором среди прочих задач администраций районов Санкт-Петербурга определена задача обеспечения эффективного взаимодействия между органами местного самоуправления и исполнительными органами государственной власти Санкт-Петербурга, реализация которой нацелена на организацию сотрудничества муниципалитетов и государственной власти и выстраивание партнерских отношений [3].

На уровне субъекта РФ в Санкт-Петербурге в соответствии с Постановлением Законодательного Собрания Санкт-Петербурга от 14.04.1999 г. «О структуре Законодательного Собрания Санкт-Петербурга» была сформирована Постоянная Комиссия по устройству государственной власти, местному самоуправлению и административно-территориальному устройству, в задачи которой входит осуществление организационно-методической поддержки муниципальных образований, прием обращений граждан по вопросам местного самоуправления, а также разработка и рассмотрение проектов нормативно-правовых актов по вопросам, касающихся системы местного самоуправления в Санкт-Петербурге [4]. Взаимодействие Постоянной Комиссии с представителями муниципальных образований осуществляется посредством приглашения представителей муниципалитетов на заседания Комиссии, посвященные рассмотрению вопросов соответствующих муниципалитетов. В среднем за год Постоянная Комиссия проводит от тридцати пяти до сорока заседаний, на которых рассматривается более двухсот поступающих от муниципалитетов вопросов.

Несмотря на довольно широкий перечень полномочий Комиссии, ее практическая деятельность сводится к решению следующих задач: утверждение текстов уставов муниципальных образований (включая внесение изменений в уставы) и передача в муниципальную собственность объектов недвижимости и земель, относящихся к государственной собственности Санкт-Петербурга.

Основная характеристика взаимоотношений между органами государственной власти Санкт-Петербурга и органами местного самоуправления дается в ст. 64 Устава Санкт-Петербурга от 14 января 1998 г [5].

Порядок взаимодействия исполнительных органов государственной власти Санкт-Петербурга с органами местного самоуправления регламентирован Приказом Губернатора Санкт-Петербурга «О взаимодействии территориальных и отраслевых органов Администрации Санкт-Петербурга с органами местного самоуправления» от 29.12.1998 г. № 96-п.

В каждом из административных районов Санкт-Петербурга сформированы отделы организационной работы и другие отраслевые подразделения районных администраций, главной целью которых является взаимодействие с органами местного самоуправления.

В 1998 г. Распоряжением губернатора Санкт-Петербурга от 15 июля 1998 года № 659-Р был создан Совет по местному самоуправлению во главе с губернатором. В перечень его полномочий входило обеспечение государственной поддержки местного самоуправления в городе, разработка соответствующих программ развития, разработка и реализация системы мер по осуществлению взаимодействия между исполнительными органами государственной власти и органами местного самоуправления в Санкт-Петербурге, изучение и использование положительного опыта в области муниципализма на территории города и другие. Формально Совет осуществлял свою деятельность до 2009 г, однако практически его деятельность прекратилась в 2003 году в связи с тем, что В. А. Яковлев досрочно сложил с себя полномочия губернатора Санкт-Петербурга.

В 2010 г. Постановлением губернатора Санкт-Петербурга В.И. Матвиенко от 31 мая 2010 года № 29-пг был сформирован аналогичный по своим функциям Совет при Губернаторе Санкт-Петербурга по развитию местного самоуправления в Санкт-Петербурге. Данный Совет просуществовал до 2015 г., также формально осуществляя возложенные на него функции. Губернатор Санкт-Петербурга Г.С. Полтавченко продолжил устоявшуюся практику создания советов по местному самоуправлению [6]. Постановлением губернатора Санкт-Петербурга от 22 декабря 2016 года № 101-пг «О Координационном совете по местному самоуправлению в Санкт-Петербурге при Губернаторе Санкт-Петербурга был сформирован новый орган по развитию местного самоуправления, первое заседание которого было проведено 31 января 2017 г [7]. В состав Координационного совета вошли главы двадцати двух муниципальных образований, руководители районных администраций города и члены Законодательного Собрания Санкт-Петербурга. По мнению губернатора, Координационный совет должен стать соответствующим экспертным инструментом нормотворчества в области муниципального управления, а его деятельность должна быть организована по отраслевому принципу: внутри совета сформированы тематические секции и группы, каждая их которых отвечает за определенные сферы социально-экономического развития. В отличии от предыдущего аналогичного органа, Координационный совет помимо консультационного вида деятельности, обладает рядом полномочий, что дает основание полагать, что его деятельность будет более эффективной.

Выводы. Анализ форм и механизмов взаимодействия региональных органов власти и органов местного самоуправления в Санкт-Петербурге показал, что в настоящее время рассматриваемые органы осуществляют поиск наиболее эффективных форм взаимодействия, стремясь объединить свои усилия в социально-экономическом развитии Санкт-Петербурга.

ЛИТЕРАТУРА

1. Указ Президента Российской Федерации от 02.11.2007 № 1451 «О Совете при Президенте Российской Федерации по развитию местного самоуправления» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: справочная правовая система «Консультант плюс» - http://www.consultant.ru/ document/cons_doc_LAW_72244/.
2. Указ Президента Российской Федерации от 15.10.1999 г. № 1370 «Об утверждении Основных положений государственной политики в области развития местного самоуправления в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: справочная правовая система «Гарант» - http://base.garant.ru/181076/.
3. Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 23 декабря 2003 г. № 128 «Об администрациях районов Санкт-Петербурга» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://gov.spb.ru/law?d&nd=8386620&prevDoc=8403863.
4. Постановление Законодательного Собрания Санкт-Петербурга от 14.04.1999 г. № 78 «О структуре Законодательного Собрания Санкт-Петербурга» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://gov.spb.ru/law?d&nd=8431064&prevDoc=9110775.
5. Устав Санкт-Петербурга от 14 января 1998 года (с изменениями на 4 июля 2017 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://gov.spb.ru/law?d&nd=8308279&nh=1.
6. Постановление Губернатора Санкт-Петербурга от 31 мая 2010 года № 29-пг «О создании Совета при Губернаторе Санкт-Петербурга по развитию местного самоуправления в Санкт-Петербурге» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://docs.cntd.ru/document/891846762.
7. Постановление Губернатора Санкт-Петербурга от 22 декабря 2016 года № 101-пг «О Координационном совете по местному самоуправлению в Санкт-Петербурге при Губернаторе Санкт-Петербурга» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://docs.cntd.ru/document/456033519.

УДК 352/354-1

А. М. Колесников, М. В. Иванов
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

МЕСТО И РОЛЬ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В СТРУКТУРЕ ГОРОДА ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗНАЧЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА)

Государственное и местное самоуправление - узаконенные акты народовластия, осуществляющие защиту конституционные права граждан, их интересов, обеспечивающие гарантии социально-политического, расового и иного равенства. При этом местное самоуправление – важнейшее демократическое завоевание нашего народа, постоянно находящееся в динамическом развитии, о чем свидетельствует проводимая реформа. В 2003г. был принят и вступил в силу Федерального закона "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" от 06.10.2003 N 131-ФЗ, который отметил, что проблемы правового статуса муниципальных образований и муниципального управления были и остаются важными и не до конца решенными. В законе отмечено, что одну из важнейших основ демократического строя, составляет именно местное самоуправление, которое должна постоянно совершенствоваться [1].

Актуальность темы обусловлена недостаточным уровнем информированности граждан о роли, значении и деятельности муниципальных образований, особенно в городах федерального значения.

Методы исследования – в работе использованы методы анализа, обобщения, сравнения и аналогии.

Цель исследования – изучить принципиальные особенности организации местного самоуправления в городе федерального значения (Санкт-Петербург) в отличие от других субъектов федерации.

Для достижения цели в ходе исследования выделим следующие задачи:

1. Дать определение муниципальному образованию;
2. Изложить содержание и сущность феномена муниципального образования в структуре города федерального значения (Санкт-Петербург), определить его место в системе местного самоуправления в Российской Федерации;
3. Раскрыть специфику функционирования муниципальных органов власти в Санкт-Петербурге.

Согласно закону № 131 – ФЗ муниципальное образование – административно-территориальные формирования (городские или сельские поселения, муниципальные районы, городские округа, внутригородские территории городов федерального значения), имеющие муниципальные органы публичной власти, систему нормативных актов, бюджет, социально-техническую инфраструктуру[1].

Важное значение в осознании задач и функций возложенных и решаемых муниципальными образованиями имеет их правовой статус, определяемый следующими характерными признаками:

- наличие собственной территории в границах, установленных законом субъекта РФ;
- наличие собственных компетенций, установленными нормами местного самоуправления;
- наличие местной экономической основы в виде собственного имущества, бюджета, других имущественных прав;
- наличие собственных выборных и иных органов местного самоуправления;
- наличие Устава и других законодательных актов местного самоуправления;
- право устанавливать официальные эмблемы, символы, традиции и т.д., не противоречащие федеральному законодательству [1].

Все эти признаки подтверждают, что муниципальные образования - это субъекты административных, конституционных и других соответствующих отношений. Однако в некоторых случаях правовые возможности муниципальных образований, их положение как субъектов усложняются, в некоторых случаях, по причине «эффекта присутствия государства».

Проблема такого характера, но в весьма большем масштабе имеет место в городах федерального значения: Москве, Санкт-Петербурге, Севастополе. Федеральный закон "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" от 06.10.2003 N 131-ФЗ устанавливает, что в городах федерального значения Москве, Санкт-Петербурге и Севастополя в соответствии с уставами указанных субъектов РФ местное самоуправление осуществляется органами местного самоуправления на внутригородских территориях [1].

Данный факт позволяет рассматривать Москву, Санкт-Петербург, Севастополь как муниципальные образования с местным самоуправлением с одной стороны и как субъекты РФ, осуществляющие государственную власть с другой. Отличие этих городов от других субъектов заключается в особой форме организации местного самоуправления [2]. Внутри этих городов образованы внутригородские муниципальные образования, а сами города муниципальными образованиями не являются. В их состав могут входить в качестве внутригородских муниципальных образований и поселения, в том числе городские. Согласно Закону Санкт-Петербурга от 15 июня 2007 г. "О территориальном устройстве Санкт-Петербурга" (в ред. от 14 марта 2017 г.) город включает в себя 111 муниципальных образований, в числе которых 81 муниципальный округ, 9 городов и 21 поселок. В целях сохранения единства городского хозяйства определенная часть полномочий, установленных законом за органами местного самоуправления, сохраняется за органами государственной власти субъекта федерации, что накладывает свой отпечаток в виде «эффекта присутствия государства». На города федерального значения распространяются общие положения Закона об общих принципах организации местного самоуправления, но при этом:

- осуществление местного самоуправления органами государственной власти и государственными должностными лицами не допускается;
- образование органов местного самоуправления, назначение должностных лиц местного самоуправления органами государственной власти и государственными должностными лицами не допускается (ст. 17);
- муниципальные образования (включая и внутригородские муниципальные образования) имеют муниципальную собственность, местный бюджет и выборные органы местного самоуправления.
- органы местного самоуправления не входят в систему органов государственной власти.

Известно, что в достаточно крупных городах РФ имеют место земли (территории), объекты, принадлежащие государству и наделенные правами федерального значения, но не подвластные» муниципальным образованиям. Например, в результате реформы военного образования в РФ в 2008…2012 гг. было закрыто ряд военно-учебных заведений, дислоцировавшихся в черте крупных городов. Территория и объекты этих учреждений в большинстве случаев по сей день является собственностью Министерства обороны РФ и не переданы в муниципальную собственность, что создает дополнительные трудности в развитии инфраструктуры муниципалитетов, решения вопросов социальной защиты населения бывших военных городков. Важно отметить, что границы между внутригородскими муниципальными образованиями в северной столице весьма условны, что определяет наличие следующих особенностей, не присущих обычным муниципальным образованиям:

- наличие неравномерности размещения объектов социальной и производственной инфраструктуры;
- огромные территории с развитым народонаселением по месту труда и проживания; неделимость многих объектов социального предназначения;
- неравномерность развития территорий обусловливающих удовлетворение потребностей населения;
- большое и неравномерное наличие объектов культурного наследия и т.д.[2].

Принципиальные позиции Федерального закона N 131-ФЗ нашли свое отражение и развитие в законе Санкт-Петербурга об организации местного самоуправления [2]. Во многом эти законы схожи, однако есть существенные различия в предметах ведения. В таблице 1 показано распределение количества и отличие предметов ведения органов местного самоуправления согласно закону Санкт-Петербурга, в сравнении предметами ведения определяемых ст. 6 Федерального закона

Таблица 2- предметы ведения местного самоуправления Санкт-Петербурга

Всего предметов ведения в ФЗ № 131 - ФЗ	30
Всего предметов ведения в Законе Санки – Петербурга из них: - полностью совпадающих с ФЗ - совпадающих частично с ФЗ - полностью отличающихся от ФЗ - отсутствуют в ФЗ	24 10 9 5 11

Представляет определенный интерес пять предметов ведения имеющих место в законе Санкт – Петербурга и отсутствующих в федеральном законе: выдача разрешений на вступление в брак лицам, достигшим возраста шестнадцати лет, в порядке; организация и осуществление опеки и попечительства, в том числе над детьми, оставшимися без попечения родителей; учреждение муниципальных организаций, в том числе унитарных предприятий, основанных на праве хозяйственного ведения; организация работы по военно-патриотическому воспитанию граждан РФ на территории муниципального образования; организация и осуществление мероприятий по защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций. Из таблицы 1 видно, что согласно петербургской модели местное самоуправление в гораздо меньшей степени занимается хозяйственными вопросами и вопросами планирования территории. Акцент в его деятельности делается на социальную сферу. Это, несомненно, несколько принижает значение местной власти, ее роль в решении городских задач и проблем населения. Эти факторы в определенной мере отличают функции местного самоуправления г. Санкт-Петербурга от самоуправления г. Москвы

В настоящее время проблема оптимизации органов местного самоуправления должна находиться в состоянии постоянного обсуждения и развития. Для городов федерального значения эта проблема является наиболее актуальной.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 06.10.2003 N 131-ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации".
2. Закон Санкт – Петербурга «Об организации местного самоуправления в Санкт – Петербурге» от 23 июня 1997г. №111 – 35 (в ред. от 3. 07. 2017 г.)

УДК 336.146

Ю.С. Цветкова, М.В. Иванов
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СРЕДСТВ МЕСТНОГО БЮДЖЕТА (НА ПРИМЕРЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ТИХВИНСКИЙ МУНИЦИПАЛЬНЫЙ РАЙОН ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ)

Актуальность. Функционирование любого государства основывается не только на наличии таких составляющих, как территория и население, но и на его финансах, а также на эффективном управлении ими. Исполнение бюджета Российской Федерации, а также организация бюджетного контроля является неотъемлемой частью успешного социально-экономического развития страны [1]. В соответствии с действующим законодательством Российской Федерации исполнение бюджета осуществляется снизу вверх [2]. Нетрудно заметить, что бюджетный процесс берет свое начало в таких структурных единицах страны, как муниципальные образования, в связи с этим, можно сделать обоснованный вывод, что роль местных бюджетов при исполнении бюджета всего государства крайне велика. При этом расходование средств местного бюджета осуществляется малоэффективно и зачастую нецелесообразно. Это приводит к тому, что средства, направляемые в ту или иную сферу, либо не приносят должного результата, либо являются необоснованно большими. Это обуславливает необходимость разработки мер по повышению эффективности использования средств местного бюджета.

Методы исследования: сравнительный анализ, метод абсолютных величин, метод относительных величин, метод средних величин, метод построения аналитических таблиц, горизонтальный анализ, вертикальный анализ.

Целью работы является разработка рекомендаций по совершенствованию механизма исполнения бюджета муниципального образования Тихвинский муниципальный район Ленинградской области.

В ходе анализа исполнения бюджета МО Тихвинский район за период с 2014 по 2016 годы был выявлен ряд проблем. Так, наибольший удельный вес в структуре расходов составляют расходы на образование – 47,1%, на социальную политику – 30,7%, на общегосударственные вопросы – 9,2%, межбюджетные трансферты – 7,2%, на жилищно-коммунальное хозяйство – 3,5%. На решение вопросов в перечисленных областях из местного бюджета отвлекается 97,7% средств, в связи с этим, к данным статьям требуется особое внимание [3]. Также достаточно большое количество средств отвлекается на оплату труда муниципальных служащих – тех, кто выполняет дублирующие функции, на зарплату главы администрации района, на повышение квалификации служащих и т.д. Помимо этого, по многим статьям расходования бюджета района не осуществляется достаточный контроль, который необходим для экономии средств, т.е. происходит вынужденное ежегодное финансирование мероприятий, которые можно осуществлять и финансировать намного реже, а также приходится расходовать незапланированные суммы на устранение недостатков, возникающих при выполнении каких-либо работ или оказании услуг, заказчиком которых является МО Тихвинский район.

Если рассматривать проблему расходования средств в целом, а не по отдельным статьям, то следует предложить следующие мероприятия:

Во-первых, следует развивать практику организации проведения конкурсов на приобретение товаров, работ, услуг в соответствии с ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 5 апреля 2013 года №44-ФЗ [4]. Так, когда требуется выполнить какие-либо работы, услуги

или приобрести товары, особенно на крупные суммы, проведение конкурсов, аукционов позволит существенно снизить цену контракта, а, следовательно, и расходы бюджета по конкретному мероприятию, которые можно направить на другие статьи расходов, нуждающиеся в дополнительном финансировании.

Во-вторых, необходимо усилить контроль над целевым использованием средств. В настоящее время контроль осуществляется только финансовым органом по факту выполнения конкретных работ или мероприятий, так, по сути, контролируется только количественная составляющая любого мероприятия, на которое выделяются средства. Таким образом, при организации проверок за целевым расходованием следует привлекать другие службы, которые специализируются на конкретной сфере, например ЖКХ, представители строительных компаний, здравоохранения и другие, а также осуществлять промежуточный контроль с участием данных служб. Это позволит контролировать не только количественную, но и качественную стороны использования средств.

На основе анализа структуры расходов было выявлено, что больше всего средств расходуется по таким статьям как: образование, общегосударственные вопросы, жилищно-коммунальное хозяйство, социальная политика и межбюджетные трансферты другим бюджетам. Но, исходя из того, что 80% полномочий и соответствующие им расходы в области социальной политики с 1 января 2016 года переданы в бюджет Ленинградской области, а расходы на трансферты сокращаются, можно исключить их из рассмотрения, но следует добавить такую статью расходов как расходы на национальную экономику, по которым исполнение превышает плановые показатели в разы [5]. Данные разделы требуют особого внимания, поэтому следует разработать предложения по их оптимизации.

Так как расходы на образование составляют практически половину всех расходов бюджета, им следует уделить первоочередное внимание. По оптимизации данного раздела можно предложить следующие рекомендации:

Во-первых, в Тихвинском районе в данный момент существует 18 школ на 6354 ученика (данные по состоянию на 1 января 2017 года). Как вариант по снижению расходов по общему образованию можно порекомендовать объединить некоторые школы. Это позволит сэкономить на заработной плате административного аппарата в два раза, т.е. вместо двух должностей будет финансироваться только одна.

Вторым предложением является возможность передачи дополнительного образования в частные руки, иначе говоря, предлагается создание коммерческих структур, которые бы занимались деятельностью в сфере дополнительного образования: создание различных кружков и секций. Это позволит значительно сократить расходы бюджета муниципального образования в этой сфере, потому что сейчас финансирование данного раздела практически на 100% осуществляется за его счет.

Следующая статья расходов «общегосударственные вопросы» также требует особого рассмотрения. По оптимизации данного раздела могут быть предложены следующие рекомендации:

Для начала следует провести мероприятия по оптимизации численности муниципальных служащих. Это обусловлено тем, что в настоящее время существуют некоторые должности, которые выполняют дублирующие функции. Как один из примеров можно привести две должности: первая – заместитель главы администрации по экономике и инвестициям, вторая – председатель комитета по экономике и инвестициям. Они осуществляют практически идентичные функции, в связи с этим можно сократить одну должность. Это позволит сэкономить на заработной плате муниципальных служащих.

Также одним из предложений по уменьшению расходов на общегосударственные вопросы может быть сокращение заработной платы главы администрации Тихвинского района, которая на данный момент составляет 1378220,2 рублей, что практически на 30%

больше, чем в других районах Ленинградской области, где заработная плата не превышает 1 млн. рублей в год [3].

Помимо выше указанного следует обратить внимание на расходы, связанные с обучением и повышением квалификации муниципальных служащих во всех сферах. Это обусловлено тем, что курсы по повышению квалификации достаточно дорогие, т.к. они практически всегда имеют выездной характер. Так, направление только одного человека на такие курсы связано с рядом расходов: суточные, проживание в гостинице, оплата самой учебы, проезд туда и обратно, а если на машине, то включается еще стоимость бензина и командировочные водителю. Среднее количество дней обучения составляет от 5 до 10 дней, поэтому и его стоимость достаточно большая. В связи с этим можно предложить проводить такие курсы, не отправляя своих служащих в другие города, а привлекая специализированные организации, которые занимаются повышением квалификации кадров в разных сферах, что будет гораздо выгоднее. Также следует активно внедрять современные технологии дистанционного обучения.

Одной из насущных проблем Тихвинского района является состояние дорожного покрытия. Каждый год на его ремонт расходуется огромное количество бюджетных средств. Поэтому в качестве рекомендации по сокращению расходов на национальную экономику может быть предложено усиление контроля над качеством ремонта дорог путем привлечения специалистов-экспертов в области дорожного хозяйства. Если все-таки продолжать отказываться от осуществления должных контрольных мероприятий, расходы на данное направление так и будут иметь постоянный и, что немало важно, глобальный характер.

Подводя итог, необходимо отметить, что согласно произведенным расчетам все предложения позволяют не только эффективно использовать средства, но и экономить на отдельных мероприятиях в сумме до 71,6 миллионов рублей, а это позволяет сократить расходы бюджета минимум на 5%. Таким образом, были рассмотрены различные механизмы оптимизации расходной части бюджета. Практически все они имеют целевой характер, т.е. направлены на снижение затрат в определенной сфере. Но в исследовании предложены и такие, которые могут применяться в отношении любого направления расходования средств бюджета МО Тихвинский район.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гаджиев И.А. Государственные и муниципальные финансы [Текст] / И. А. Гаджиев // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2014. №3. с. 238 – 239.
2. Федеральный закон от 6.10.2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в российской Федерации». Принят Гос. Думой 16 сентября 2003 г.: одобр. Советом Федерации 24 сентября 2003 г.
3. Муниципальное образование Тихвинский район: официальный сайт. Режим доступа: https://tikhvin.org/ (дата обращения 27.09.2017 г.).
4. Федеральный закон от 5.04.2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Принят Гос. Думой 22 марта 2013 г.: одобр. Советом Федерации 27 марта 2013 г.
5. Социально-экономическое развитие – Тихвинский район/ ЛЕНОБЛИНФОРМ: Ленинградское областное информационное агенство. Режим доступа: http://www.lenoblinform.ru/rajony/tihvinskij-rajon/socialno-ekonomicheskoe-razvitie/ (дата обращения 30.09.2017 г.).

УДК 328.184

А. В. Зуев, В.Н. Налеухин
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ИНФОРМАЦИОННЫЙ ЛОББИЗМ КАК МЕХАНИЗМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОБЩЕСТВА И ГОСУДАРСТВА

Актуальность. В современной России лоббистская деятельность (в положительном значении термина "лоббизм") происходит вне законодательного «поля». В то же время в ряде стран лоббизм является формальным институтом, признается на официальном уровне и становится атрибутом социального процесса и социально-экономической жизни.

Цель работы – оценить эффект от легализации лоббизма как социального явления, обеспечивающего взаимодействие общества и государства. Поставленная цель предполагает решение следующих задач:

- анализ нормативно-правовой базы лоббизма в Российской Федерации и зарубежных странах.
- рассмотрение основных технологий и форм лоббистской деятельности.

Методы исследования. При исследовании нормативно-правовой базы и основных понятий, терминов и технологий лоббизма, были использованы такие научные методы как анализ и сравнение.

Результаты. Интернет с каждым годом занимает всё более значимое место во всех сферах жизни: появилось «электронное правительство», сайты органов государственной власти и их официальные группы в социальных сетях. С уверенностью можно сказать, что интернет превращается из развлекательного и информационного ресурса в социально-политический инструмент, становится эффективным каналом продвижения интересов гражданского общества в органах государственное власти[1].

Рассматривая термин лоббизм с точки зрения развития средств массовой информации, можно проследить, как подвергается трансформации понятие «лоббизм»:

- во-первых, на просторах интернета происходит анонимизация личности и становится сложно определить статус или профессионализм пользователя во всемирной паутине;
- во-вторых, на первый план выходит качество информации, которая ежедневно публикуется на сайтах государственных органов, необходимо отбирать актуальную информацию из проверенных источников и анализировать её;
- в-третьих, гражданским обществом активно используется информационный лоббизм и интернет, как средство для коммуникации с представителями государственных органов. Также активно используется «площадки для обсуждения законопроектов», через которые можно повлиять на законы, находящиеся в разработке, или повлиять на принимаемые решения в государственных органах;
- в-четвертых, прямого воздействия на администрацию и парламент добиться трудно, поэтому создаются информационные порталы, сайты, страницы в социальных сетях, где можно задать интересующий вопрос;
- в-пятых, из-за наличия низкой "пропускной" способности существующих бюрократических барьеров, появление информационного лоббизма расширяет доступ обычных граждан к власти.

В деятельности лоббистов важнейшую роль играет информация. В первую очередь – это сведения о проблеме или пробелы в законодательстве, информация о проведении слушаний и заседаний по реализации законопроектов, а также судебные иски [2].

Непрямое информационное воздействие через интернет оказывается эффективным способом продвижения интересов различных групп граждан в органах государственной

власти. Оно заключается в организации кампаний по поддержке или оппозиционировании законопроектов без указания личностей. Данный метод имеет ряд преимуществ:

- виртуальные кампании обходятся намного дешевле по сравнению с реальными;
- учитывая охват сети, вероятность того, что акция наберет большое количество аудитории и откликов весьма велика;
- в настоящее время интернет-ресурсы популярнее бумажных носителей.

Механизм действия непрямого информационного давления довольно схож с лоббизмом в средствах массовой информации. В большинстве стран СМИ находится под контролем олигархических групп, поэтому большинство информации умалчивается или представляется с их точки зрения. Интернет-площадки все чаще становятся приоритетной платформой для лоббистской деятельности, и информационный лоббизм не является аналогом лоббизма в СМИ [3].

Прямое информационное давление активно развивается последние 10-15 лет. Письма, личные встречи заменяются другими формами лоббизма, а именно: дистанционным общением, видеосвязью и т.д. Для органов государственной власти развитие данных каналов связи также является приоритетным направлением, так как позволяет:

- проводить сбор и анализ обращений и заявлений граждан для выявления проблем и их решения;
- организовывать голосование или опросы на официальных сайтах для оценки отношения к предполагаемым решениям или кампаниям.

Информационный лоббизм с каждым днем становится эффективнее, чем формы прямого метода воздействия. Появляются новые технологии в лоббистской деятельности, а использование в них передовых компьютерных коммуникаций рассматривается как фактор становления электронной демократии [4].

Выводы. Информационный лоббизм в настоящее время становится одним из ключевых явлений социально-политического представительства общества в процессе его взаимодействия с государственными институтами, стимулирует развитие политической системы и культуры. Создание эффективных каналов коммуникации гражданского общества и государства требует институционализация на законодательном уровне, так как в противном случае информационный лоббизм трансформируется в неформальный источник влияния на государственные органы, функционирующий вне правового поля.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Батанина И.А., Лаврикова А.А. Параметры политической системы как фактор развития политического участия в регионах ЦФО//Известия ТулГУ. Гуманитарные науки. Вып. 1. Тула: Изд-во ТулГУ, 2013.
2. Белоусов А.Б. Лоббизм как политическая коммуникация. Екатеринбург: УрО РАН, 2005. 216 с.
3. Белобородов С.Г. Особенности лоббирования посредством компьютерных сетей // Лоббист. 2007. № 3. С. 67-72.
4. Ионин Д.А. Информационный лоббизм как особый тип коммуникативных связей // Власть. 2008. № 11. С. 98-102.

УДК 351

А.Ш. Джемалядинова, Т.Н. Селентьева
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ОРГАНОВ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ И ГРАЖДАН НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

От того, насколько эффективно и оперативно осуществляется взаимодействие органов исполнительной власти и граждан зависит решение широкого круга проблем, стоящих перед обществом. В связи с этим на сегодняшний день особую актуальность приобретает исследование современных инструментов организации приема и исполнения обращений граждан.

Цель научной работы – разработка предложений по совершенствованию взаимодействия региональных органов исполнительной власти и граждан на примере Республики Крым.

Для достижения поставленной цели были определены следующие задачи:

- проанализировать имеющийся опыт взаимодействия органов исполнительной власти и граждан в Республике Крым;
- проанализировать механизмы работы органов власти с гражданами в других регионах;
- выявить проблемы взаимодействия органов исполнительной власти и граждан в Республике Крым.

На сегодняшний день каждый житель Республики Крым может пожаловаться на различного рода проблемы, обратившись в Аппарат Совета министров Республики Крым. Так, в I квартале 2017 года в Аппарат Совета министров Республики Крым поступило 6704 обращения граждан, из них: письменных – 4440; в форме электронного документа – 1965; устных – 299. Наибольшее количество обращений поступило по следующим вопросам:

личный прием высшими должностными лицами субъекта Российской Федерации и их заместителями - 373;

- право на личные и коллективные обращения граждан – 280;
- благоустройство городов и поселков, обустройство придомовых территорий - 235;
- улучшение жилищных условий, предоставление жилого помещения по договору социального займа - 196;
- дорожное хозяйство – 163;
- коммунально-бытовое хозяйство и предоставление услуг в условиях рынка – 138;
- предоставление коммунальных услуг ненадлежащего качества (водоснабжение, отопление, канализация) – 127;
- оплата жилищно – коммунальных услуг (ЖКХ) – 121;
- трудоустройство в органах, организациях и на предприятиях -116 (см. Рисунок 1).

Согласно статистике, приведенной в отчете «О работе с обращениями граждан и организации их личного приема в Аппарате Совете министров Республики Крым в I квартале 2017 года», количество обращений неизменно увеличивается, однако правительство не обладает достаточными ресурсами для решения заявленных проблем. В частности, количество жалоб граждан за 1 квартал 2017 года на ремонт дорожного покрытия и отсутствие уборки мусора увеличилось на 80,3%.

Помимо этого, актуальной проблемой является снижение турпотока в 2017 году на 15-20% по сравнению с прошлым годом, по данным министерства курортов и туризма Крыма [2]. Для полуострова это вылилось в большие финансовые потери. Такая ситуация, по мнению туроператоров, произошла из-за неоправданно высоких цен на путевки, резкого повышения цен на услуги отелей, незаконных сборов денег в туристических компаниях, отсутствия мест на общественных пляжах ввиду установления на некоторых пляжах платы за вход.

Предприниматели, взимающие деньги с отдыхающих, объясняют это оплатой за развитую инфраструктуру, чистоту и порядок, который они поддерживают [1].

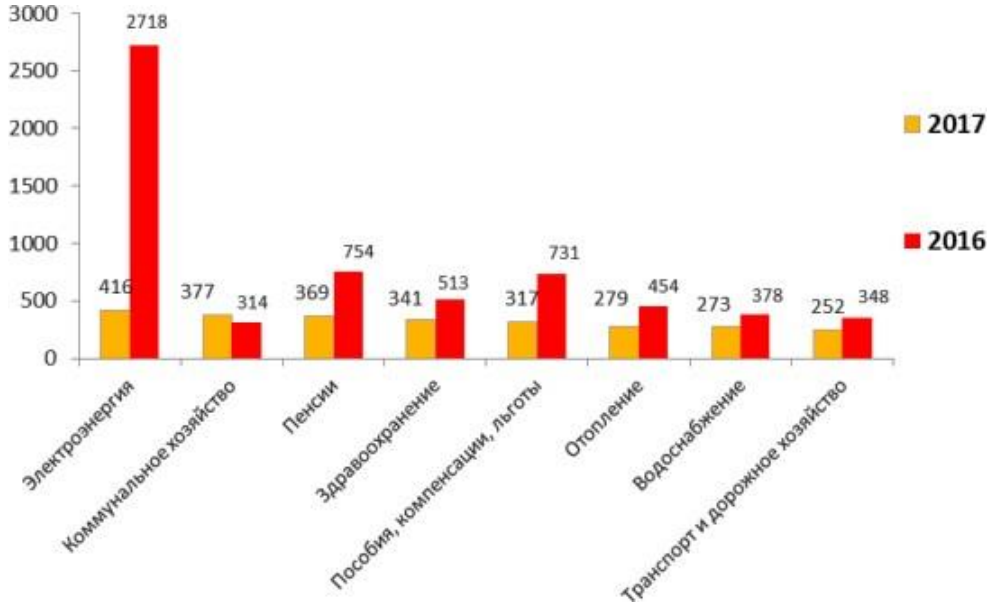


Рисунок 1 – Количество сообщений по наиболее актуальным вопросам в I квартале 2017 года по сравнению с I кварталом 2016 года

Однако на территории Российской Федерации согласно Водному кодексу Российской Федерации от 03.06.2006 № 74-ФЗ доступ к пляжам должен быть свободным [3]. Решение данных проблем может быть реализовано только путем постоянного мониторинга и активного взаимодействия с гражданами.

В Санкт-Петербурге уже третий год успешно функционирует Портал «Наш Санкт-Петербург» в сети Интернет. Цель его создания – взаимодействие жителей города с представителями органов власти Санкт-Петербурга [4]. За время работы Портала было подано 463468 жалобы, из них 400556 решено, остальные в работе. Портал контролируется напрямую Губернатором Санкт-Петербурга [4].

Эффективность такого ресурса высоко оценивают как Губернатор, так и сами пользователи Портала [5]. С открытием такого ресурса у петербуржцев появилась возможность:

- направлять сообщения о проблемах, связанных с жилищно-коммунальным хозяйством и благоустройством города, состоянием дорог и тротуаров, незаконными объектами строительства и торговли, нарушением земельного или миграционного законодательств;
- информировать городские службы об неудовлетворительном санитарном состоянии помещений в бюджетных учреждениях сферы образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты населения, сферы занятости;
- получить дополнительную информацию, касающуюся адресных городских программ и управляющих организаций, а также справочную информацию по интересующему объекту городского хозяйства и т.д.

Сообщения, направленные через Портал «Наш Санкт-Петербург», в обязательном порядке рассматриваются городскими службами и органами исполнительной власти в строго установленные сроки. Работа такого Портала позволяет оперативно узнавать органам власти о проблемах, беспокоящих население, и в установленной форме по отработанному механизму решать заявленные вопросы, а так же максимально продуманно составлять адресные программы, учитывая жалобы и пожелания граждан. Портал делает максимально прозрачным взаимодействие между структурными подразделениями правительства региона.

В качестве решения указанных выше проблем целесообразно предложить заимствовать этот положительный опыт и создать подобный Портал в Республике Крым. Любой пользователь сети Интернет может зарегистрироваться на таком электронном ресурсе, создав себе учетную запись. Жалобу можно подать по нескольким направлениям, к примеру: ямы на дорогах, незаконная реклама и граффити, отсутствие освещения. Перечисленные направления являются самыми актуальными в Санкт-Петербурге, данные проблемы также волнуют крымчан [4]. Также для Крыма актуальным будет создание раздела, связанного с проблемами в сфере туризма, с которыми могут обратиться заявители, к примеру, закрытый доступ к пляжам, взимание платы за вход, мусор и грязь в курортной зоне. Работа Портала должна осуществляться по определенному алгоритму. Для подачи заявки на Портал гражданин заходит на сайт под своим логином и паролем, выбирает необходимый для написания проблемы раздел, кратко описывает беспокоящую проблему, указывает место ее расположения и отправляет материалы фотофиксации. Для обеспечения работы Портала необходим Регламент взаимодействия отделов и министерств, ответственных за модерацию – проведение проверки информации, содержащейся в сообщениях, а также в ответах, промежуточных ответах и запросах о смене маршрутов сообщений перед ее размещением на портале.

Модератор – уполномоченное должностное лицо, которое оценивает заявки по следующим пунктам: корректно ли составлена жалоба, в верную категорию ли направлена. Непосредственное решение проблемы осуществляется исполнителем – ответственным сотрудником министерства, муниципалитета или подведомственного учреждения. Процедура исполнения обращений на Портале должна быть прописана в Регламенте, руководствуясь которым и будут работать все задействованные лица, начиная от модератора, заканчивая исполнителем и контролером. В документе должны быть обозначены сроки и порядок взаимодействия, а также смены маршрута исполнения обращения от одного ведомства другому. Следует отметить, что для обеспечения работы данного электронного ресурса, нужно организовать обучение ответственных лиц в администрации республики и муниципалитетах.

Изучение лучших практик различных регионов в сфере организации взаимодействия позволит выявить оптимальные способы и механизмы регулирования текущих проблем в регионе. Портал – это не просто электронный ресурс для жалоб, а целая система взаимодействия как непосредственно граждан с органами власти, так и органов власти между собой. Подобная система способна не только решать проблемы благоустройства в регионе, но и способствовать повышению социальной ответственности чиновников и граждан.

ЛИТЕРАТУРА:

1. КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/ (дата обращения: 09.10.2017 г.).
2. Официальный сайт Администрации Санкт-Петербурга [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://gov.spb.ru/ (дата обращения: 11.10.2017 г.).
3. Портал «Наш Санкт-Петербург» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://gorod.gov.spb.ru/ (дата обращения: 11.10.2017 г.).
4. Правительство Республики Крым [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://rk.gov.ru/ (дата обращения: 11.10.2017 г.).
5. Российская газета [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://rg.ru/2017/05/30/reg-ufo/glava-kryma-zaplatit-shtraf-za-musor-u-dverej-chinovnikov.html (дата обращения: 10.10.2017 г.).

УДК 351.354

Т.А. Нахалова , Т.Н. Селентьева
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

РАЗРАБОТКА ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ МЕХАНИЗМА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦПАЛЬНЫХ УСЛУГ ПРИ ПОМОЩИ МФЦ

Актуальность данной темы обусловлена тем, что работа МФЦ многогранна, и это, прежде всего, работа с людьми. На данном этапе работы МФЦ еще не достаточно приспособлены к большому потоку клиентов, в связи с чем образуется ряд проблем, которые требуют решения.

Цель работы: разработать предложения по совершенствованию предоставления государственных и муниципальных услуг при помощи МФЦ.

Задачи:

1. Проанализировать деятельность МФЦ города Балтийска и выявить основные проблемы многофункционального центра города Балтийска.

2. Разработать предложения по решению выявленных проблем.

Объектом исследования является многофункциональный центр города Балтийска Калининградской области.

Предметом исследования являются оказываемые в данном МФЦ услуги и его деятельность.

Основным методом исследования является статистический метод, так как в данной работе в основном анализируются статистические данные, предоставленные МФЦ города Балтийска.

В общем виде, государственные и муниципальные услуги - это услуги, которые оказывают (выполняют) органы государственной власти и местного самоуправления, государственные и муниципальные учреждения, а также иные юридические лица, выделенные законодательством[1]. В настоящее время большинство государственных и муниципальных услуг оказываются в многофункциональных центрах по предоставлению государственных и муниципальных услуг (МФЦ). С появлением МФЦ качество предоставления услуг повысилось. Однако, существуют некоторые аспекты, которые отработаны не до конца и, в связи с этим, оказание государственных и муниципальных услуг все еще требует совершенствования.

Рассмотрим оказание государственных и муниципальных услуг как систему. Основными объектами рассматриваемой системы являются:

1. Директор

2. Бэк-офис - отдел, выполняющий рутинную, административную деятельность, осуществляющий повторную проверку документов и передачу их в ведомство. Так же бэк-офис осуществляет администрирование имеющихся баз данных, ведение бухгалтерии и работу с кадрами. Не осуществляет прямую деятельность с населением.

3. Отделы:

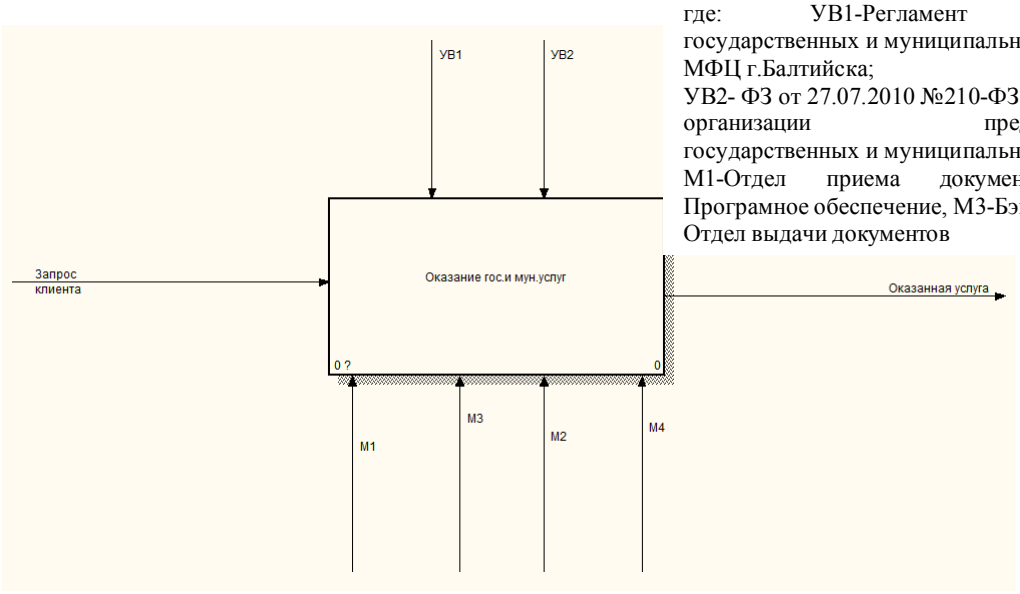
- Отдел подачи документов;
- Отдел выдачи документов;
- Специалист-администратор информационной стойки [2].

Основными действующими лицами в оказании государственных и муниципальных услуг являются: специалисты отделов подачи (приема) и выдачи документов, а так же специалисты бэк-офиса.

Функции системы оказания государственных и муниципальных услуг:

1. Прием документов
2. Возврат на доработку
3. Выдача документов

Рассмотрим, как функционирует система на данный момент при помощи построения ее модели AS-IS (рис. 1,2).



где: УВ1-Регламент оказания государственных и муниципальных услуг МФЦ г.Балтийска;
УВ2- ФЗ от 27.07.2010 №210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг»
М1-Отдел приема документов, М2-Програмное обеспечение, М3-Бэк-офис, М4-Отдел выдачи документов

Рисунок 1 –Контекстная диаграмма модели системы AS-IS

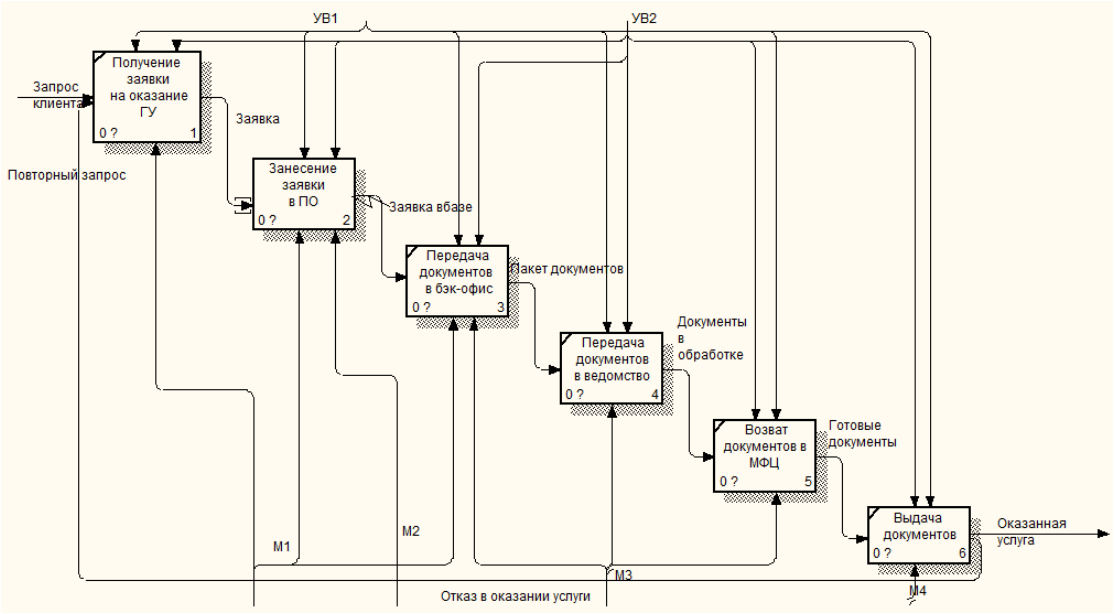


Рисунок 2 – Декомпозиция модели системы AS-IS

Как мы видим, на втором этапе процесса(рис. 3) наблюдается некоторый сбой и сотрудникам приходится повторно вводить данные в имеющееся программное обеспечение. В связи с этим увеличивается время ожидания по подаче заявки на оказание государственных и муниципальных услуг[3].

Причинами повторного ввода являются следующие аспекты:

1. Несовершенство программного обеспечения. Для трех типов услуг требуется три разных программы, которые не имеют взаимосвязи между собой. Периодически сотрудники осуществляют ошибку при выборе той или иной программы для внесения данных.

2. Все программы МФЦ осуществляют свою деятельность напрямую в Интернете. Существует вероятность сбоя подключения.

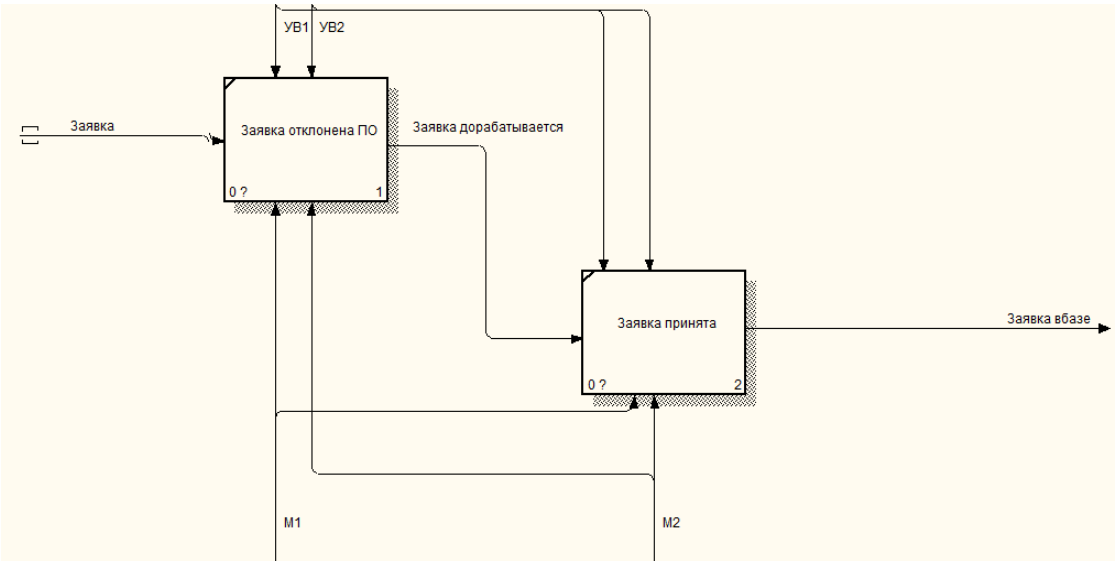


Рисунок 3- Декомпозиция второго этапа процесса

Так как повлиять на качество подключения к сети Интернет мы пока не можем, то для совершенствования оказания государственных и муниципальных услуг предложим решение проблемы путем внедрения изменений в программное обеспечение.

Эти изменения необходимы, так как в среднем повторный ввод данных увеличивает время на 3-4 минуты, что является весомым в процессе предоставления государственных и муниципальных услуг. Новое программное обеспечение позволит уменьшить время ожидания предоставления услуг путем исключения введения данных не в то программное обеспечение, а так же не будет требоваться введение одних и тех же данных в разные программные обеспечения, так как будет единая база данных. Для того, чтобы внедрить новое программное обеспечение, его необходимо спроектировать. Для чего, в свою очередь, необходима подготовка технического задания.

Таким образом, при внесении предложенных изменений в программное обеспечение, не будет происходить задержка на этапе №2, внутренние процессы на данном этапе будут отсутствовать, и система будет функционировать успешнее и быстрее.

Предлагаемое изменение позволит ускорить процесс оказания государственных и муниципальных услуг при помощи МФЦ, что в первоначальной концепции МФЦ и является их преимуществом перед прямым обращением в ведомства. Таким образом, государственные услуги будут оказываться на качественно новом уровне.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 27.07.2010 года № 210 - ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» (в ред. от 28.12.2016): принят Гос.Думой 7 июля 2010 года: одобрен Сов. Фед. 14 июля 2010 года // Рос.газ - 2010. - 30 июля

2. Устав муниципального казенного учреждения «Многофункциональный центр предоставления государственных и муниципальных услуг Балтийского муниципального района»: принят адм. Балтийского муниципального района: утвержден постановлением администрации Балтийского муниципального района от 26.10.2016 года № 449.

3. Ежемесячные отчеты муниципального казенного учреждения «Многофункциональный центр предоставления государственных и муниципальных услуг города Балтийска» за 2016- 2017 гг. // И.А.Комар. Балтийск. 2015-2017.

УДК 338.532.4.025.24

Д.А. Иванова
Санкт-Петербургский Политехнический университет Петра Великого

ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЦЕН НА ЛЕКАРСТВЕННЫЕ ПРЕПАРАТЫ

Актуальность работы: по мере развития научно-технического прогресса, а также увеличения антропогенного влияния на окружающую среду, в современном мире наблюдается высокий темп роста количества заболеваний. Согласно данным Росстата, за последние 17 лет заболеваемость населения по основным классам болезней чрезмерно возросла (по сравнению с 2000 г. количество заболевших людей в мире в среднем увеличилось на 8 млн. чел). Соответственно, сфера обращения лекарственных средств имеет стабильный спрос со стороны населения.[1]

Ежегодно государство составляет перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов для медицинского применения (распоряжение Правительства РФ от 28 декабря 2016 г. № 2885-р «О перечне жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов для медицинского применения на 2017 г.»). За последние два года список ЖНВЛП существенно вырос на 96 позиций, однако некоторые новейшие лекарственные препараты, эффективные против жизнеугрожающих заболеваний, в него не вошли. Это связано, прежде всего, с высокой стоимостью препаратов. Соответственно, экономическая ситуация в стране вынуждает государство проводить особую политику в сфере обращения лекарственных средств, а именно регулировать цены на них. [2]

Цель работы: выявить недостатки действующего механизма государственного регулирования цен на лекарственные препараты.

Задачи:

1. Изучить нормативно-правовые документы, связанные с государственным регулированием цен на лекарственные препараты.
2. Изучить статистические данные о заболеваемости населения в России.
3. Изучить государственную политику относительно установления цен на лекарственные препараты.

Методы исследования:

1. Теоретический анализ литературных источников.
2. Дедуктивный метод.

Государственное регулирование цен на лекарственные препараты в Российской Федерации нормативно урегулировано, в первую очередь, Федеральным законом от 12 апреля 2010 г. N 61-ФЗ "Об обращении лекарственных средств". Закон преследует такие цели, как снижение административных барьеров при допуске лекарственных препаратов на отечественный фармацевтический рынок, а также поддержка отечественной фармацевтической промышленности и пр. Законом установлена обязательность регистрации предельных отпускных цен производителей на ЖНВЛС, перечень которых ежегодно утверждается Правительством РФ. Производитель должен обосновывать предельные отпускные цены на ЖНВЛС в соответствии с Методикой установления производителями лекарственных препаратов предельных отпускных цен на ЖНВЛС. Предельные оптовые и предельные розничные надбавки устанавливаются в соответствии с Методикой установления органами исполнительной власти субъектов РФ предельных размеров оптовых надбавок и предельных размеров розничных надбавок к фактическим отпускным ценам, установленным производителями лекарственных препаратов на ЖНВЛС.[3]

Одной из ведущих проблем сферы лекарственного обращения в РФ являются высокие цены на товар. Согласно данным Федеральной Антимонопольной Службы, Россия занимает одно из ведущих мест по стоимости лекарственных препаратов. Кроме того, страна отстает от среднеевропейского уровня потребления лекарств в 3 раза. Как отмечает ведомство, в России из 24 наиболее потребляемых в рознице рецептурных лекарственных препаратов по 17 (71%) препаратам цены превышают средний уровень цен в других странах.

Так, например, рост цен на отечественные ЖНВЛП в 2016 году относительно 2015 года составил 28,9% — до 96 руб. за упаковку, рост цен на импортные лекарства за аналогичный период составил всего 4,9% — до 364 руб. за упаковку по данным информационного агентства России «ТАСС».

Федеральная Служба Государственной статистики также предоставляет информацию об изменении уровня цен в стране. Ежегодно цены на непродовольственные продукты, в том числе лекарственные препараты, растет, о чем свидетельствует Рисунок 1.

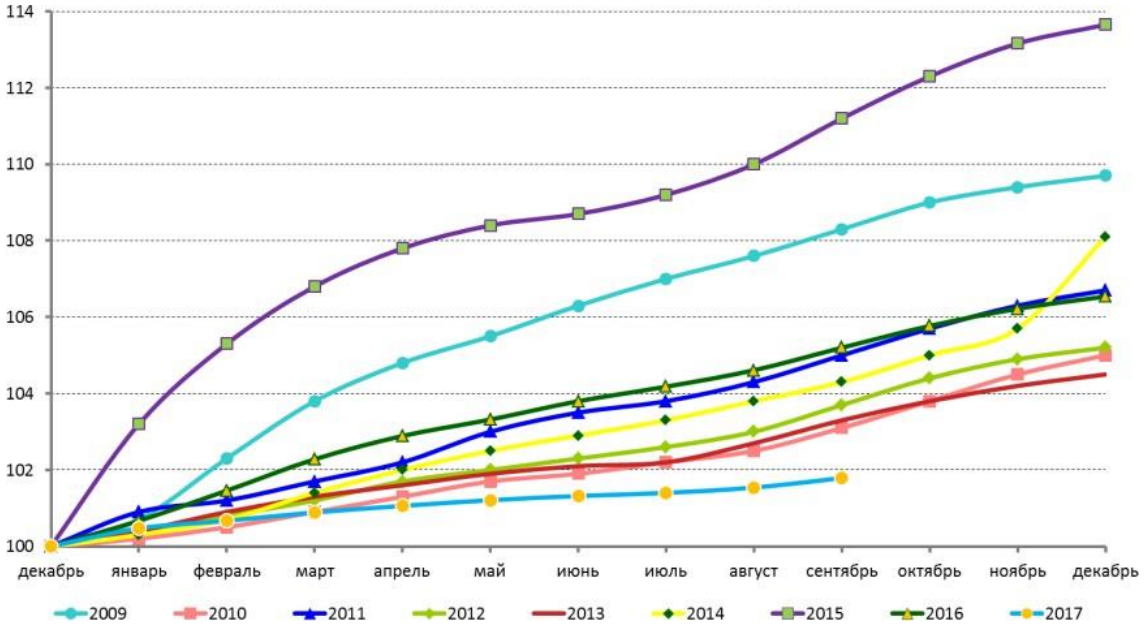


Рисунок 1. Индексы непотребительских цен на непродовольственные товары

Проблема стоимости лекарственных препаратов в России связана, прежде всего, с самопроизвольным завышением цен учреждениями здравоохранения. Здесь имеет место быть несовершенная ценовая дискриминация, что является еще одной проблемой сферы лекарственного обращения в РФ. Продавец, как правило, имеющий медицинское образование, имеют возможность более-менее точно оценить, сколько их клиент готов максимально заплатить за конкретное лекарство. Так, например, центр маркетинговых исследований «Фармэксперт» приводит следующую статистику. В среднем, в городах России в аптеках наценка на противовирусные препараты в сезон простуд доходит до 81%.

В связи с этим, Министерство здравоохранения России предложило ввести административную ответственность для юридических лиц за предоставление недостоверных сведений, которые приводят к повышению цен на препараты из списка жизненно-необходимых и важнейших лекарств. Согласно законопроекту, такие действия предлагается наказывать административным штрафом "в двукратном размере излишне полученной выручки от реализации лекарственных препаратов вследствие неправомерного завышения предельных отпускных цен производителей на лекарственные препараты за весь период, в

течение которого совершалось правонарушение, но не более одного года". Однако, данный закон еще не вступил в силу.

Проблема поддержки отечественных производителей товаров также остается одной из животрепещущих сегодня. Необходимо отметить, что доля отечественных лекарственных препаратов на российском рынке крайне мала. По данным отчетов DSM Group, агентства, специализированного на исследованиях фармацевтического рынка, за 2017 год объем продаж отечественных лекарственных препаратов на коммерческом аптечном рынке в натуральном объеме составил всего 43%. В отчете также представлены данные о лидерах среди производителей лекарственных препаратов в стоимостном выражении, среди которых находилась только одна российская компания. По ряду причин потребители отдают предпочтение импортным лекарственным препаратам. К сожалению, у россиян уже сложились определенные представления об отечественных и импортных лекарствах. Так, в топ-20 самых продаваемых в России в 2016 году брендов лекарственных препаратов, составленный DSM Group, входят только шесть российских. При этом из оставшихся 14 лекарств 12 имеют отечественные аналоги, однако по ряду причин потребители выбирают импортные лекарства. [4]

На основании вышеперечисленных фактов, можно сделать вывод, что сфера обращения лекарственных средств в России имеет целый ряд проблем. В первую очередь, это высокие цены на лекарственные препараты, вследствие чего потребители приобретают препараты импортного производства. Безусловно, необходимо решить проблему с высокими ценами, а прежде всего, ужесточить контроль над учреждениями здравоохранения, ведущими коммерческую деятельность, дабы избежать самопроизвольного повышения цен.

Кроме того, немаловажной остается проблема поддержки отечественных производителей лекарственных средств. В первую очередь, необходимо стимулировать доверие россиян к нашим препаратам в рамках политики импортозамещения. Данный метод не только повысит спрос на лекарственные средства отечественного производителя, но и будет стимулировать научно-технический прогресс в стране.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/ (дата обращения: 05.10.2017 г.).
2. Государственный реестр цен на ЖНВЛП [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://farmcom.info/site/reestr (дата обращения: 07.10.2017 г.).
3. Официальный интернет-портал правовой информации [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://pravo.gov.ru/ (дата обращения: 08.10.2017 г.).
4. Group, DSM. Фармацевтический рынок России. Москва: б.н., 2017.

УДК 351.712

В.В. Талов, М.В. Иванов
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ПРОБЛЕМА ПОВЫШЕНИЯ ДОСТОВЕРНОСТИ ДОКУМЕНТАЦИИ ПРЕТЕНДЕНТОВ НА УЧАСТИЕ В ЗАКУПКЕ ТОВАРОВ И УСЛУГ В РАМКАХ 223-ФЗ НА ПРИМЕРЕ ФГУП «КРЫЛОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАУЧНЫЙ ЦЕНТР»

Актуальность исследования обусловлена тем, что при проведении закупок с использованием положений закона 223-ФЗ многим претендентам отказывают в участии в закупках по причинам, связанным с неверно оформленным пакетом документации. Это в свою очередь приводит к снижению конкуренции при проведении закупок и негативно сказывается на эффективности конкурсных процедур.

Цель исследования: Разработать предложения, которые позволят повысить достоверность подаваемой претендентами документации на участие в закупках.

При подаче заявки на участие в закупочной процедуре в соответствии с 223-ФЗ претенденты должны предоставить пакет документов для подтверждения правомочности своего участия в конкурсе. В случае участия в закупке, проводимой в электронном виде, претендент собирает необходимые документы на бумажном носителе, сканирует их и прикладывает их к заявке в виде файла. Требования к составу пакета документации и формату подачи документов устанавливает заказчик в документации проводимой процедуры.

В перечень документов, которые требует включить в заявку закупочная комиссия, среди прочих входят, заверенные претендентом копии, таких документов как:

1. Свидетельство о регистрации юридического лица.
2. Устав юридического лица в действующей редакции.
3. Выписка из Единого государственного реестра юридических лиц, выданная ФНС не ранее чем за 60 дней до срока окончания подачи предложения.
4. Бухгалтерский баланс вместе с отчетами о прибылях и убытках за прошедший отчетный год и за последний отчетный период.
5. Справка ИФНС РФ об исполнении налогоплательщиком обязанности по уплате налогов, сборов, пеней, штрафов, процентов, выданной не ранее чем за 30 дней до срока окончания подачи предложения.
6. Лицензия на предоставление услуг или осуществление деятельности являющиеся предметом закупки.[1, 2]

При этом правилами установлено, что предложение претендента, не соответствующее требованиям документации по оформлению и сканированию документов, отклоняется. В случае представления претендентом неполного комплекта документов, такое предложение считается не поданным.

У данного метода сбора и передачи пакета документов существуют существенные недостатки, такие как возможность ошибиться при сканировании или визировании документов, возможность приложить устаревшую копию документа, возможность внести ретушь в документы, необходимость регулярного получения выписки. При этом правилами установлено, что претенденту, в случае ошибки будет отказано в участии в закупочной процедуре, на основании того что «претендент предоставил неполный комплект документов». Это может снизить уровень конкуренции в данной закупке, или привести к победе участника, предлагающего менее выгодные условия поставки.

В случае внесения ретуши в документацию, члены комиссии, если они не обладают навыками, позволяющими им определить, что в изображения внесены изменения, могут допустить до участия в закупочной процедуре, претендента, не обладающего достаточными основаниями участвовать в такой процедуре. Это может привести к тому, что такой претендент будет иметь возможность одержать победу в описываемой закупочной процедуре и что таким образом контракт может быть заключен с лицом, не имеющим достаточных навыков или ресурсов для исполнения данного контракта. Это в свою очередь может привести к тому, исполнение контракта будет сорвано или контракт будет исполнен с ненадлежащим качеством.

В 2016 году ФГУП «Крыловский государственный научный центр» объявил о проведении 70 закупок конкурентными способами (запрос котировок, запрос предложений), при этом 17 из них закончились без заключения контракта. При этом основной причиной становилась неверно оформленная или просроченная документация в заявке претендента. И только в 3 случаях причиной является несоответствие поставляемого товара техническому заданию. Более подробная информация представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Закупки конкурентными способами

Вид закупок	Всего закупок	Заключен контракт	Не заключен контракт	Подано заявок	Отклонено заявок
Запрос котировок	33	26	7	75	25
Запрос предложений	37	27	10	101	43
Всего	70	53	17	176	68

Для того чтобы избежать этого, предлагается переработать систему подачи заявок в электронном виде. В текущий момент времени Федеральная налоговая служба, предоставляет возможность получения организациями выписки из ЕГРЮЛ и справки об исполнении налогоплательщиком обязанности по уплате налогов, сборов, пеней, штрафов, процентов в электронной форме с применением усиленной квалифицированной электронной подписи [3]. Согласно пункту 1, статьи 6 Федерального закона 63-ФЗ от 06.04.2011 «Об электронной подписи»: «Информация в электронной форме, подписанная квалифицированной электронной подписью, признается электронным документом, равнозначным документу на бумажном носителе, подписанному собственноручной подписью, и может применяться в любых правоотношениях в соответствии с законодательством Российской Федерации, кроме случая, если федеральными законами или принимаемыми в соответствии с ними нормативными правовыми актами установлено требование о необходимости составления документа исключительно на бумажном носителе» [4].

Таким образом, уже сейчас существует возможность при составлении пакета документов для заявки предоставлять выписку из ЕГРЮЛ и справку об исполнении налогоплательщиком обязанности по уплате налогов, сборок, пеней, штрафов, процентов в электронной форме, подписанные усиленной квалифицированной электронной подписью органа Федеральной налоговой службы. При этом в ФНС хранятся данные о регистрации юридических лиц, копия устава юридических лиц, данные о внесении изменений в устав юридических лиц, данные об уплате налогов. А юридические лица обязаны сдавать в ФНС годовую бухгалтерскую отчетность.

Можно сделать обоснованный вывод, что для упрощения работы, как закупочных комиссий, так и компаний-претендентов, целесообразно разработать механизм, позволяющий компаниям-претендентам получать через личный кабинет налогоплательщика доступном на сайте Федеральной налоговой службы: копии уставных документов, выписки из ЕГРЮЛ, справки об уплате налогов, копии бухгалтерской отчетности поданной в ФНС и др. При этом указанные документы будут заверены усиленной квалифицированной электронной цифровой подписью.

Кроме того, для исключения влияния так называемого «человеческого фактора» и для сокращения случаев, когда к заявке прилагается устаревшая документация, следует разработать такой механизм, при котором компании участники закупочной деятельности могли бы при регистрации на электронной торговой площадке осуществлять подключение своего личного кабинета на торговой площадке к личному кабинету налогоплательщика. Это дало бы возможность использовать периодический автоматический запрос выписки из ЕГРЮЛ или справки об уплате налогов и хранение их в неизмененном и актуальном виде в личном кабинете компании-претендента на электронной торговой площадке. При этом составление заявки могло бы происходить в автоматическом режиме, без участия или при минимальном участии сотрудников компании-претендента. Реализация данного предложения потребует внесения изменений в следующие нормативно-правовые акты: закон 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» и положение о закупках исследуемого предприятия. Также для реализации предложения потребуется разработки и принятие проекта приказа Федеральной налоговой службы «Об утверждении порядка

предоставления в электронной форме по телекоммуникационным каналам связи отдельных видов документации». В данном приказе должен быть утвержден формат и порядок предоставления в электронном виде по требованию юридических лиц, документов необходимых для составления заявки на участие в закупке.

Схема документооборота до внедрения и после внедрения предложения представлена на рисунке 1.

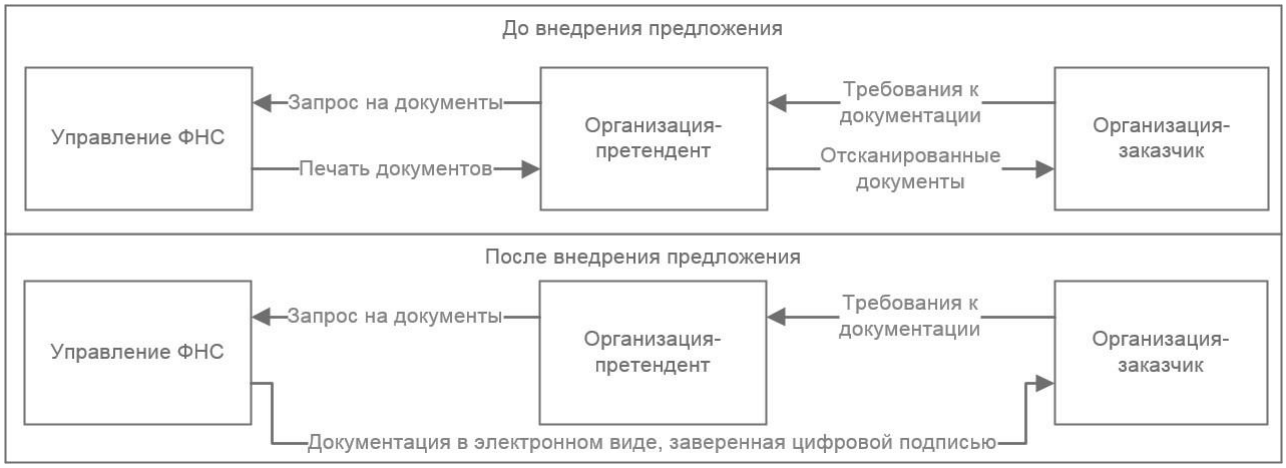


Рисунок 1 – Схема документооборота

Заключение: Разработанные предложения позволят сократить количество отказов претендентам в участии в закупках по причинам, связанным с неверно оформленной документацией, прилагаемой к заявке на участие. Это позволит повысить уровень конкуренции при осуществлении государственных закупок, а, следовательно, обеспечит увеличение экономии денежных средств исследуемого предприятия.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Стандарт предприятия ФГУП "Крыловский государственный научный центр". СТП ИМЯН.017—2014. "Положение о закупке продукции". Утвержден и введен в действие 02.04.2014.
2. Стандарт предприятия ФГУП "Крыловский государственный научный центр". СТП ИМЯН.018—2012. "Регламент закупки продукции". Утвержден и введен в действие 02.03.2012.
3. Приказ Федеральной налоговой службы от 21.07.2014 №ММВ-7-8/378@ "Об утверждении формы справки об исполнении налогоплательщиком (плательщиком сбора, налоговым агентом) обязанности по уплате налогов, сборов, пеней, штрафов, процентов, порядка её заполнения и формата её предоставления в электронной форме по телекоммуникационным каналам связи".
4. Федеральный закон "Об электронной подписи" от 06 апр. 2011 г. № 63-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 25 мар. 2011 г.: одобрен Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 30 мар. 2006 г. // Рос. газ. – 2011. – 08 апр.; Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2011. – № 15, ст. 2036.

УДК 004.056; 346.548

А.В. Краснощеков, Т.Ю. Феофилова
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ЭЛЕКТРОННОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СРЕДЫ ВУЗА (НА ПРИМЕРЕ СПБПУ)

Актуальность темы. Современное развитие образовательной среды высших учебных заведений отчетливо тяготеет к максимизации размера и создания единого информационного

пространства, с включение в его границы реализацию основных образовательных программ, проведение научных исследования, осуществление финансово-хозяйственной деятельности.При этом возрастает зависимость финансового состояния вуза от его способности обеспечивать информационную безопасность. В свою очередь уровень информационной безопасности чаще всего зависит от объема финансовых ресурсов, направляемых на формирование электронной среды и защиту информации. Поэтому актуальной является проблема поиска баланса между уровнем развития электронного образовательного пространства и объемом расхода ресурсов образовательной организации на его формирование и защиту от угроз информационной безопасности.

Цель работы. На основе изучения электронного образовательного пространства Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого и его структуры, определить объем расходов на обеспечение информационной безопасности вуза.

Для достижения цели решены следующие задачи.

1. Уточнена структура распределенной электронной информационно-образовательной среды СПбПУ.

2. Определен объем финансовых средств на обеспечение информационной безопасности центрального портала среды и порталов базовых институтов.

3. Определен объем финансовых средств на обеспечение информационной безопасности внешних платформ, использующихся университетом.

Объект исследования выбран Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого (СПбПУ), признанный лидер среди вузов Санкт-Петербурга в сфере онлайн-образования [3].

Предметом исследования явились управленческие и экономические отношения, возникающие в процессе организации электронной образовательной среды и обеспечения информационной безопасности вуза.

В Стратегии развития отрасли информационных технологий в Российской Федерации на 2014-2020 годы и на перспективу до 2025 года поставлена задача реализации мер, направленных на обеспечение информационной безопасности не только государственных органов власти, но и других организаций и граждан [1].

В число других, упомянутых в Стратегии, организаций входят высшие учебные заведения. Обеспечение информационной безопасности вуза означает, прежде всего, обеспечение безопасности его распределенной электронной информационно-образовательной среды.

Согласно Федеральному закону об образовании в Российской Федерации, электронная информационно-образовательная среда вуза включает:

1) электронные информационные ресурсы;

2) электронные образовательные ресурсы;

3) совокупность информационных технологий;

4) совокупность телекоммуникационных технологий;

5) совокупность соответствующих технических средств [2].

Структурно электронная информационно-образовательная среда Политехнического университета состоит из трех частей:

1) центрального портала;

2) порталов базовых институтов;

3) внешних платформ.

Схематически порталы электронной образовательной среды Политехнического университета представлены на рисунке 1, где УК — универсальные компетенции, ОПК — общепрофессиональные компетенции, ПК — профессиональные компетенции.

К внешним платформам Политехнического университета относятся порталы, на которых размещены онлайн-курсы СПбПУ. В их число входят Coursera, Stepik.org, Лекториум, Открытое образование и некоторые другие [4].

Рисунок 1 — Порталы распределенной электронной информационно-образовательной среды Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого

Обеспечение информационной безопасности электронной среды СПбПУ напрямую связано с ее структурой. За обеспечение безопасности внутренней электронной образовательной среды, то есть центрального портала и порталов институтов несут ответственность подразделения университета:

1. Управление вычислительных и информационных сервисов (включает отдел компьютерных сетей и вычислительных сервисов, отдел автоматизированных информационно-управляющих систем и отдел инженерных систем).

2. Центр открытого образования (основная деятельность — подготовка онлайн-курсов и их размещение на внешних платформах) [4].

За обеспечение информационной безопасности внешних платформ несут ответственность разработчики курсов и руководители платформ.

Определить объем финансовых затрат на обеспечение информационной безопасности внутренней электронной информационно-образовательной среды Политехнического университета можно исходя из среднерыночной стоимости услуг по обеспечению информационной безопасности.

Согласно открытым данным, обслуживание средств защиты информации и соответствующего программного обеспечения в крупной организации составляет около шестидесяти тысяч рублей в год. Кроме того, по крайней мере, два раза в год необходимо проверять систему на соответствие требованиям безопасности. Стоимость каждой проверки составляет около двадцати тысяч рублей [5].

Таким образом, затраты на обеспечение информационной безопасности центрального портала и порталов базовых институтов электронной среды СПбПУ составляет около ста тысяч рублей в год.

Оценить затраты на обеспечение информационной безопасности внешних платформ электронной среды Политехнического университета можно использовать «Расчет трудоемкости производства МООК», внутренний документ СПбПУ, утвержденный Проректором по образовательной деятельности [6].

Согласно этому документу, затраты создание массового открытого онлайн курса составляют около одного миллиона рублей, а на сопровождение курса — 5% от стоимости готового образовательного продукта. Половину затрат на сопровождение составляю затраты на обеспечение информационной безопасности.

Таким образом, затраты на обеспечение информационной безопасности одного курса составляет около двадцати пяти тысяч рублей. С учетом того, что курсы перезапускаются каждые полгода, годовые затраты на обеспечение информационной безопасности одного курса составят около пятидесяти тысяч рублей.

На данный момент создано около сорока курсов Политехнического университета. Следовательно, годовые затраты на обеспечение информационной безопасности внешней распределенной электронной информационно-образовательной среды вуза составляют примерно два миллиона рублей в год.

Выводы. Электронная информационно-образовательная среда СПбПУ состоит из центрального портала, порталов базовых институтов и внешних платформ. Затраты на обеспечение информационной безопасности его внутренней электронной среды составляют около ста тысяч рублей в год. Совокупные затраты на обеспечение информационной безопасности на различных внешних платформах составляют около двух миллионов рублей в год. Для оценки соответствия объема финансовых средств целям обеспечения информационной безопасности необходимо идентифицировать риски и угрозы информационной безопасности вуза и сопоставить с расходами, необходимыми для противодействия их негативному влиянию на электронное образовательное пространство СПбПУ.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 1 ноября 2013 года № 2036-р об утверждении «Стратегии развития отрасли информационных технологий в Российской Федерации на 2014-2020 годы и на перспективу до 2025 года» // СПС КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_154161/ (Дата обращения: 05.10.2017.).
2. Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» 29 декабря 2012 года № 273-ФЗ (в редакции от 29 июля 2017 года) // СПС КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140174/ (Дата обращения: 05.10.2017.).
3. Официальный сайт Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого [Электронный ресурс]. URL: http://www.spbstu.ru (Дата обращения: 07.10.2017.).
4. Центральный портал распределенной электронной информационно-образовательной среды Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого «Открытый Политех» [Электронный ресурс]. URL: http://open.spbstu.ru (Дата обращения: 07.10.2017.).
5. Официальный сайт компании «Лаборатория безопасности» [Электронный ресурс]. URL: http://www.brevis-lab.ru (Дата обращения: 08.10.2017.).
6. Расчет трудоемкости производства МООК (Массовых открытых онлайн курсов), утвержденный Проректором по образовательной деятельности Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого // «Открытый Политех». URL: http://open.spbstu.ru/wp-content/uploads/2016/04/01.pdf (Дата обращения: 08.10.2017.).

УДК 338

Т.К. Макенов
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого,

РОЛЬ ФИНАНСОВОГО МОНИТОРИНГА В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Атуальность. Одной из тенденций развития контрольной деятельности государства является поиск новых инструментов, призванных предотвратить противоправные явления в жизни государства и общества. Федеральная служба по финансовому мониторингу (Росфинмониторинг) – это специализированный исполнительный орган, занимающийся

борьбой с финансовой преступностью. Его необходимо совершенствовать, выявлять проблемные области и искоренять их, используя инновационные инструменты и механизмы и развивать сотрудничество на международном уровне.

Важность определения места финансового мониторинга в экономической безопасности обуславливается не только практической стороной, но также и теоретической. Необходимо осмыслить функционирование деятельности финансового мониторинга, закрепить научной базой. Изучить правовую сущность финансового мониторинга в данной сфере и проанализировать меры, направленные на повышение эффективности механизмов противодействия легализации доходов, полученных преступным путем и финансирования терроризма.

Метод исследования является теоретический анализ комплекса механизмов финансового мониторинга.

Цель – анализ механизмов финансового мониторинга и их роль в экономической безопасности страны.

Задачи:

- Проанализировать структуры, формы и виды финансового мониторинга;
- Оценить эффективность финансового мониторинга;
- Определить роль финансового мониторинга в экономической безопасности.

За десятилетия независимости России её политика в сфере экономической безопасности страны получила огромное развитие. Но по мере развития структуры и системы экономической безопасности, также возникают более сложные схемы преступного воздействия на экономическую стабильность регионов и страны в целом. Такие, как, легализация доходов полученных преступным путем, финансирование терроризма, коррупция и т.д. Финансовый мониторинг как отдельная единица представляет с собой сбор, обработку и хранение информации связанные с финансовыми операциями граждан и организаций. Поэтому, механизм финмониторинга напрямую является инструментом экономической безопасности страны.

В чем же заключается механизм финансового мониторинга? Какие у него цели и задачи?

Финансовый мониторинг – это деятельность организаций, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом, по выявлению операций, подлежащих обязательному контролю, и иных операций с денежными средствами или иным имуществом, связанных с легализацией (отмыванием) доходов, полученных преступным путем, и финансированием терроризма.[1]

Механизм финансового мониторинга государственного регулирования является Банк России, Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций, Федеральное казенное учреждение «Российская государственная пробирная палата при Министерстве финансов Российской Федерации», Федеральная служба по финансовому мониторингу (Росфинмониторинг). ФСФМ согласно закону регулирует отношения граждан Российской Федерации, иностранных граждан и лиц без гражданства, организаций, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом, а также государственных органов, осуществляющих контроль на территории Российской Федерации за проведением операций с денежными средствами или иным имуществом, в целях предупреждения, выявления и пресечения деяний, связанных с легализацией (отмыванием) доходов, полученных преступным путем, и финансированием терроризма.[2]

Все функции регулирования деятельности, цели и задачи ФСФМ в правовом поле отображены в законе №-115 ФЗ. Цель Федеральной службы финансового мониторинга

является противодействие легализации доходов полученных преступным путем и финансированию терроризма. В достижении цели ФСФМ использует аналитические инструменты, как говорилось выше, сбор, хранение и обработку информации связанные с финансовыми операциями, с помощью данного набора инструментария ФСФМ может успешно прогнозировать и предупреждать преступное воздействие на экономическую составляющую субъекта финансового мониторинга.[3]

Рассмотрев данные годового отчета Росфинмониторинга за 2016 год можно поверхностно оценить результаты инструменты финансового мониторинга. Росфинмониторинг за 2016 год исполнил 1.8 млрд рублей по всей Федерации, тем самым вернув в бюджет 47 млрд. рублей посредством обнаружения преступных активов, незаконного обналичивания и коррупционные сделки.[4]

Стоит отметить, что ФСФМ не является надзорным исполнительным органом власти. В его полномочия входит отслеживание и прогнозирование и в случае выявления преступного деяния, ФСФМ направляет информацию в надзорные органы Банк России, Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций, Федеральное казенное учреждение «Российская государственная пробирная палата при Министерстве финансов Российской Федерации» и в правоохранительные органы.[4]

Краткий вывод. Несмотря на ограничение надзорными функциями, служба разрабатывает рекомендации по ведению внутреннего контроля и ведёт обязательный контроль над всеми субъектами финансового мониторинга. Нарушение любого вида контроля грозит лишение лицензии для субъекта финмониторинга, административным наказанием, вплоть до уголовного в зависимости от тяжести преступления, а также попаданием в черный список ФСФМ физического и/или юридического лица, что лишает данное лицо свободно проводить любые финансовые операции на экономической платформе. Таким образом инструменты финансового мониторинга предупреждают и предотвращают потенциальную угрозу в области экономической безопасности страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон "О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма" от 07.08.2001 N 115-ФЗ (действующая редакция, 2016).
2. Приказ Росфинмониторинга от 22.04.2015 N 110 "Об утверждении Инструкции о представлении в Федеральную службу по финансовому мониторингу информации, предусмотренной Федеральным законом от 7 августа 2001 г. N 115-ФЗ "О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма" (Зарегистрировано в Минюсте России 28.05.2015 N 37436).
3. Нурмагамбетов С.З. Инфраструктура и инструменты финансового мониторинга противодействия поступления теневых доходов: научная статья/ 2014 г.
4. Годовой отчет Росфинмониторинга за 2016 год. http://www.fedsfm.ru/activity/annual-reports

УДК 351.712

А. М. Шпак
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАДЗОРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОСФИНМОНИТОРИНГА В СФЕРЕ ПОД/ФТ

По статистике, ежегодный объём легализованных незаконных доходов во всем мире составляет около 2 трлн. долларов США, часть из которых идёт на финансирование преступной деятельности, в том числе терроризма [3]. Стабильное финансирование извне

является основной причиной постоянной деятельности радикальных группировок, использующих террористические методы.

Угроза финансирования терроризма осложняется из-за большого количества методов получения и использования доходов террористами. Так, используются как незаконные источники, так и законные, в том числе отчисляемые государством. Этому могут способствовать, в первую очередь, публичные должностные лица. Так возникает еще одна проблема - коррупция.

Отмывание денег, полученных преступным путем носит опасность как для мирового общества, так и для России. Находясь не только в финансовой, но и банковской сферах незаконные операции могут разрушить всю экономику страны и привести к серьезному кризису, и связанно это с коррупцией, финансированием терроризма, использование незаконных операций для сокрытия реальных доходов и уклонения от выплаты налогов и бегством капитала за рубеж.

Целью статьи является анализ существующей национальной системы ПОД/ФТ, и разработка предложений относительно совершенствования надзорной деятельности Росфинмониторинга в данной сфере.

Задачами исследования является спектр проблем связанных с методологией и реализацией задач финансового мониторинга для обеспечения функционирования системы предотвращения легализации доходов, полученных преступным путем.

В исследовании используются следующие методы: метод анализа и синтеза; структурный, системный и комплексный подходы; метод сравнительного анализа.

В настоящее время в условиях нестабильности макроэкономической ситуации и неопределенности внешней среды в целях обеспечения финансовой безопасности государства усиливается роль экономических методов управления его хозяйственной деятельностью. К основным экономическим методам относится финансовый мониторинг - наблюдение за экономической деятельностью, денежными потоками, контроль и надзор за проведением финансовых операций.

Основополагающим нормативным правовым актом Российской Федерации в сфере противодействия финансирования терроризма является Федеральный закон «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма». В соответствии со ст. 3 этого закона, финансированием терроризма признаётся предоставление или сбор средств либо оказание финансовых услуг с осознанием того, что они предназначены для финансирования организации, подготовки и совершения хотя бы одного из преступлений, предусмотренных статьями 205 - 206, 208 и рядом других УК РФ, либо для финансирования или иного материального обеспечения лица в целях совершения им хотя бы одного из указанных преступлений, либо для обеспечения организованной группы, незаконного вооруженного формирования или преступного сообщества (преступной организации), созданных или создаваемых для совершения хотя бы одного из указанных преступлений [1].

В Российской Федерации в настоящее время работа по развитию надзора в сфере ПОД/ФТ ведется по следующим направлениям: превентивное реагирование; риск-ориентированный надзор; регулирование деятельности некредитных финансовых организаций [6, с. 3-6].

Первое направление связано с различными аспектами работы по минимизации возможностей проникновения преступных доходов в банковский сектор и экономику страны в целом.

Второе направление направлено на оздоровление финансового сектора страны, повышение его прозрачности, выявление клиентов и банков, вовлеченных в осуществление

сомнительных операций, прекращение деятельности кредитных организаций, обслуживающих теневой сектор экономики.

Третье направление обусловлено передачей Банку России полномочий по контролю и надзору в сфере финансовых рынков. Выполняя функции мегарегулятора, в настоящее время Банк России осуществляет регулирование деятельности как кредитных организаций, так и некредитных финансовых организаций.

Банк России, учитывая накопленный опыт регулирования деятельности кредитных организаций в сфере ПОД/ФТ, разработал ряд нормативных документов, направленных на формирование полноценного инструментария для организации внутреннего контроля в некредитных финансовых организациях и осуществления надзора за их деятельностью, особое внимание уделяется микрофинансовым организациям [2].

Данные документы включают также повышенные требования к персоналу в сфере ПОД/ФТ. За короткое время необходимо подготовить большое число специалистов, владеющих современными методами и инструментами, применяемыми для выявления, оценки и мониторинга риска ПОД/ФТ. Для успешного решения поставленных задач важнейшим направлением является разработка новых программ подготовки и повышения квалификации сотрудников как кредитных, так и некредитных финансовых организаций. Эти вопросы широко обсуждаются в последнее время как в среде специалистов финансовой сферы, так и представителей высшей школы [4].

ФЗ №115 был принят 7 августа 2001 года и направлен на защиту прав и законных интересов граждан, общества и государства путем создания правового механизма. Согласно данным взятым из электронного сайта Консультант Плюс можно сказать, что ФЗ №115 в 2016 году был в редакции 9 раз.

В Российской действительности система финансового мониторинга «Росфинмониторинг» не выполняет поставленные задачи в полной мере, поскольку существуют сложности в сокращении объёмов незаконной предпринимательской деятельности, предотвращении отмыванию незаконных доходов из-за несовершенства механизма регулирования незаконных операций в финансовой сфере.

Поэтому в настоящее время существует необходимость в формировании кардинально новых подходов к повышению эффективности системы финансового мониторинга в России.

Для того чтобы повысить эффективность функционирования системы финансового мониторинга следует проделать комплекс работ, которые смогли бы обеспечить достаточно успешное функционирование информационной системы, нормативно – правовой базы, комплекса методов анализа и обработки сообщений и информации, организационной структуры финансового мониторинга [5].

В связи с этим целесообразно обеспечить организацию трёхуровневой системы финансового мониторинга, состоящей из следующих уровней:

1. финансовый мониторинг на стадии первичного анализа, который заключается в проведении анализа и оценки финансовых и иных операций, сделок, которые осуществляются финансово – кредитными учреждениями по поводу транзакций с финансовыми ресурсами и иными активами;

2. финансовый мониторинг на уровне государства, который непосредственно осуществляется уполномоченными и надзорными органами, такими как Росфинмониторинг, а также подразделениями финансовых разведок (ПФР);

3. финансовый мониторинг на уровне стран, который осуществляется межгосударственными и наднациональными организациями, такие как ФАТФ, в должностные обязанности которых входит разработка методических рекомендаций с учётом специфики законодательства различных стран по проведению финансового мониторинга в целях противодействия финансированию терроризма, легализации преступных доходов, а также

делегирование и координирование между собой национальных подразделений финансовых разведок.

Выводы. Проблемы совершенствования государственного контроля актуальны всегда и особенно в настоящее время. Полномочия контрольных органов страны определяются многочисленными законодательными актами, которые нередко допускают дублирование при выполнении соответствующих функций. Бесспорно такая ситуация негативно сказывается на развитии страны. В настоящий момент законодательством предусмотрены меры, которые направлены на противодействие легализации доходов, полученных преступным путем. К ним относятся, в первую очередь, обязательный контроль и необходимые процедуры внутреннего контроля.

Следует отметить, что оценка рисков отмывания денег и финансирования терроризма должна периодически подвергаться пересмотру по мере накопления практики и с учетом новых реалий. Необходима стратегия, разработанная государством, в борьбе с финансовой преступностью, в которой должны взаимодействовать все органы власти, где главную роль должен играть Центральный банк Российской Федерации и проводить мониторинг и пресечение денежных потоков в террористические группировки. Важно отслеживать всю информации, и создание единой базы, содержащей все необходимые документы для удостоверения подлинности личности, которые ведутся различными государственными органами – правоохранительными, миграционными, налоговыми. Необходимо, чтобы банки имели к ним доступ для пользования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 07.08.2001 № 115 - ФЗ (ред. от 06.07.2016) «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» (с изм. и доп., вступ. в силу с 21.12.2016) // СЗ РФ. 13.08.2001. № 33 (часть I). Ст. 3418.
2. Письмо Банка России от 31.12.2014 № 238-Т «О мерах по противодействию использования микрофинансовых организаций и их услуг в целях легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма».
3. Официальный сайт информационно-аналитического проекта «Однако». [Электронный ресурс] URL: www.odnako.org/blogs/show_26638
4. Белоглазова Г.Н., Лебедева Т.В. Современные проблемы финансового образования // Финансы, деньги, инвестиции. – 2013. – № 1(45).- С. 23-26.
5. Прошунин М.М. Правовое положение федеральной службы по финансовому мониторингу: настоящее и перспективы//Вестник РУДН, серия Юридические науки. – 2009.- №2. - С. 29-37.
6. Скобелкин Д.Г. Актуальные вопросы деятельности Банка России в сфере противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем и финансирования терроризма // Деньги и кредит. – 2015. – № 2. – С. 3–6.

УДК 338.47

Р.Р. Баязитов, А.С. Насонов, Т.Ю. Феофилова
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

СОВРЕМЕННЫЕ УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Актуальность работы. В современный период проблемы экономической безопасности больше не являются только теоретическими, принятие в последнее время ряда нормативных правовых документов свидетельствует об их переходе в практическую плоскость. Угрозы экономической безопасности влияют на все сферы жизнедеятельности, поэтому их изучение является своевременным и актуальным.

Методы исследования. В процессе работы использовались общенаучные и специальные методы исследования.

Цели и задачи. Цель работы заключается в изучении современных угроз экономической безопасности РФ.

Для достижения цели необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть сущность экономической безопасности;
- проанализировать работы авторов по данной тематике;
- сформировать перечень внешних и внутренних угроз экономической безопасности РФ.

Отечественные исследования экономической безопасности изобилуют различными подходами к определению этого феномена. Экономическая безопасность представляется как состояние экономики, состояние защищенности экономики, совокупность условий и факторов, состояние институтов власти и др. Заметный вклад в развитие категориального аппарата теории экономической безопасности внесли представители Уральской школы (УРО РАН), Санкт-Петербургского университета МВД и других школ. [1]

Принимая во внимание результаты, полученные в ходе теоретических исследований, считаем, что экономическую безопасность составляют три ключевых элемента:

1) экономическая независимость;
2) стабильность национальной экономики;
3) способность экономики к прогрессивному развитию.

Экономическая независимость в современном мировом хозяйстве не имеет абсолютного характера. Благодаря международному разделению труда национальные экономики становятся взаимозависимыми между собой. Задача государства обеспечить контроль над ресурсами страны, создавать условия и оказывать меры поддержки продвижения отечественной продукции на зарубежные рынки, способствовать увеличению конкурентоспособности российского производителя на внутреннем рынке. [2]

Стабильность национальной экономики достигается за счет применения адекватных мер по противодействию внутренним и внешним угрозам. От способности экономики противостоять негативному влиянию угрозам зависит возможность ее прогрессивного развития.

Изучение специализированной литературы позволило сформировать следующий перечень внутренних угроз экономической безопасности:

- инфраструктура объектов недостаточная развита и неустойчива;
- учреждения социальной сферы деградируют;
- криминализация экономики, увеличение коррупции и преступности в целом;
- свертывание научной сферы;
- национальная экономика имеет малую конкурентоспособность, причиной этого является старая технологическая база многих отраслей;
- спад производства.

К внешним угрозам авторы относят:

- российский импорт слабо поддерживается, из-за неразвитости современной организационной, финансовой и информационной инфраструктуры;
- растет внешний долг;
- в основном все важные стратегические виды товаров и сырья экспортируется в нашу страну;
- на зарубежных рынках присутствуют ограничения. [3]

Многие авторы разделяют угрозы экономической безопасности на непосредственные, это угрозы, которые прямо вызывают негативные изменения, и опосредованные, иными словами они действуют только при наличии каких либо дополнительных условиях.

В работах выделяют три типа угроз - это регулярные, спорадические и перспективные.

Имеет место в публикациях классификация угроз по следующим признакам:

- вероятности возникновения - маловероятные вероятные, весьма вероятные;
- объектам - государство, общество, человек;
- направлениям - социальным, экономическим, информационным, политическим и т.д.;
- причинам появления - преднамеренные, стихийные (не по воле человека);
- величине ущерба – незначительный, значительный, предельный, запредельный;
- иерархическому принципу – личностные, местные, национальные, региональные, глобальные (мировые). [4]

Немало авторов считают, что углубление имущественного расслоения общества и снижение инвестиционной привлекательности являются одной из самых опасных угроз экономической безопасности РФ. По нашему мнению, весьма серьезную и реальную угрозу для экономической безопасности страны являются – распад конструкторских бюро мирового класса и научно-исследовательского коллектива, свертывание фундаментальных исследований, сокращение заказов на неплохую конкурентоспособную и высокотехнологичную продукцию, массовые эмиграции, при которой из страны уезжают специалисты, учёные и квалифицированные рабочие. В современное время спектр угроз только расширяется, экономическая безопасность, также может подрываться и военно-политическими методами. Это характерно особенно для политики западных стран по отношению к другим, менее развитым государствам.

На основе нашего исследования, которое мы провели, необходимо, как нам кажется учитывать факторы, которые активируются при возникновении угроз:

1. Угрозы обостряют противоречия между интересами экономики и необходимостью их защиты ресурсами и силами самой системы экономической безопасности, что с одной стороны, дополнительно обременяет бюджет государства, а с другой он является источником для дальнейшего развития экономики. Стоит отметить, что угрозы по отношению к экономическим интересам вызывают необходимость в изменениях и корректировках стратегии экономического развития, а именное ее приоритетов, которые направлены на развитие государства, общества и личности.

2. Угрозы преимущественно выполняют деструктивную роль по отношению к экономической безопасности и экономическим интересам страны, а также в это время они являются некими сигнализаторами о негативных последствиях в тех или иных сферах социальной жизни и экономики.

3. Угрозы помогают возникновению у субъектов экономической деятельности дополнительной внутренней готовности к нейтрализации, блокированию и прогнозированию различных опасностей, катаклизмов, рисков и факторов, которые непосредственно могут навредить экономике государства.

Вывод. Экономическая безопасность – это такое состояние экономики, которое позволяет обеспечивать защиту национальных интересов, реализацию социальной политики, обеспечивает оборонный потенциал в условиях влияния внутренних и внешних угроз. Угрозы экономической безопасности имеют различную природу, что предполагает мониторинг различных сфер политической, экономической, экологической и др. Основная задача системы обеспечения экономической безопасности – обеспечивать идентификацию, мониторинг, прогнозирование угроз и разработка наиболее эффектных механизмов по противодействию их влиянию.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Специализация «Экономико-правовое обеспечение экономической безопасности» // Университет ТУРСУР [Электронный ресурс] – URL: https://abiturient.tusur.ru/ru/napravleniya-podgotovki/ochnaya-forma-obucheniya/2018-38-05-01-ekonomicheskaya-bezopasnost-fulltime (дата обращения 10.10.2017).

2. Экономическая безопасность: сущность, факторы, критерии // Econominfo [Электронный ресурс] – URL: http://econominfo.ru/view-article.php?id=143 (дата обращения 10.10.2017).
3. ВНЕШНИЕ И ВНУТРЕННИЕ УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ // Портал финансы-кредит [Электронный ресурс] – URL: http://economics.studio/ekonomicheskaya-teoriya/vneshnie-vnutrennie-ugrozyi-ekonomicheskoy-47619.html (дата обращения 10.10.2017).
4. Загребельная А.В. КЛАССИФИКАЦИЯ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ // Томский политехнический университет, г. Томск. 2015. №1-008 С. 35. [Электронный ресурс] – URL: http://earchive.tpu.ru/bitstream/11683/15533/1/conference_tpu-2015-C40-V1-008.pdf (дата обращения 10.10.2017).

УДК 336.1

Е.Н. Корешкова, М.В. Иванов
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ПРОБЛЕМЫ ПРИ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ВНУТРЕННЕГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

Грамотная оценка эффективности деятельности органов ВГФК (внутреннего государственного финансового контроля) требуется для повышения уровня доверия граждан к власти, поддержания работоспособности системы органов ВГФК. Целью работы является выявление проблем, существующих при оценке эффективности контрольных органов. Задачи работы: проанализировать методы определения эффективности деятельности органов ВГФК, дать оценку этим методикам. Методы исследования, использованные в статье: сбор, синтез, анализ информации; классификация; систематизация; структурирование данных.

В статье был проведен анализ существующих методологических подходов к определению эффективности деятельности органов ВГФК, сделаны выводы по целесообразности применения данных методик, определены основные проблемы использования существующих методик, сформированы предложения по совершенствованию действующей системы оценки эффективности деятельности органов ВГФК.

Одними из первых оценку эффективности деятельности органов ВГФК применили С.П. Опенышев и В.А. Жуков. В своей статье «Теоретические и методические основы оценки эффективности государственного финансового контроля» они выделяют пять первостепенных критериев оценки эффективности деятельности органа ВГФК: «экономичность, действенность, результативность, интенсивность, динамичность деятельности» [2]. Каждому критерию соответствует группа показателей, по которым можно судить об эффективности деятельности органа.

Разработанная С.П. Опенышевым и В.А. Жуковым методика нашла применение в методических рекомендациях по оценке эффективности деятельности контрольно-счетных органов Российской Федерации, одобренных Научно-методическим советом АКСОР – протокол № 14 от 18.09.2007. В данных методических рекомендациях выделяются следующие критерии оценки эффективности деятельности контрольно-счетного органа: «экономичность, действенность, результативность, интенсивность, жесткость контроля» [1].

Данной теме также посвятил работу С.И. Ломакин. В своей статье «Оценка эффективности деятельности контрольно-счётных органов Российской Федерации» он предлагает следующие критерии оценки эффективности: «критерий результативности, критерий действенности, критерий экономичности, критерий динамичности» [3].

В описанных методиках каждому критерию соответствуют определенные показатели, для которых представлены описание и процедура расчета. Но при попытке применения этих методик на практике возникает ряд проблем, связанных с неточностью формулировок,

невозможностью расчета критериев, трудностями в интерпретации результатов. В связи с этим можно говорить о следующих недостатках методов оценки эффективности деятельности органов внутреннего финансового контроля:

1. Отсутствие единой системы методов оценки эффективности деятельности органов внутреннего финансового контроля. Существует множество методик, разработанных различными авторами, но нет методики которой бы придерживались все без исключения органы внутреннего финансового контроля. Зачастую авторы методик, указывая одинаковое наименование критерия оценки, понимают под ним различные показатели, различные определения и способы расчета. Так, по С.П. Опенышеву и В.А. Жукову, результативность — это «объем неэффективно использованных средств; сумма средств, использованных не по целевому назначению; количество подготовленных представлений и предписаний; выявленный объем средств, использованных с нарушением законодательства» [2], а согласно Методическим рекомендациям по оценке эффективности деятельности контрольно-счетных органов Российской Федерации, результативность — это «отношение суммы объема ущерба, объема средств, использованных с нарушением законодательства, неэффективно, к общему объему проверенных средств» [1].

2. Отсутствие нормативных показателей существующих критериев. Есть критерий эффективности деятельности, есть формула для его расчета, есть полученных результат. Но как его интерпретировать? Какое значение будет считаться нормальным, а какое сигнализировать о проблемах функционирования органа финансового контроля? А возможно ли вообще внедрение таких пороговых значений для критериев? Для примера возмем такой показатель как уровень результативности контрольных мероприятий, который С.П. Опенышев и В.А. Жуков определяют как «отношение количества представлений (предписаний) к количеству контрольных мероприятий» [2]. Допустим, что Комитетом финансового контроля города А в 2014 году было проведено 500 проверок государственных закупок, из которых по 100 закупкам были выданы предписания в целях их приведения в соответствие с законодательством. Таким образом, уровень результативности данного направления контрольных мероприятий составляет 0,2. В 2015 году тем же Комитетом было вновь проведено 500 аналогичных проверок, но предписания выданы лишь по 10 закупкам. Таким образом, в 2015 году уровень результативности составил 0,02. Уровень результативности снизился, но свидетельствует ли это о том, что Комитет стал менее эффективно работать? Нет, это лишь показатель того, что в сфере государственных закупок стало меньше нарушений. Рассмотрим так же критерий экономичности. Он определяется как «отношение объема средств, полученных от реализации результатов контрольного мероприятия, к объему средств, затраченных на данное контрольное мероприятие» [1]. Логично предположить, что данный критерий должен демонстрировать высокие показатели. Тратя бюджетные средства, мы хотим видеть значительный результат. Пусть в 2015 году Комитетом финансового контроля города А было проведено 1 контрольное мероприятие по проверке крупного государственного заказа, на которое было затрачено в общей сложности 300 тыс. рублей. В результате проверки было выявлено нарушение на сумму 1 млн.рублей. Критерий экономичности составляет 3,33. В том же 2015 году Комитетом финансового контроля города Б было проведено 50 проверок мелких государственных заказов, на эти мероприятия Комитет так же потратил 300 тыс. рублей. В результате были выявлены нарушения условий заключения государственного контракта по 30 заказам, на 10 тыс.рублей каждое. Критерий экономичности составляет 1. Означает ли это, что Комитет финансового контроля города А более эффективен, чем в городе Б? конечно, нет. Возможно, направив все средства на проведение одой проверки Комитет города А упустил из виду множество мелких нарушений. Таким образом, не для всех критериев оценки эффективности деятельности органов финансового контроля возможно установить нормативные показатели, а значит их невозможно интерпретировать, что делает их

бесполезными. Но в некоторых критериях все же можно назначить стандарты, которые бы свидетельствовали о недостаточной эффективности контрольного органа. Так, критерий интенсивности, показывающий количество контрольных мероприятий на одного инспектора, инспекцию, аудиторское направление, орган, должен иметь верхний порог значения. Слишком большое количество контрольных мероприятий на одного инспектора увеличивает нагрузку на служащего, что непременно скажется на результатах контрольного мероприятия.

3. Невозможность получения данных для расчета некоторых показателей. Например, показатель «выявленный объем средств, использованных с нарушением законодательства» [2] сам по себе не свидетельствует об эффективной работе контрольного органа, но вот показатель «доля выявленного объема средств, использованных с нарушением законодательства, в общем объеме средств, использованных с нарушением законодательства» очень наглядно характеризует качество работы контрольного органа (цель — максимизация показателя). Но проблема состоит в том, что невозможно узнать, какой объем средств используется с нарушением законодательства.

4. Нецелесообразность использования критериев. Применение критериев, используемых в коммерческой среде (например, критерий «экономичность»), нерационально применять для оценки эффективности деятельности органов ВГФК. Расходы на осуществление государственных функций не должны быть ограничены жесткими рамками.. главное, чтобы снижался уровень нарушений в бюджетном законодательстве. Коэффициент жесткости контроля, который определяется как «отношение количества предписаний к количеству представлений и как отношение объема штрафных санкций к общему объему средств, предложенных к возврату» [1] также не представляется пригодным для оценки эффективности деятельности, так как случаи составления предписаний и представлений регулируются законодательством, поэтому не зависят от субъективных качеств контролеров.

Для улучшения системы оценки эффективности деятельности органов внутреннего государственного контроля необходимо сделать следующее:

1. Разработать единую методику оценки деятельности для всех органов внутреннего государственного контроля, которая будет содержать типовые критерии и показатели. Эти показатели должны иметь объективные значения, доказанные эмпирическим путем.

2. Разработать нормативные показатели для критериев, которые представляют это возможным. Так, критерий интенсивности, показывающий количество контрольных мероприятий на одного инспектора, инспекцию, аудиторское направление, орган, должен иметь верхний порог значения. Слишком большое количество контрольных мероприятий на одного инспектора увеличивает нагрузку на служащего, что непременно скажется на результатах контрольного мероприятия. Определение нормативных значений для показателей эффективности деятельности также способствует упрощению интерпретации полученных результатов. Отклонение фактических значений от нормы будет способствовать выявлению существующих в контрольном органе проблем, поможет наладить качественную работу отдельных структурных элементов и всего контрольного органа.

3. Разработать единые стандарты ведения необходимой отчетности для органов внутреннего государственного контроля. Все необходимые данные для расчета представленных в методике критериев должны быть структурированы в едином отчете. Исключается возможность утаивания информации или её неполного представления.

ЛИТЕРАТУРА

1. Методические рекомендации по оценке эффективности деятельности контрольно-счетных органов Российской Федерации, одобрены Научно-методическим советом АКСОР — протокол № 14 от 18.09.2007// URL: http://lib.acsor.ru;

2. Опенышев С.П. Жуков В.А. Теоретические и методологические основы оценки эффективности государственного финансового контроля // Бюллетень Счетной палаты РФ. 2001. №1. URL: http://www.budgetrf.ru/Publications/Schpalata/2001/bulletin/schpal1372001bull1-12.htm;
3. Ломакин С.И. Оценка эффективности деятельности контрольно-счётных органов Российской Федерации. Конкурс АКСОР на звание «Лучший финансовый контролёр России»: Рефераты участников. - М., 2008.// URL: ach-fci.ru/AKSOR/activity/Plans/2008.html

УДК 336.1

Е.Н. Корешкова, М.В. Иванов
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ВНУТРЕННЕГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

Грамотная оценка эффективности деятельности органов ВГФК (внутреннего государственного финансового контроля) необходима для повышения доверия населения к власти, поддержания работоспособности системы контроля. В связи с тем, что на данный момент не существует единой системы оценки эффективности деятельности органов ВГФК, наблюдается необходимость в разработке стандартизированной для всех органов ВГФК системы оценки эффективности.

Целью работы является разработка предложений по совершенствованию системы оценки эффективности деятельности органов ВГФК. Задачи работы: сформировать предложения по совершенствованию действующей системы оценки эффективности, разработать нормативные значения показателей эффективности. Методы исследования, использованные в статье: сбор, синтез, анализ информации; классификация; систематизация; структурирование данных.

В статье разработана авторская методика по определению эффективности деятельности органов ВГФК РФ (методика представляет собой 3 группы показателей эффективности, характеризующих деятельность органа с различных сторон, с указанием их аргументированного нормативного значения и способа расчета).

Основные проблемы применения существующих методик — отсутствие единой системы ведения отчетности и раскрытия информации о проведенных контрольных мероприятиях, отсутствие единой системы методов оценки эффективности деятельности органов ВГФК, отсутствие нормативных показателей существующих критериев, невозможность получения данных для расчета некоторых показателей.

Для оценки эффективности деятельности органов ВГФК предлагаются следующие группы показателей эффективности:

1. Интенсивность деятельности — степень загруженности органа ВГФК, систематичность и масштабность контрольной деятельности;

2. Результативность деятельности — степень полноты реализации полномочий в установленной сфере, влияние контроля на состояние контролируемой сферы;

3. Качество деятельности — степень соответствия контрольной деятельности действующему законодательству.

Данные группы показателей характеризуют деятельность органов ВГФК с различных сторон, что повышает объективность методики и охватывает широкий спектр исполняемых контрольным органом функций.

В таблице 1 представлены показатели, которые могут характеризовать интенсивность деятельности органа внутреннего финансового контроля.

Коэффициенты для показателя «охват контролем» в своей совокупности характеризуют масштаб контрольной деятельности и дают полную оценку присутствия органа ВГФК в подконтрольной сфере. Нормативное значение данных показателей должно равняться единице, так как ГФК должен быть полным. При обделении вниманием хотя бы одного объекта, одной закупки существует большая вероятность упущения бюджетного нарушения.

Показатель «интенсивность нагрузки» призван предотвратить перегруженность работой определенного органа или его структурного подразделения. Для оценки данного показателя и установления его нормативного значения необходимо дополнительно разработать методику по оценке трудоемкости контрольных мероприятий и регламентировать максимально допустимую нагрузку для одного служащего/структурного подразделения/органа. При расчете коэффициента следует использовать численность штата, непосредственно принимающего активное участие в проведении контрольных мероприятий. Пренебрежение этим условием приведет к искусственному занижению коэффициента, что не даст объективных представлений о загруженности органа/структурного подразделения/служащего. После выведения нормативного значения можно будет сравнивать с ним фактическое значение показателя интенсивности нагрузки. Превышение фактического значения над нормативным указывает о перегруженности органа/структурного подразделения/сотрудника, что, несомненно, скажется на эффективности их деятельности и результатах и качестве контрольной деятельности в целом. Целесообразно будет рассмотреть возможность расширения штата. Превышение нормативного значения над фактическим, наоборот, указывает о наличии свободных трудовых мощностей. В этом случае существует возможность сокращения штата либо расширения функциональных обязанностей.

Показатель «функциональность» показывает, исполняет ли орган все возложенные на него функции. Вполне логично, что нормативное значение данного показателя должно быть равным единице, так как государственный орган должен делать все, что он делать обязан.

Таблица 1 — Показатели интенсивности деятельности

Показатель	Как рассчитывается	Норма
Охват контролем	Соотношение объема проверенных средств бюджета и общей суммы расходов бюджета соответствующего уровня	1
	«Соотношение проверенных объектов и общее количество объектов контроля на соответствующем подконтрольном уровне бюджета» [1]	1
Интенсивность нагрузки	«Соотношение количества контрольных мероприятий и штатной численности проверяющего состава органа/структурного подразделения» [2]	-
Функциональность	Соотношение функций, исполняемых контрольным органом на данный момент, и функций, которые он должен исполнять	1

В таблице 2 представлены показатели, которые могут характеризовать результативность деятельности органа внутреннего государственного финансового контроля.

Таблица 2 — Показатели результативности деятельности

Показатель	Как рассчитывается	Норма
Завершенность	Соотношение количества проверок, по результатам которых приняты меры, и количества проверок, по результатам которых выявлены нарушения, требующие принятия соответствующих мер	1
Авторитетность	Соотношение количества направленных и исполненных представлений, предписаний, срок исполнения которых наступил	1

Показатель	Как рассчитывается	Норма
Степень контроля за исполнением решений	«Соотношение уплаченных (срок уплаты которых наступил) и назначенных административных штрафов» [3]	0,9
	Соотношение возмещенного на основании представлений и предписаний объема средств и объема средств, подлежащего возмещению.	0,9

Такой показатель результативности как «завершенность» показывает полноту реализации материалов проверки. Нормативное значение данного показателя должно быть равно единице. Превышение нормативного значения над фактическим будет указывать на пренебрежение проверяющим своими обязанностями.

Показатель «авторитетность» указывает, насколько предписания, вписанные органом ВГФК, исполняются. Исполнение предписаний априори должно быть полным (то есть нормативное значение показателя должно быть равно единице). Если фактическое значение меньше нормативного, то можно усмотреть следующие причины: недоведение постановления, предписания до получателя; несогласие с постановлением, предписанием в связи с недостаточной обоснованностью результатов; несовершенство законодательства (возможно, администратор бюджетных средств не исполняет в срок требования постановлений, предписаний, так как задержка не принесет ему ощутимого ущерба);

Такой показатель как «степень контроля за исполнением решений» показывает, насколько исполняются меры принуждения органа ВГФК. Целесообразным представляется возможность установления нормативного показателя данных критериев на уровне 0,9 (то есть предполагается возможность отсрочки уплаты штрафа), так как на момент исполнения предписания, распоряжения у администратора бюджетных средств, к которому применяются меры принуждения, на счёте может не оказаться достаточного объема денежных средств для исполнения предписания (все статьи расходов полностью исполнены, нет возможности перенаправления средств на другую статью).

В таблице 3 представлены показатели качества деятельности органа ВГФК.

Таблица 3 — Показатели качества деятельности

Показатель	Как рассчитывается	Норма
Законность решений	Соотношение количества отмененных в судебном порядке постановлений по делам об административных правонарушениях и общего количества вынесенных постановлений	Менее 0,05 Цель 0
	Соотношение количества отмененных в судебном порядке представлений, предписаний и общего количества выданных представлений предписаний	Менее 0,05 Цель 0
Законность действий	Соотношение количества удовлетворенных жалоб (исков) на решения, действия (бездействия) Службы, осуществляемые в ходе ее контрольной деятельности, и количества поданных жалоб	Менее 0,1 Цель 0

Показатель законности решений показывает, насколько результаты проведения контрольных мероприятий соответствуют действующему законодательству. Большое количество отмененных постановлений и представлений свидетельствует об ошибках работы органа ВГФК. Причинами могут быть непрофессионализм служащих, несоответствие их необходимому уровню компетенции. Идеальным значением данного показателя является ноль (то есть полное соответствие вынесенных решений действующему законодательству). Но, учитывая возможность возникновения непредвиденных обстоятельств, допускается максимальное значение показателя, равное 0,05.

Показатель законности действий показывает, насколько компетентно и профессионально служащие действовали во время проведения контрольного мероприятия (при полном соответствии регламенту проведения проверки исков не будет вовсе). Учитывая

человечески фактор и невозможность исключения эмоциональной составляющей, допустимым максимальным значением данного критерия является значение, равное 0,1.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ломакин С.И. Оценка эффективности деятельности контрольно-счётных органов Российской Федерации. Конкурс АКСОР на звание «Лучший финансовый контролёр России»: Рефераты участников. - М., 2008.// URL: ach-fci.ru/AKSOR/activity/Plans/2008.html;
2. Методические рекомендации по оценке эффективности деятельности контрольно-счетных органов Российской Федерации, одобрены Научно-методическим советом АКСОР — протокол № 14 от 18.09.2007// URL: http://lib.acsor.ru$
3. Опенышев С.П. Жуков В.А. Теоретические и методологические основы оценки эффективности государственного финансового контроля // Бюллетень Счетной палаты РФ. 2001. №1. URL: http://www.budgetrf.ru/Publications/Schpalata/2001/bulletin/schpal1372001bull1-12.htm/

УДК 656.072

М.В. Быстров
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ОЦЕНКА ПРЕИМУЩЕСТВ И НЕДОСТАТКОВ ЛЁГКОРЕЛЬСОВОГО ТРАНСПОРТА

Легкорельсовый транспорт – это современная транспортная система, которая обеспечивает высокую безопасность, и скорость движения вагонов благодаря выделенной трассе, которая исключает въезд автомобильного транспорта и доступ пешеходов. Также по технологии в местах пересечения с увеличенным движением транспорта и пассажиров сооружаются эстакады, тоннели и пешеходные мосты. К Легкорельсовому транспорту можно отнести трамвай, скоростной трамвай, в том числе подземный трамвай и городская железная дорога.

Данный вид транспорта будет нужен, как в мегаполисах, так и в маленьких городах. Легкорельсовый транспорт (ЛРТ) оптимально применяется в транспортных коридорах с пассажиропотоком от 10 до 30 тысяч пассажиров в час. Так же в городах, где нет метрополитена, ЛРТ является хорошей альтернативой подземному виду транспорта по причине более низких затрат на строительство новых линий, а также модернизации старых.

Актуальность данной работы заключается в том, что проведенное исследование направлено на создание и обновление транспортной инфраструктуры в городах до 1 миллиона жителей для увеличения эффективности расходования бюджетных средств и обеспечения комфортных условий жизнедеятельности населения.

Цель данной работы выявить преимущества ЛРТ по сравнению с метрополитеном в городах с количеством жителей до 1 миллиона человек.

Согласно проведенному анализу Дрезденской декларации[2] сегодня в городах ЕС имеются 33 трамвайных сети, ещё 19 – в городах остальных стран Восточной Европы, и более 110 в городах стран, входящих в состав СНГ. Во многих странах мира, а в частности Великобритании, Канаде, США, Кореи, а также Эфиопии уже имеется линии Легкого рельсового транспорта. В 50-60-е годы прошлого столетия в таких странах, как Германия, Швейцария и Бельгия трамвайное движение активно прекращало свою деятельность. В связи с этим, после переосмысления роли общественного транспорта, а в частности трамваев, властям пришлось выделять более высокие средства на строительство с нуля новых линий, в связи с выкупом земли и созданием инфраструктуры заново[1].

За последние года потребление электроэнергии постоянно растёт и будет продолжать увеличиваться, если не будут приняты меры по реализации увеличения энергоэффективности потребителей. Стоимость и срок эксплуатации современного скоростного трамвая выше, чем у другого наземного общественного транспорта, который является топливным потребителем, который в свою очередь загрязняет окружающую среду.

Во многих городах Европы (Ганновер, Кельн, Франкфурт, Штутгарт, Бонн, Порто и другие), а также в некоторых городах США (Бостон, Филадельфия, Сан-Франциско, Нью-Йорк, Кливленд) были построены подземные тоннели в центре города. Благодаря правильной организации движения трамвая была снижена загруженность центра от личного автомобильного транспорта. Это связано с тем, что ЛРТ имеет более высокую скорость движения в черте города, а также существует возможность сцеплять вагоны, увеличивая в два-три раза количество мест при практически одинаковых эксплуатационных затратах, из-за чего потребность передвигаться на личном автомобиле практически исключается.

Проведённый в исследовании анализ функционирования систем общественного транспорта позволил выявить следующие преимущества и недостатки ЛРТ, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Преимущества и недостатки ЛРТ

№	Преимущества	Недостатки
1	линии ЛРТ могут создаваться на трассах с наиболее интенсивным пассажиропотоком	неисправность одного трамвая, вызывает остановку всех последующих трамваев
2	низкая стоимость строительства линий в сравнении с метрополитеном	
3	высокая скорость строительства линий в сравнении с метрополитеном	
4	простота и низкая себестоимость эксплуатации путевого хозяйства	отнимает большую часть дороги при строительстве в загруженных участках улиц
5	простота и низкая себестоимость эксплуатации имеющихся трамвайных вагонов	
6	меньшее потребление электроэнергии в сравнении с метрополитеном	
7	абсолютный приоритет в местах пересечения с автомобильным транспортом	
8	высокая скорость сообщения в сравнении с обычным трамваем	
9	минимальное экономические-обоснованное количество пассажиропотока является 1,5 тысячи пассажиров в час	
10	быстрая возможность перехода на другой общественный транспорт	
11	снижение риска ДТП за счёт выделенного полотна	
12	возможность более точного проектирования остановок в сравнении с метрополитеном	
13	экологически чистый транспорт, использующий рекуперативное торможение для экономии электроэнергии	
14	увеличение количества жителей пользующихся общественным транспортом, что соответственно снижает поток личных автомобилей в черте города	

В работе было произведено сравнение затрат на постройку обоих видов транспорта, что отражено в таблице 2.

Таблица 2- Сравнение стоимостей обоих видов транспорта[3],[4]

Показатель	Скоростной трамвай	Метрополитен
Стоимость постройки линий	7,3 млрд. рублей - линия Скоростного трамвая в 20 км	7 млрд. рублей -1 км линии Метрополитена со станционным комплексом неглубокого заложения
Стоимость подвижного состава	1 трёхсекционный трамвай модели 71-931М «Витязь-М»- 95 млн. рублей	1 трёхсекционный трамвай модели 71-931М «Витязь-М»- 95 млн. рублей

Россия является владельцем одной из самых больших сетей трамвайных линий в мире (2590 км), но в связи с рассмотрением трамваев как устаревшего вида транспорта, во многих городах страны многие вагонные хозяйства прекращают своё существование. Безуспешные попытки построить метрополитен в городах до 1 миллиона человек из-за высокой стоимости постройки путей, закупки вагонов и создания новой инфраструктуры. Поэтому ЛРТ является отличной альтернативой при сравнительно низких затратах. В данный момент во многих городах России быстрый рост автомобилей вызвал ухудшение условий и снижение скорости передвижений в черте города. В связи с этим такие города как Санкт-Петербург, Москва и Казань осваивают полученный опыт в ЕС, дополняя его своими наработками для лучшего внедрения в условия Российских городов. Также современную альтернативу метрополитену, как ЛРТ, рассматривают такие города, как Уфа, Омск, Воронеж, Орёл и Саратов. К сожалению, в городах Российской Федерации, существуют определённые проблемы, связанные с интеграцией ЛРТ. Первая проблема - это вопросы законодательного характера. Должен создаться единый закон о пассажирском транспорте, в котором бы чётко регламентировалось взаимодействие всех уровней власти, а также уделено особое отношение к развитию электрических видов транспорта. Вторая проблема связанна с отсутствием нормативно – технической базой, в том числе для реализации систем ЛРТ. Третья группа – отсутствие в стране единых принципов финансирования крупных транспортных проектов. При решении данных проблем, увеличится скорость и качество выполнения работы.

Исходя из вышеприведённого анализа, можно с уверенностью сказать, что ЛРТ является удобным средством передвижения в условиях мегаполисов и маленьких городов. Провозная способность данного вида транспорта выше, чем у личного автомобиля. Так же он может быть адаптирован к практически любым городским условиям, при этом оставаться экономически доступным. Это экологически чистый транспорт, который не производит вредных выбросов. Имеет возможность перевозить большое количество пассажиров при этом оставаясь экономически выгодным благодаря низкому потреблению электроэнергии. Современные вагоны имеют высокие технические характеристики, в связи с этим ЛРТ обеспечивает пассажирам комфортабельность, безопасность и быстроту перемещений. Также он имеет эстетичный внешний вид, который придаёт городу современный облик. При соответствующих затратах и политической поддержке ЛРТ станет важным элементом современного города.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Бакланов В.В. "Внедрение Лёгкорельсового транспорта - один из путей повышения качества транспортного обслуживания населения г. Москвы". — № Международная практическая конференция "Тенденции развития Лёгкорельсового транспорта в городе Москве" 16 октября 2012 года.
2. «Городская транспортная система скоростного трамвая». Дрезденская декларация. [Электронный ресурс]: URL: http://www.moscowlrt.ru/dresden_decl.html.

3. Деловой Петербург. Колпино обойдется в 12,8 млрд рублей. [Электронный ресурс]: URL: https://www.dp.ru/a/2016/08/22/Tramvajnaja_linija_ot_novoj.
4. PUAMO. Один вагон поезда со сквозным проходом стоит около 60 млн руб. [Электронный ресурс]: URL: https://riamo.ru/article/39831/odin-vagon-poezda-so-skvoznym-prohodom-stoit-okolo-60-mln-rub.xl.

УДК 338.47

А.С. Насонов, А.К. Гладковская
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

РАСШИРЕНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ДОРОЖНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ В КАЧЕСТВЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ИСТОЧНИКА ФИНАНСИРОВАНИЯ

Актуальность темы исследования. На сегодняшний день одним из ключевых вопросов в области обеспечения устойчивого экономического благосостояния такого государства, как Российская Федерация, является формирование обширной автодорожной сети. Развитие проектов строительства дорог федерального, регионального и местного значения выходит на новый уровень в связи с ростом потребностей общества и самого государства. Для улучшения стабильности и благосостояния регионов, равно как и всей страны, необходимо обеспечить решение задачи синхронизации экономического развития страны и ее транспортной инфраструктуры [1].

Проекты государственно-частного партнерства (далее – ГЧП) являются одним из наиболее эффективных механизмов финансирования значительного количества проектов не только в дорожном строительстве, но и в других общественно важных отраслях. Недостаточное использование данного способа инвестирования не позволяет реализовывать многие перспективные проекты, в связи необходимо акцентировать внимание на предложение по расширению использования ГЧП на примере дорожной отрасли в Российской Федерации.

Цели и задачи работы. Основная цель работы заключается в исследовании экономической целесообразности использования механизма ГЧП для строительства автомобильных дорог как надежного финансового инструмента, как следствие, – в предложении по развитию данного механизма. Для достижения поставленной цели были решены следующие задачи:

1. проанализированы работы различных авторов по данной тематике;
2. разработаны конкретные предложения по решению проблемы использования ГЧП в дорожном строительстве;
3. сформированы общие выводы по итогам научного исследования.

Методы исследования. Ввиду того, что подавляющая часть исследования является теоретической составляющей, были использованы следующие методы исследования – на теоретическом уровне исследования. Сюда относятся: анализ и синтез, мысленное моделирование, сравнительный и ситуационный анализ.

ГЧП является одним из наиболее приемлемых вариантов по совершенствованию коммуникативного аппарата между государственными инстанциями и обществом (в узком смысле – предпринимательскими структурами). Путем налаживания взаимоотношений, государство может переложить часть рисков на частного партнера, решив проблему бюджетирования определенной отрасли народного хозяйства [2]. Кроме того, развитие подобного рода взаимоотношений способствует достижению устойчивого экономического развития – основного курса Российской Федерации в экономической сфере на сегодняшний момент.

Тем не менее, использование данного механизма в российской практике является

достаточно редким событием, и это связано с большим количеством препятствующих его развитию факторов.

1. Противоречивость законодательства в сфере ГЧП. Несмотря на наличие действующей нормативной правовой базы (федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 № 44-ФЗ; федеральный закон «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 13.07.2015 № 224-ФЗ; федеральный закон «О концессионных соглашениях» от 21.07.2005 № 115-ФЗ), существующие нормативные правовые акты не предоставляют полную картину частным партнерам о том, как наиболее эффективно заключить выгодное соглашение с государственными инстанциями [3]. С одной стороны, устанавливаются определенные понятия и правила, с другой – приходится их конкретизировать. Например, закон о концессиях в отличие от Гражданского кодекса Российской Федерации (далее – ГК РФ) не раскрывает понятия создания объекта концессионного соглашения. И наоборот – понятие реконструкции объектов в ГК РФ очень узко раскрыто в отличие от оного в федеральном законе [4]. Таким образом, для частного партнера увеличивается уровень неопределенности, что снижает общую привлекательность использования механизма ГЧП.

2. Комплексность практики использования ГЧП. В настоящее время мы сталкиваемся с различными понятиями, например, концессионное соглашение, контракт жизненного цикла (далее – КЖЦ), то же ГЧП. В них раскрывается определенный механизм использования, правила организации и реализации, прогнозирования результатов и их оценка. Например, проектирование дорожного проекта может осуществляться как концессионером (в данном случае – частным партнером), так и государством. Для каждого типа проектирования существует своего рода своя экспертная комиссия, которая занимается проектной документацией. В результате имеет место наличие различного рода документации, которое может спровоцировать конфликтную ситуацию.

3. Несоразмерность сроков планирования. Бюджет Российской Федерации формируется на три года, в то время как многие проекты являются долгосрочными – от 10 до 25 лет. Невозможно на данный момент спрогнозировать все расходы на срок, превышающий срок бюджетирования всех отраслей хозяйства, поэтому использование механизма ГЧП становится еще менее привлекательным вариантом.

Таким образом, расширение использования механизма ГЧП и увеличение количества реализуемых проектов заключается в решении поставленных выше проблем.

Во-первых, необходимо разрешить правовые коллизии в действующем законодательстве. Например, вопросы, связанные с определением понятий, а также вопрос определения ответственности сторон. Так, в некоторых положениях закона о концессии не ясен механизм сбора платежей с пользователей автомобильных дорог; закон о ГЧП говорит о том, что собственность (объект договора) может быть передана в собственность частного партнера, что противоречит сути концессионных соглашений и т.д.

Кроме того, необходимы исправления в действующей нормативной базе, которые способствовали бы продвижению идеи реализации проектов на основе ГЧП. Одним из таких примеров решений можно считать изменения некоторых статей ФЗ № 115, которые были приняты в период с 2008 по 2013 годы [5]. Были расширены объекты концессионных соглашений, внесены исправления по определению получения платежей частным партнером и определению основных требований. Подобного рода инициатива способствует увеличению количества инфраструктурных проектов, а также позволяет увеличить интерес со стороны потенциальных инвесторов. Также следует более четко определить основные понятия по подобным соглашениям и ответственность сторон соглашения, а также выявлять и устранять

основные противоречия, которые могут возникнуть в случае исполнения обязательств.

Во-вторых, предлагается расширять использование некоторых разновидностей ГЧП и концессионных соглашений, например, те же КЖЦ. Контракт жизненного цикла позволяет обеспечить доверительные отношения между частными партнерами и государственными органами. На частные организации возлагается ответственность по бухгалтерскому учету и налоговому обложению и выполнению необходимого комплекса работ по срокам, установленным соглашением; они же будут пытаться выполнить работу оптимально, что мотивирует исполнителя вложить средства в проект.

В-третьих, сформировать такие условия, чтобы инвестор чувствовал некую гарантию возврата средств, а также видел бы перспективу реализации долгосрочных проектов. Например, обеспечить возможность заключения концессионных соглашений сверх срока действия утвержденных лимитов бюджетных обязательств и ассигнований, как это было сделано в Ростовской области [6]. Иными словами, обеспечить подобного рода решения не только на федеральном, но и на уровне региональных и местных властей.

Таким образом, на основании рассмотренных материалов, можно сделать следующие выводы. В настоящее время развитие института ГЧП в дорожном строительстве является краеугольным камнем, вехой в развитии как частных предпринимательских, так и государственных структур. Использование подобного рода соглашений необходимо для экономии бюджетных средств, и частные партнеры вносят вклад в развитие не только государства, но и самого общества, формируя положительный социально-экономический эффект.

ЛИТЕРАТУРА

1. Усачев Е.Е. Проблемы и перспективы использования механизмов государственно-частного партнерства при реализации проектов дорожной инфраструктуры России // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. 2014. №1-1. С. 50-58. [электронный ресурс]. - URL: http://cyberleninka.ru/article/n/problemy-i-perspektivy-ispolzovaniya-mehanizmov-gosudarstvenno-chastnogo-partnerstva-pri-realizatsii-proektov-dorozhnoy (дата обращения: 08.10.2017).

2. Шведкова Т.Ю. Теоретические подходы развития государственно-частного партнерства в Российской Федерации // Фундаментальные исследования. Издательский дом «Академия Естествознания». 2015. № 9-2. С. 394-398. [электронный ресурс]. – URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_24147816_97277810.pdf (дата обращения: 06.10.2017).

3. Быстряков А.Я. Былым Е.С. Строительство автомобильных дорог как ключевая сфера государственно-частного партнерства в инвестиционном комплексе России // Вестник российского университета Дружбы народов. Серия: Экономика. 2014. № 1. С. 53-59 [электронный ресурс]. – URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_21196915_25214364.pdf (дата обращения: 07.10.2017).

4. Юридический справочник застройщика // Качкин и партнеры, юридическое агентство. [электронный ресурс]. – URL: http://www.kachkin.ru/yuridicheskiy-spravochnik-zastroyshchika-oglavlenie (дата обращения: 07.10.2017).

5. Долгих И. Ключевые изменения в закон о концессионных соглашениях приняты // Vegas Lex, юридическая компания. 2014. [электронный ресурс]. – URL: https://www.vegaslex.ru/analytics/analytical_reviews/75263/ (дата обращения: 08.10.2017).

6. О Порядке принятия решений о заключении концессионных соглашений, концедентом по которым выступает Ростовская область, на срок, превышающий срок действия утвержденных лимитов бюджетных обязательств // постановление Правительства Ростовской области от 18 ферваля 2016 № 95, г. Ростов-на-Дону. [электронный ресурс]. – URL: http://www.donland.ru/documents/O-Poryadke-prinyatiya-reshenijj-o-zaklyuchenii-koncessionnykh-soglashenijj-koncedentom-po-kotorym-vystupaet-Rostovskaya-oblast-na-srok-prevy?pageid=128483&mid=134977&itemId=23545 (дата обращения: 09.10.2017).

УДК 338.246

А.К. Гладковская, А.С. Насонов
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ, СДЕРЖИВАЮЩИЕ РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

*Актуальность исследования***.** В связи с недостаточной конкурентоспособностью страны (в соответствии с рейтингом глобальной конкурентоспособности 2016-2017 годах, составленным Всемирным экономическим форумом, Россия заняла 43 место) [1], дефицитом бюджетных средств на региональном уровне и низкой инвестиционной привлекательностью регионов России происходит значительное замедление ее экономического развития. Кроме того, наблюдается необходимость модернизации транспортной и социальной инфраструктур, электроэнергетики, жилищно-коммунального хозяйства на отдельных территориях страны.

Становится очевидным, что из-за ограниченности финансовых ресурсов государство не в силах самостоятельно решить все стоящие перед ним социально-экономические задачи. В связи с этим, новые подходы к управлению, в частности механизм государственно-частого партнерства (ГЧП), представляющий собой сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, основанное на объединении ресурсов, распределении рисков [2], постепенно становятся движущей силой развития регионов, в том числе и Санкт-Петербурга.

*Методы исследования***.** Основным методом, который был использован авторами в работе, является системный и структурный анализ современного состояния объекта исследования, в частности изучена нормативно-правовая база по теме исследования. Кроме того, были применены такие методы, как сравнение, синтез ранее полученных результатов, контент-анализ и другие теоретические методы.

*Цели и задачи исследования***.** Цель данного исследования – выявление проблем, препятствующих развитию государственно-частного партнерства в Санкт-Петербурге и определение путей их решения.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

1. Проанализировать текущий уровень развития государственно-частного партнерства в Санкт-Петербурге и выделить ключевые проблемы в этой сфере.

2. Предложить направления и методы совершенствования механизма ГЧП в Санкт-Петербурге на основе результатов, полученных в процессе анализа.

Результаты исследования. Основываясь на итогах проведенного авторами анализа нормативно-правовой базы, регулирующей положения о ГЧП, анализа и сравнения рейтингов регионов по уровню развития ГЧП за период 2013-2017 года, информации о проектах ГЧП, представленных в официальных источниках Санкт-Петербурга, можно выделить следующие ключевые проблемы, препятствующие развитию ГЧП в Санкт-Петербурге:

1. Организационно-информационные проблемы развития механизма ГЧП.

В официальных источниках представлена общая информация по реализуемым проектам, а полные сведения по проекту ГЧП фактически можно получить только после его реализации. Данная ситуация снижает информированность представителей бизнеса о предстоящих проектах ГЧП, что ведет к потере возможных вливаний частных инвестиций в экономику региона.

2. Законодательные барьеры, заключающиеся в отсутствии таких нормативно-правовых актов, которые бы закрепляли процесс предварительных переговоров участников ГЧП, непосредственный контроль объектов соглашений и их мониторинг [3].

3. Проблемы, связанные с подготовкой проектов и отсутствием в некоторых отраслях опыта реализации подобных проектов ГЧП.

По результатам контент-анализа научных статей и монографий по теме исследования, можно сделать вывод, что меньше всего научное сообщество уделяет внимание решению проблемы подготовки проектов и опыту их реализации. В связи с чем, данная проблема является наиболее актуальной для Санкт-Петербурга и поэтому раскрыта авторами наиболее подробно.

Так, на начальном этапе исследования был проведен анализ уровня развития ГЧП в Санкт-Петербурге с помощью рейтинга регионов, ежегодно составляемого Национальным центром развития ГЧП [4]. В рейтинге учитываются следующие факторы: опыт реализации проектов, нормативно-правовая база и развитость институциональной среды (таблица 1).

Таблица 1. Показатели Санкт-Петербурга в рейтингах по уровню развития государственно-частного партнерства 2015-2016 и 2016-2017 годах

Год	Место по фактору «Опыт реализации проектов»	Место по фактору «Нормативно-правовая база»	Место по фактору «Институциональная среда»	Место в рейтинге
2015	1	35	8	2
2016	6	48	7	5

По состоянию на начало 2017 года Санкт-Петербург занял 5 место в рейтинге регионов по уровню развития ГЧП после Новосибирской, Московской, Самарской областей и города Москвы. При этом падение в рейтинге обуславливается не только стремительным развитием других субъектов федерации, но и возникшими сложностями внедрения механизма ГЧП в Санкт-Петербурге при реализации проектов, а именно трудности при конкурсном отборе: отсутствие активности инвесторов [3], длительный срок подготовки проекта, сложности распределения рисков по проекту [5], низкая компетентность участников ГЧП.

Стоит отметить, что в 2014 году было принято распоряжение Правительства РФ № 570-р [6], закрепившее целевые значения итогового интегрального показателя развития ГЧП в регионах (рисунок 1). Из рисунка видно, что фактические показатели Санкт-Петербурга существенно отличаются от целевых значений: на период с 2013 по 2015 года наблюдался спад в уровне развития ГЧП. Очевидно, что при планировании и прогнозировании этапов роста рассматриваемого показателя помимо всего прочего необходимо было учесть экономические факторы, правовые и пр., которые могли существенно повлиять на показатели.

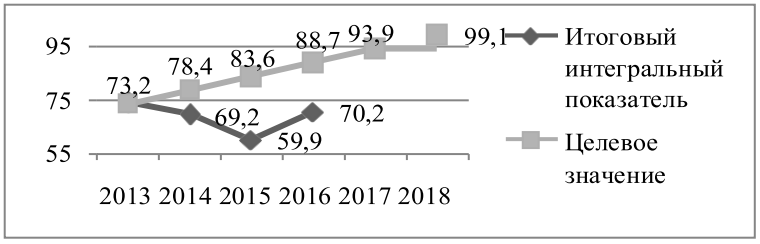


Рисунок 1. Сравнение итогового интегрального показателя уровня развития ГЧП в Санкт-Петербурге с его целевым значением по годам

Согласно данным сайта «Инвестиционный портал Санкт-Петербурга» проекты ГЧП в Санкт-Петербурге в основном направлены на развитие транспортной инфраструктуры, здравоохранения, промышленности, строительства [7], в то время как в остальных отраслях экономики механизм ГЧП только начинает применяться (промышленность, энергетика), а в

некоторых сферах и вовсе отсутствует (информационные технологии). Такая узконаправленная область применения механизма ГЧП связана, в первую очередь, с неполным перечнем объектов ГЧП в законодательстве.

Таким образом, одним из вариантов решения обозначенной проблемы может стать комплексное совершенствование механизма ГЧП по следующим направлениям:

1. Расширение области применения ГЧП посредством внесение дополнений в закон Санкт-Петербурга «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах», а именно детализация статьи об объектах ГЧП.

2. Разработка и внедрение стандартизированных типовых проектов соглашений ГЧП в соответствии с каждой отраслью экономики Санкт-Петербурга, которые уже характеризуются успешно реализованными проектами.

3. Формирование единой официальной базы реализуемых и планируемых ГЧП проектов на территории Санкт-Петербурга с последующим осуществлением их мониторинга и накоплением опыта их реализации и популяризации такой базы среди представителей частного сектора.

Выводы. В ходе исследования были выделены основные проблемы, препятствующие дальнейшему развитию государственно-частного партнерства в Санкт-Петербурге, более подробно проанализирована проблема подготовки проектов и недостаточности опыта применения рассматриваемого инструмента. Авторами были разработаны предложения по совершенствованию данного механизма в Санкт-Петербурге, реализация которых будет способствовать расширению сферы действия ГЧП, оперативности подготовки проектов, их распространению среди частных партнеров, что впоследствии приведет к решению многих социальных проблем и экономическому росту Санкт-Петербурга.

ЛИТЕРАТУРА

1. Всемирный экономический форум: рейтинг глобальной конкурентоспособности 2016-2017. [Электронный ресурс] - URL: http://gtmarket.ru/news/2016/09/28/7304 (дата обращения 12.10.2017).
2. Федеральный закон от 13.07.2015 года № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 03.07.2016).
3. Исследование IPT Group «Рынок государственно-частного партнерства в России: проблемы и перспективы развития» [Электронный ресурс] - URL: http://iptg.ru/IPT.pdf (дата обращения 12.10.2017).
4. Национальный центр государственно-частного партнерства. [Электронный ресурс] - URL: http://pppcenter.ru/ (дата обращения 12.10.2017).
5. Иванов М.В., Кобышев К.И., Кобышева М.С. Рискообразующие факторы в государственно-частном партнерстве. // Государственно-частное партнерство в России: теория, законодательство, практика: труды конференции. – Санкт-Петербург, 2014. – С. 73-76.
6. Распоряжение Правительства РФ от 10.04.2014 года № 570-р «Об утверждении переченя показателей оценки эффективности деятельности высших должностных лиц (руководителей высших исполнительных органов государственной власти) субъектов Российской Федерации по созданию благоприятных условий ведения предпринимательской деятельности (до 2018 года).
7. Государственный сайт «Инвестиционный портал Санкт-Петербурга». [Электронный ресурс] - URL: http://spbinvestment.ru/ru/projects (дата обращения 12.10.2017).

УДК 338.47

А.С. Насонов, Р.Р. Баязитов, Т.Ю. Феофилова
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ ПЛАТНЫХ ДОРОГ НА УСЛОВИЯХ ГЧП

Актуальность темы исследования. Любым крупномасштабным или локальным инвестиционным проектам в той или иной отрасли народного хозяйства свойственны риски, в первую очередь – предпринимательские [1]. Еще на уровне планирования все стороны проекта должны: оценить риски, предложить прогноз их формирования и развития, разработать способы предупреждение и устранения последствий их реализации в форме ущерба. В сфере государственно-частного партнерства (далее – ГЧП), в особенности в области строительства дорожно-транспортной инфраструктуры, управления рисками играет ключевую роль, без него реализация проекта практически невозможна. Учет различных угроз, в частности тех, что касаются финансовой составляющей проектов, жизненно необходим для достижения положительного результата при их реализации.

Цели и задачи работы. Цель работы заключается в рассмотрении финансовых рисков при реализации проектов по строительству платных дорог на условиях ГЧП, и в формулировании предложений по управлению ими.

Для достижения цели поставлены и решены следующие задачи.

1. На основе анализа специализированной литературы, выделены типичные риски инвестиционных проектов, реализуемых на условиях ГЧП.

2. Сформулированы предложения по совершенствованию управлением рисков проектов ГЧП.

*Методы исследования***.** В процессе исследования использованы общенаучные методы: анализ и синтез, мысленное моделирование, сравнительный и ситуационный анализ, абстрагирование.

Результаты работы. Авторы выделяют различные риски, которые присущи инвестиционным проектам на условиях ГЧП, среди них финансовые, экономические, коммерческие, технологические, экологические [2] и прочие группы рисков. В данной работе акцент сделан на финансовые риски, которые представляют собой совокупность факторов, способных оказать негативное влияние на финансовое обеспечение проекта и на финансовые результаты его реализации. Специфика рисков инвестиционных проектов, реализуемых государством с привлечением представителей бизнеса, заключается в том, что они могут в процессе трансформации нанести ущерб государству, частному партнеру и обоим участникам одновременно [3].

В основе одного из признаков для группировки финансовых рисков – зависимость от того, какой стороне они могут принести вред [3]. Наиболее значимыми из той группы рисков являются следующие.

1. Группа рисков, характерных как для государственных, так и для частных партнеров. К ним относятся риск фондирования средств, риск платежей, инфляция, риск утраты (ущерба), изменение стоимости проекта.

2. Группа рисков, свойственных только государственному партнеру. К ним можно отнести риск бюджетной эффективности проекта.

3. Группа рисков, свойственных только частному партнеру. К ним можно отнести риски возврата инвестиций и кредитные риски.

Риск фондирования средств связан с тем, что партнеры не могут определить основные источники финансирования, иными словами, распределить финансовые обязательства по

реализации проекта. Инфляция является внешним фактором, который провоцирует уменьшение стоимости капитала, как следствие, увеличение стоимости проекта. Риск платежей связан с несвоевременной оплатой, задержками оплаты на всех стадиях реализации проекта ГЧП (например, задержка выделения бюджетных средств со стороны государственного партнера на этапе оплаты обязательств в соответствии с соглашениями). Риск изменения стоимости продукции связан с ростом цен на строительные материалы. Риск ущерба представляет собой наличие повреждений, деформаций объектов проекта, в связи с чем дальнейшая их эксплуатация невозможна или требует привлечения дополнительных объемов инвестиций для ликвидации ущерба.

Только для государственного партнера основным риском является проблема бюджетной эффективности, характеризующаяся увеличением совокупных инвестиционных затрат за весь период реализации [4] при сохранении или уменьшении полученного результата. У частного же партнера есть дополнительно еще два риска: кредитные риски - это риски, связанные с возникновением кредитных обязательств в рамках инвестирования в проект, которые партнер не имеет возможности обеспечить в результате нарушением в сроках или в объемах получения доходов по сделанным инвестициям. Риск возврата инвестиций, который представляет собой невозможность возврата полного объема финансирования, вложенного в проект.

Таким образом, обе стороны несут существенные потенциальные потери в случае реализации финансовых рисков. Потому при реализации проектов ГЧП по строительству дорог необходимо проводит всесторонний учет и оценку потенциальных угроз и возможного ущерба от их реализации.

Процесс строительства дорог имеет перечень рисков, которые являются типичными и поддаются управлению и прогнозированию. Но большую проблему, в особенности в РФ, составляют нетипичные риски. Прогнозирование таких рисков чрезвычайно затруднительно. В результате совокупного воздействия различных факторов, как внешних, так и внутренних, обе стороны вынуждены заранее определить наиболее проблемные области проекта (особенно в части софинансирования и исполнения обязательств), что зачастую не удается сделать.

Преследуя собственные интересы, стороны часто пытаются переложить риски друг на друга, и это впоследствии негативно сказывается на реализации проекта. А также, для сферы строительства дорог часты случаи включения собственных интересов физических лиц, представителей партнеров, в результате возрастает стоимость инвестиционного проекта или ухудшается качество его исполнения. Но чаще имеет место и одно и другое.

Для целей управления финансовыми рисками в процессе организации и реализации инвестиционного проекта ГЧП, необходим высокий уровень и эффективность реализации внутреннего контроля со стороны государства и со стороны частного партнера. Одним из элементов внутреннего контроля является управление рисками. С целью повышения качества управления рисками считаем необходимым:

Во-первых, ввести в качестве обязательного компонента документального обеспечения проекта – карту (матрицу) рисков с указанием в ней вероятности реализации риска и возможного ущерба. Обоснованность указанной матрицы целесообразно подтвердить независимым экспертом. Также необходима независимая экспертиза договорных отношений, а именно корректность в них отражения рисков. Очень часто в соглашениях по ГЧП можно наблюдать размытие ответственности сторон, а также неясную трактовку по поводу передачи рисков той или иной стороне. Данный механизм позволяет описать все возможные риски, которые могут возникнуть на разных стадиях проекта (не только финансовых), а также способствует разработки наиболее адекватных способов предотвращения появления рисков на разных стадиях или их минимизации.

Во-вторых, целесообразно диверсифицировать риски за счет увеличения участников

проектов ГЧП со стороны бизнеса. То есть, со стороны частного партнера должны работать не одна, а несколько организаций. В качестве примера можно также рассмотреть проект ЗСД: частными партнерами выступили банки «ВТБ» и «Газпромбанк», Евразийский банк Развития, Европейский банк Реконструкции и развития, которые были заинтересованы в совместном достижении результата.

На основании изученных материалов можно сделать следующие выводы. ГЧП в строительстве дорог является одним из наиболее перспективных механизмов устойчивого экономического развития региона. Для его обеспечения необходимо выполнить несколько важных шагов, в частности – осуществить анализ финансовых рисков. Используя современные методы управления рисками, партнеры могут удовлетворить свои интересы на приемлемых условиях и получить оптимальный результат совместной работы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Шведкова Т.Ю. О некоторых аспектах разработки классификации рисков при реализации инвестиционно-строительных проектов платных дорог на основе ГЧП // Инновационная экономика и промышленная политика региона. Труды международной научно-практической конференции, под ред. А. В. Бабкина. 2015. С. 468-470 [электронный ресурс]. – URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_24406695_87022073.pdf (дата обращения: 09.10.2017).
2. Асаул А.Н. Риски в деятельности строительной организации // Экономические проблемы и организационные решения по совершенствованию инвестиционно-строительной деятельности: Сб. науч. трудов. – Вып.2. – Т. 1. – СПб.: СПбГАСУ, 2004. – С. 8–12.
3. Распоряжение Росавтодора от 08.09.2014 № 1714-р «Об утверждении Методики по структурированию инвестиционного проекта для возможности применения различных инвестиционных механизмов, в том числе механизмов государственно-частного партнерства, Методики оценки эффективности применения инвестиционных механизмов, в том числе механизмов государственно-частного партнерства, Методики по выбору оптимальных инвестиционных механизмов, в том числе механизмов государственно-частного партнерства, реализации инвестиционных проектов» // электронная правовая система «КонсультантПлюс». 1997-2017. [электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=EXP;n=602436#0 (дата обращения: 10.10.2017).
4. Шведкова Т.Ю. Предпринимательские риски при реализации инвестиционных строительных проектов платных дорог на основе ГЧП // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. № 10-5. 2015. С. 891-895. [электронный ресурс]. – URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_24302558_10559976.pdf (дата обращения: 11.10.2017).

УДК 796.034.2

В.Г. Юрченко
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ СТУДЕНЧЕСКОГО СПОРТА

Актуальность и проблематика заявленной темы находят отражение в федеральной целевой программе «Развитие физической культуры и спорта Российской Федерации на 2016-2020 годы» и неоднократных заявлениях президента России о необходимости развития студенческого спорта. Внимание к развитию физической культуры и спорта — один из главнейших аспектов социальной политики государства, обеспечивающий воплощение в жизнь гуманистических идеалов, норм и ценностей, позволяющий открыть возможности для выявления способностей людей, удовлетворения потребностей и интересов, активизации человеческого фактора [1].

Основным методом исследования является статистический метод. Были собраны и проанализированы статистические данные об отношении студентов Политехнического университета к спорту.

Целью работы является разработка предложений по популяризации студенческого спорта.

Задачи: собрать статистические данные путем опроса; провести анализ данных; выявить проблемы и предложить пути их решения.

Для сбора данных был проведен опрос. Респонденты – студенты СПБПУ.

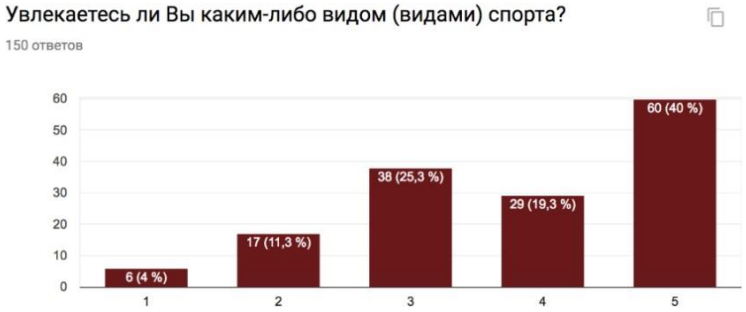


Рисунок 1 — отношение студентов к спорту

На рисунке 1 столбчатая диаграмма показывает отношение студентов к спорту, респондентам было предложено оценить их заинтересованность каким-либо видом спорта. Как видно по графику, большинство опрашиваемых (40%) увлекаются спортом. Большинство студентов любит спорт, регулярно следит за событиями или же сами занимаются спортом [2].

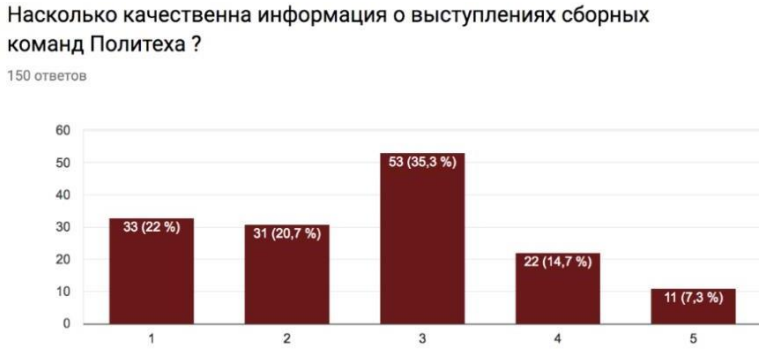


Рисунок 2 — качество информации о выступлениях университетских сборных команд

На рисунке 2 показаны ответы респондентов, которые высказывались относительно качества информации о выступлениях сборных команд. Лишь 7% полностью удовлетворены получаемой информацией. Можно заметить, что многие спортивные мероприятия с участием спортсменов из СПБПУ освещаются не самым лучшим образом. В потоке информации, не относящейся к университетскому спорту, теряются из виду анонсы предстоящих событий, результаты соревнований.

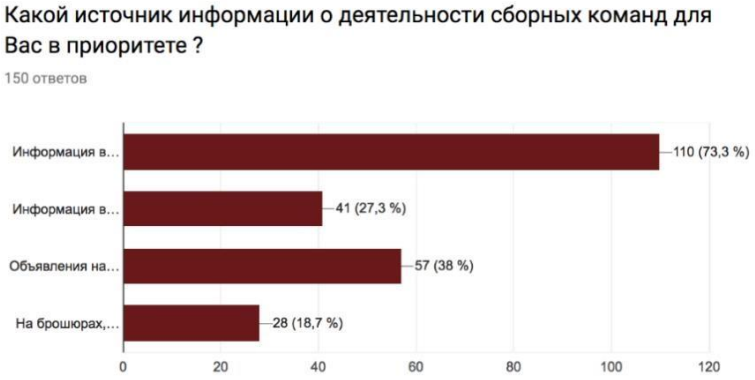


Рисунок 3 — график желаемых источников информации

После полученных результатов относительно качества информации о выступлениях студенческих сборных, был задан вопрос о наиболее удобном источнике информации, рисунок 3. Респонденты могли выбрать между информацией в сообществах, объявлениях на стендах в университете, информация в брошюрах и печатных изданиях. Большинству удобнее получать информацию из сообществ в ВК, но и объявления на стендах тоже популярны. Некоторым студентам удобнее видеть афиши на территории ВУЗа, чем искать объявления в социальных сетях.

Что касается зрительской поддержки студенческих сборных команд, на рисунке 4 наглядно видно, что большинство респондентов не ходят поддерживать сборные команды. Фактически это значение еще ниже, так как часть студентов ответили, что посещают соревнования, в то время, как они присутствовали не более 1-2 раз. Даже на Всероссийских соревнованиях группа поддержки незначительна.

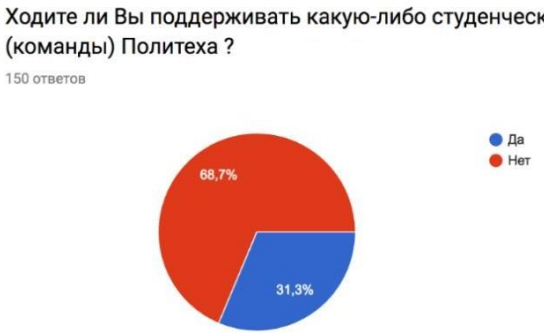


Рисунок 4 — процент студентов, поддерживающих сборные команды

Такая низкая заинтересованность не дает студенческому спорту развиваться и составлять конкуренцию профессиональному спорту, как, например, в США. После был задан вопрос о том, что бы мотивировало студентов поддерживать сборные команд. Среди аргументированных ответов ряда респондентов стоит отметить следующие:

- «Хорошо организованное мероприятие, с яркой оглаской предстоящих мероприятий и event-ом на самом мероприятии»;

- «Организованность. Многие игры сборных отменяются и узнается об этом чуть ли не на игровой площадке за несколько минут до начала игры(соревнований), но бывает, что сборная знает об отмене и не сообщает об этом представителю команды для передачи информации студентам-болельщикам через социальные сети. Отсутствие препятствий на посещение игр сборников, например, водное поло и плавание- 80% соревнований проходят без зрителей, потому что вход либо по спискам, либо вообще запрещён посторонним лицам (присутствовать на играх могут только менеджер команды и тренер).»;

- «Необходимо улучшить рекламную кампанию, проводить агитацию студентов, возможно подключить полистор и на мероприятиях разыгрывать футболки с символикой, тем самым завлекая студентов»;

- «Существование нормальной организации событий, а не ее импровизация за сутки до».

В целом, большинство респондентов посетовали на недостаточно хорошую организацию подобных событий: слабое освещение предстоящих и прошедших мероприятий, плохую развлекательную программу для зрителей, отсутствие информации.

Эта проблема всего студенческого спорта не только в Санкт-Петербурге, но и в других городах России. Студенческие соревнования посещает незначительное количество болельщиков.

Таким образом, можно говорить о том, что студенческий спорт не вызывает зрительского интереса. Основными проблемами является нехватка финансирования развития студенческого спорта, слабая инфраструктура, отсутствие рекламы студенческих спортивных событий, слабая организация проведения соревнований, отсутствие развлекательной программы для болельщиков.

Для решения этих проблем в первую очередь надо привлечь инвесторов. Хотя в последние годы и реализуются государственные программы, помогающие развитию студенческого спорта, их все равно недостаточно. Необходима грамотная агитационная программа, болельщиков надо заинтересовать. Если студенческие соревнования начнут посещать болельщики и это увидят инвесторы, то начнутся вложения средств в студенческий спорт, что привлечет большую аудиторию. Однако для начала необходимо улучшать качество проведения соревнований локально – внутри ВУЗа.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 04.12.2007 No 329-ФЗ (ред. от 17.04.2017) "О физической культуре и спорте в Российской Федерации". //http://www.consultant.ru: Официальный сайт компании«КонсультантПлюс».URL:http://www.consultant.ru/document/cons_doc_ LAW_73038/ (Дата обращения 03.10.2017).

2. Google формы. URL:https://goo.gl/forms/AirGOAZAuyvQaCCN2 (Дата обращения 05.10. 2017).

3. Стратегия развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 7 августа 2009 года No 1101-р. //http://www.consultant.ru: Официальный сайт компании «КонсультантПлюс».URL:http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_90500/e9cb35da6f06ab8a3f7d43086823a39e524a77b7/

Подсекция. Современные тенденции развития бухгалтерского учета, налогообложения и аудита

УДК 657

А.А. Антон
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА БУХГАЛТЕРСКИЕ УСЛУГИ АУТСОРСИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

Актуальность. С Древних времен человек, занимающийся подсчетом денежных средств и имущества, являлся необходимым звеном в сложном механизме экономики семьи и государства. Функции такого специалиста с течением времени все больше расширялись, и сейчас сложно себе представить организацию, не имеющего собственного бухгалтера. Однако существует такое понятие как бухгалтерский аутсорсинг, позволяющий сократить расходы на содержание штатного специалиста.

Многие организации сталкиваются с проблемой выбора, основанной на сомнении в эффективности использования услуг аутсорсинговой фирмы.

Цели и задачи работы. Цель данной работы – оценить эффективность использования услуг бухгалтерской фирмы ООО «Легко для бизнеса».

Для решения поставленной цели выделены следующие задачи: проанализировать механизм ценообразования ООО «Легко для бизнеса», провести сравнительный анализ работы бухгалтерской фирмы и штатного сотрудника, выявить существующие проблемы данных механизмов и пути их решения.

Методы исследования – анализ литературы, изучение и обобщение информации, моделирование и сравнение.

ООО «Легко для бизнеса» работает в сфере бухгалтерского обслуживания с 2012 года, на настоящий момент времени имеет в своем штате трех бухгалтеров, трех главных бухгалтеров, директора отдела бухгалтерского обслуживания и генерального директора. На 01.10.2017 обслуживает 45 юридических лиц с различными системами налогообложения.

Поскольку все фирмы работают в разных сферах (оптовая торговля, строительство, производство и т.д.), на разных системах налогообложения и разных оборотах, то и цена на услуги у каждой фирмы будет отличаться. Необходимо учитывать все особенности и поставленные задачи для формирования цены. Рассмотрим этот процесс более подробно.

Цена обслуживания делится на 2 части: условно-постоянную и переменную.

Условно-постоянная часть формируется за счет следующих компонентов:

- Первым компонентом цены является – коэффициент информационной обработки первичной документации (П). Есть организации, в которых менеджеры занимаются данным процессом. Это позволяет сократить время бухгалтера и тем самым снизить стоимость обслуживания. Данный коэффициент принимает значения: 0 – без заведения, 1 – с заведением, 2 – с заведением, если объем документов превышает 100 штук.

- Второй компонент – коэффициент сложности формирования отчетности (О). В зависимости от системы налогообложения комплекты документов могут быть разной сложности: упрощенная, ЕНВД – 1, патент – 1.2, общая – 2.

- Третий компонент – коэффициент наличия в организации внешнеэкономической деятельности (В). Поскольку сама внешнеэкономическая деятельность сложна, то и ее ведение требует дополнительных затрат труда: есть – 1, нет – 0.

- Четвертая составляющая – это коэффициент вида деятельности (ВД). Он позволяет увеличить стоимость бухгалтерских услуг для предприятий, ведущих более сложную деятельность: услуги и торговля – 0, строительство – 1, производство – 2.

- Пятым компонентом является коэффициент за ведение системы «банк-клиента» (БК): 0 – не ведем, 1 – ведем.

Переменная часть рассчитывается с учетом консультаций (Ко), выезда бухгалтера к заказчику (Вы), формирования документов во внерабочее время (Вне).

Условно-постоянная часть цены оплачивается клиентом в начале месяца, переменная часть – по факту в конце месяца.

Формула расчета цены обслуживания в компании ООО «Легко для бизнеса» [1]:

$$Ц = (2000 * П + 4000 * (О + ВД) + 1000 * В + 1500 * БК) + 1000 * (Ко + Вы + Вне)$$

Чтобы понять, насколько выгодно обращаться к ООО «Легко для бизнеса», необходимо сделать сравнительный анализ цен данной организации и штатного сотрудника в разных фирмах (таблица 1). Заработная плата штатного бухгалтера взята из сети интернет в открытых вакансиях [2, 3].

Таблица 1 – Данные для сравнительного анализа, руб.

Показатели	Штатный бухгалтер(а)			ООО «Легко для бизнеса»		
	Торговля	Строит-во	Произ-во	Торговля	Строит-во	Произ-во
Минимальная стоимость	35000	55000	60000	4000	8000	12000
Максимальная стоимость	90000	90000	100000	14500	18500	22500
С заведением первичной документации	55000	100000	100000	10000	16000	18000
С ведением ВЭД	65000	65000	65000	11000	17000	19000
С ведением банк-клиента	55000	100000	100000	12500	18500	20500

В таблице представлена заработная плата штатного бухгалтера и стоимость услуг в ООО «Легко для бизнеса» для организаций с различными видами деятельности и с разным набором обязанностей/услуг.

Результат. Наименьшая стоимость предоставляемых услуг в выбранной аутсорсинговой фирмы равна 4000 рублей (только сдача отчетности организации торговли), что в 8.75 раз меньше, чем минимальная заработная плата штатного бухгалтера. Стоит заметить, что, как правило, бухгалтерская и налоговая отчетность сдается главным бухгалтером [4], что увеличивает расходы на ФОТ.

Большая разница между минимальной стоимостью и ценой с заведением первичной документации наблюдается у штатного специалиста (35000 и 40000). Данная разница объясняется тем, что производство и строительство достаточно сложные виды деятельности с точки зрения ведения учета и один главный бухгалтер не справиться с объемами первичных документов и своих непосредственных обязанностей, поэтому нанимается дополнительный работник или работники. В аутсорсинговой организации все участки учета распределены

между бухгалтерами, поэтому при появлении нового клиента объем работ равномерно распределяется между ними.

Ведение внешнеэкономической деятельности в ООО «Легко для бизнеса» добавляет 1000 рублей к стоимости обслуживания, в штате уже есть специалисты с необходимыми знаниями и опытом. Стоимость же штатного бухгалтера в среднем увеличивается на 25000 рублей в торговле, 10000 рублей в строительстве и 5000 в производстве, что в 5.9, 3.8, 3.4 раза больше цены в ООО «Легко для бизнеса».

Стоимость с ведением банк-клиента штатных специалистов не изменилась по сравнению со стоимостью с заведением первичной документации, поскольку обычный бухгалтер также занимается операциями с банком.

Максимальная стоимость обслуживания в ООО «Легко для бизнеса» в 4,4 раза меньше максимальной заработной платы главного бухгалтера, в абсолютном выражении составляет 77500 рублей.

Эффективность использования услуг аутсорсинговой организации можно оценить с помощью полученной разницы в стоимость обслуживания, поскольку данный показатель свидетельствует об экономии фирмы на ведении бухгалтерского учета. Максимальный эффект от использования услуг ООО «Легко для бизнеса» равен 77500 рублей, минимальный – 27000 рублей.

Однако есть ряд проблем, с которыми могут столкнуться организации при обращении в бухгалтерскую фирму.

Существуют предприятия, которые используют уникальный и сложный процесс производства, требующий индивидуального подхода к ведению бухгалтерского учета. Аутсорсинговая фирма прежде чем начать обслуживать такого клиента должна разобраться в сути процесса производства, узнать все тонкости и подводные камни. Соответственно, возрастет стоимость услуг. Вполне возможно, что предприятию выгоднее и безопаснее будет нанять собственного бухгалтера.

Еще одной проблемой является большая загруженность специалистов бухгалтерской фирмы. Очень часто клиенты забывают о своих обязанностях предоставлять первичную документацию вовремя (если ее заводит бухгалтер на аутсорсинге). Это приводит к тому, что специалисты в конце отчетного периода не успевают качественно выполнить свою работу, допускают ошибки. Решить данную проблему поможет внесение в договор четких сроков, а также штрафы и санкции за невыполнение этих обязательств.

Выводы. Таким образом, при соблюдении обязательств, зафиксированных в договоре, ведение бухгалтерского учета с помощью аутсорсинговой фирмы позволит организации оптимизировать расходы, в целом, и на фонд оплаты труда, в частности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Учетная политика ООО «Легко для бизнеса»;
2. Rabota.ru. Электронный ресурс. Режим доступа: https://spb.rabota.ru/ (дата обращения 18.09.2017);
3. HeadHunter.ru. Электронный ресурс. Режим доступа: https://spb.hh.ru/ (дата обращения 18.09.2017)
4. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 №402-ФЗ. Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/ (дата обращения 18.09.2017).

УДК 657.631

А.С. Артюнина, Н.В. Волкова
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

АУДИТОРСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Актуальность выбранной темы обусловлена рядом проблем, касающихся регулирования и развития, которые существуют в аудиторской деятельности российских компаний. Для их решения, необходимо провести повышение качества аудиторских проверок, которые в настоящее время находятся на низком уровне. В статье выявлены фактические проблемы, сделан вывод о необходимости модернизации и предложены варианты решения проблем данной сферы.

Аудит – это сфера деятельности, которая проводит анализ финансовой отчетности на предмет степени достоверности информации и соответствия порядка ведения бухгалтерского учета законодательству Российской Федерации. Он рассматривается как своего рода консультация, которую осуществляют специалисты по ведению бизнеса для достижения экономического успеха в деятельности клиента. В Западных странах, где услуги аудиторских фирм уже давно пользуются спросом, а также получили положительную оценку со стороны законодательства, в последние несколько лет аудит рассматривается как один из наиболее значительных видов деятельности.

На сегодняшний день аудиторская деятельность России основана на риске, и существует множество проблем, которые стоят на пути ее дальнейшего развития. Одной из основных проблем для специалистов данной сферы стал переход на единый аттестат аудитора. В следствие чего, появилась необходимость пересдачи экзамена на право осуществления проверок экономических секторов. По данным исследований возможностью воспользовались немногие. Следующая проблема, которая негативно отразилась на качестве оказываемых услуг – демпинг при заключении контрактов на проведение аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций, в уставном капитале которых доля государства составляет 25%. Основным показателем при проведении конкурсов на оказание аудиторских услуг была цена работ, причем речь о государственных и муниципальных нуждах не велась [1] и бюджетные средства не предполагались к использованию. Организация выступала субъектом рынка, и, соответственно, выигрывала та, которая устанавливала меньшую цену. Такой подход приводил к тому, что победу получала организация аудиторов с низким качеством услуг (соответственно цене), и недостаточно квалифицированными специалистами. Отсюда можно наблюдать стагнацию на рынке аудиторских услуг, снижение престижа профессии, и, в конечном итоге, снижения количества опытных профессионалов. Еще одной актуальной проблемой качества рассматриваемой сферы можно считать снижение уровня доверия к аудиторским заключениям. Многие субъекты приняли позицию уклонения от прохождения обязательного аудита. В основном, на российском рынке активно функционируют компании, предоставляющие некачественные услуги, и, к сожалению, бороться с ними приходится только самим участникам рынка. Приход на российский рынок иностранных компаний, также негативно отразился на отрасли. Сотрудники компаний обладают значительно более высоким уровнем квалификации, базой знаний технологий и развития рынка в целом, в результате чего, спрос на российских специалистов становится все меньше. Не менее острой проблемой стало обеспечение конфиденциальности аудита. Аудитор чаще всего никак не защищен в отличие от государственного ревизора. На данный момент в ФЗ "Об аудиторской деятельности" [4] сформированы суровые санкции к недобросовестному аудитору и законом установлено аннулирование лицензии на аудиторскую деятельность в случае неквалифицированного проведения проверок.

В европейских странах аудит нашел свою нишу как развитый институт правовой экономики и современного гражданского общества. На данном этапе становления аудиторской деятельности, создана прочная правовая основа регулирования и обширная база методических материалов, которая постоянно пополняется. Можно провести краткий анализ основных концепций аудита Западных стран. Анализируя основные положения со стороны Американской ассоциации бухгалтеров в США, аудит являет собой процесс сбора и оценки данных об экономических действиях с целью определения соответствия установленным критериям и демонстрации результатов проверки заинтересованным пользователям. Несмотря на то, что существующий опыт российских аудиторских фирм отличается от иностранного, по некоторым положениям, действующим в европейских странах, Россия все-таки может перенять опыт регулирования и усовершенствования деятельности сферы.

Ниже представлены концептуальные основы аудита Западных стран, которые появились в США и Англии. [2, с.17] и их сравнение с основами, предложенными профессором Санкт-Петербургского торгово-экономического института Я. Соколовым в 1993 году и действующими в российских условиях (табл.1).

Таблица 1. Сравнительный анализ условий аудита в Западных странах и России

№	Критерий	Аудит на Западе	Аудит в России
1	Причины и порядок возникновения	Нашел свое применение давно, исходя из потребностей хозяйственного оборота, «снизу» (В 1886 г. В США был принят закон, который дал начало процессу образования аудиторских фирм)	Относительно недавно, путем распоряжений правительства (Первые «зародыши» аудита можно отнести к 1987 - 1989 гг.)
2	Цель	Выявление реальной достоверности данных финансовой отчетности	Строгое соответствие ведения бухгалтерского учета законодательства Российской Федерации
3	Контакт при осуществлении проверки	С владельцем бизнеса	С главным бухгалтером
4	Основная функция	Понимание бизнеса клиента	Понимание порядка, согласно которому составлена отчетность
5	Объект исследования	Природа баланса организации-клиента	Финансовые результаты
6	Основной финансовый результат проверки	Проверка статей баланса и отчета о прибылях и убытках, сальдо рассматривается как причина финансового положения клиента	Анализ всех операций по категориям доходов и расходов за отчетный период
7	Пользователи	Собственники, инвесторы и кредиторы	Собственники, инвесторы и кредиторы
8	Влияние методологии и учетной политики	Основной упор делается на анализ методологии учетной политики	Методология и учетная политика рассматриваются в связи с формами первичных документов и регистров
9	Существенность выводов	Соотношение и анализ аудитором всех статей отчетности	Соотносится с каждой статьей отчетности, несущественные статьи могут так и остаться непроверенными

№	Критерий	Аудит на Западе	Аудит в России
10	Выборочный метод	Используется как достоинство проверки, более экономичен и точен	Рассматривается как изъян проверки, поскольку он недостаточно точен
11	Проведение инвентаризации во время аудита	Является обязательной	Не является обязательной
12	Применение аудиторских стандартов	Принимаются как непреложное условие для выполнения работ	На практике существуют только как рекомендации

Сравнительный анализа опыта Западных стран и РФ, показывает, что нормативно-правовые акты об организации аудита зарубежных стран и России, имеют определенное сходство в принятии решений по многим вопросам. [2, с.92-95]. Основные концепции аудита на Западе обусловлены прежде всего политикой крупных транснациональных корпораций, главные офисы которых находятся в США. Практикующие аудиторы комментируют, что несмотря на активную динамику роста деятельности аудита, работа над усовершенствованием стандартов все еще продолжается.

В итоге можно сделать вывод, что аудиторская деятельность в России, находится в настоящее время на этапе становления. Ее дальнейшее развитие требует в первую очередь укрепления нормативно-правовой базы со стороны законодательства, а конкретно - утверждение строгой структуры концептуальных основ для развития деятельности сферы, разработка новой редакции закона об аудиторской деятельности, а также усовершенствование правил (стандартов) аудиторской деятельности (ПСАД). Необходимы интенсификация роли института саморегулирования профессии, повышение бизнес-этики, открытие входа в профессию молодым специалистам (на данном этапе к экзамену допускают тех, у кого есть стаж работы в аудиторской компании), усовершенствование практики проведения открытых конкурсов по выбору поставщика аудиторских услуг с целью противостояния демпингу, а также устранение признаков недобросовестной конкуренции, введение ответственности за уклонение от проведения обязательного аудита. Направления развития сферы в ближайшем будущем зависят от государства, участников процесса аудита, и от того, насколько компетентно будут решаться проблемы, связанные с аудиторской деятельностью.

ЛИТЕРАТУРА:

1. «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» ФЗ-44.
2. Бычкова С.М., Итыгилова Е.Ю. Аудит: учеб. пособие / под ред. проф. Я.В. Соколова. – М.: Магистр, 2009. – 463 с. – с. 17.
3. Волкова Н.В. Проблемы управления финансовой устойчивостью предприятия в современных условиях // Финансовые решения XXI века: теория и практика. Сборник научных трудов 17-й международной научно-практической конференции. Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого. 2016. С. 54-63.
4. Российская Федерация. Законы. Об аудиторской деятельности [Электронный ресурс]: [федер. Закон: от 30 декабря 2008 г.] // Гарант: справ. Правовая система. Законодательство.

УДК 657.1

О.А. Банкаускене, О.И. Завричко, П.В. Отрубянникова
Санкт-Петербургский Политехнический университет Петра Великого

ЭТИКА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ИСТОРИЧЕСКОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ

Актуальность. Параллельно с методикой ведения бухгалтерского учета исторически развивалась и этика данной профессии. Менялся морально-нравственный облик бухгалтера, его обязанности и статус в обществе. Поэтому актуальность работы видится в попытке систематизации эволюции этических норм бухгалтера для отражения полной картины развития профессиональной этики и анализе уровня знаний студентов о современном Кодексе этики бухгалтера, равно как и их позиций касательно разрешения нравственно-этических конфликтов, которые встречаются в профессии в настоящее время, что позволит прогнозировать этическую грамотность будущего поколения специалистов.

Целью работы является систематизация изменения значимости принципов этики и выявление представлений студентов о бухгалтерской этике в настоящее время. Были поставлены *задачи*: изучить историю развития бухгалтерской этики и выделить приоритетные ценности; провести анкетирование среди студентов; проанализировать полученные результаты и сделать выводы. Для достижения поставленной цели использовались следующие *методы* исследования: анализ, анкетирование.

Наравне с бухгалтерской этикой менялись и подходы к обоснованию этических норм, трансформировались контролирующие органы, но неизменным оставалось одно - такие фундаментальные принципы, как: уважение к закону, честность по отношению к учету, достоверность и объективность - которые в разные вехи развития профессии несли разную значимость, что позволило нам на основании анализа имеющихся исторических данных составить таблицу (Таблица 1),отражающую приоритетность определенных принципов в разные эпохи.

На основании материалов имеющихся источников, в частности трудов Соколова Я.В., Бычковой И.В. и Итыгиловой Е.Ю. мы сделали вывод, что принципы честности и объективности стали более значимыми в эпоху Ренессанса, так как в периоды Древнего мира и Средневековья среди бухгалтеров встречались ошибки и неточности, коррупция, использование устной формы отчета вместо письменной, что «приводило к тому, что управляющий в присутствии хозяина или уполномоченного на то лица должен был вслух рассказать обо всем, что он видел, слышал и делал» [2]. Однако в то же время начали формироваться методология учета и прототипы систематизации.Моральные правила поведения бухгалтеров начали формироваться с появлением специальных трактатов, в которых содержались требования к составлению и проверке отчета. Пачоли предположил, хотя и в неявном виде, необходимое бухгалтеру следование этическим нормам, чья суть тогда заключалась в абсолютной честности и следовании христианских догмам, в тоже время появляется двойная система записи, требуется ясность в учете. Так, к Новому времени в професси растет ценность объективности и компетенности. Согласно данным Таблицы 1, можно увидеть, что с конца XIX в. начали формироваться этические требования к учетным работникам в связи с усложнением трудовых отношений между бухгалтерами, аудиторами, административными органами, клиентами.[1].

Таблица 3. Анализ ценности принципов этики в исторические периоды

Категории							
Временной период	Объективность	Профессиональная компетентность	Конфиденциальность	Профессиональное поведение	Социальный статус профессии	Гендер	Наличие контроля со стороны
Древний мир	-	+	-	+	+	м\ж	-
Средневековье (XI-XIV)	-	-	-	+\-	+	м	-
Ренессанс (XIV-XVI)	-	+	-\+	+	+	м	+
Новое время (XVI-XIX)	+	+	+	+	+\-	м	+
XX	+	+	+	+	+	м\ж	+
XXI	+	+	+	+	-	ж\м	+

На предприятиях появляются крупные бухгалтерские службы и образовывается сеть аудиторских фирм [1], следовательно, выросла ценность профессионального поведения. В 1907 г. были сформулированы первые пять правил профессиональной этики, разработанные Комитетом по этике, который в свою очередь нужен был для рассмотрения жалоб на публичных бухгалтеров [3,4]. Следовательно, осознанный подход к формулированию основополагающих этических норм, уделяется внимания проблемам разрешения сложных этических вопросов, с которыми приходится сталкиваться в связи со спецификой профессии. Окончательное введение Кодекса профессиональной этики укрепило статус бухгалтера и увеличило спрос на его услуги. Помимо прочего, в профессии появляются женщины, которые к началу XXI века уже занимают превалирующее положение в трудовой нише. В XXI веке перед современным бухгалтером встают новые проблемы и сложные профессиональные конфликты, требующие преобразования этических стандартов и правил в угоду требованиям и потребностям общества в достоверной и объективной бухгалтерской информации. Несмотря на наличие международных стандартов, обеспечивающих осуществление всех основных этических принципов, а также контролирующих сторонних органов, социальный статус и престиж профессии значительно снизился по сравнению с прошлыми столетиями.

Рисунок 1.Допустимость нарушения принципов этики в интересах своего работодателя

Этические кодексы бухгалтера стали выпускаться во многих странах. В частности IESBA, один из основных нормативных документов Международной Федерации Бухгалтеров, который устанавливает этические нормы. Безусловно, необходимость регулирования этического аспекта бухгалтерского дела коснулась и России. На основании кодекса этики профессиональных бухгалтеров МФБ был принят Кодекс этики профессионального бухгалтера членов НП «ИПБ России», соответствующий мировой практике. [5] В нем выделяются фундаментальные принципы, которые идентичны во всем мире: честность; объективность; профессиональная компетентность и конфиденциальность.

Бухгалтер имеет дело с финансами организации, что создает возможные угрозы основным принципам этики: угроза личной заинтересованности; близкого знакомства; шантажа. Профессиональные бухгалтеры зачастую сталкиваются с ситуациями, которые приводят к возникновению конфликтов интересов. Они проявляются в различной форме, начиная с относительно незначительной дилеммы и заканчивая случаями чрезвычайного мошенничества. Поэтому важно ориентироваться в Кодексе этики и знать возможные выходы из неоднозначных ситуаций, не нарушая этические нормы.

Поэтому нами было проведено анкетирование среди студентов четвертого курса направления «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» с целью определения их уровня знаний Кодекса этики, и их восприятие своей будущей профессии с этической стороны. В анкетировании участвовало 50 респондентов. На вопросы, проверяющие знания основ Кодекса этики верно ответило 85% участников. Такое же количество участников решило, что публично практикующий профессиональный бухгалтер обязан уметь трактовать налоговое законодательство. На деле же, он не обязан, но это будет его преимуществом. Также, в целях определения уровня нравственной сознательности респондентов, был задан вопрос касательно обязанности бухгалтера соблюдать требования профессиональной этики независимо от обстоятельств. 68% ответили «да»,7% «нет», остальные же затруднились ответить. Был задан вопрос и касательно возможности нарушения принципов этики бухгалтером при действиях в интересах работодателя, полученные результаты отражены в Диаграмме 1. Особое внимание стоит уделить вопросам, в которых требовалось расставить понятия по приоритетности. Выяснилось, что для подавляющего большинства самая значимая угроза – это угроза шантажа, затем следует угроза личной заинтересованности, близкого знакомства и замыкает ряд угроза заступничества (Диаграмма 2).

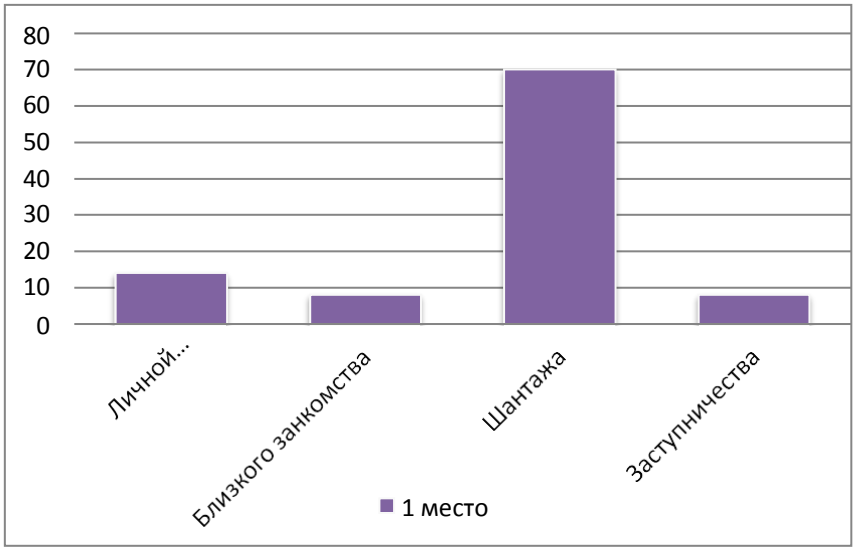


Рисунок 2. Рейтинг угроз принципам этики

В дополнение мы попросили респондентов расставить в порядке убывания наиболее значимые для них основные принципы Кодекса этики бухгалтеров, результаты проиллюстрированы в Диаграмме 3.

Рисунок 3.Рейтинг основных принципов этики

Результаты опроса о случаях, позволяющих бухгалтеру раскрыть конфиденциальность информации, приведены в Диаграмме 4. На основании анализа полученных данных можно сделать вывод, что сейчас выпускники обладают высокими знаниями о своей профессиональной этике, знают, как поступить в трудных ситуациях и готовы быть предельно честны и компетентны в своей работе.

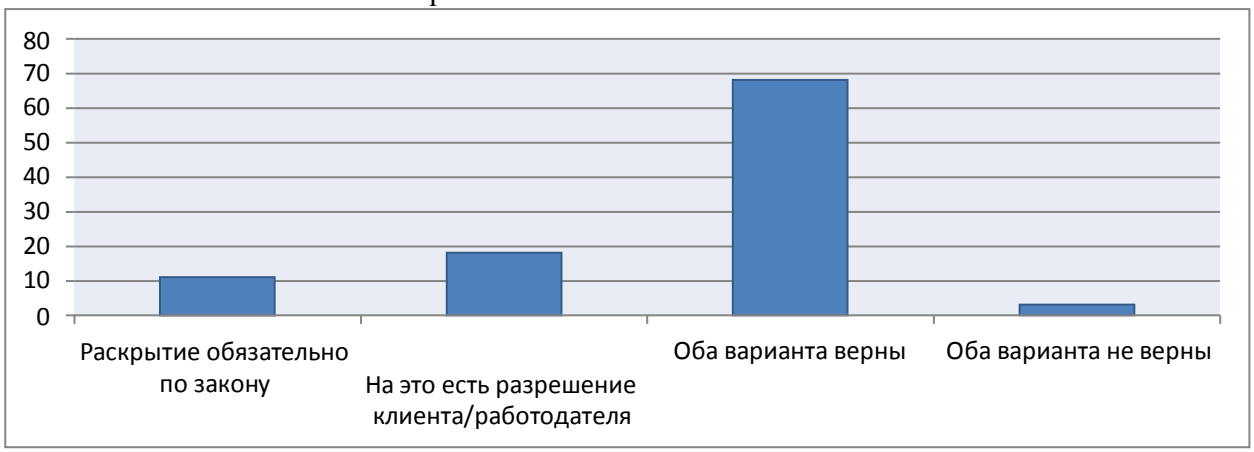


Рисунок 4. Случаи раскрытия конфиденциальности бухгалтером

Вывод. Таким образом, можно говорить о том, что со временем профессиональная бухгалтерская этика претерпела значительные изменения вплоть до своего нынешнего вида. Путем приведения Кодекса профессиональной этики в соответствие текущим социальным нуждам значительно изменилась роль профессионалов-бухгалтеров и, как результат, повысилось общественное доверие и статус профессии. Несмотря на нынешний спад престижности, уровень осведомленности нового поколения будущих бухгалтеров и аудиторов о современных этических нормах дает повод надеяться на то, что профессионализм и знания этики поспособствуют дальнейшему росту статуса профессии.

ЛИТЕРАТУРА

1. Соколов Я.В., Соколов В.Я. История бухгалтерского учета: Учебник. М : Финансы и статистика,2004.- 272 с., с.35-70
2. Бычкова С.М., Итыгилова Е.Ю**.** Этика профессионального бухгалтера. М. : Издательский Дом БИНФА, 2011.- 160 с., с. 70-89
3. Сывороткина О.С. Анализ проблем подготовки бухгалтеров в России // Журнал правовых и экономических исследований. 2009. № 3. С. 101-106.
4. Лесина Т. В., Волкова Ю. С**.** Профессиональная этика бухгалтера: от теории к практике. Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2015 г., Т. 13, С. 4406–4410.
5. Акатьева М.Д., Мальшакова И.Л. ТЕОРИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА: Учебное пособие. М : МГУП, , 2008. -226 с.

УДК 657.222

О.А. Банкаускене, А.В. Ильина, Н.В. Яким
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого,

АУТСОРСИНГ УЧАСТКОВ УЧЕТА: ПОНЯТИЕ И РАСЧЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА

Актуальность. Тема исследования состоит в том, что оптимизация бухгалтерского учета, как одного из самых главных бизнес-процессов, является важной задачей для эффективного ведения бизнеса. Аутсорсинг в сфере бухгалтерских услуг позволяет повысить эффективность деятельности, обеспечить конкурентные преимущества.

Цель. Заключается в исследовании сущности понятия аутсорсинга и сравнительном анализе ведения учета на предприятии собственной бухгалтерией и аутсорсинговой организацией.

Задачи. Изучение научных взглядов на понятие «аутсорсинг», формирование собственного определения, расчет расходов на ведение собственной структуры бухгалтерии и анализ экономического эффекта от применения аутсорсинговых услуг.

Методологическую основу исследования составляют системно-эволюционный подход, дополненный методами сравнительного анализа.

Основание популярности аутсорсинга является то, что данный метод позволяет организации сосредоточится на основном виде деятельности и снизить затраты на непрофильные бизнес-процессы. Рынок аутсорсинга в России все активнее развивается, однако остается далек от мирового уровня. Это объясняется тем, что отечественный рынок аутсорсинга начал развиваться позднее и многие российские организации опасаются таких рисков как разглашение конфиденциальной информации и исчезновение аутсорсера с рынка. Проблемы и практика использования аутсорсинга рассматривались в трудах таких российских и зарубежных ученых, как Аникин Б.А, Ланская Д. В, Дж. Брайан Хейвуд и других. Определения сущности аутсорсинга, в том числе бухгалтерских услуг, предложенные различными авторами, представлены в таблице 1.

Таблица 1. Представления авторов о сущности аутсорсинга.

Автор	Определение
Аникин Б. А	Организационно- экономическое решение о выделении непрофильных бизнес-функций или частей бизнес-процесса компании специализированному стороннему подрядчику, что способствует прозрачности бизнес-процессов, росту инвестиционной привлекательности и как следствие повышению конкурентоспособности бизнеса в целом [1, с. 33].
Ланская Д. В	Методология адаптации управления организацией к условиям рынка, позволяющая быстро входить в новый бизнес, используя все имеющиеся возможности внешней среды, а в отдельных случаях и даже ресурсы поставщиков конкурентов [2, с. 2362].
Дж. Брайан Хейвуд	Перевод внутреннего подразделения или подразделений предприятия и всех связанных с ним активов в организацию поставщика услуг, предлагающего оказывать некоторую услугу в течение определенного времени по оговоренной цене [3].

Автор	Определение
Панков В.В., Наумова С.А.	Аутсорсинг бухгалтерского учета – передача функций бухгалтерского учета или процессов ведения бухгалтерского учета или отдельных участков учета (учет заработной платы, учет основных средств, учет банковских операций и т.д.), иногда вместе с соответствующими активами внешнему (стороннему) поставщику или провайдеру, который предоставляет конкретную услугу по учету в течение установленного времени по согласованным сторонами расценкам, гарантируя определенное качество ведения учета и распределяя риски по ведению учета на себя и заказчика[4, с. 6]

Изучив сущность понятия аутсорсинг, авторами было сформулировано собственное понятие.

Несмотря на активное развитие аутсорсинга, многие потенциальные клиенты считают его дорогим, что является заблуждением с их стороны [5]. Для доказательства, проанализируем два варианта затрат организации на содержание собственного штата бухгалтеров и на оплату аутсорсинговых услуг. Расчетные сравнения произведём на примере средней торговой организации, которая имеет два розничных магазина, штат работников 30 человек, включая отдел бухгалтерии, который состоит из главного бухгалтера, бухгалтера по заработной плате и бухгалтера.

При выполнении расчета использовалась информация, согласно отчету по затратам предприятия ТД «СПбТрейдинг», данные представлены в таблице 2.

Таблица 2. - Расчет годовых затрат на обеспечение собственной структуры бухгалтерии

Статья затрат	Затраты за год, руб.
Фонд оплаты труда	1 440 000
Отчисления во внебюджетные фонды	434 880
В том числе:	
Отчисления в ПФР (22%)	316 800
Отчисления в ФСС (2,9%)	41 760
Отчисления в ФФОМС (5,1%)0	73 440
Отчисления на страховые тарифы на обязательное социальное страхование от несчастных случаев (0,2%)	2 880
Обновление бухгалтерских программ	55 000
Оплата электроэнергии, услуг связи(бухгалтерия занимает 60% офисного помещения, соответственно 60% от счета за электроэнергию и услуги связи)	60 000
Оборудование рабочих мест (3 шт.)	150 000
Канцелярские товары	20 000
Прочие расходы	5 000
Итого:	2 164 880

С другой стороны, рассчитаем стоимость услуг аутсорсинга, для нашего примера. Согласно прайс-листа организации ООО «Норд Аутсорсинг». Итоговая стоимость услуг аутсорсинга бухгалтерского учета представляет собой многофакторную модель:

$$P = a \times X_1 + b \times X_2 + c \times X_3 + d \times X_4 + e \times X_5 \quad (1),$$

где P - итоговая стоимость услуг аутсорсинга бухгалтерского учета (Price);

$X_{1,2,3,4,5}$ - фактор, влияющий на формирование цены услуги (наличие - 1, отсутствие - 0);

a, b, c, d, e - тарифная расценка каждого фактора.

Для нашей организации показатели a, b, c, d, e соответственно равны: 0,05; 0,05; 0,5; 0,25; 0,15. Показатели X1 равен 2000 руб., X2 – 1000 руб., X3 – 215400 руб., X4 – 75000 руб., X5 – 90000 руб.

Таким образом, рассчитав стоимость услуг бухгалтерского аутсорсинга за месяц получим:

P = 0,05x2000+0,05x1000+0,5x215400+0,25x75000+0,15x90000=140100рублей (2).

Можно сделать вывод, что применение бухгалтерского аутсорсинга является экономически более выгодным решением (таблица 3).

Таблица 3. Сравнительный анализ стоимости услуг в год на содержание собственной структуры и аутсорсинга бухгалтерских услуг.

Показатель	Значение
Затраты на содержание собственного штата бухгалтеров, руб.	2 164 880
Стоимость услуг аутсорсинга, руб.	1 681 200
Экономия от перехода, руб.	483 680
Эффект от внедрения, %	22,3

Из таблицы 3 следует то, что в результате привлечения аутсорсинговой организации, ТД «СПбТрейдинг» может сэкономить денежные средства в размере 483 680 рублей в год, что обуславливает уменьшение затрат организации на 22,3 %.

Также привлечение ООО «Норд Аутсорсинг» приносит дополнительные преимущества:

1) возможность принятия к вычету налог на добавленную стоимость по приобретенной услуге. Годовая сумма НДС, принимаемая к вычету, составит 256 454 рублей.

2) организация имеет возможность продать, сдать в аренду (коворкинг) помещение под офис.

Выводы. В ходе исследования авторами было сформулировано собственное понятие, а именно, аутсорсинг - метод оптимизации ведения бизнеса за счет передачи отдельного функционального сектора сторонней компании, за счет чего организация может полностью сконцентрировать внимание на основных бизнес-процессах.

При анализе альтернативных вариантов по данным расчетного примера: содержать бухгалтерию собственными силами или силами специализированной организации, можно сделать вывод, что аутсорсинг позволяет руководству компании направить усилия и высвободившиеся денежные средства на развитие бизнеса, при этом доверив рутинную работу специализированной организации.

Развитие аутсорсинга в России, как один из эффективных инструментов ведения бизнеса имеет значительные перспективы, которые объясняются наличием высококвалифицированных профессионалов, обладающих опытом работы в конкретной области. Эксперты прогнозируют активное развитие рынка аутсорсинга в России в ближайшие годы, в то время как на западе развитие не ожидается, а планируется на уже сложившемся уровне.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аникин Б. А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента : учеб. пособие / Б. А. Аникин, И. Л. Рудая. — Москва: ИНФРА- М, 2012. – 326 с. с. 7.

2. Ланская Д. В. Методологические основания аутсорсинга [Электронный ресурс] / Ланская Дарья Владимировна // Научный журнал КубГАУ - Scientific Journal of KubSAU. - 2014. - №101. – С. 2361-2375. - Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/metodologicheskie-osnovaniya-autsorsinga.

3. Гафурова Г. Н. Аутсорсинг - как новый вид услуг // Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии. 2016. №11. URL: http://cyberleninka.ru/article/n/autsorsing-kak-novyy-vid-uslug.
4. Панков, В. В. Аутсорсинг в бухгалтерском учете / В. В. Панков, С. А. Наумова // Аудит и финансовый анализ: ВАК. – 2012. – № 1. – С. 5-22.
5. Пожарницкая О. В. Аутсорсинг бизнес-процессов или общий центр обслуживания [Текст] / Пожарницкая О. В., Демьяненко Ю. В. // Вестник СГТУ. – 2017. – №1. – С. 113-119.

УДК 657

Д.С. Бирюков, Н.Г. Викторова
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ИНВЕСТОР КАК ПОЛЬЗОВАТЕЛЬ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЁТНОСТИ: ПРЕИМУЩЕСТВА МСФО НАД РСБУ

Введение. В течение последних лет наблюдается ярко выраженная тенденция к конвергенции российских и международных принципов составления финансовой отчётности. Однако сохраняющиеся особенности ведения учета приводят к тому, что для разных пользователей информативность и качество составляемой отчетности существенно разнятся [1].

Актуальной задачей, стоящей перед компаниями, которые стремятся привлечь дополнительное финансирование со стороны, является анализ и понимание того, что же ценят инвесторы в отчетности и, пользуясь какими принципами учёта, можно будет добиться их расположения.

В научной среде также активно изучается потенциал отчетности, составленной по МСФО и РСБУ с точки зрения инвестора, как пользователя информации. Исследованием данной тематики в своих работах занимались Каспарьянц Н.М., Малиновский Я.В. [2;3] и другие ученые и практики. Также ведущие аудиторские организации, такие как Deloitte, Ernst&Young, PWC, KPMG, публикуют различные исследования и комментарии по применению МСФО и РСБУ, в том числе и по данному вопросу, например [4;5].

Методы исследования: изучение отчётов аудиторских компаний и материалов ведущих практиков по рассматриваемой проблематике, анализ и синтез статистических данных, информации из научных статей.

Цель работы: рассмотрение полезности финансовой отчетности с точки зрения инвестора, составленной по правилам МСФО и РСБУ. С этих позиций в настоящем исследовании решаются следующие *задачи*: анализируются показатели, отражаемые в отчетных формах; методики формирования данных; проводится сравнение ключевых показателей инвестиционной привлекательности организации на примере ПАО «Газпром Нефть».

Российские и международные принципы составления отчетности существенно отличаются друг от друга, несмотря на тенденцию к конвергенции в последние годы. И для инвесторов более актуальна финансовая информация, полученная по правилам МСФО. Обосновывается это следующими моментами. Во-первых, российские стандарты бухгалтерского учета (РСБУ) в большей степени ориентированы на правовую форму, строгие требования к документации, процедуры учета и в меньшей степени – на сущность и экономическое содержание операций. При оценке активов и обязательств согласно РСБУ обычно используют балансовую стоимость, а не справедливую; отсутствуют правила учета в отношении обесценения; условные обязательства не находят отражения.

Во-вторых, в РСБУ главной целью является удовлетворение интересов фискальных органов, вследствие чего такая отчетность чрезмерно формализована. В МСФО же особую роль играет институт профессионального суждения. Если в международных стандартах компания сама может определять срок полезного использования основных средств (ОС), то в РСБУ существует документ, регламентирующий данный параметр. В результате такого негибкого подхода может возникнуть разница балансовой стоимости ОС по РСБУ по сравнению с их рыночной стоимостью.

В-третьих, существенным преимуществом МСФО является применение метода дисконтирования. Корректировка данных на покупательную способность денежной единицы делает её более достоверной в глазах пользователей отчетности [4].

В-четвертых, при составлении бухгалтерского баланса по МСФО более детально раскрывается структура акционерного капитала организации, чем по РСБУ: по видам прав участия акционеров, по ограничениям в использовании каждого вида капитала. Резервы в составе капитала организации отдельно описываются с указанием их назначения [5].

В-пятых, в международных стандартах намного шире номенклатура показателей, которые необходимо отразить в отчетности. В их число входят: доля прибылей и убытков ассоциированных компаний, затраты по финансированию, прибыль до налогообложения, возникшая в результате выбытия активов и погашения обязательств, относящихся к прекращенной деятельности и другие (п. 81 МСФО 1). В отчете о совокупном доходе более детально раскрываются отдельные статьи доходов и расходов (по исковым претензиям, выбытию инвестиций и ОС, реорганизации предприятия и другие).

В-шестых, экономическая классификация расходов отражена непосредственно в отчёте, составленном по правилам МСФО. В случае применения РСБУ, данная информация располагается в пояснительной записке. Это затрудняет восприятие информации инвесторами [3;5].

В-седьмых, отчёт о движении денежных средств, в соответствии с МСФО, можно составлять двумя методами: прямым и косвенным. В РСБУ же возможен только прямой метод. Многие крупные компании применяют именно косвенный метод, так как на его основе можно выделить проблемные точки задержки денежных средств и разработать стратегию их решения [2].

Теперь отметим преимущества отчетности, составленной по МСФО в отношении инвестиционной деятельности. Тогда как в МСФО главная роль отведена качественным признакам, в РСБУ просто перечислены виды инвестиционной деятельности. Так, например, МСФО 7 регулирует требования к инвестиционной деятельности: это продажа и приобретение долгосрочных активов и других инвестиций, за исключением денежных эквивалентов, такие активы должны легко обращаться в деньги и не нести существенных рисков колебаний стоимости.

Инвесторы для определения привлекательности компании внимательно изучают финансовую отчётность и рассчитывают показатели для определения возможности выгод от вложения в ту или иную организацию. Рассмотрим это на примере данных открытой отчетности ПАО «Газпром Нефть» (таблицы 1,2) [6].

Таблица 1 - Данные финансовой отчетности ПАО «Газпром Нефть» за 2016 год

Показатель	РСБУ, тыс.руб.	МСФО, тыс.руб.
Итого активы	1 467 556 528	2 548 811 000
Денежные средства и эквиваленты	6 411 149	33 621 000
Итого обязательства	1 115 719 610	1 104 644 000
Итого капитал	351 836 918	1 444 167 000

Показатель	РСБУ, тыс.руб.	МСФО, тыс.руб.
Выручка	1 233 847 770	1 545 608 000
Чистая прибыль	122 462 234	209 725 000
Прибыль до налогообложения	115 085 363	259 539 000
Проценты уплаченные	44 753 371	34 282 000
Проценты полученные	44 181 651	11 071 000
Амортизация	2 498 728	129 845 000
Рыночная капитализация	1 014 638 123	

Таблица 2 - Расчетные показатели, характеризующие привлекательность компании для инвестора (на примере ПАО «Газпром Нефть»)

Показатели	РСБУ	МСФО
P/E, %	8,28	5,0
P/S, %	0,82	0,68
P/BV, %	2,88	0,73
EBITDA, тыс. руб.	118 155 811	456 198 000
Долг/EBITDA, лет	9,4	2,7
ROE,%	34,8	14,5

Составлено автором.

Выводы. В силу различий принятия и классификации объектов учета исходные данные и показатели, рассчитанные на основе МСФО и РСБУ, сильно разнятся. На примере ПАО «Газпром Нефть» можно отметить нацеленность МСФО на привлечение интереса инвесторов к деятельности компании, так как выручка, активы, капитал и прибыль существенно превышают показатели российской отчетности.

Этот вывод также подтверждают расчетные показатели, приведенные в табл. 2. Так, показатель P/E отражает более быструю окупаемость вложений, а Долг/EBITDA – наличие более высоких возможностей у компании по покрытию своих долгов. Значение коэффициента P/BV показывает, что акции компании недооценены по отношению к балансовой стоимости. Это также повод для инвестора вложиться в компанию с целью получить дополнительный доход. Другой показатель EBIDTA оценивает эффективность операционной деятельности предприятия, которая в три раза выше в случае расчетов на основании МСФО. Только показатель ROE показывает, что рентабельность капитала больше при расчетах по правилам РСБУ. Это происходит из-за того, что оценка капитала по МСФО существенно выше, чем по РСБУ.

На основании анализа теоретического и эмпирического материала можно сказать, что отчетность, составленная на основании МСФО, лучше подходит для компаний, которые хотят привлечь инвестиции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Викторова Н.Г., Бирюков Д.С. Аналитические возможности отчетности, составленной по МСФО/ Современная экономика: социальные вызовы и финансовые проблемы 21 века.-2017.- С.388-396.

2. Каспарьянц Н.М. Международные стандарты финансовой отчетности и их роль для формирования достоверной финансовой отчетности в целях привлечения инвестиций/Концепт. – 2016. – №1. С. 116-121.

3. Малиновский Я.В. Некоторые преимущества МСФО перед РСБУ с точки зрения анализа финансовой отчетности/Энергия науки. –2015.-№7. С. 114-117.

4. Сходства и различия. [Электронный ресурс]. Режим доступа URL: http://www.pwc.ru/en/ifrs/publications/assets/rar-versus-ifrs-2015.pdf (дата обращения: 01.10.2017).

5. Взгляд на МСФО. [Электронный ресурс]. Режим доступа URL: http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/IFRS__Global_ru.pdf (дата обращения: 01.10.2017).
6. Группа Газпром нефть. Финансовые отчёты. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: http://ir.gazprom-neft.ru/novosti-i-otchety/ (дата обращения:01.10.2017).

УДК 336.717.6

А.М. Булах, Л.В. Панкова
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ВВЕДЕНИЕ СТАНДАРТА МСФО (IFRS) 9 «ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ» В РОССИИ: ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Начиная с 2018 года, для всех организаций, составляющих отчетность в соответствии с Международными Стандартами Финансовой Отчетности (Далее- МСФО), начинает действовать стандарт МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты». В России самыми активными пользователями МСФО являются кредитные организации. Для них же, учет финансовых инструментов- наиболее важный и сложный этап. До настоящего времени данный вопрос регулировался следующими стандартами:

- МСФО (IAS) 32 «Финансовые инструменты: представление информации»;
- МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка»;
- МСФО (IFRS) 7 «Финансовые инструменты: раскрытие».

К тому же, уже более 15 лет российские банки работают с требованиями Базельского комитета по банковскому надзору к статистическим моделям оценки риска.

Все это, безусловно облегчает для российских банков процесс перехода на МСФО 9. Но все же данный стандарт требует дополнительной интерпретации [1].

В данной статье мы приведем результаты сравнительного анализа МСФО 9 со стандартами РСБУ, а также с документом «Базель-II». Кроме того, мы рассмотрим возможные последствия перехода для банковской системы России.

Основное изменение – замена учета понесенных (incurred) потерь на ожидаемые (expected). При первоначальном признании теперь используется оценка ожидаемых потерь в течение 12 месяцев, при существенном ухудшении кредитного риска – оценка полных ожидаемых потерь, то есть за весь период, соответствующий срочности финансового инструмента.

Отличия МСФО 9 от «Базель-II».

МСФО 9 не дает четкого определения события дефолта в отличии от «Базель-II», что в итоге может привести к разной трактовке дефолта. В «Базель-II» дефолтом считается просрочка равная 90 дням. В МСФО 9 же говорится, что организация в праве пользоваться тем определением, которое она использует для внутреннего управления кредитным риском. Однако, имеется допущение, что событие дефолта наступает при просрочке финансового актива не более чем на 90 дней. Исключения могут быть только в том случае, если компания имеет подтвержденные обоснования, что просрочка больше чем на 90 дней уместна.

Более того, стоит отметить отсутствие деления в МСФО 9 моделей оценки кредитного риска на базовый и продвинутый, что присутствует в «Базель-II». [2]

Следовательно, если банк пользуется подходом, соответствующим базовым, не имея при этом достоверных данных для построения моделей оценки уровня потерь при дефолте, снижение периода просрочки будет вести к росту вероятности дефолта (PD). Произойдёт это за счет пополнения базы дефолта случаями технической просрочки. В итоге это приведет к увеличению резервов в сравнении с подходом «Базель-II». С другой стороны, при применении подхода соответствующего продвинутому, то рост оценок вероятности дефолта будет

компенсирован снижением оценок уровня потерь при дефолте и практически отсутствием изменения общего уровня ожидаемых потерь (Expected Losses, EL). Иначе говоря, при указанном выше росте PD будет снижаться LGD из-за дополнительного погашения технических дефолтов, приводя к неизменности произведения PD и LGD. Так как в МСФО 9 не указано обязательных методов расчета ожидаемых потерь, то банк при оценке может использовать, например, матрицы миграций или коэффициенты кредитных потерь. [3]

Отличия МСФО 9 от РСБУ.

Сравнивая МСФО 9 с РСБУ хотелось бы отметить создание резервов. РСБУ в данном вопросе делает акцент на активах заемщиках и возможности их продажи при неплатеже. МСФО 9 делает акцент на способности заемщика создавать денежные средства, то есть на его финансовом состоянии.

При первичной выдаче кредита, создание резерва в РСБУ допустимо, в МСФО-нет, так как изначально стоимость кредита уже содержит в себе все кредитные риски.

Что касается величины потерь, то в РСБУ это разница между балансовой и справедливой стоимостью. Международные стандарты трактуют это понятие как разница между балансовой и возмещаемой стоимостями. Более того, МСФО, в отличии от РСБУ рекомендуют учитывать и макроэкономические факторы при определении объемов резерва.

Кроме того, российские нормы для признания убытков от обесценения финансовых активов оперируют понятиями как понесенных, так и ожидаемых убытков, а международные стандарты – понесенными убытками в части МСФО (IAS) 39 и ожидаемыми убытками в части МСФО (IFRS) 9. [4]

Введение нового стандарта безусловно повлияет на банковскую сферу, причем банки столкнутся с различными трудностями при переходе.

Например, изменится классификация и оценка финансовых активов, что скорее всего вызовет волатильность прибыли, убытков и капитала кредитной организации. Это в свою очередь может отрицательно сказаться на результативных показателях банка.

Также большие изменения повлечет за собой пересмотр модели оценки резервов. Их объем будет расти, ввиду следующих факторов:

- Теперь резервы необходимо будет составлять для ранее не резервируемых портфелей;
- Ожидаемый убыток для высокорисковых активов необходимо будет рассчитывать на весь период жизни;
- Для внебалансовых позиций также появилась необходимость создавать резервы;
- Необходимость учитывать экономическую обстановку при формировании резервов;
- Расчёт резервов на индивидуальной основе по нескольким сценариям (в том числе, стрессовым).

Кроме того, нужно понимать, что увеличение объема резервов будет зависеть также от качества и структуры кредитного портфеля банка и национальных особенностей. [5]

Также введение МСФО 9 потребует от банков изменить свою организационную структуру.

Из-за нехватки большого количества данных, необходимых для для анализа текущего портфеля финансовых активов, потребует от банков дополнительный сбор информации о заемщиках. Более того, существует недостаток внешних данных для расчета величины ожидаемых кредитных убытков. В связи с этим возникает необходимость развитие новых информационных технологий и систем, и повышение квалификации сотрудников.

Изменения коснутся и структуры основных бизнес-процессов. В частности, для грамотного расчета резервов крайне важно тесное взаимодействие службы риск-менеджмента и финансового департамента.

Кроме того, возрастание объема резервов по части активов заставит банки улучшать их качество. Данным вопросом по большей части будут заниматься клиент-менеджеры. В их

обязанности войдет мониторинг активов и выработка мер по повышению их качества. Опять же, как и в случае с нехваткой информации необходимо будет проводить различные тренинги и обучение менеджеров по управлению «проблемными» активами.

Наконец, использование большого объема прогнозной информации повлечет значительное множество допущений и суждений относительно влияния рыночных и отраслевых индикаторов на ожидаемые кредитные убытки. Так как требования к раскрытию информации расширились и стали более подробные, у аудиторов и регулятора может возникнуть большое количество вопросов. Поэтому каждый созданный резерв нужно обосновывать и раскрывать суждения и предпосылки, повлиявшие на принятое решение.

Все эти изменения могут привести к тяжелым последствиям для отечественных банков. Ухудшение показателей результативности и изменение объемов резервов могут привести к тому, что бизнес-модели многих банков предстанут как низкорентабельными или даже убыточные, что может заставить их уйти с рынка. Некоторые кредитные организации будут нуждаться в поддержке регулятора и акционеров. Кроме того, из-за большого перечня необходимых изменений, даже крупные банки могут просто не успеть организовать переход на новый стандарт. В таком случае Банк России может перенести сроки обязательного внедрения, что конечно облегчит российским банкам переход, однако может принести и негативные последствия МСФО во всем мире призваны быть едиными, при отступлении от некоторых стандартов отчетность по МСФО теряет ценность. Другим возможным послаблением может стать отмена обязательного составления МСФО-отчетности для не системно значимых банков.

ЛИТЕРАТУРА

1. Сипратов Р.О., Хитров А.Д., Курныкина О.В. «Введение МСФО 9 кредитными организациями: последствия и перспективы» / /Ростовский научный журнал. 2017. № 5. С. 503-512.
2. Михеева Е.А. «МСФО (IFRS) 9 - финансовые инструменты: признание и оценка.» Вестник АССА 02/2016 [Электронный ресурс] URL: http://www.accaglobal.com/russia/ru/research-and-insights/vestnik-2016/ifrs90.html
3. Статья PWC «Как внедрение МСФО (IFRS) 9 скажется на российских банках» [Электронный ресурс] URL: https://www.pwc.ru/ru/assets/msfo_10_2016_article.pdf
4. МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты»
5. Статья Ernst&Young «МСФО (IFRS) 9 Финансовые инструменты: обесценение» [Электронный ресурс] URL: http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-ifrs-9-financial-instruments-impairment-rus.pdf

УДК 336.226.11

М.А. Вячеславова
Санкт-Петербургский Политехнический университет Петра Великого

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИИ

Актуальность исследования обусловлена тем, что существующий в России механизм налогообложения физических лиц не может считаться совершенным, в связи с тем, что он не способствует становлению социальной справедливости и улучшению регулирования экономики. Целью исследования является решение научной задачи: обоснование необходимости поэтапного реформирования системы подоходного налогообложения физических лиц.

В соответствии с целью исследования были поставлены следующие задачи:

1) проанализировать текущее состояние налогообложения доходов физических лиц;
2) оценить действующую систему налоговых вычетов по НДФЛ;
3) обосновать направления реформирования НДФЛ в России, проанализировав зарубежный опыт.

В процессе решения поставленных задач применялись следующие методы научного познания: наблюдения (статистические), сравнения и обобщения, анализа и синтеза, аналогий.

Проанализируем уровень поступлений НДФЛ в консолидированный бюджет Российской Федерации в 2017 году. По данным Федеральной налоговой службы, всего в январе 2017 года администрируемых службой доходов поступило 1 269,3 млрд. рублей. Формирование всех доходов на 94% обеспечено за счет поступления НДПИ, прежде всего за счет роста цены на нефть – с 33,7 до 51,7$ баррель и НДС, за счет ненефтегазовых доходов – по 26%, акцизы по подакцизным товарам (продукции), производимым на территории Российской Федерации – 20%, НДФЛ – 12%, налога на прибыль – 10%. Налога на доходы физических лиц в январе 2017 года поступило 156,1 млрд. рублей, или на 12,3% больше, чем в январе 2016 года[1].

На макроуровне динамика налоговых поступлений зависит от трех основных групп факторов: изменения налогового законодательства, влияния экономических факторов и налогового администрирования. Основную поддержку экономическому фактору оказывает рост фонда заработной платы (плюс 6,3% по итогам 2016 года и плюс 5,5% оценка 2017 года), который вносит вклад в динамику поступлений НДФЛ (плюс 7,5% по итогам 2017 года и плюс 6,6% за четыре месяца 2017 года). Также, на увеличение налоговых поступлений все более важное влияние оказывает налоговое администрирование. За счет создания новой цифровой модели, основанной на современных технологиях, стало возможным реализовывать проекты отраслевой аналитики, стимулируя тем самым налогоплательщиков к добровольной корректировке своих обязательств. По заявлению заместителя руководителя налоговой службы Андрея Батуркина, вследствие улучшения качества налогового администрирования и перехода на современные технологии удалось обеспечить положительную тенденцию налоговых поступлений и существенно сгладить влияние экономических факторов на доходы бюджета. Прирост поступлений НДФЛ в консолидированный бюджет Российской Федерации в январе-июне 2017г. на 100 млрд. рублей обеспечен за счет роста среднемесячной заработной платы. 11 млрд. рублей дополнительно поступило за счет налогового администрирования. Заявленная к возврату из бюджета сумма налога, в том числе в связи с предоставлением налоговых вычетов, составила 148,5 млрд рублей, это на 9% больше чем в 2016 году. Увеличение данного показателя отчасти связано с работой налоговых органов по информированию населения о возможных льготах, повышению налоговой грамотности и упрощению процедуры предоставления налоговых вычетов.

Вместе с тем, в современных российских условиях НДФЛ не стал преобладающим в налоговой системе страны, его доля в доходах консолидированного бюджета остается сравнительно невысокой, несмотря на то, что его отчисления увеличились в общей сумме всех доходов бюджета по сравнению с предыдущими годами.

Фактор изменения налогового законодательства занимает примерно 37% в общем приросте налоговых поступлений, но достигается, в основном, за счет индексации ставок по акцизам и постепенного перехода на кадастровую оценку объектов имущества в целях налогообложения. Снижение фискальной функции НДФЛ связано не только с кризисными явлениями в экономике, но и с недоработками в налоговом законодательстве. Оно менялось

ни один раз за все время существования НДФЛ: до принятия НК РФ в части налога на доходы физических лиц ставки были прогрессивными. Начиная с 2001г. по настоящее время существует единая ставка налога 13%, по которой облагается большинство доходов резидентов РФ, таких как заработная плата, вознаграждения по договорам гражданско-правового характера, а также иные доходы не зависимо от их величины. Для нерезидентов РФ, а также для некоторых видов дохода, таких как выигрыши и призы, действуют другие ставки. Плоская шкала была установлена для того, чтобы вывести высокие доходы из теневого сектора, и рассматривалась правительством как временная мера. Однако ученые обнаружили, что от перехода к плоской шкале НДФЛ прямой фискальный эффект проявился только в краткосрочном периоде и был вызван не столько снижением ставки налога, сколько рядом неналоговых факторов, таких как рост цен на энергоносители и общий подъём экономики[2]. В то же время, существует ряд значительных недостатков: не учитывается материальное положение различных слоев населения, в результате менее обеспеченные платят в процентном соотношении столько же, сколько и обеспеченные; не производится повышение налоговых удержаний с высоких доходов, что еще больше усиливает расслоение населения по уровню дохода. Применение единой ставки налога показало то, что не реализуется принцип справедливого налогообложения граждан в условиях большой дифференциации доходов физических лиц. НДФЛ не играет роли социального регулятора: по данным Росстата коэффициент Джини в 2016 г. составил 0,413, что свидетельствует о неравенстве в распределении доходов, концентрации их у сравнительно небольшой группы населения. Доходы 10% самых богатых людей страны превысили доходы 10% наименее обеспеченного населения в 14,2 раза[3].

В практике мирового налогообложения преобладает прогрессивная шкала налога на доходы. При этом в бюджетах этих стран поступления НДФЛ занимают лидирующее положение. Например, в Великобритании подоходный налог является основным источником доходов бюджета страны, составляя две трети в общих налоговых поступлениях. Основными процентными ставками налога на доходы являются: базовая ставка 20%, повышенная ставка 40% и дополнительная ставка 45%. С апреля 2017 г налогоплательщики могут зарабатывать до £45,000, оплачивая подоходный налог по ставке 20%. Доход, превышающий указанные суммы, облагается подоходным налогом по ставке 40%. Дополнительная ставка 45% возникает при доходе в £150,000 и более [4]. В Великобритании также существуют налоговые вычеты, которые называются личными скидками. Они в значительной степени отличаются от налоговых вычетов в России. Каждый налогоплательщик имеет право на необлагаемый налогом минимум. С апреля 2017 г. его сумма составляет £11,500. Его российский аналог — стандартный налоговый вычет, предоставлявшийся налогоплательщикам с учетом ограничения по ставке облагаемого дохода, в размере 400 рублей, был отменен с 1 января 2012 года. В то же время, стандартный налоговый вычет на детей был увеличен и составил 1400 рублей на первого и второго ребенка, 3000 рублей на третьего и последующих. Экономия, которая получается от предоставления данных льгот, несоизмерима с прожиточным минимумом. В Великобритании налоговые вычеты значительно снижают налоговую базу и соответственно в какой-то степени уменьшаются и налоговые ставки. В России самыми популярными налоговыми вычетами среди физических лиц по-прежнему остаются имущественные и социальные. Однако воспользоваться данными вычетами в полном объеме могут те налогоплательщики, которые имеют средние и высокие ежемесячные доходы. Большая часть населения России, с денежными доходами, составляющими не более 20 тысяч рублей в месяц, такой возможности не имеет [5].

Таким образом, для существующей системы налогообложения доходов физических лиц характерны следующие проблемы:

- пониженная фискальная эффективность налога на доходы физических лиц;

− высокая налоговая нагрузка, возлагаемая на социальные группы с низким и средним уровнем дохода;

− незначительные налоговые вычеты, которые остаются формальными и не могут оказать значительное воздействие на материальное положение отдельных физических лиц.

К основным предложениям по совершенствованию налога на доходы физических лиц можно отнести следующее:

– осуществить переход к прогрессивной шкале налогообложения, на первом этапе двухступенчатой. Действующую ставку в 13% необходимо сохранить только для доходов до 200 тысяч рублей в месяц. В отношении доходов, которые превышают 200 тысяч рублей взимать налог по ставке 23%. Если шкала прогрессии будет достаточно умеренной, то у субъектов налога не появится желания подвергаться риску привлечения к налоговой и к уголовной ответственности ради незначительной экономии.

– установить необлагаемый минимум, который будет соизмерим с региональным минимальным размером оплаты труда, и постепенно снижать налоговую нагрузку на социальные группы с низкими доходами;

– увеличить размеры стандартных налоговых вычетов и ежегодно проводить их индексацию;

– повысить эффективность деятельности органов налогового контроля за расходами отдельных категорий граждан, сопоставлять их с доходами с целью выявления теневого дохода;

– ужесточить контроль по собираемости налога на доходы, а также системы ответственности за налоговые правонарушения.

Осуществление вышеперечисленных мер укрепит доходную базу бюджетов разных уровней, снизит уровень социального неравенства и позволит максимально реализовать регулирующую функцию НДФЛ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральная налоговая служба Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.nalog.ru - Заглавие с экрана. - (дата обращения: 01.10.17г.);
2. Ягумова З. Н., Тлостанова К. К. Перспективы совершенствования налога на доходы физических лиц // Молодой ученый. — 2017. — №3. — С. 406-409.
3. Федеральная служба государственной статистики Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/ - Заглавие с экрана. - (дата обращения: 01.10.17г.).
4. Ябурова Динара Владимировна Недостатки и тенденции развития НДФЛ в РФ // СЭПТП. 2014. №10.
5. Вяльцев Никита Николаевич Ставки и вычеты по НДФЛ и их влияние на социальное положение населения // Теория и практика общественного развития. 2013. №1.

УДК 336.227

Н.Л. Вещунова, Я. Дидух
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ КОНТРОЛИРУЕМЫХ ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЙ

Одна из основных наиболее актуальных тем в российском налоговом праве на данный момент является деоффшоризация российской экономики. По статистике через оффшоры и полуоффшоры ежегодно проходят российские товары общей стоимостью приблизительно 150 миллиардов долларов. В связи с этим, в 2014 году, а затем в 2015 и 2016 годах внесены

поправки в НК РФ в части налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний и их доходов.

Если доля участия налогового резидента РФ в иностранной компании с 2016 года превышает 25 %, или резиденты РФ хоть и не имеют доли участия, но осуществляют контроль в своих интересах – такая компания признается контролируемой (КИК), а налоговый резидент РФ – контролирующим лицом КИК.

Также, в случае, если доля участия всех налоговых резидентов РФ составляет более 50%, то доля участия в 10% является основанием для признания такого лица контролирующим лицом КИК [1].

Законодательно закреплен срок подачи ежегодного уведомления о КИК контролирующим лицом - не позднее 20 марта года, следующего за налоговым периодом, в котором контролирующее лицо указывает доход в виде прибыли КИК [2], а именно, до 20 марта 2017 года налогоплательщики – контролирующие лица КИК должны были уведомить налоговые органы о КИК, которые они имели на конец 2016 года.

На налоговых резидентов РФ – контролирующих лиц КИК, которые не уведомили или уведомили о КИК с нарушением законодательных сроков, возложена административная ответственность в размере 100 000 рублей.

В соответствии с п.5 ст. 25.15 НК РФ налогоплательщик подаёт в указанный срок налоговую декларацию с дополнительным разделом по КИК. К своей декларации для отражения прибыли КИК, налогоплательщик должен приложить финансовую отчётность КИК и аудиторское заключение.

В целях определения налоговой базы налогоплательщик имеет право использовать неконсолидированную отчетность, составленную по стандартам той страны, в которой учреждена иностранная компания. При этом, в случае, если КИК зарегистрирована в стране, не входящей в перечень стран эффективно обменивающихся информацией с Россией, то по предоставленной отчетности должен быть проведен аудит [3].

Минфин РФ письмом №03-12-11/2/7395 от 10.02.2017г. предоставил разъяснения о том, что налогоплательщик должен отражать в своей налоговой декларации только те КИК, которые имеют прибыль, превышающую с 2017 г. и далее 10 млн. руб. [4]

Прибыль КИК освобождается от налогообложения в Российской Федерации в двух случаях:

1) КИК находится в государстве, с которым Россия подписала Соглашение об избежании двойного налогообложения и при этом эффективная ставка налогообложения прибыли по месту регистрации КИК выше 75% средневзвешенной ставки налога на прибыль в РФ;

2) КИК является активной, активной холдинговой или активной субхолдинговой компанией.

Существует много неясных и спорных вопросов по налогообложению КИК, одним из которых является применение различных налоговых ставок в отношении нераспределенной прибыли. В первом случае прибыль, распределенная из-за рубежа в пользу российских физических и юридических лиц облагается по ставке 13%. В то же самое время, нераспределенная прибыль иностранных компаний, контролируемых российскими организациями облагается по ставке 20%. Тем самым, закон №376-ФЗ фактически принуждает иностранные дочерние компании распределять прибыль в пользу российских организаций. Установление общего подхода позволит российским организациям самостоятельно принимать решение о целесообразности распределения прибыли иностранных дочерних компаний.

Арбитражная налоговая практика по спорным вопросам налогообложения КИК до сих пор не сформировалась. Также не разработан порядок принудительного признания

иностранных компаний контролируемыми, за исключением концепции фактического права на доход, нашедшей отражение в судебной практике.

В России с 2018 года планируется запустить так называемый автоматический обмен информацией между финансовыми органами разных стран в соответствии с ОЭСР, что позволит контролирующим органам получать информацию о наличии КИК у налоговых резидентов РФ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 18.07.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2017)
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 29.07.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2017)
3. Федеральный закон от 24.11.2014 N 376-ФЗ (ред. от 15.02.2016) "О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации (в части налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний и доходов иностранных организаций)"
4. Письмо Минфина России от 10 февраля 2017 г. № 03-12-11/2/7395 «О применении отдельных положений законодательства РФ о налогах и сборах в части налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний»

УДК 657.1.011.56

Н. Л. Гончарова, Е. С. Лебедева
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

АВТОМАТИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА НА ОСНОВЕ ОБЛАЧНЫХ РЕШЕНИЙ

Введение. На сегодняшний день облачные технологии используются во всех сферах бизнеса. И очень актуальным этот вопрос становится в период экономического кризиса, когда обостряется проблема экономии всех видов ресурсов и повышения эффективности деятельности. К одним из инновационных методов повышения эффективности управления относятся и облачные технологии. Они позволяют снизить затраты на организацию автоматизации бухгалтерского учета малым предприятиям, а также помогают им в оптимизации ИТ-затрат. Можно использовать даже обычные мобильные устройства, которые не обладают большой вычислительной мощностью. Согласно William Aiton, David Russell [1]: «Облачные технологии - это модель предоставления повсеместного и удобного сетевого доступа к общему пулу конфигурируемых вычислительных ресурсов (таких как: серверы, приложения, сети, системы хранения и т.д.), которые могут быть быстро предоставлены и освобождены с минимальными усилиями по управлению и необходимости взаимодействия с провайдером» [1, с. 39].

Таким образом, облачные технологии приобретают все большую популярность, при этом внедрение «облачных» инноваций в России происходит с отставанием от темпов, имеющих место в развитых зарубежных странах. На данном этапе в России пока мало провайдеров, которые могут предоставить комплексные услуги облачных решений для малого бизнеса. По данным TAdviser [2], исследование российского рынка показало, что 64% опрошенных компаний используют на данный момент услуги облако. Та часть респондентов, которая подтверждает использование облачных сервисов иностранных провайдеров и готова раскрывать своего партнера, наиболее часто упоминает Microsoft (55%), Amazon (21%) и Google (16%). Среди российских интеграторов фигурируют Даталайн и Софтлайн, среди отечественных вендоров –СКБ Контур и 1С [2]. На сегмент среднего малого бизнеса

приходится около 30% выручки облачных провайдеров из-за низкой платежеспособности. Аналитики Forrester Russia [3] сделали вывод, что отечественный рынок облаков будет расти быстрее, чем ИТ — рынок в целом, и к 2020 году его объем составит 48 млрд руб. То есть при среднегодовом темпе в 21%, рынок облаков вырастет в 3 раза по сравнению с 2016 годом [3]. Для автоматизации бухгалтерского учета малому бизнесу в России фирма «1С» предлагает свои «облачные решения». Благодаря им, малые предприятия могут начать свое дело без значительных инвестиционных вложений, поставщиком предоставляется полный пакет для стартапа. Так, например, к информационной базе «1С» можно подключатся из разных мест, даже, если на ПК не установлена платформа «1С». Это позволяет малому бизнесу пользоваться услугами аутсорсинга по бухгалтерскому учету, при этом значительно экономить на содержании штатного бухгалтера. Для этого нет необходимости посещать офис, так как услуги можно предоставить удаленно, через облачные решения. Все сопровождение по использованию программ (создание резервных копий, обновление, поддержка и обслуживание) берет на себя поставщик услуг. Принимая решение работать с облачными решениями для малого бизнеса в России актуальны такие сервисы как корпоративная почта, виртуальная АТС, совместная работа с документами (через дисковые пространства yandex, google, mail, dropbox и др.), сервисы для web-конференций, мини-ERP. И на сегодняшний день это постепенно внедряется в жизнь малого бизнеса, когда руководители малых компаний, оперирующие большим количеством номенклатуры товара (в основном в области торговли) осознают, что ведение учета «на коленках» и в Exel уже становится малопродуктивно и все больше интересуются облачными бухгалтерскими и складскими сервисами.

Большую роль в развитии облачного направления для бизнеса играет и государственный сектор. Правительством РФ была разработана отдельная программа «Информационное общество (2011-2020 годы)» [4], где одной из задач были затронуты и интересы бизнеса, а в частности повышение готовности населения и бизнеса к возможностям информационного общества, в том числе обучение использованию современных информационных и телекоммуникационных технологий. На сегодня физические и юридические лица активно пользуются таким известным сервисом, как государственные услуги, который тоже является одним из разновидностей облачных решений. А в 2014 году в отдельных регионах страны была запущена экспериментальная программа ФНС по передаче в облаке данных, собираемых с кассовых аппаратов в розничных точках. Суть заключается в том, что информация о покупках в точках продаж передается в дата-центры, а затем обрабатывается налоговиками. Согласно действующему законодательству [5], с 01 июля 2017 года все торговые организации в стране были обязаны перейти на онлайн-кассы при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием электронных средств платежа.

Как и в любом предлагаемом решении в «облаках» есть свои преимущества и риски. Основные преимущества облачных решений: возможность входа в систему к данным с любого устройства, подключенного к сети Интернет, возможность организации резервного хранения данных, использование ПО легального происхождения, возможность использования сложных программных комплексов на маломощном оборудовании. К недостаткам можно отнести следующее: наличие постоянного доступа к сети Интернет; при существующих проблемах необходимости обеспечения проблемы кибербезопасности и конфиденциальности; вероятность прекращения деятельности поставщика услуг; отсутствие локальной базы данных. Большинство этих недостатков может быть устранено, так, например, для повышения безопасности данных в облаках используют сервера, размещенные в определенных дата-центрах, к которым имеют доступ ограниченный круг лиц, информация передается по зашифрованным каналам данных с использованием протокола https, аналогично работе с банк-клиентом. Еще одним способом устранения недостатков может быть внедрение гибридных

облачных технологий, которые представляют собой комбинацию внутреннего (частного) облака организации и публичного облака, предоставляемого коммерческим провайдером. При данной комбинации наблюдается наиболее гибкая и экономичная модель облачных технологий. Внедрение гибридных облачных технологий позволяет упростить обмен данных между руководителем организации и бухгалтером, а также устранить простои во времени, которые в обычном режиме происходят в тот момент, когда данные находятся на обработке у одной из сторон, вторая сторона не может в это время ничего изменить. Помимо этого, в гибридных облачных технологиях наиболее важная часть данных резервируется в частном облаке или на локальном вычислительном устройстве руководителя предприятия, что повышает безопасность и доступность к своим данным.

Вывод. В заключении можно сказать, что облачные технологии для малого бизнеса внедряются медленно, в связи с недоверием к инновационным технологиям, хотя они и предоставляют широкие возможности для автоматизации бизнес-процессов без необходимости иметь мощное аппаратное обеспечение. Внедрение гибридных облачных технологий позволяет получить преимущество использования как настольного (классического) ПО, так и облачных решений.

ЛИТЕРАТУРА:

1. William Aiton, David Russell. Cloud Accounting: Smyth Barnabas Publishing, 2011.- 159 p.
2. Исследование TAdviser ключевые игроки рынка облачных сервисов в России [Электронный ресурс]/TADVISER – портал выбора технологий и поставщиков. - Режим доступа: www.tadviser.ru. Дата обращения 21.08.2017.
3. SAP и Forrester: в России к 2020 году объем «облаков» составит 48 млрд руб. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www. releases.ict-online.ru. Дата обращения 23.08.2017.
4. Государственная программа Российской Федерации "Информационное общество (2011 - 2020 годы)" //СПС КонсультантПлюс
5. Федеральный закон «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием электронных средств платежа» от 22.05.2003 № 54-ФЗ (последняя редакция)//СПС КонсультантПлюс

УДК 336.22

А.А. Данилова, А.С. Платонова, А.А. Копачев
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

СУЩНОСТЬ, СТРУКТУРА И МЕТОДЫ РАСЧЕТА НАЛОГА НА ИМУЩЕСТВО В 2017 ГОДУ

С начала своего существования и до сегодняшних дней налоги выполняют очень важную функцию – формируют большую часть бюджета любого государства. Таким образом, граждане обязаны выплачивать определенные виды налогов, об одном из которых пойдет речь в этой статье.

Актуальность данной статьи обусловлена тем, что в современном мире гражданину необходимо понимать порядок уплаты налогов и методы формирования суммы денежных средств, подлежащих выплате, чтобы вовремя выплачивать налоги и грамотно формировать свой бюджет.

Цель работы: раскрыть основные пути формирования имущественного налога для физических и юридических лиц, показать различия между имущественным налогом для физических и юридических лиц.

Задачи работы:

1. Изучить сущность имущественного налога.
2. Отразить методы расчета.

3. Изучить правила формирования имущественного налога в 2017 году.

Используемые методы: анализ источников, дедукция, обобщение.

Говоря об имущественном налоге, стоит начать с определения этого понятия. Налог на имущество – это налог государству за право владеть собственностью [1]. Этот вид налога является местным, поэтому платится в бюджет муниципального образования или города федерального значения, в котором он установлен и в котором находится имущество [2]. В данной статье мы рассмотрим два варианта начисления имущественного налога: для физических и юридических лиц.

В 2017 году имущественный налог платят физические лица, которые имеют во владении жилые дома или помещения, гаражи, объекты незавершенного строительства, единый недвижимый комплекс или иные здания, помещения и сооружения [3].

Система начисления имущественного налога претерпела некоторые изменения. В 2015 году начала действовать 32 глава Налогового Кодекса РФ, в которой прописаны новые правила начисления налога на имущество. Согласно поправкам, налог должен начисляться на основе кадастровой стоимости имущества, а не инвентаризационной. Преимущество кадастровой стоимости в том, что она рассчитывается методами массовой оценки или конкретно для объекта недвижимости, т.е. она максимально приближена к рыночной. Инвентаризационная в свою очередь может оказаться намного меньше рыночной стоимости. Стоит уточнить, что до 2019 года, если конкретный субъект РФ не принял закона, устанавливающего исчисление налога на основе кадастровой стоимости, то может использоваться инвентаризационная стоимость [4]. Полностью перейти на расчет имущественного налога, исходя из кадастровой стоимости, все субъекты России должны до 1 января 2020 года [2].

Что касается ставки налогообложения, то ее размер устанавливается нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований. Если в качестве налоговой базы применяется кадастровая стоимость, то ставка не будет превышать 0,1% для перечисленных выше объектов налогообложения, 2% - для объектов, кадастровая стоимость которых выше 300 млн рублей, 0,5% - для прочих объектов. Если ставки не установлены субъектом, то используются ставки, прописанные в пункте 2 статьи 406 НК РФ [5]. Если же налог начисляется с инвентаризационной стоимости, то ставка зависит от размера этой стоимости, например, для объектов стоимостью свыше 500 млн рублей ставка будет иметь размер от 0,3 до 2% включительно [5].

Исходя из того, что до 2019 года еще может использоваться инвентаризационная стоимость, в 2017 году методы расчета налога на имущества будут иметь вид:

1. Если в качестве налоговой базы используется кадастровая стоимость, то сумма налога будет равна произведению кадастровой стоимости без налогового вычета на размер доли и налоговую ставку. Налоговый вычет формируется в зависимости от вида объекта налогообложения [2].

2. От инвентаризационной стоимости налог рассчитывается как произведение инвентаризационной стоимости на размер доли и налоговую ставку.

3. Третий вид расчета необходим, чтобы не допустить резкого увеличения налоговой нагрузки на налогоплательщика. Он заключается в том, что в течение 4 лет в формуле расчета будут использоваться понижающие коэффициенты, разные для каждого года (0,2; 0,4; 0,6; 0,8). На пятый год налог рассчитывается по первому методу. Формула имеет вид: $Н = (Н_к – Н_и) \times К + Н_и$, где $Н_к$ и $Н_и$ – налоги, рассчитанные по первому и второму методам [2].

Для некоторых групп физических лиц существуют льготы, которыми они могут воспользоваться после подачи соответствующего заявления в налоговую службу.

Для оплаты начисленного налога все физические лица получают налоговое уведомление, направляемое налоговым органом. Налогоплательщик обязан уплатить налог в

течение одного месяца со дня получения налогового уведомления, если более продолжительный период времени для уплаты налога не указан в этом налоговом уведомлении [6].

В качестве налогоплательщиков среди юридических лиц выступают организации, которые на праве доверительного управления, временного владения и распоряжения, а также по концессионному соглашению, имеют в собственности имущество, которое является объектом налогообложения.

Налог на имущество является региональным налогом, т.е. местные власти каждого региона самостоятельно предусматривают ставку налога на имущество юридических лиц в зависимости от вида имущества, а также категории налогоплательщиков. При свободе установления дифференцированных ставок законодательной властью, существует максимальная граница налога на имущество, которая не должна превышать 2,2%. В 2017 году ставка налога определяется от кадастровой стоимости.

Имущество организаций разделяется на две группы: недвижимое имущество организации и движимое. Налогом на недвижимое имущество облагается вся недвижимость, за исключением земельных участков и объектов природопользования. К недвижимости принято относить: здания; сооружения; объекты незавершенного строительства; морские суда; воздушные суда; а также объекты, перемещение которых невозможно без вреда их целостности. К движимому имуществу принято относить: деньги; ценные бумаги; животных; транспортные средства; долговые обязательства; другое имущество, которое не попадает по категорию недвижимости [1].

Для расчета налога по кадастровой стоимости используют следующие формулы:

1. Сумма авансового платежа = Кадастровая стоимость имущества на 1 января налогового периода / 4 * Ставка налога (1);
2. Сумма налога = Налоговая база * Ставка налога (2);
3. Налог к оплате = Сумма налога – Сумма начисленных в течение года авансов (3) [7].

Законодательные власти РФ предусмотрели наличие специальных налоговых режимов. Специальные режимы применяются в случаях, предусмотренных НК РФ и иными актами законодательства о налогах и сборах. Любой специальный налоговый режим предполагает замену нескольких основных налогов одним (единым) [9].

К специальным налоговым режимам относятся:

1. Система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог) - налоговая ставка 6%. ЕСХН заменяет налоги на прибыль (за исключением дивидендов) и имущество организаций, на добавленную стоимость.
2. Упрощенная система налогообложения – налоговая ставка 6%, если объектом налогообложения являются «доходы»; 15 % - если «доходы минус расходы». УСН освобождает налогоплательщиков выплачивать так же налоги на прибыль (за исключением дивидендов) и имущество организаций (кроме тех, у которых учитывается кадастровая стоимость), на добавленную стоимость.
3. Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности - ставка платежа – 15% от величины вмененного дохода. ЕНВД заменяет налоги на прибыль, имущество и добавленную стоимость, которые облагаются единым налогом [9].

Также для некоторых категорий организации предусмотрены льготы, которые освобождают подходящие под категории организации от уплаты налогов на имущество. К данным категориям относят:

1. Религиозные общины, признаваемые законами федерации. Всего на территории России официально зарегистрировано около 70 конфессий, список которых периодически изменяется.

2. Предприятия, деятельность которых осуществляется в свободной экономической зоне. На сегодняшний день в РФ действует свыше тридцати таких зон.

3. Организации, относящиеся к уголовно-исполнительной системе, юридические фирмы и адвокатские коллегии.

4. Компании, работающие в рамках проекта «Сколково».

5. Общества инвалидов и предприятия, выпускающие продукты ортопедического протезирования.

6. Фармацевтические компании, разрабатывающие средства против эпидемий [8].

В заключение стоит сказать о выводах, которые были сделаны. Во-первых, были изучены сущность имущественного налога и способы начисления его для различных групп лиц. Во-вторых, данная работа позволила сделать вывод о схожих способах расчета налога для юр. и физических лиц. В обоих случаях используется кадастровая стоимость и ставки налога, которые устанавливаются для каждого региона. В-третьих, изучение данного вопроса показало, что физические и юридические лица объединяет необходимость осведомленности о методах начисления налога на их имущество, которая позволит им грамотно распоряжаться средствами и действовать в рамках закона.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бухгалтерия Онлайн © 2017 [Электронный ресурс]. URL: http://buhonline24.ru/nalogi/na-imushhestvo/ (Дата обращения 06.10.2017)
2. Создание и ведение малого бизнеса в России. © Малый Бизнес, 2011 – 2017 [Электронный ресурс]. URL: https://www.malyi-biznes.ru/fns/imushhestvo/ (Дата обращения 08.10.2017)
3. Официальный сайт компании «КонсультантПлюс». [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/404626c621255e12b76d7d661be99292fc859c72/ (Дата обращения 09.10.2017)
4. Сайт юридических консультаций © 2015-2017 Law03.ru [Электронный ресурс]. URL: http://law03.ru/finance/article/kak-rasschityvaetsya-nalog-na-imushhestvo-fizicheskix-lic (08.10.2017)
5. Официальный сайт компании «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/3de6221d2f44e19974752cf8651984a48691ea36/(Дата обращения 09.10.2017)
6. Официальный сайт федеральной налоговой службы [Электронный ресурс]. URL: https://www.nalog.ru/rn77/taxation/taxes/nnifz/(08.10.2017)
7. Сетевое издание для бухгалтера «Главная книга онлайн» [Электронный ресурс]. URL: http://glavkniga.ru/situations/k501787(Дата обращения 08.10.2017)
8. Бизнес-портал [Электронный ресурс]. URL: http://ardma.ru/finansy/nalogi/426-nalog-na-imushchestvo-organizatsij-v-2017-godu-dlya-yuridicheskikh-lits-na-usn (09.10.2017)
9. Официальный сайт федеральной налоговой службы [Электронный ресурс]. URL: https://www.nalog.ru/rn77/taxation/taxes/ (Дата обращения 10.10.2017)

УДК 539.12

Е.А. Дупленко, А.В. Кириллова, И.А. Красюк
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого,

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ ОНЛАЙН-КАСС В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

В настоящее время в передовых странах идет активное развитие предприятий малого и среднего бизнеса, оказывается государственная поддержка, повышается уровень конкуренции. Для того чтобы оставаться конкурентоспособным, предприятия ищут различные пути повышения потребительского интереса. Одним из таких путей является внедрение инноваций в свою торговую деятельность, например внедрение онлайн-касс. С данным нововведением потребители получат ряд следующих плюсов:

- повышение уровня защиты прав потребителей, например, с помощью онлайн-касс потребитель сможет доказать факт покупки даже в том случае, если чек был утерян;
- получение чеков на почту или мобильный телефон;
- появление возможности контролировать личный бюджет и бюджет семьи через специально разработанное бесплатное мобильное приложение.

Также, по мнению ФНС, переход на новые кассы позволит предпринимателям следить за своими оборотами в режиме реального времени и лучше контролировать бизнес.

Цель исследования – проанализировать развитие инноваций на предприятиях малого и среднего бизнеса. Для достижения поставленной цели необходимо выполнить ряд следующих задач:

- рассмотреть Федеральный закон от 03.07.2016 №290-ФЗ (об онлайн-кассах);
- оценить преимущества введения онлайн касс в торговые предприятия;
- отметить недостатки проведения такого нововведения;
- выполнить сравнительную характеристику кассовых аппаратов и онлайн касс;
- сделать вывод о внедрении онлайн касс в торговые предприятия.

В работе использованы были методы: синтеза, сравнения, обобщения.

В России осуществляет свою деятельность около 291 141 предприятий малого и среднего бизнеса [1]. Для того чтобы оптимизировать работу таких предприятий, Министерство Финансов разработало закон № 290 – «Об онлайн кассах». Он внес определенные изменения в ФЗ 54 – «О применении ККТ». Внедрение данной технической инновации позволит передавать электронные копии чеков через интернет, непосредственно в налоговую службу. Внедрение онлайн-касс происходит постепенно, но планируется, что к 2019 году, большинство предприятий должно перейти на пользование онлайн-кассами. Это позволит налоговой инспекции отслеживать выручку предприятий - налогоплательщиков, упростит процедуру предоставление отчетности в налоговые органы и в целом упростит процедуру обслуживания покупателей, а также сократится число налоговых проверок. Помимо этого, немало важную роль играет такой аспект как защита прав потребителей – покупателей, которым помимо выдачи бумажного кассового чека будет направляться на Интернет почту электронный дубликат, что существенно упростит проведение некоторых торговых операций [2]. Кроме того, если раньше покупка совершалась с участием всего двух звеньев торговли-продавцом и покупателем, то здесь в игру вступает двое новых звеньев цепи: оператор фискальных данных (ОФД) и ИФНС, каждый из которых играет значительную роль в торговой цепи. Кассовые аппараты должны быть подключены к Интернету, а фискальная память заменяется фискальным накопителем. С технической точки зрения – это более усовершенствованное устройство, с возможностью шифрования полученной информации и передачи ее оператору фискальных данных [3].

Применение онлайн-кассы индивидуальным предпринимателем предполагает осуществление с его стороны следующих основных действий:

- покупки или модернизации оборудования;
- подключение онлайн-кассы к интернету;
- регистрации оборудования в Налоговой службе (ФНС);
- оформление договора с оператором фискальных данных (ОФД) — который обеспечивает передачу данных от торговой точки в ФНС.

В числе первых на новые онлайн-кассы должны перейти продавцы любых спиртосодержащих напитков (в том числе пива, сидра, медовухи, пуаре) и те предприниматели, которые осуществляли розничную продажу алкоголя при оказании услуг общественного питания и ранее не применяли фискальную технику. Это обусловлено тем, что данная категория розницы оказалась на перекрестке изменений сразу в двух федеральных законах – 54-ФЗ и 171-ФЗ «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции». Несмотря на то, что среди продавцов слабоалкогольной продукции много предпринимателей на ЕНВД и ПСН, и согласно 54-ФЗ они могли перейти на новые ККТ только с июля 2018 года, требования 171-ФЗ обязывают их перейти на онлайн-кассы уже к 1 апреля 2017-го.

Однако существует ряд проблем при внедрении проведения онлайн-касс. Это затраты, связанные с обучением персонала и закупкой нового оборудования; поиск надежного оператора фискальных данных, подключение быстрого и безопасного интернета. Отказ от пользования онлайн-касс – штраф в размере 30 тысяч рублей, а в случае повторного нарушения на 90 дней останавливается деятельность предприятия.

Таблица 1. Сравнительная характеристика традиционного кассового аппарата и онлайн-кассы [4].

Показатель	Традиционный кассовый аппарат	Онлайн-касса
Фиксация выручки	Не позволяет фиксировать выручку на торговой точке, возможна смена данных постфактум	Выручка фиксируется, смена данных невозможна
Контроль над персоналом	Нет контроля над персоналом	Контроль над работой персонала
Работа с налоговой службой	Не иметь прямой связи с налоговыми органами, данные о выручке поступают через бухгалтерский отчет	Непосредственный контроль и полная достоверная информация о выручке предприятия со стороны налоговой службы

Подводя итоги, можно сделать следующий вывод, что данное нововведение призвано упростить работу, как налоговых служб, так и в целом работу самих предприятий. Однако появление онлайн-касс не решит абсолютно всех проблем, связанных с торговой деятельностью. Таким образом, мы можем сделать вывод, что приход инноваций в торговлю не имеет границ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.gks.ru/ (дата обращения 05.09.2017)

2. Про онлайн кассы Электронный ресурс] Режим доступа: http://online-kassa.pro/zakon/54-fz/novyj-poryadok-primeneniya-kkt-s-2017.html (дата обращения 05.09.2017)
3. Проект Новости о бизнесе и технологиях [Электронный ресурс] Режим доступа: https://vc.ru/17334-cashbox-online (дата обращения 14.09.2017)

УДК 657.075.8

А.И. Зубков, Е.Р. Антышева
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ЭТАПЫ ТРАНСФОРМАЦИИ КАПИТАЛА В СООТВЕТСВИИ С МСФО

Актуальность. Основной группой пользователей бухгалтерской информации, согласно Принципам МСФО, считаются инвесторы компании. Именно их интересы определяются методологией учета, установленной МСФО.

Методология учета фактов жизнедеятельности бизнеса и отчетности по МСФО обусловлена концепцией капитала и поддержки капитала в оптимальном состоянии. На сегодняшний существует огромное множество информации как о международных стандартах финансовой отчетности, так и о том, как должна составляться отчетность согласно этим стандартам. Однако при этом очень сложной задачей становится поиск конкретной и систематизированной информации об этапах трансформации.

Цели и задачи работы. Целью данной работы является разработка поэтапного плана выполнения трансформации капитала с РСБУ в МСФО. Поставленная цель будет достигнута за счет систематизации информации о представлении капитала в МСФО и анализа самих международных стандартах финансовой отчетности.

Введение. Представление капитала в контексте составляющих его статей, то есть выделение элементов капитала компании, определяется исходя из интересов пользователей бухгалтерской информации [1]. Компания может вести учет по национальным стандартам, а затем, на каждую отчетную дату, вносить коррективы (корректировки) для подготовки финансовой отчетности по МСФО. Этот процесс можно назвать преобразованием или если использовать профессиональную терминологию - трансформацией отчетности по МСФО. Именно такой способ наиболее часто используется на практике.

Результаты. Капитал согласно международным стандартам можно определить, как остаточную величину, однако при этом он может быть разбит в балансе на отдельные подгруппы [2]. Так если, например, рассматривается отчетность компании, имеющей структуру акционерного общества, то могут выделяться такие статьи капитала как: средства, которые были внесены акционерами компании, нераспределенная прибыль, резервы переоценки и другие аналогичные статьи, тем или иным образом затрагивающие капитал.

В подобной форме представление капитала позволяет пользователю финансовой отчетности получить информацию о степени юридических и других ограничений на использование или распределение организацией своего капитала.

Таким образом, например, резерв по переоценке и доходность организации не могут служить прямыми источниками выплаты дивидендов владельцам организации. В зависимости от учетной политики в компании и при определенных обстоятельствах, резерв переоценки может быть переведен на нераспределенную прибыль (МСФО (IAS) 16) и таким образом пополнять источник средств для получения дивидендов. Структура капитала в балансовом отчете также может отражать степень и масштаб требований владельцев к имуществу компании, если она представляет собой долю их участия в капитале, а в примечаниях к балансу описаны их права [3].

Резервы, которые появились благодаря накопленной прибыли компании, в качестве элемента капитала, принципами МСФО интерпретируются как определенное ограничение на ее использование. В рамках этой трактовки капитал организации за минусом суммы средств, внесенных ее собственниками (и действующими в качестве собственников), представляет собой не изъятую ими прибыль фирмы.

Создание резервов, как указано в принципах МСФО, определенным образом может быть предусмотрено учредительными документами компании или законодательством в целях защиты организации и ее кредиторов от последствий возможных потерь. Формирование подобных резервов подразумевает использование нераспределенной прибыли, а не признание расходов.

В текстах Принципов МСФО также отдельно отмечается, что величина капитала, которая отражается в отчетности кампании и общая рыночная капитализация, как правило, не совпадают. Показываемая в балансе сумма капитала, определяется методами измерения активов и обязательств, которые, в свою очередь, продиктованы учетной политикой, требованиями международных стандартов, и основаны на профессиональном суждении того, кто составляет бухгалтерскую отчетность. Таким образом в итоговой оценке капитала присутствует естественный элемент субъективизма.

Следовательно, расчетная величина капитала только случайно может совпасть с совокупной рыночной стоимостью акций компании или с суммой, которая могла бы быть выручена от продажи либо ее активов и погашения существующих обязательств, либо всей компании в целом.

Разобравшись с общей информацией о капитале, сформируем общую структуру того, как происходит трансформация отчетности в соответствии с МСФО:

1. Изменение классификации и перегруппировка и статей отчетности, составленной по российским стандартам, в статьи отчетности по международным стандартам.

2. Формирование и систематизация дополнительной информации, которая будет необходима для трансформации, в качестве дополнения к уже имеющимся данным (только при необходимости).

3. Внесение корректировок в отчетность, составленной по российским стандартам в соответствии с требованиями МСФО, а также подготовка баланса и отчета о финансовых результатах.

4. Подготовка отчета о движении денежных средств и примечаний к финансовой отчетности.

Далее, на основе имеющейся информации о капитале в МСФО и сформулированных принципах проведения трансформации, составим этапы трансформации капитала:

1. Дивиденды. Согласно с РСБУ сумма объявленных дивидендов отражается в составе кредиторской задолженности. Корректировка по этой статье отчётности будет состоять в реклассификации этих сумм в состав капитала.

2. Резервный капитал. В случае, когда по РСБУ создается резервный капитал, то его основной задачей является покрытие возможных убытков от будущей деятельности компании, а также для погашения облигаций организации и выкупа своих акций у акционеров в случае отсутствия иных средств. В подобной ситуации трансформация заключается в восстановлении сумм, которые были направлены на погашение облигаций.

3. Добавочный капитал. В случаях, когда на предприятии, учредители вносят основные средства в качестве вклада в уставный капитал, то в соответствии с РСБУ сумма НДС по этим основным средствам относится на добавочный капитал. Поправка будет состоять в необходимости списания суммы НДС из добавочного капитала в накопленный убыток.

4. Капитал. Необходимо произвести расчет входящих остатков (то есть на данные по РСБУ за отчетный период предстоит «наложить» корректировки предыдущего отчетного

периода), затрагивающие все статьи раздела «Капитал и резервы», а именно: нераспределенную прибыль, уставный капитал, резервный капитал от переоценки основных средств, финансовых инструментов, добавочный капитал, а также корректировки, затрагивающие статьи отчета о прибылях и убытках в прошлом периоде.

В итоге после проведения вышеописанных корректировок должно будет соблюдаться равенство: капитал (входящее сальдо по российским стандартам) плюс/минус корректировки прошлого периода равны капиталу (входящему сальдо в соответствии с международными стандартами).

Выводы. Из проведенного исследования можно сделать вывод о том, что трансформация в соответствии с международными стандартами - это сложный процесс, для выполнения которого, необходимо четко представлять этапы и последовательность создания необходимы корректировок. Разработанные и систематизированные в данной статье этапы трансформации, обеспечат понимание выполнения этого трудоемкого процесса и помогут в проведении корректировок.

ЛИТЕРАТУРА

1. Агеева О. А., Ребизова А.Л. Международные стандарты финансовой отчетности. -2-е изд., перераб. и доп.-М.: Издательство Юрайт, 2015. - 447 с.
2. Демина И. Д. Совершенствование отражения в бухгалтерской отчетности организации капитала и резервов в соответствии с МСФО / И. Д. Демина, О. Е. Качкова // Международный бухгалтерский учет – 2016 - №26 (272) – С. 2-8.
3. Марин В. В. Учет собственного капитала. М.: Экономистъ, 2015. – 215 с.

УДК 339.72

А.А. Каменева, Н.В. Неёлова, М.А. Смирнова
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ОСОБЕННОСТИ ВОССТАНОВЛЕНИЯ ПЕРЕОЦЕНКИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПО МСФО (IAS) 16 «ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА»

Актуальность. В данной статье главным образом рассматривается вопрос применения МСФО (IAS) 16 для восстановления уценок и дооценок основных средств (ОС).

Применение. В РФ значительное количество организаций должно применять МСФО при составлении отчетности, например, составляющие консолидированную отчетность согласно Закону 208-ФЗ от 27.07.2010 «О консолидированной финансовой отчетности», другим федеральным законам или учредительным документам [1, 2, 3].

Под переоценкой основных средств понимается изменение их первоначальной стоимости с целью получения полной стоимости восстановления или замещения адекватной современным условиям, т.е. величины затрат на воссоздание каждого объекта в первоначальном состоянии в текущих условиях [4].

Согласно МСФО (IAS) 16 последующая оценка основных средств производится согласно учетной политике по одной из двух моделей:

1. Модель учета по первоначальной стоимости.
2. Модель учета по переоцененной стоимости.

Переоцененная стоимость – это справедливая стоимость на дату переоценки за вычетом последующих накопленных амортизации и убытков от обесценения.

Переоцениваются группы активов, аналогичные по виду и способу использования. Переоценка должна производиться регулярно, чтобы балансовая стоимость (БС) существенно не отличалась от справедливой стоимости (СС) на отчетную дату.

При этом следует учесть, что в налоговом учете переоценка не производится, следовательно, возникают временные разницы между балансовой стоимостью и налоговой базой основного средства, что приводит к возникновению отложенных налогов.

Если БС актива в результате переоценки увеличивается, то сумма такого увеличения признаётся в составе прочего совокупного дохода (ПСД) и накапливается в капитале под заголовком «прирост стоимости от переоценки». Однако данное увеличение должно признаваться в составе прибыли или убытка (ПУ) в той мере, в которой оно восстанавливает сумму уменьшения стоимости вследствие переоценки того же актива, ранее признанную в составе прибыли или убытка. Возникает вопрос, надо ли восстанавливать всю сумму уценки, признанную в ПУ. Согласно, п.11 МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки» при отсутствии правил, специально применимых к операции, необходимо учитывать требования МСФО по аналогичным вопросам [5]. На наш взгляд, в этой ситуации нужно использовать правила МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов» по восстановлению убытка от обесценения: балансовая стоимость актива после возврата убытка не должна превышать «балансовую стоимость, которая была бы определена (за вычетом амортизационных отчислений), если бы не признавалось никакого убытка от обесценения» [6]. Также считают специалисты «Эрнст энд Янг» [7].

Если балансовая стоимость актива в результате переоценки уменьшается, то сумма такого уменьшения должна включаться в прибыль или убыток. Тем не менее, данное уменьшение так же должно быть признано в составе прочего совокупного дохода в размере существующего кредитового остатка при его наличии, отраженного в статье «прирост стоимости от переоценки», относящегося к этому же активу. Уменьшение, признанное в составе ПСД, снижает сумму, накопленную в составе капитала под названием «прирост стоимости от переоценки». Уценка в пределах дооценки списывается с резерва дооценки по данному активу, а сверх дооценки – на ПУ.

Положительный результат переоценки в капитале списывается на нераспределенную прибыль, в момент его реализации:

- при выбытии реализуется весь положительный результат;
- ежегодно, по мере использования объекта, реализованный положительный результат равен разнице между годовой амортизацией по переоцененной стоимости и амортизацией по первоначальной стоимости за вычетом налога на прибыль.

Списание реализованного положительного результата переоценки является переносом со счетов резервов, которые не подлежат распределению между акционерами, на счета, подлежащие распределению.

Таким образом, остаток резерва переоценки в капитале при разных способах списания будет разным, из-за этого разная сумма уценки будет относиться на ПУ. По нашему мнению, сумма уценки, относимая на ПУ, не должна зависеть от способа списания резерва переоценки. Для этого мы предлагаем на момент уценки всегда списывать из резерва на нераспределенную прибыль весь реализованный положительный результат переоценки.

Рассмотрим данную ситуацию на примере: Основное средство имеет первоначальную стоимость 5000 д.е., срок полезного использования – 10 лет, метод начисления амортизации – линейный. Через год справедливая стоимость данного актива составила 4410 д.е., через два года – 4160 д.е., через три года – 3150 д.е.

Расчеты в соответствии с предлагаемой нами методикой представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Восстановление результатов переоценок с учетом амортизации

Период	Переоцененная стоимость на конец периода	Амортизация на основе переоцененной стоимости за период	Историческая балансовая стоимость на конец периода	Амортизация на основе исторической стоимости за период	Справедливая стоимость на конец периода	Результат переоценки, отнесенный на		Реализованный положительный результат переоценки, отнесенный на нераспределенную прибыль, за период
						Прибыль или убыток	Прочий совокупный доход	
1	5000-500=4500	5000/10=500	5000-500=4500	5000/10=500	4410	(90)	-	-
2	4410-490=3920	4410/9=490	4500-500=4000	4500/9=500	4160	80=4000-3920	160=4160-4000	-
3	4160-520=3640	4160/8=520	4000-500=3500	4000/8=500	3150	(350)=3150-3500	(140)=3500-3640	(20)=500-520

Процесс изменения балансовой стоимости основных средств в результате переоценки представлен на рисунке 1.

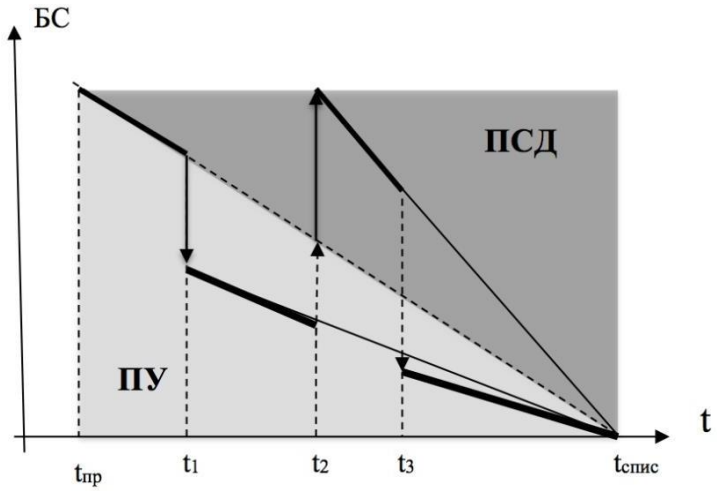


Рисунок 1 – Изменение балансовой стоимости основного средства в результате переоценки

БС – балансовая стоимость актива; t – период; $t_{пр}$ – момент принятия основного средства к учету; $t_{1,2,3}$ – изменение стоимости основного средства в связи с переоценкой; $t_{спис}$ – момент списания основного средства.

Вывод. Таким образом, проблема последующей оценки основных средств остается актуальной и требует подробного изучения и доработки методологии оценки. По мнению авторов статьи, в момент уценки следует всегда независимо от учетной политики списывать весь реализованный положительный результат переоценки с резерва на нераспределенную

прибыль и отражать последующее восстановление уценки, отнесенной на прибыль или убыток, по правилам для восстановления убытка от обесценения согласно МСФО (IAS) 36.

Работа выполнена с использованием справочной правовой системы «КонсультантПлюс».

ЛИТЕРАТУРА:

1. Неелова Н.В. Институт консолидированной финансовой отчетности в Российской Федерации // Аудитор. 2016. Т. 2. № 5. С. 19-29.
2. Неелова Н.В. Составление консолидированной МСФО-отчетности корпоративными негосударственными пенсионными фондами // Сибирская финансовая школа. -2015. -№ 6 (113). -С. 170-174.
3. Неелова Н.В. Проблемы консолидации корпоративных пенсионных фондов в соответствии с МСФО // Международный научно-исследовательский журнал. -2015. -№ 8-1 (39). -С. 54-56.
4. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 16 «Основные средства» (ред. от 27.06.2016)
5. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки» (ред. от 27.06.2016)
6. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 36 «Обесценение активов» (ред. от 27.06.2016)
7. Применение МСФО: в 3 ч. Ч. 1. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: Альпина Паблишер, 2016. – 1478 с.

УДК 336.22

Е.Л. Кан, А.А. Мареева, А.А. Копачев
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

КРИТЕРИИ БЛАГОНАДЕЖНОСТИ ПОДРЯДЧИКА: КАК ДОКАЗАТЬ РЕАЛЬНОСТЬ УСЛУГИ

Построение плана выбора благонадежного подрядчика требует от бухгалтера ответственности, грамотности, тактичности и иных ценных качеств человеческой натуры. Необходимо четко представлять критерии, исходя из которых, будем выбирать будущего исполнителя: цена, сроки выполнения работы, качество предоставляемой услуги.

Актуальность данной проблемы выражается тем, что с каждым годом все сложнее и сложнее найти отличного исполнителя. Из-за роста популярности социальных медиа, увеличилось число мошенников, пытающихся обмануть своих заказчиков.

Цель работы: определить критерии благонадежности подрядчика, найти методы и способы доказательства реальности предоставления услуг.

Задачи работы:

1. Рассмотреть способы поиска подрядчика;
2. Анализ общения с будущими подрядчиками;
3. Уточнить список необходимых документов, которые должны быть у подрядной организации;
4. Рассмотреть различные инструменты проверки подрядчика;
5. Определить основные критерии выбора подрядной компании

В работе были использованы следующие методы: наблюдение, анализ данных, сбор информации, сравнение рейтингов.

Подрядная организация (либо уполномоченное руководством подразделение организации комплексного типа) - юридическое или физическое лицо, выполняющее строительно-монтажные работы и оказывающее другие услуги по договору с заказчиком [1].

Существует множество способов поиска подрядчика [2]:

1. Введение в поисковую систему ключевых слов, терминов, по которым сможем найти подрядчика с хорошим рейтингом (если он стоит в топе сайтов);

2. Работа с электронными каталогами. Преимущества состоит в том, что для того, чтобы в такой каталог попасть необходимо заплатить, а также при этом все заявки обрабатываются модераторами, это позволяет не натолкнуться на фирму однодневку (с каталога очень мало заявок и стоит дорого);

3. Общение на профильных форумах. В данном случае вы можете получить много советов от других пользователей-фирм, которые оставляют свои оценки, рейтинги различных подрядчиков;

4. Рекомендации знакомых. Этот метод ненадежный, т.к. Ваши знакомые не всегда могут порекомендовать хорошую компанию, и честность подрядчика Вы проверить не сможете;

5. Рассматривать цену за работу. Метод недостоверный: высокая цена необязательно качественная работа;

6. Ориентироваться на сроки выполнения работы. Аналогично предыдущему: быстро не значит хорошо.

Теперь рассмотрим, как же все-таки распознать благонадежного исполнителя или обманщика.

Прежде всего ,стоит запросить у подрядчика следующие документы:

1. Лицензии и разрешения

2. Подтверждение того, что компания является членом специализированной СРО

3. Допуски к строительным, проектировочным и реставрационным работам

Говоря о разрешительной документации подрядчика, хочется уточнить, что разрешительная документация представляет собой комплекс бумаг, которые оформляются и готовятся застройщиком с учетом ГК РФ (статей 44-55). Для полноты комплекта требуется также получение разрешительной документации на возведение, а после уже и на ввод объекта в работу.

Перечень разрешительной документации, предоставляемый Подрядчиком [3]:

- свидетельство СРО;
- договор на размещение производственных бытовых отходов;
- копии удостоверений и протоколов на ИТР ответственных на производстве работ в области промышленной безопасности;
- копии квалификационных удостоверений на ИТР и рабочих занятых на строительстве;
- паспорта и свидетельства на специальные машины, механизмы, автотранспорт, грузозахватные приспособления, приборы, примененные при производстве работ;
- копии договоров с субподрядными организациями занятыми специальными видами работ (например, лаборатория неразрушающего контроля, строительная лаборатория, электротехническая лаборатория);
- приказы о назначении ответственных лиц за производство работ

В соответствии со статьей 753 ГК РФ сдача результатов выполненных подрядчиком работ и приемка его заказчиком оформляются актами, которые подписываются обеими сторонами. Заказчик осуществляет приемку всего объема выполненного по договору подряда работ или, если это предусмотрено договором, - этапа выполненных работ. При этом заказчик, предварительно принявший результат отдельного этапа работ, несет риск последствий гибели

или повреждения имущества, которые произошли не по вине подрядчика в соответствии с пунктом 3 статьи 753 ГК РФ. Если поэтапная сдача работ не предусмотрена договором, то, несмотря на оформление акта по форме №КС-2 и признание в бухгалтерском учете подрядчика выручки от реализации СМР, в случае гибели или повреждения имущества ответственность за это все равно несет подрядчик. В случаях, предусмотренных законом и иными правовыми актами, в сдаче и приемке могут принимать участие представители государственных и муниципальных органов.

Оформление результатов сдачи выполненных подрядчиком работ осуществляется по унифицированным формам первичной учетной документации по учету работ в капитальном строительстве и ремонтно-строительных работ, утвержденным Постановлением Госкомстата Российской Федерации от 11 ноября 1999 года №100 «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету работ в капитальном строительстве и ремонтно-строительных работ» [5].

Подрядчик выходит на связь только посредством электронной почты - на удочку «электронных мошенников» ежедневно попадаются сотни работодателей. Мошенники чаще всего избирают электронные способы связи, потому что так проще всего скрыть свою непорядочность, нежели при личной встрече. Помимо электронной почты, это может быть другие социальные сети. Если потенциальный исполнитель Вашего проекта настаивает на общении исключительно через интернет, то это можно расценивать как признак непорядочности исполнителя.

Если подрядчик отказывается давать дополнительные контактные данные, тем больше вероятность его честности. Чем больше его контактных данных все знаете, тем лучше: номера телефонов (личный, рабочий); Skype; адреса социальных сетей, причем они должны быть активными; фактический адрес организации должен совпадать с юридическим.

Попросите подрядчика предоставить примеры проектов, работ (портфолио), которые он выполнял ранее. Если он отказывается вам их предоставить под предлогом, что он не может это сделать из этических соображений - из этических соображений можно не публиковать проекты в открытом доступе, но предоставить их своему потенциальному клиенту можно, или что каждый проект индивидуален и выполнен в своём стиле. Поэтому примеры моих предыдущих работ вовсе не будут похожими на работу, которую я сделаю для вас – никто и не требует, чтобы в портфолио исполнителя были примеры таких же проектов, который ему предстоит выполнить для нового заказчика. Но только по уже готовым проектам можно сделать вывод о качестве его услуг. Будьте аккуратны, ведь если подрядчик отказывается предоставлять примеры своих работ, то велика вероятность того, что ему просто нечего демонстрировать. В качестве альтернативы этому способу проверки могут служить отзывы от бывших работодателей, причем отзывы должны быть именными, чтобы с человеком, оставившим этот отзыв, можно было легко связаться.

Следующий пункт. Подрядчик требует предоплаты, не предоставляя со своей стороны никаких гарантий своей надёжности - тут комментарии будут лишними, предоплата без гарантий - это верный признак обмана. В качестве гарантий могут выступать: учредительные документы организации; паспортные данные исполнителя; отзывы от предыдущих работодателей; наличие различных способов связи.

Договор подряда должен содержать предмет договора, цену договора, условия оплаты, сроки исполнения, обязательства и ответственность сторон, действие непреодолимой силы, порядок разрешения споров, порядок изменения и дополнения договора, прочие условия (срок гарантии, ущерб), юридические адреса и платежные реквизиты сторон [4].

Исходя из всего вышеперечисленного, можно сделать вывод о характеристиках надежного подрядчика:

1. предоставляет примеры ранее выполненных работ и доказательство своего авторства.

2 можно связаться любым способом - через электронные средства связи и по телефону.

3. почитать отзывы от предыдущих работодателей.

4. не отказывается предоставлять любые гарантии своей ответственности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Словарь-справочник терминов нормативно-технической документации [Электронный ресурс]. URL: https://normative_reference_dictionary.academic.ru/53158/подрядная_организация (Дата обращения 12.10.17)

2. Сайт e-xecutive.ru . Как правильно выбрать подрядчика для строительных работ [Электронный ресурс]. URL: http://www.e-xecutive.ru/management/practices/1984993-kak-pravilno-vybrat-podryadchika-dlya-stroitelnyh-rabot (Дата обращения 12.10.17)

3. Сайт Строительный портал. Перечень разрешительной документации [Электронный ресурс]. URL: http://somo.my1.ru/publ/perechen_razreshitelnoj_dokumentacii/1-1-0-4 (12.07.17)

4. Договор подряда [Электронный ресурс]. URL: https://yuridicheskaya-konsultaciya.ru/dogovor/dogovor-podryada.htm (Дата обращения 12.10.17)

5. Сайт контур.бухгалтерия [Электронный ресурс]. URL: https://www.b-kontur.ru/enquiry/272 (Дата обращения 12.10.17)

УДК 657

Н.А. Кузнецов
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого.

ВЛИЯНИЕ НОВОГО СТАНДАРТА МСФО (IFRS) 16 «АРЕНДА» НА ОТЧЕТНОСТЬ ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЕЙ

Актуальность. Совет по Международным стандартам финансовой отчётности опубликовал 13 января 2016 года новый стандарт, МСФО (IFRS) 16 «Аренда». Новый стандарт пришёл на смену устаревшим требованиям к учёту договоров аренды, введённым более 30 лет назад, и предусматривает существенно пересмотренный порядок учёта. Данный стандарт вводит требование с 2021 года отражать большинство договоров аренды в отчёте о финансовом положении.

Центробанк намерен завершить реформу лизинговой отрасли позднее, чем ожидали участники рынка, – в 2021 г., а не двумя годами ранее, следует из дорожной карты реформы. К этому времени рынок должен будет выполнять все требования регулятора, перейти на новые бухгалтерскую отчетность и план счетов.

Исходя из требований нового стандарта, компании будут признавать новые активы и обязательства, что сделает отчёт о финансовом положении более прозрачным.

Теперь же аналитики впервые смогут увидеть, как компании сами оценивают собственные обязательства по аренде, которые будут подлежать расчёту в соответствии с установленной методологией, общей для всех компаний, отчитывающихся по МСФО.

Цели и задачи работы. Целью данной работы является рассмотрение процесса того, какое влияние окажет новый стандарт МСФО (IFRS) 16 «Аренда» на положение российских компаний на рынке. Какие последствия может иметь новый стандарт, для крупных отраслей промышленности и какого типа компаний, коснется в большей степени.

Основное влияние будет оказано на лизингополучателей, в их число входят авиакомпании, железнодорожные операторы и операторы водного транспорта, а так же транспортные компании малого и среднего бизнеса[1].

Так согласно оценкам ЦБ российский рынок лизинга составляет 3,3 трлн. руб., Лизинговый портфель вышел из стагнации и к 2017 году составляет 3,2 трлн. руб.

В этом году ЦБ разработает указание о методике расчета капитала, отраслевые стандарты и регламенты. Разработка правил учета произойдет в 2018-2019 году.

Согласно оценкам экспертов на рынке к сегодняшнему дню находится порядка 2000 компаний занятых лизинговыми операциями, из них свою деятельность активно ведут не более 200. Новые стандарты учета МСФО (IFRS) 16 «Аренда» позволят удалить с рынка ненадежных игроков.

В тоже время ЦБ предпринимает шаги по регистрации и учету подобных компаний, те из них, которые не будут соответствовать требованиям лишатся ряда полезных преимуществ (применение ускоренной амортизации) и смогут заниматься только арендой.

План счетов в случае регистрации компании в теории должен стать похожим на банковский, что по мнению экспертов устроит не все компании на рынке[2].

Рисунок 1. Рост лизингового портфеля.

Результаты. Согласно исследованию компании занятые лизингом смогут работать по старым правилам до закрытия контракта. После введения нового стандарта компании не смогут заключать новые контракты, а так же менять предмет лизинга в старых контрактах[3]. Лизинговые компании смогут получать большие объемы финансирования за счет большей прозрачности в отчетности. Лизинговые компании переплачивают инвесторам за непрозрачность рынка, эта ситуация изменится, стоимость лизинга снизится в ходе реформы.

Реформа затронет и лизингополучателей: сейчас технику, взятую в лизинг, компании не отражают на балансе, что позволяет им занижать реальную долговую нагрузку. Ожидается, что Минфин урегулирует данный вопрос начиная с 2020 г.,

Выводы. Аренда представляет собой важный и гибкий аспект для многих компаний. По этой причине стандарт отложен ЦБ до 2021 года, что бы дать компаниям привести отчетность к новому стандарту и ознакомится с плюсами нововведений.

Чтобы минимизировать влияние МСФО (IFRS) 16 «Аренда» на финансовую отчетность компаний были предприняты подобные шаги ЦБ. В связи с изменениями некоторые компании могут решить пересмотреть определенные положения договоров, например, сроки аренды и опции для пролонгации договоров. Из полученной информации можно сделать вывод о необходимости принятия данной реформы и заинтересованности ЦБ[4].

ЛИТЕРАТУРА

1. Как реформа учета повлияет на лизинг и аренду [Электронный ресурс].– Режим доступа: https://rg.ru/2017/04/18/kak-reforma-ucheta-povliiaet-na-lizing-i-arendu/– Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 12.10.2017).
2. Центробанк смягчил реформу лизинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2017/05/29/691812-tsentrobank-smyagchil#/galleries/140737493301648/normal/1 – Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 12.10.2017).
3. МСФО (IFRS) 16 «Аренда» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://home.kpmg.com/ru/ru/home/insights/2016/07/– Заглавие с экрана. – (Дата обращения:12.10.2017).

УДК 33.334

Д. В. Куликова, Д. С. Стучилина, М. В. Захарова
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К ОКАЗАНИЮ УСЛУГ АУТСОРСИНГОВЫМИ БУХГАЛТЕРСКИМИ КОМПАНИЯМИ

Актуальность. Развитие бизнеса с использованием аутсорсинговых бухгалтерских услуг является наиболее перспективным направлением, в котором применяются новые подходы к оказанию услуг. Стараясь привлечь клиентов, аутсорсинговые компании предлагают продуктивное обслуживание, гарантируя высокий уровень качества услуг, стабильность выполнения и возможность сокращения затрат. Вышеназванные преимущества достигаются за счет внедрения новых технологий и высококвалифицированного персонала.

Методы исследования. Обобщение, синтез и анализ, индукция и дедукция.

Цель исследования. Проанализировать наиболее актуальные подходы аутсорсинговых бухгалтерских компаний к оказанию услуг, указав их основные возможности и преимущества. *Задачи исследования.* Рассмотреть основные тенденции в развитии деятельности аутсорсинговых бухгалтерских компаний; выявить инновационные подходы к оказанию услуг в связи с развитием технологий и на фоне возрастающей конкуренции; привести примеры компаний, которые применяют инновационные подходы к оказанию услуг.

Результаты исследования.

Современные стандарты ведения бухгалтерского и налогового учета как российские (РСБУ), так и международные (МСФО) предъявляют определенные требования к составлению отчетности, которые обязаны соблюдать предприятия в соответствии с действующим законодательством. В связи с чем на предприятиях возникает необходимость привлечения штатных или внештатных специалистов – бухгалтеров и налоговых консультантов. Для более эффективного использования человеческих и финансовых ресурсов руководство многих предприятий принимает решение о передаче непрофильных функций на аутсорсинг, что позволяет сосредоточить усилия на основном виде деятельности.

Существуют различные формы взаимодействия заказчика и фирмы-аутсорсера, а именно частичная или полная передача полномочий по ведению бухгалтерского и налогового учета и составлению бухгалтерской финансовой отчетности. Ключевые моменты, такие как объем услуг, сроки, этапы выполнения работ, обязательства сторон, а также ответственность за риски

прорабатываются на этапе заключения договора на возмездное оказание услуг между заказчиком услуг и аутсорсинговой фирмой-исполнителем. Поскольку каждый сотрудник такой фирмы специализируется на отдельном участке бухгалтерии, это позволяет оперативно разбираться в специфике деятельности клиента и способствует повышению качества оказываемых услуг.

Согласно рейтингу агентства RAEX (Эксперт РА), суммарный объем выручки крупнейших аутсорсинговых компаний, оказывающих услуги по бухгалтерскому и налоговому учету, свидетельствует о перспективности данной индустрии. В своем исследовании агентство демонстрирует прирост объема выручки на 7% в 2016 году по сравнению с предыдущим, который составляет порядка 7,8 млрд. руб. [3].

Для поддержания текущих позиций и завоевания более весомой доли рынка, а также в связи с развитием новых технологий у аутсорсинговых компаний появляется инновационный подход к оказанию услуг. Высокий уровень конкуренции вынуждает аутсорсинговые компании искать и вводить в свою деятельность новшества в сочетании с современными технологиями, которые позволяют им привлекать новых заказчиков, а клиентам получать выгоду. Рассмотрим самые актуальные нововведения в данной области.

Аутсорсинговые компании используют агрессивный маркетинг, продвигая свои услуги по нетрадиционным для бухгалтерии каналам. Активно практикуется реклама в популярных социальных сетях и видеоканалах в пространстве Интернет для привлечения новых клиентов.

Аутсорсеры эксплуатируют новейшие программы: продукты фирмы «1С» последних версий в ее различных вариациях, облачное пространство и другие сервисы компании СКБ «Контур».

Облачные технологии решают многочисленные проблемы предприятий по сохранению обработанных данных и беспрепятственному доступу к ним независимо от местоположения сотрудника бухгалтерской компании и клиента.

Интеграция банковских выписок в специальный XML-формат, которая дает возможность загрузки в бухгалтерскую программу, тем самым снижая вероятность технических ошибок и трудоемкость процесса.

Наиболее востребованной стала система электронного документооборота, которая освобождает от необходимости ввода первичной документации в программное обеспечение и позволяет оперативно обмениваться документами, а также принимать их к учету. Соответственно, сдача отчетности в контролирующие органы происходит в электронном виде с использованием электронно-цифровой подписи, которая также является актуальным объектом спроса среди фирм. Например, система «Контур.Диадок», с помощью которой можно формировать, подписывать, отправлять и получать электронные документы. Таким образом, взаимодействие по передаче отчетности в ФНС России и ПФР происходит наиболее оперативно.

Неотъемлемым элементом обслуживания является клиентский центр, который берет на себя текущие взаимодействия с клиентами по различным каналам связи: телефону, электронной почте, поддержке на сайте.

Одно из самых удобных нововведений в возможностях обмена документацией между заказчиком и компанией-аутсорсером состоит в применении смартфонов и мобильных приложений. Они используются при отправке фотографий первичной документации, а также для получения ответа на вопрос при помощи системы «Вопрос-ответ» для сведения к минимуму общения между клиентом и бухгалтером в аутсорсинговой компании.

Можно проанализировать примеры крупных отечественных и зарубежных компаний, успешно внедривших и применяющих вышеперечисленные технологии. Одной из самых известных компаний-лидеров по оказанию бухгалтерских услуг малому и среднему бизнесу за рубежном является «DATEV», которая оказывает услуги в Германии и имеет дочерние

филиалы в европейских городах. По оценкам экспертов, она обслуживает до 80% рынка. Бизнес-модель данной компании основана на гибком подходе сотрудников к каждому клиенту. «DATEV» использует специальное программное обеспечение, а также особую методологию взаимодействия при обработке данных: данные клиентов вводятся в систему в офисах и далее передаются сотрудниками дата-центра, где происходит их дальнейшая обработка. Как только налоговые отчетности сдаются сотрудниками дата-центров, отчеты пересылаются обратно в офисы бухгалтерам для сдачи клиентам, что позволяет автоматизировать и минимизировать время работы.

Наиболее крупной в России является компания «Интеркомп», которая существует на рынке уже 23 года и представлена в нескольких городах, включая ближнее зарубежье. «Интеркомп» использует высокотехнологичные платформы, позволяющие обеспечить высокую степень автоматизации процессов. Группа технической поддержки «Интеркомп» обеспечивает разработку специализированных бизнес-приложений по всем направлениям услуг для обеспечения эффективного обмена данными с компаниями-клиентами.

Наряду с компанией «Интеркомп» на российском рынке аудиторских бухгалтерских услуг стоит компания «Информаудитсервис». Компания на протяжении 25 лет предоставляет консалтинговые услуги по финансовому консультированию, аудиту и аутсорсингу, находясь на первых строках в рейтингах «Эксперт РА». Компания разработала уникальные подходы и стандарты обслуживания своих клиентов. У нее существует облачная бухгалтерия, которая позволяет клиентам получать данные о своем бизнесе в любое время, в любом месте и на любом устройстве. Одним из преимуществ является то, что банковские данные поступают в программу в режиме реального времени. Это новый подход взаимодействия работников и клиентов, который помогает работать с одними и теми же данными, но с разными задачами. Например, клиент совершает покупки или продажи, а бухгалтер ведет учет на основе этих данных.

Лидирующие позиции по рейтингу 2016 года также занимает компания «Accountor Russia», работающая на рынке России с 1992 года [4]. Компания оказывает услуги по ведению бухгалтерского учет, расчета заработных плат и кадровому администрированию, а также консалтинговые и юридические услуги. «Accountor Russia» продолжает инвестировать в свои процессы инновационные технологии, для того чтобы и дальше развиваться на активно растущем рынке. Отличительная особенность компании состоит в том, что профессиональный бухгалтер может купить доступ к веб-системе, которая включает в себя все инструменты для ведения бизнеса: ввод и хранение данных, автоматы учета рабочего времени, карточки рабочего дня сотрудников, компьютерные системы для расчета заработной платы, налогов, пенсионных отчислений. Компания также соблюдает информационную безопасность, работая лишь на современных собственных серверах и ежедневно выполняя резервное копирование данных.

Выводы и рекомендации.

Итак, можно сделать вывод о востребованности бухгалтерских аутсорсинговых услуг среди мелкого и крупного бизнеса. Очевидны преимущества инновационных разработок и методологии их применения. Однако компаниям-аутсорсерам рекомендуется проводить мониторинг конкурентной среды и своевременно вносить корректировки в бизнес-процессы для повышения эффективности деятельности. Поскольку технические нововведения, а именно программное обеспечение, нередко требуют внесения изменений и актуальных обновлений для удобства сотрудников аутсорсинговых компаний и их клиентов. В свою очередь, это и осуществляют самые крупные и известные компании, именно поэтому они имеют значительную клиентскую базу и положительную деловую репутацию.

ЛИТЕРАТУРА:
1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 N 402-ФЗ. - –[Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/ (Дата обращения: 09.10.2017).
2. Логинов Д. Р. Бухгалтерский аутсорсинг в России: достоинства, недостатки и перспективы развития // Устойчивое развитие науки и образования. 2017 № 4. С. 24-29
3. Исследование на сайте рейтингового агентства «ЭКСПЕРТ РА». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://raexpert.ru/ratings/outsourcing/2016/ (Дата обращения: 12.10.2017).
4. Рэнкинг крупнейших компаний в области аутсорсинга в 2016 году на сайте рейтингового агентства «ЭКСПЕРТ РА». –[Электронный ресурс]. Режим доступа: http://raexpert.ru/rankingtable/outsourcing/2016/main/ (Дата обращения: 05.10.2017).

УДК 657.1

Е.И. Куряшкина, А.Л. Львова, Н.Г. Викторова
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ПРЕИМУЩЕСТВА ТРАНСФОРМАЦИИ РОССИЙСКОЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО

Актуальность. В настоящее время происходит трансформация российского бухгалтерского учёта в соответствии с международными стандартами финансовой отчётности. Особенно это актуально для тех предприятий, которые взаимодействуют или хотят сотрудничать с иностранными инвесторами, банками, контрагентами.

Методы исследования. В ходе написания данной статьи авторами были использованы следующие методы: синтез и анализ теоретических и практических материалов, индукция.

Цель. Определить сущность трансформации отчёта о финансовых результатов в МСФО и его значение для пользователей бухгалтерской информации

Задачи исследования: Раскрыть и сравнить принципы построения финансовой отчетности по РСБУ и МСФО, выявить основные преимущества компании при трансформации ее отчетности в МСФО.

В условиях быстроизменяющейся экономической среды повышаются требования к подготовке отечественной бухгалтерской отчётности, которая в полном объёме должна характеризовать имущественное и финансовое положение компании, а также раскрывать информацию о результатах её хозяйственной деятельности.[4]

Так или иначе, с изменением требований к формированию бухгалтерской отчётности (приказ Министерства финансов РФ от 02.07.2010 г. No 66н «О формах бухгалтерской отчётности организаций») претерпевают определённые изменения и формы отчётности организаций. [1]

Результаты. На примере ПАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (ПАО «ММК») проанализируем основные преимущества трансформации «Отчёта о финансовых результатах» из РСБУ в МСФО, а также исследуем порядок раскрытия и различия отдельных показателей.

Изучаемый нами субъект – ПАО «ММК» производит широкий ассортимент металлопродукции. Выручка данного предприятия в 2016 году составила 339 111 млн. руб., что на 24 996 млн. руб. больше предыдущего года. В связи с этим, чистая прибыль отчётного периода также увеличилась и составила 67 968 млн. руб. Показатель «прибыль от продаж» увеличился по сравнению с 2015 годом на 10,6%. В целом можно сделать вывод, что предприятие способно конкурировать с другими компаниями и достаточно привлекательно для инвестиций.

Необходимо отметить, что порядок раскрытия отдельных показателей в «Отчете о прибылях и убытках» по МСФО И РСБУ различен. Согласно п. 85 МСФО IAS 1 организации в обязательном порядке должны исключить представление каких-либо статей доходов и расходов в качестве чрезвычайных статей.[2] В то время как по российским стандартам информация о чрезвычайных доходах и расходах подлежит раскрытию в отчетности. Данные по МСФО и РСБУ представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Сравнительная характеристика статей отчетных форм о финансовых результатах ПАО «Магнитогорский металлургический комбинат» в соответствии с РСБУ и МСФО

Отчёт о финансовых результатах по РСБУ	2016 г.	Отчет о прибылях и убытках по МСФО	2016 г.
Выручка	339 111	Выручка	373 699
Себестоимость продаж	-233 908	Себестоимость продаж	-254 103
Валовая прибыль	105 203	Валовая прибыль	119 596
Коммерческие расходы	-19 763	Прочий доход	20 093
Управленческие расходы	-5 751	Коммерческие расходы	-29 414
Прибыль от продаж	79 689	Административные расходы	-13 863
Доходы от участия в других организациях	8 710	Прибыль от операционной деятельности	96 412
Проценты к получению	889	Затраты на финансирование	-7 766
Проценты к уплате	-3 436	Прибыль до налогообложения	88 646
Прочие расходы	71 424	Налог на прибыль	-15 214
Прочие доходы	-74 111	Чистая прибыль	73 432
Прибыль/убыток до налогообложения	83 165		
Текущий налог на прибыль	-15 552		
Изменение отложенных налоговых обязательств	-548		
Изменение отложенных налоговых активов	871		
Прочее	32		
Чистая прибыль	67 968		

Как видно из представленной таблицы выручка по российским стандартам составила 339 111 млн. руб., а по МСФО – 373 699 млн. руб. Разные суммы свидетельствуют о том, что учёт и признание выручки различны. Таким образом, согласно ПБУ 9/99 доходами от обычного вида деятельности признается выручка от продажи продукции, товаров, поступления, которые

связаны с выполнением работ, оказанием услуг. При всем этом, в состав выручки не включаются поступления в качестве процентных доходов, роялти и дивиденды, которые представлены в аналогичном стандарте IAS 18.[3]

Далее можно заметить, что валовая прибыль в форме РСБУ И МСФО также отличаются. Согласно «Отчету о финансовых результатах» величина чистой прибыли 69 98, а по МСФО – 73432 млн. руб. Данный показатель по МСФО выше, чем по РСБУ. Увеличение чистой прибыли является важным показателем для собственников бизнеса. Из всего этого, можно заключить то, что ПАО «МКК» в будет выгоднее применять отчётность, которая составлена по МСФО.

Вывод. Рассматриваемая организация ПАО «ММК» является компанией ориентированной не только на рынок Российской Федерации, но и на рынок иностранных партнёров. Соответственно стоит принять во внимание тот факт, что актуальным является трансформация отчётности в соответствии с мировыми стандартами. Тем более, что данная процедура имеет ряд достоинств:

Во-первых, трансформированная в соответствии с МСФО финансовая отчетность является одним из важных шагов, дающих возможность российским организациям выйти к международным рынкам капитала.[6] Известным фактом является то обстоятельство, что капитал, особенно иностранный, требует прозрачности финансовой информации о деятельности компании и отчетности менеджмента перед инвесторами. То есть можно говорить о том, что МСФО открывает двери к международному капиталу, а именно, если организация имеет соответствующую отчетность, она получает возможность доступа к источникам средств, необходимых для ее развития.

Во-вторых, на российском рынке действует большое количество компаний с иностранными инвестициями, которым трансформированная финансовая отчетность необходима для включения в сводную отчетность материнских компаний.[5]

В-третьих, международная практика показывает, что отчетность, трансформированная согласно МСФО, содержит больше информации для пользователей, что будет стимулировать сотрудничество с иностранными организациями. В частности есть мнение, что использование международных стандартов является более рациональным решением с точки зрения работы организации.

Таким образом, в статье раскрыта сущность трансформации отчёта о финансовых результатов в МСФО и его значение для пользователей бухгалтерской информации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Приказ Министерства финансов РФ от 02.07.2010 г. No 66н «О формах бухгалтерской отчётности организаций» (ред 06.04.2015)
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н (в ред. от 27.06.2016)).
3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 18 «Выручка» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н (в ред. от 27.06.2016)).
4. Башкатов В.В. Перспективы и практика внедрения МСФО в России / В.В. Башкатов, Д.С. Гущин // В сборнике: Актуальные проблемы экономики. Сборник статей Международной научно-практической конференции. – 2015. – С. 112-114.
5. Булаева А.В. Эффективность применения МСФО в России / Булаева А.В. // Вестник профессиональных бухгалтеров. - 2015. - № 6. – С. 6-11.
6. Палий В.Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности. М.: Инфра-М, 2015. – 506 с.

УДК 657.1.011.56

Я.О. Мосягина, Ю.И. Стародубцев
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

Актуальность. Бухгалтерия с давних времен считалась сердцем предприятия. Однако, несмотря на неизменность ее значимости, формы и способы ведения бухгалтерского учета менялись и эволюционировали. Трудоемкий процесс традиционного ручного учета был автоматизирован, компьютерные программы получили широкое распространение и, кажется, упростили бухгалтерскую работу. Эксперты Агентства стратегических инициатив и московской школы управления «Сколково» подготовили «Атлас новых профессий» в котором прописано, что отомрут такие профессии как: бухгалтера, турагента, менеджера по кредитам и др.

Цели и задачи работы. Цель данной работы – оценить эффективность внедрения комплекса программ.

Для решения поставленной цели выделены следующие задачи: рассчитать стоимость персонала, провести анализ эффективности внедрения инновационного программного обеспечения, выявить плюсы и минусы по внедрению программы.

В настоящее время работу бухгалтера можно разделить на интеллектуальную и рутинную работу. В будущем рутинную работу бухгалтера будет выполнять программа, в которую будут входить функции бухгалтера. Такие как, введение бухгалтерского и налогового учета; расчет зарплаты, налогов и взносов; подготовка отчетности; введение документооборота; расчет себестоимости продукции; расчеты с клиентами и поставщиками; учет имущества и основных средств организации и т.д. Интеллектуальную работу будет выполнять бухгалтера-программисты. Он занимается техническим обеспечением программы; внедрение и сопровождение комплексов программных и информационно-технических средств; автоматизация деятельности компании [2].

Стоимость этой программы будет изменяться в зависимости от динамики изменения системы налогообложения. Также в стоимость программы будет входить круглосуточная техническая поддержка; автоматические обновления программы; многопользовательский режим; защита персональных данных (техническая поддержка, юридическое сопровождение).

Таблица 1 - Расчет стоимости программы в год, руб.

	УСН	ЕНВД	ОСНО	ПСН
Стоимость самой программы	593 200	589 500	848 900	549 800
Стоимость защиты персональных данных	876 000	620 000	2 647 000	364 000
Стоимость ежегодного обновления ПО	511 379	508 189	731 810	473 965
Итого	1 980 579	1 717 689	4 227 710	1 387 765

В последующие года компания будет только оплачивать защиту персональных данных и ежегодное обновление ПО. Также в компаниях будут находиться по два человека для обслуживания программы, которые будут иметь образования бухгалтерТОа и программиста.

Рассмотрим, что выгоднее компании, бухгалтер или программа, которая будет заменять бухгалтера. В оплату труда бухгалтера входит: заработная плата сотрудника, премии, социальные пособия, отпускные. Пусть в компаниях будет общая система налогообложения, потому что стоимость программы по этой системе самая высокая.

Таблица 2 - Анализ эффективности внедрения инновационного программного обеспечения [3]

Показатель	Крупная компания	Маленькая фирма
Кол-во бухгалтеров	20	1
Оплата труда бухгалтера в том числе:	13 681 000	633 500
заработная плата	10 500 000	540 000
премия	500 000	25 000
социальные пособия	1 800 000	30 000
отпускные	881 000	38 500
Стоимость программы	4 227 710	4 227 710
Оплата бухгалтеров - программистов	2 240 000	2 240 000

По данным таблицы 2, можно сделать вывод, что крупной компании лучше использовать программу, чем держать в штате 20 бухгалтеров. Тем самым компания сэкономит 7 213 290 рублей в год на фонд оплаты труда. Если рассматривать маленькую фирму, то для нее целесообразно оставить бухгалтера, потому что фирма теряет 5 834 210 рублей. И даже если она будет использовать патентную систему налогообложения, то выгода от содержания штатного бухгалтера будет выше на 5 079 945 рублей.

Выпускники со специальностью "Бухгалтерский учет, анализ и аудит" после закачивания высшего учебного заведения могут идти работать сначала в маленькие фирмы для получения опыта и знаний в сфере бухгалтерии. В своей дальнейшей перспективе, они могут переходить в крупные компании при получение второго образования и работать на более высоком уровне. Высококвалифицированные бухгалтера, которые попали под сокращения из-за внедрение программы, им будут предоставлены курсы по программированию, а также места в крупные аудиторские компании.

Выпускники также смогут применять свои знания в крупных компаниях в качестве специалиста по обслуживанию программы.

Плюсами по внедрению программы является сократить мошенничество в сфере бухгалтерии. Минусами - увеличение безработицы на рынке труда по специальности "бухгалтер".

Выводы. Таким образом, каким бы выгодным не было введение инновационных технологий в сфере бухгалтерского учёта, профессия «бухгалтер» никогда не уйдёт в историю, будет модернизироваться, изменяться под влиянием новых технологий.

Высшее учебное заведение должны выпускать высококвалифицированных студентов, которые будут иметь знания не только в области бухгалтерии, а также знания программирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Облачная бухгалтерия – бухгалтерия будущего [Электр.ресурс] / Режим доступа: http://elib.fa.ru/art2015/bv4165.pdf/download/bv4165.pdf (Дата обращение 08.10.17)
2. Rabota.ru. Электронный ресурс. Режим доступа: https://spb.rabota.ru/ (Дата обращение 04.10.17);
3. HeadHunter.ru. Электронный ресурс. Режим доступа: https://spb.hh.ru/(Дата обращение 01.10.17).

УДК 657

Н.В. Неелова, М.Д. Бабенко
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

СРАВНЕНИЕ УЧЕТА ХЕДЖИРОВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПО МСФО (IAS) 39 "ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ: ПРИЗНАНИЕ И ОЦЕНКА" И МСФО (IFRS) 9 "ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ"

Введение. В современных условиях экономической деятельности любое предприятие сталкивается с большим числом рисков, связанных как с колебанием курсов валют и изменением процентных ставок, так и со множеством других различных факторов. По этой причине многие компании стали активно использовать инструменты хеджирования. Очень важно правильно подобрать данные инструменты и корректно отражать их в отчетности. В данной статье мы рассмотрим и сравним методику хеджирования денежных потоков по двум стандартам: МСФО (IAS) 39, который действует в настоящее время, и МСФО (IFRS) 9, вступающий в силу с 1 января 2018 года. Данная статья актуальна не только для компаний, применяющих Международные стандарты финансовой отчетности [1; 2; 3], но и для компаний, действующих согласно российским правилам бухгалтерского учета, так как в РПБУ требования к учету хеджирования отсутствуют, а в соответствие с пунктом 7.1 ПБУ 1/2008, если по определенному вопросу в нормативных правовых актах не установлены способы ведения бухгалтерского учета, то при формировании учетной политики осуществляется разработка организацией соответствующего способа, исходя из МСФО [4].

Основная часть анализа. Хеджирование представляет собой операцию купли-продажи специальных финансовых инструментов, с помощью которой полностью или частично компенсируют потери от изменения стоимости хеджируемого объекта или олицетворяемого с ним денежного потока [5]. Какова же цель учета хеджирования? МСФО (IFRS) 9 трактует ее как отражение в финансовой отчетности компании результатов ее деятельности по управлению рисками, которая предусматривает применение "финансовых инструментов для управления позициями по определенным рискам, которые могли бы повлиять на прибыль или убыток (либо прочий совокупный доход)" [6]. Также учет хеджирования часто рассматривается как "устраняющий" недостатки требований учета, которые иначе бы применялись бы к каждому из участвующих в операции хеджирования инструментов. Таким образом, в различных ситуациях введение такого учета поможет устранить: оценочные разницы, разницы по отражению финансовых результатов, разницы вследствие различных принципов признания в балансе, разницы вследствие существования инструментов [7].

В обоих стандартах различают 3 вида отношений хеджирования: хеджирование справедливой стоимости, хеджирование денежных потоков и хеджирование чистой инвестиции в иностранное подразделение [6; 8].

В данной статье мы рассмотрим хеджирование денежных потоков - это операция хеджирования риска изменений денежных потоков, которые могут повлиять на величину прибыли и убытка за период или вызваны риском, ассоциируемым либо с признанным активом (обязательством), либо с планируемой сделкой, имеющей высокую вероятность реализации [9].

В новом стандарте перечень объектов хеджирования претерпел небольшие изменения: МСФО (IFRS) 9 дает возможность хеджирования не только объекта целиком, но и отдельных компонентов риска нефинансовых статей, если они могут быть идентифицированы и оценены [6]. Также, по сравнению с МСФО (IAS) 39, расширен список инструментов хеджирования, разрешенных для использования: теперь непроизводные финансовые активы или обязательства можно использовать не только для хеджирования валютного риска, если они

оцениваются по справедливой стоимости через прибыль или убыток [6]. Если не использовать специальный учет хеджирования, то объект и инструмент хеджирования будут отражаться в соответствии со своими стандартами, что приводит к высокой волатильности финансовых результатов, так как изменения справедливой стоимости производного инструмента и объекта хеджирования будут отражаться в отчете о прибылях и убытках в разное время. Чтобы избежать этого, можно применять учет хеджирования при выполнении следующих условий:

1. Предприятие должно подготовить письменную документацию по сделке хеджирования, где необходимо указать:

- что является инструментом хеджирования, объектом хеджирования, риском, в отношении которого осуществляется хеджирование;
- цель управления риском и что представляет собой стратегия хеджирования;
- способы оценки эффективности инструмента хеджирования, а также обозначить их перспективное и ретроспективное применение.

2. Предприятие должно обосновать эффективность хеджирования и то, что эффективность сделки можно надежно оценить.

Итак, для хеджирования денежных потоков предусмотрен следующий порядок учета: "часть прибыли или убытка по инструменту хеджирования, которая определяется как эффективное хеджирование", компания признает в прочем совокупном доходе, а неэффективную часть прибыли или убытка по инструменту хеджирования - в составе прибыли или убытка. Оценка эффективности является одним из самых сложных аспектов МСФО (IAS) 39. Это может быть чрезвычайно сложной задачей с использованием сложных статистических методов и моделей оценки, опыт применения которых у большинства бухгалтеров ограничен. Таким образом, существует вероятность того, что на практике будут иметь место различные интерпретации приемлемого метода оценки эффективности. МСФО (IAS) 39 требует проверять хеджирование на эффективность как перспективно, так и ретроспективно. Хеджирование будет считаться высокоэффективным только если находится в пределах 80-125% [8; 7]. Эффективность анализируется путем расчета коэффициента изменения справедливой стоимости или денежных потоков по объекту хеджирования к изменению справедливой стоимости или денежных потоков по инструменту хеджирования. В соответствие с положениями нового стандарта проверка хеджирования на эффективность значительно упростилась и приблизилась к оценке рисков менеджментом компании. МСФО (IFRS) 9 отменяет требование к результатам тестирования эффективности хеджирования, количественная оценка больше не требуется, при этом можно использовать информацию, подготовленную для внутренних целей [6].

Что касается отдельного компонента капитала, связанного с хеджируемой статьей, то он должен быть скорректирован до наименьшего из значений: "накопленной величины прибыли или убытка по инструменту хеджирования с момента начала хеджирования и накопленной величины изменения справедливой стоимости объекта хеджирования с момента начала хеджирования" [6; 8]. Оставшаяся часть дохода или расхода по инструменту хеджирования признается в составе прибыли или убытка [6; 8].

Изменения в новом стандарте коснулись также случая, когда хеджируемая прогнозируемая сделка имеет своим результатом признание нефинансового актива или обязательства (или прогнозируемая сделка с нефинансовым активом или обязательством становится договорным обязательством, к которому применяется учет хеджирования по справедливой стоимости). Согласно МСФО (IAS) 39, компания может перенести соответствующие доходы и расходы, признанные непосредственно в капитале, в отчет о прибылях и убытках в том же отчетном периоде, в течение которого приобретенный актив или принятое обязательство оказывали влияние на доходы и расходы (реклассификационная корректировка) [8]. Также она имеет возможность исключить соответствующие доходы и

расходы, которые были признаны в капитале, и включить эти суммы в балансовую стоимость актива или обязательства в качестве "базисной корректировки" [8]. С выходом нового стандарта у организации останется возможность только исключить указанную сумму из состава резерва хеджирования денежных потоков и включить ее непосредственно в первоначальную стоимость или иную оценку балансовой стоимости соответствующего актива или обязательства [6]. Эта сумма отражается в составе прибыли или убытков одновременно с отражением объекта хеджирования в прибылях или убытках в соответствие с обычным учетом такого объекта хеджирования. Данная корректировка не является реклассификационной корректировкой и, следовательно, не оказывает влияния на прочий совокупный доход. Вопрос ее классификации остается актуальным: как идентифицировать эту корректировку? Она изменяет величину капитала, но не влияет на совокупный доход и не является операцией с собственниками. Это противоречит определению "совокупного дохода" как изменения в капитале, отличного от изменений из-за операций с собственниками (пункт 7 МСФО (IAS) 1 "Представление финансовой отчетности"). Мы полагаем, что было бы более целесообразно не исключать "базисную корректировку" из изменений прочего совокупного дохода, как это было ранее на практике.

Вывод. В основных аспектах, таких как документирование учета хеджирования, добровольность применения учета хеджирования, определения объектов и инструментов хеджирования, требования нового стандарта не отличаются от МСФО (IAS) 39. Тем не менее, те изменения и корректировки, которые он получил с учетом практики управления рисками, представляют с собой значительное улучшение в этой области.

Работа выполнена с использованием справочной системы "КонсультантПлюс".

ЛИТЕРАТУРА

1. Неелова Н.В. Институт консолидированной финансовой отчетности в Российской Федерации // Аудитор. 2016. Т.2. №5. С. 19-29.
2. Неелова Н.В. Составление консолидированной МСФО-отчетности корпоративными негосударственными пенсионными фондами // Сибирская финансовая школа. 2015. №6 (113). С. 170-174.
3. Неелова Н.В. Особенности консолидации пенсионных планов и пенсионных фондов группы предприятий в соответствии с МСФО // Аудитор. -2015. -№3 (241). -С. 57-64.
4. Положение по бухгалтерскому учету "Учетная политика организаций" (ПБУ 1/2008) (в ред. от 06.04.2015 N 57н, от 28.04.2017 N 69н).
5. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. - 3-е изд., перераб. и доп. - Москва: Проспект, 2017. - 1104 с.
6. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 9 "Финансовые инструменты" (в ред. от 27.06.2016 №98н).
7. Применение МСФО: в 5 ч. / Пер. с англ. - 3-е изд., перераб. и доп. / Майк Бонэм [и др.]. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. 600 с.
8. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 39 "Финансовые инструменты: признание и оценка" (в ред. от 27.06.2016 №98н).
9. Войтков, В. Применение специальных правил при учете сделок хеджирования. // МСФО на практике. 2012. №5.

УДК 336.025

В.Н. Саенко, М.А. Нагапетян
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ ПУТЕМ ПРИМЕНЕНИЯ РЕГРЕССИВНОЙ НАЛОГОВОЙ СТАВКИ

Актуальность. Государственная налоговая система существенным образом влияет на предпринимательскую деятельность и меры налогового порядка играют важную роль в стимулировании предпринимательства. Подразумевается, прежде всего, что такая система налогообложения призвана быть щадящей – не тормозящей развитие экономики. Если предположить, что нынешняя система налогообложения такому критерию не вполне отвечает, то тогда возникает потребность в доведение текущего положения до желаемого состояния.

Методы исследования. Среди методов, которыми возможно пользоваться при работе с налогообложение и которые использовались в ходе исследования были: анализ, прогноз, сравнение и измерение. Для оценки результатов внедрения предложений следует использовать потенциал налогового декларирования и существующего налогового контроля.

Цели и задачи работы. Целью работы является разработка методов по увеличения собираемости налогов через стимулирование экономики и налогоплательщиков.

Задачами, которые необходимо решить были изучение истории применения налоговый ставок в Российской Федерации, изучения опыт применения регрессивной ставки налогообложения, внесение предложений по совершенствованию налогообложения.

До 2001 года в России была установлена трехуровневая , а до этого до 1998 года шестиуровневая прогрессивная шкала налогообложения, что представлено в таблицах 1 и 2 [1].

Таблица 1 Ставки подоходного налога с доходов, полученных с 01.01.1998

Размер облагаемого дохода	Ставка налога
До 20 000 руб.	12 %
От 20 001 до 40 000 руб.	2400 руб. + 15 % с суммы, превышающей 20 000 руб.
От 40 001 до 60 000 руб.	5400 руб. + 20 % с суммы, превышающей 40 000 руб.
От 60 001 до 80 000 руб.	9400 руб. + 25 % с суммы, превышающей 60 000 руб.
От 80 001 до 100 000 руб.	14 400 руб. + 30 % с суммы, превышающей 80 000 руб.
От 100 001 руб. и больше	20 400 руб. + 35 % с суммы, превышающей 100 000 руб.

Таблица 2 Ставки подоходного налога с доходов, полученных с 01.01.2000

Размер облагаемого дохода	Ставка налога
До 50 000 руб.	12 %
От 50 001 до 150 000 руб.	6000 руб. + 20 % с суммы, превышающей 50 000 руб.
От 150 001 и выше	26 000 руб. + 30 % с суммы, превышающей 150 000 руб.

Часто исследователями и экономистами, ориентированными на социальное развитие и политику максимальных налогов и большого бюджета утверждается, что наиболее подходящая шкала налогообложения для всестороннего экономического развития государства - прогрессивная. Однако статистика полученная в 2010 году и демонстрирующая налоговый

поступления после установления пропорциональной шкалы говорят о том, что по крайней мере в Российской Федерации в определенный временной отрезок денежные средства собирались в положительной динамике и, что важнее в большем количестве, чем до введения такой шкалы [2].

Но даже пропорциональная шкала не смогла помочь в борьбе с теневой экономикой, можно заявить, что пропорциональная шкала является неэффективной и не позволяющей реализовать экономике весь свой потенциал.

Предложение заключено в переходе действующей налоговой системы с пропорциональной шкалы исчисления налогов на регрессивную. На текущий момент прямых регрессивных налогов не существует. Регрессивными можно условно назвать например акцизы, поскольку доля уплачиваемого налога связана с доходами налогоплательщика.

Положительный результат введения регрессивной шкалы связан с тем, что в случае если более коммерчески успешные предприятия и граждане будут платить меньшие налоги это приведет к тому, что налоговая система станет стимулировать к повышению прибыли и потенциальной налоговой базы, поощрения наиболее привлекательных для потребителей предприятий и, кроме того, избавит компании от необходимости укрывать доходы, что приведет к снижению уровня бизнеса, находящегося в тени. За счет сэкономленных на налогах средств предприятия смогут вложить средства в развитие предприятий.

Одной из слабых сторон регрессивной шкалы считается риск обнищания бедных граждан и малого бизнеса. Учитывая это и в целях недопущения переложения налогового бремени на налогоплательщиков неспособных его нести предлагается пропорциональный подход к исчислению налоговой ставки. Это означает, что новые ставки начнут действовать с определенного размера прибыли. Таким образом, для бедных слоев населения ставка останется на прежнем уровне и они не будут подвержены риску.

Предполагается переход на регрессивную шкалу по двум ключевым налогам: НДФЛ и налог на прибыль организаций.

Стартовая ставка по НДФЛ останется в размере 13%, а снижение возможно до 8 %. Снижение поступлений не возникает согласно ожиданиям выхода из "теневого" бизнеса предприятий и разрешения главной проблемы - неуплаты налогов. Предлагаемый размер НДФЛ представлен в таблице 3.

При успешном внедрении регрессивной ставки ожидается рост общих налоговых поступлений, развитие предприятий, привлечение капитала и инвестиций. В дальнейшем результаты исследования будет возможно использовать в качестве площадки для внедрения в России политики малого бюджета

Таблица 3 - Регрессивная шкала для расчета НДФЛ

Налогооблагаемый доход руб.	Размер ставки
> 1 000 000	8,5 %
500 001 - 1 000 000	9,5 %
250 001 - 500 000	10,5 %
100 001 - 250 000	11,5 %
60 000 - 100 000	12,5 %
< 60 000	13 %

Среди преимуществ регрессивных налогов есть и социальное воздействие ввиду того, что они улучшают качество жизни населения поощряя успешных граждан к расширению бизнеса и созданию рабочих мест. Также низкое налоговое бремя на прибыль создает привлекательный инвестиционный фон для привлечения в том числе притока иностранного капитала в государство.

В качестве примера снижения ставки при увеличении доходов можно привести США, в которой при существующей прогрессивной шкале налогообложения налоговая ставка при достижении определенной отметки снижается, что продемонстрировано в таблице 4 [3].

Таблица 4 - Ставки подоходного налога в США

Налогооблагаемый доход, долл.	Налоговые ставки, %
0 - 17 850	15
17 851 - 43 150	28
43 151 - 89 560	33
>89 560	28

В результате анализа налоговых ставок была обнаружена зависимость между шкалой налогообложения и степенью теневизации рынка, что говорит, во-первых, о низкой налоговой культуре на современном этапе и во-вторых о необходимости использования этой зависимости при формировании и реформировании налоговой политики.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Информационно-правовой портал Гарант-ру. История изменений шкалы налогообложения [Электронный ресурс] Режим доступа :http://www.garant.ru/infografika/621831/ (Дата обращения 10.05.2017).
2. Налоговое регулирование: динамика структуры бюджета и налоговой нагрузки на экономику страны: научная статья / С.Г. Зеленская, Б.Г. Преображенский. - Регион- система, экономика, управление, 2010. - 34-38 с.
3. Налоговые системы зарубежных стран: учебно-методическое пособие / Л.В. Попова, И.А. Дрожжина, Б.Г. Маслов.- М.: Дело и Сервис, 2015. - 368 с.

УДК 657.6

О.Б. Тихонович
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

АКТУАЛЬНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ МСФО В РОССИИ И ВЛИЯНИЕ НА СЕКТОР АУДИТОРСКИХ УСЛУГ

Международные стандарты финансовой отчётности (англ. International Financial Reporting Standards) — набор стандартов и приложений к ним, формулирующих правила составления финансовой отчётности в развитых странах мира.

Актуальность данного исследования объясняется необходимостью понимания опыта развитых стран мира в применении МСФО, построении достоверного прогноза относительно применения международных стандартов в России, а также влиянием вышеперечисленных факторов на проведение аудиторских процедур и развитие услуг внешнего аудита в будущем.

Целью исследования является определение влияния обязательного применения МСФО на проведение аудиторских процедур в России. Основные задачи включают в себя поэтапное описание методики исследования, а именно: анализ внедрения МСФО на примере стран ЕС, рассмотрение процесса поэтапного внедрения МСФО в России, а также составление прогноза на 2017-2019 гг. (на основе актуального анализа доли российских компаний, составляющих отчетность по МСФО и анализа выручки крупнейших аудиторских компаний).

Ранее российскими и зарубежными учеными были проведены исследования относительно взаимосвязанных направлений развития подхода к составлению финансовой отчетности – это внедрение стандартов МСФО в странах и их применение компаниями для составления финансовой отчетности. Классификацией стандартов занимались такие зарубежные исследователи, как А. Аренс, Р. Адамс, Д. Робертсон, Г. Дженик, М. Хирш и другие. Подход к применению МСФО в России описывали в своих трудах такие ученые, как Р.А. Алборов, К.А. Гайдаров, Е.В. Зубова, М.В. Мельник, М.Л. Макальская, Н.И. Ковалева и другие отечественные исследователи [3].

Процесс принятия принципов в каждой стране построен индивидуально: он основывается на принятых ранее национальных стандартах, а также на процессе последовательного одобрения внедрения международных стандартов. В настоящее время МСФО используется в большинстве развитых стран мира для подготовки финансовой отчетности. Рассмотрим внедрение МСФО и его последствия на примере стран Европы.

В Европе процесс одобрения и применения международных стандартов начался значительно раньше, чем в России. В 2002 году Евросоюз одобрил Положение об МСФО (IAS Regulation), которое распространилось на 28 стран-участников ЕС, а также было принято в Швейцарии. Основное требование Положения заключалось в том, что, начиная с 2005 года, все компании, зарегистрированные в странах ЕС и чьи акции обращаются на биржах, должны применять требования МСФО при подготовке консолидированной финансовой отчетности. Процесс внедрения МСФО до сих пор не завершен, поскольку по состояния на начало 2017 года ЕС утвердило принятие всех МСФО за исключением некоторых.

Согласно данным исследования о реакции на обязательное применение МСФО в Европейских странах, когда МСФО в ЕС вступило в силу в 2005 году, 2580 фирм ЕС (35%) не применяли МСФО. В 2007 году процент не применяющих МСФО упал до 20%. К 2009 году большинство компаний применяли МСФО для составления отчетности (82,2%), а доля неприсоединившихся составила всего 17,8% [4]. Таким образом, мы наблюдаем долгосрочное и последовательное внедрение стандартов в странах ЕС.

В России процесс принятия МСФО начался значительно позже, чем в странах ЕС. Данный процесс будет также проходить постепенно и в течение достаточно длительного срока. Следует отметить, что государственные инициативы по введению новый стандартов основаны, в основном, на формировании сбалансированного государственного бюджета [4], что требует отдельного рассмотрения в рамках институционального подхода и планируется для рассмотрения автором в последующих исследованиях.

Основные положения МСФО вводятся на территории РФ в соответствии Постановлением Правительства РФ от 25 февраля 2011 года № 107, и приказами Минфина России (Таблица 1). Государством было установлено поэтапное вступление принципов МСФО в силу [1]:

1 этап: применение МСФО на добровольной основе (применения некоторых стандартов с 19 февраля и 29 июля 2016 года)

2 этап: обязательное применение МСФО на территории РФ (Таблица 1).

Рассмотрим поэтапное применение МСФО в России на основе принятия обязательных стандартов МСФО в Таблице 1.

Таблица 1 – Нормативные документы по вводу обязательного применения МСФО

Нормативный документ	Дата начала применения	Стандарты МСФО (IFRS, IAS)
Приказ Минфина РФ от 27 июня 2016 года № 98н	1 января 2018	IFRS — № 1, 3, 4, 5, 7, 13; IAS — № 1, 2, 8, 10, 12, 16, 20, 21, 23, 28, 32–34, 36–40

Нормативный документ	Датаначала применения	Стандарты МСФО (IFRS, IAS)
Приказ Минфина РФ от 23 ноября 2016 года № 215н	1 января 2018	IFRS — № 2
Приказ Минфина РФ от 14 сентября 2016 года № 156н	1 января 2018	IFRS — № 15
Приказ Минфина РФ от 11 июля 2016 № 111н	1 января 2019	IFRS — № 1, 3, 4, 7, 9 (в редакции 2014 года) IAS — № 1, 2, 7, 12, 16, 21, 23, 32, 37–41

Источник: составлено автором на основе данных [3]

Таким образом, срок добровольного применения МСФО в России, который также можно назвать пробным применением, составляет 2 года (2016-2017 гг.), а начиная с 2018 - 2019 гг. компании, определенные в Федеральном Законе № 208, обязаны составлять финансовую отчетность в соответствии с международными стандартами.

Рассмотрим влияние внедрения международных стандартов на оказание услуг внешнего аудита. Описанные выше требования к составлению отчетности по МСФО привели к тому, что в последнее время в России существенно возросли объемы аудита отчетности холдинговых компаний, составляемой в соответствии с МСФО.

Согласно определению вознаграждения аудита, стоимость аудиторских услуг формируется за счет следующих факторов: уровень знаний, необходимый для целей аудиторской проверки; степень ответственности аудитора; выполненный объем работ в ходе проверки, исходя из организационной структуры аудируемого лица и объема документооборота; время, затраченное для оказания аудиторских услуг [2]. Исходя из этого заключим, что при увеличении компаний, применяющих МСФО для составления финансовой отчетности, увеличится объем оказываемых аудиторских услуг и, соответственно, увеличится выручка от услуг внешнего аудита.

На Рисунке 1 рассмотрена зависимость таких показателей, как доля компаний, составляющих отчетность по МСФО (% от крупнейших российских компаний), и выручка 25 крупнейших аудиторских компаний России от оказания аудиторских услуг (тыс. руб.) за 2010-2016 гг, На основе вышеперечисленных данных построен прогноз на период до 2019 года.

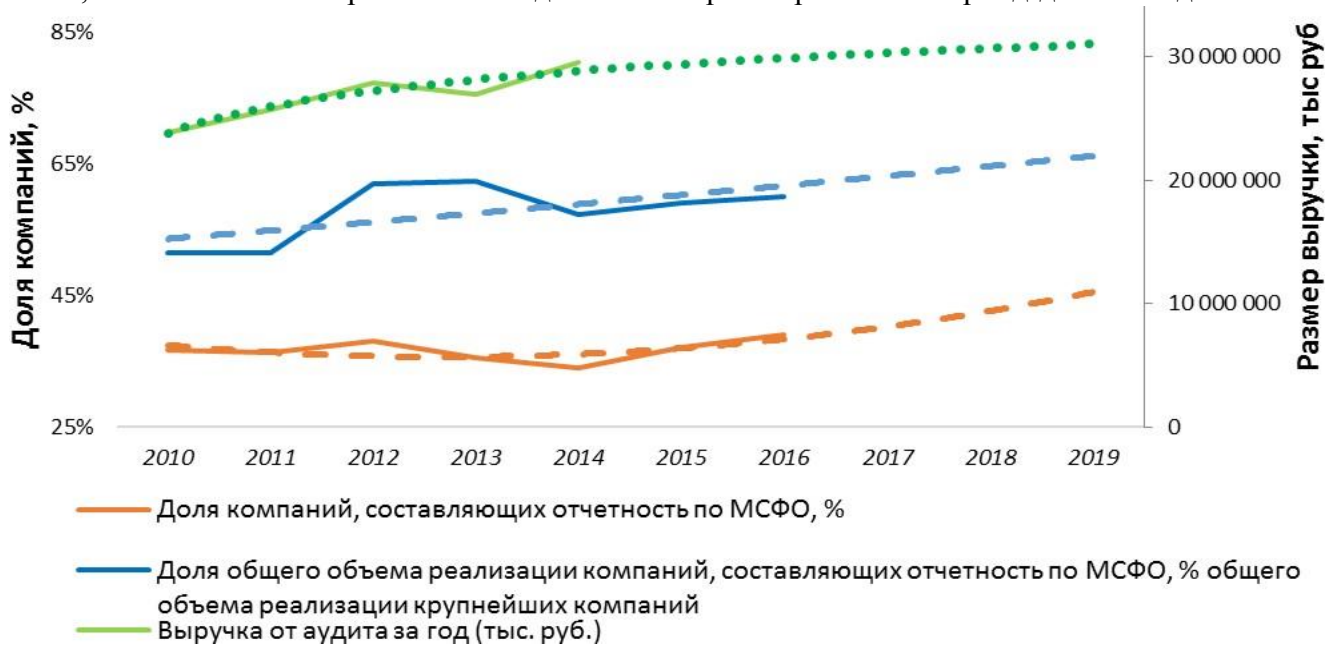


Рисунок 1 - Сопоставление параметров исследования и прогноз до 2019 г.
Источник: составлено автором на основании данных: https://raexpert.ru

Анализ данных показывает, что увеличение выручки от оказания услуг внешнего аудита связано с увеличением объема проведенных аудиторских процедур, напрямую зависящих от применения компаниями стандартов МСФО. Согласно построенному прогнозу доля компаний, составляющих отчетность по МСФО, к 2019 году увеличится на 5-7 % в то время, как выручка крупнейших аудиторских компаний от оказываемых услуг внешнего аудита вырастет в среднем на 5 млрд рублей.

Таким образом, проанализировав процесс перехода на МСФО в Европе и рассмотрев первый этап внедрения МСФО в России, мы пришли к выводу, что процесс МСФО в России будет проходить поэтапно, в течение длительного времени и при обязательном сближении национальных стандартов учета с международными. Мы определили, что в ближайшие годы будет постепенно расти доля компаний, применяющих МСФО, в связи с чем выручка от оказания аудиторских услуг также будет постепенно увеличиваться. Данный прогноз будет полезен составителям финансовой отчетности, государственным органам, а также аудиторским компаниям при составлении среднесрочных планов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Постановление Правительства РФ от 25.02.2011 N 107 (ред. от 26.08.2013) "Об утверждении Положения о признании Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории РФ". URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_111243/ (дата обращения: 01.10.2017)
2. Антышева Е.Р. Аудиторский риск и вознаграждение аудитора // УЭкС. 2015. №5 (77). URL: http://cyberleninka.ru/article/n/auditorskiy-risk-i-voznagrazhdenie-auditora (дата обращения: 02.10.2017)
3. Булаева А.В. Эффективность применения МСФО в России // Вестник профессиональных бухгалтеров. 2015. №6. URL: https://www.ipbr.org/vestnik/editions/2015/6/bulaeva/ (дата обращения: 05.10.2017)
4. G. Pownall, M. Wieczynska Mandatory Adoption of IFRS in the European Union: Implementation, Enforcement, Incentives, and Compliance. URL: https://business.fiu.edu/academic-departments/accounting/pdf/EU_IFRS_9_11.pdf (дата обращения: 02.10.2017)
1. Архив рэнкингов RAEX. URL: https://raexpert.ru/ratings/auditors/ (дата обращения: 05.10.2017)

УДК 657

И.Н. Томшинская, Т.А. Михайлова
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ВЛИЯНИЕ МЕТОДИКИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА РЕЗУЛЬТАТЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

В настоящее время бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах играют особую роль в инвестиционной привлекательности компании, так как выводы и показатели зависят от методики бухгалтерского учета. Выявляя проблемные места в отчетности, можно обратить внимание на соответствующие пробелы в деятельности компании и путем принятия новых управленческих решений их устранить. Это обуславливает актуальность выбранной темы, поэтому была поставлена цель изучить вариативность баланса и отчета о финансовых результатах более подробно. Для реализации поставленной цели было решено осуществить литературный обзор по исследуемой тематике, рассмотреть вариативность оценки финансовых результатов на примере конкретной организации ООО «Прогресс Строй»,

сделать выводы на основе произведенных расчетов. В работе применялись такие методы как индукция, дедукция, анализ, синтез.

Изучение литературы по данной теме позволяет с уверенностью заявить, что финансовая отчетность – это упрощенная модель фирмы. Бухгалтер посредством знаков и символов обрабатывает поступившую к нему первичную информацию. Происходит первое информационное преломление, так как любой знак и символ приводит к искажению действительности [1]. Затем происходит второе информационное преломление в тот момент, когда создается бухгалтерская отчетность. Третье информационное преломление имеет место, когда производится анализ отчетности, ведь каждый аналитик использует при анализе свои методы. И, наконец, четвертое преломление возникает в момент принятия управленческих решений, ведь каждый пользователь трактует отчетность по-своему в зависимости от своих интересов. То, что информация, попавшая в бухгалтерскую отчетность, кодируется посредством системы двойной записи, обусловливает некоторое несовершенство отчетности.

А перечисленные информационные преломления обусловливают вариативность трактовок финансовой отчетности и противоречия при анализе.

Н.В. Генералова и Н.А. Соколова в своей статье «отмечают, что фактором, оказывающим влияние на вариативность методологии учета является приоритетный пользователь»[1]. Конфликт интересов пользователей бухгалтерской информации заключается в противоречии задач представления информации о платежеспособности и рентабельности компании.

Однако имеют место два момента: с одной стороны, бухгалтерская отчетность является источником информации для внешних пользователей - инвесторов, кредиторов, финансовых аналитиков, государственных органов, и в данном случае говоря об отчетности, можно отметить, что ее можно варьировать посредством выбора методологии учета, приспосабливая для интересов того или иного пользователя и целью получения необходимых показателей; а с другой стороны, бухгалтерская отчетность служит источником информации для внутренних пользователей, которые могут посредством анализа показателей отчетности сделать вывод о слабых местах в деятельности организации и принять абсолютно реальные управленческие решения, касающиеся не просто методов учетной политики, с помощью которых можно добиться тех или иных результатов, а направленные на политику ведения дел в организации (например, решение об изменении объема продаж, решение о привлечении заемных источников и т.д.), которые повлекут за собой и изменение отчетности, поскольку с помощью бухгалтерского учета фиксируются реально происходящие события, и если на предприятии начинает происходить что-то новое, то и картина о предприятии будет абсолютно другая.

Что касается вариативности отчетности с помощью использования различных методов учетной политики, то здесь следует отметить, что путем совмещения в учетной политике тех или иных комбинаций учета запасов, амортизации основных средств, можно добиться в итоге при определенных условиях максимального либо минимального финансового результата. Нечитайло А.И. выделяет способы учетной политики, которые могут привести к разным показателям финансовой отчетности. Эти способы представлены в таблице 1 ниже.

Таблица 1 - Сочетание элементов, позволяющих сформировать как максимальную, так и минимальную величину финансового результата [2]

Способ учетной политики	Способы для достижения максимального финансового результата	Способы для достижения минимального финансового результата
Способы начисления амортизации основных средств	Линейный способ	Нелинейные методы
Способы оценки материальных ресурсов, включаемых в затраты производства	ФИФО	По средней себестоимости

По ООО «Прогресс Строй» было построено несколько отчетов о финансовых результатах, данные в которых были рассчитаны путем применения различных вариантов сочетания способов учетной политики (см. таблицу 2).

Таблица 2 – Варианты показателей в различных отчетах о финансовых результатах

Наименование показателя	Текущий отчет о финансовых результатах	Отчет с максимальным финансовым результатом	Отчет с минимальным финансовым результатом
Себестоимость продаж	31 224	31 255	31 597
Валовая прибыль	3844	3813	3471
Прибыль (убыток) от продаж	72	41	(301)
Прибыль(убыток) до налогообложения	590	559	217
Текущий налог на прибыль	115	112	43
Чистая прибыль	470	447	212

В текущем отчете о финансовых результатах ООО «Прогресс Строй» использовался линейный метод начисления амортизации основных средств и метод списания материалов по методу средней [3]. Пересчет списания запасов по методу ФИФО позволил увеличить материальные затраты с 3 922 572 руб. до 3 953 757 руб., что привело к изменению себестоимости на 31 185 руб. В сочетании с линейным методом амортизации основных средств метод ФИФО должен был дать сумму чистой прибыли, превышающую значение чистой прибыли в текущем отчете о финансовых результатах. Однако этого не произошло. Причина кроется в том, что метод ФИФО дает максимальный финансовый результат в случае постоянного повышения цен. Цены на материалы, которые использовало в своей деятельности ООО «Прогресс Строй», то росли, то снижались, соответственно, получился финансовый результат, равный 447 000 руб. Пересчет амортизации методом списания по сумме чисел лет срока полезного использования позволяет увеличивать затраты на амортизацию в первые годы эксплуатации объекта и получить в первые годы его эксплуатации более низкий финансовый результат. В то же время, данный способ позволяет списать в итоге всю стоимость основного средства, что является неоспоримым преимуществом данного нелинейного метода по сравнению с методом уменьшаемого остатка. Сочетание метода начисления амортизации по сумме чисел лет срока полезного использования с методом списания запасов по методу средней дало финансовый результат, равный 212 000 руб. А что касается выводов, которые может сделать руководство на основе бухгалтерской отчетности и управленческих решений по поводу работы организации, которые оно может принять, то стоит сказать, что поскольку доля собственных источников финансирования у ООО «Прогресс Строй» составляет всего лишь 4% и дополнительным источником финансирования выступает кредиторская задолженность, то, возможно, имеет смысл взять краткосрочный кредит.

Итак, в данной статье была рассмотрена вариативность бухгалтерской отчетности ООО «Прогресс Строй» путем применения разных комбинаций способов учетной политики. Было отмечено, что финансовая отчетность – это модель, которая не может отражать информацию без искажений, но зато с помощью выбора методологии учета можно получать различные показатели отчетности, которые будут интересны разным группам пользователей и на основе которых пользователи смогут принимать соответствующие решения. Внутренние пользователи отчетности смогут увидеть реальное положение дел в своей организации и принять меры по изменению деятельности компании с целью улучшения текущей ситуации, и, как следствие, получения новых более оптимистичных показателей в балансе и отчете о

финансовых результатах. В связи с перечисленным выше, значение бухгалтерской отчетности сложно переоценить.

ЛИТЕРАТУРА

1. Генералова Н.В., Соколова Н.А. Вариативность интерпретации бухгалтерской информации// Вестник СПбГУ. – 2012. - №1. – С.175 – 180.
2. Нечитайло А.Н. Бухгалтерский и налоговый учет прибыли. - Спб.: Изд-во: Юридический центр Пресс, 2003. – 410 с.
3. Сайт ООО «Прогресс Строй» [Электронный ресурс] URL: https://www.k-agent.ru/catalog/7805613316-1137847053706 (Дата обращения 11.10.17)

УДК 336.22

В.А. Шадринов, А.А. Копачев
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

КРИТЕРИИ БЛАГОНАДЕЖНОСТИ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКА

Налог – это обязательный индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.[1]

Налогообложение — это закрепленная действующим законодательством процедураустановления, взимания и уплаты налогов и сборов, которая включает в себя определение видов, величин и ставок налоговых платежей, порядок их уплаты различными субъектами. Эта процедура в Российской Федерации регламентируется законодательством о налогах и сборах. Оно регулирует властные отношения по установлению, введению и взиманию налогов и сборов в Российской Федерации. Также оно применяется к отношениям, возникающим в процессе осуществления налогового контроля, обжалования актов налоговых органов, действий (бездействия) их должностных лиц и привлечения к ответственности за совершение налогового правонарушения.

Налоги – это необходимые аспекты государственного управления в целом, т.к. они выступают главным источником финансирования государства, главным источником его доходов. Но налоги выполняют не только эту задачу, в социалистических странах они также оказывают крайне сильное воздействие на производство, на его иерархию в целом, играют важную роль в научном и техническом прогрессах.

Особенности налогообложения издревле волновали великих мыслителей, управленцев, государственных деятелей, философов и самых разных представителей экономических учений. Бенджамин Франклин утверждал, что в этом мире неизбежны только смерть и налоги. Немецкий философ Новалис считал, что гражданин должен платить налоги с тем же чувством, с каким влюбленный дарит своей возлюбленной подарки. Екатерина II Великая, рассуждая о налогах, выражала мнение, что налоги для государства – то же, что паруса для корабля. Они служат тому, чтобы скорее ввести его в гавань, а не тому, чтобы завалить его своим бременем или держать всегда в открытом море и чтоб, наконец, потопить его. Таким образом, справедливо заметить, что налоговая жила является незаменимой артерией для финансового организма государства.

В условиях современной экономики уделяется достаточно большое внимание самому процессу налогообложения. В том числе и потому, что за всю историю существования налогов процесс налогообложения не всегда являлся добровольным. Но добросовестным

налогоплательщиком считался гражданин, который своевременно и в полном объеме выполнял свои налоговые обязательства перед государством.

В настоящее время в нашей стране добросовестным считается налогоплательщик, имеющий хорошую репутацию у налоговых органов в отношении исполнения им обязанностей, которые предусмотрены НК РФ. А именно тот, кто в целях снижения суммы уплачиваемых налогов использует только законно установленные способы, вовремя и в полном объеме уплачивает налоговые платежи, сдает в срок всю необходимую отчетность, своевременно и полно отвечает на запросы налоговых органов, беспрепятственно предоставляет доступ к информации, необходимой для налогового контроля. В целях защиты данной репутации НК РФ предусматривает некоторые льготы данной группе налогоплательщиков. А именно то, что добросовестность налогоплательщика не ставится под сомнение, если нет доказательств обратного[2], в ситуациях, недостаточно четко прописанных в нормативных актах, приоритет отдается позиции налогоплательщика[3], налогоплательщик имеет право не только на подачу возражений в ИФНС, но и на обжалование ее действий и решений в вышестоящих налоговых органах и суде.[4]

Известно, что за соблюдение законов и порядков, установленных государством, объем льгот и привилегий крайне редко соответствует объему и мере наказаний, санкций, которые накладываются государством на граждан в случае несоблюдения соответствующих законов и порядков. С помощью этого принципа осуществляется государственный контроль над обществом, который наиболее ярко выражался в образе государственного управления СССР.

Таким образом, в первую очередь, исходя из вышесказанного, гражданам необходимо знать и понимать не столько критерии добросовестного налогоплательщика, сколько признаки недобросовестности налогоплательщика Российской Федерации.

Необоснованная налоговая выгода — снижение налогового бремени с применением законодательно запрещенных способов или экономически неоправданных действий (нереальность операций, подмена их содержания, неоправданность затрат, работа с сомнительными контрагентами).[5] Необоснованность налоговой выгоды устанавливается по совокупности обстоятельств, сопровождающих факты ее получения, и должна быть доказана документально. Получение гражданином необоснованной налоговой выгоды не всегда очевидно. Однако существует ряд факторов, подтверждающих ее наличие. Данные факторы привлекут более пристальное внимание к налогоплательщику при проверке. К ним относятся: небольшой срок существования налогоплательщика, признаки взаимозависимости с контрагентом, отклонение условий совершения сделки от обычных, привлечение посредников, наличие налоговых правонарушений, нестандартность платежных операций. Также отмечаются иные признаки недобросовестности: высокая доля расходов, появление в отчетности убытков, низкий уровень заработной платы по сравнению со среднеотраслевыми показателями, низкий уровень налоговой нагрузки и рентабельности, наличие риска выхода за пределы ограничений, установленных для применения специальных режимов, неоправданное взаимодействие с контрагентами через цепочку промежуточных лиц, высокий налоговый риск при осуществлении операций, частая смена места постановки на налоговый учет, непредставление документов и пояснений по запросам ИФНС, нарушение сроков хранения документов.

Сбор доказательств, свидетельствующих о недобросовестности налогоплательщика и получении им необоснованной налоговой выгоды, берет на себя ИФНС. Доказательства могут быть следующие: наличие в цепочке контрагентов лиц, в реальности не осуществляющих деятельность (отсутствие движения денежных средств по счетам или их неперечисление на оплату обычных для функционирующего лица расходов), отсутствие отчетов по оказанным консультационным услугам, обнаружение у налогоплательщика печати и учредительных документов контрагента, наличие в договоре условия о согласовании генподрядчиком с

налогоплательщиком выбираемых для исполнения работ субподрядчиков, затруднения при объяснении смысла и обстоятельств сделки, отсутствие необходимого для выполнения работ имущества, персонала и договоров с третьими лицами, свидетельские показания работников, подтверждающих фиктивность их оформления на работу в контролируемую фирму, дисквалификация, смерть или лишение свободы на момент совершения сделки лица, которым подписан документ, отсутствие имущества и работников по месту регистрации филиала, исключение из ЕГРЮЛ на момент совершения сделки, отсутствие реальной деятельности контрагента (непредставление отчетности, неуплата налогов), ликвидация или реорганизация контрагента сразу после сомнительной сделки, несоответствие данных, относящихся к исполнителю, в отгрузочных документах перевозчика и путевых листах.

Критерии, по которым ФНС ищет недобросовестных контрагентов: компания не сдала на проверку первичную документацию по отношениям с контрагентом, у контрагента признаки однодневки, т.к. самыми опасными являются те, которые совершенно не соответствуют признакам самостоятельного и добросовестного юридического лица (у таких контор отсутствуют офисы, в штате нет людей, на балансе нет никакого имущества, отсутствуют операции, показывающие жизнедеятельность обычного бизнеса, нет сайта, отсутствует реклама в интернете, нет телефонов и подключения к интернету, нет никакой реальной экономической деятельности и т.д.), контрагент по юридическому адресу не располагается, фактический адрес не установлен, контрагент не сдает отчетность, сдает нулевую отчетность или с минимальными показателями, контрагент никогда не сдавал налоговую и бухгалтерскую отчетность, контрагент не открывал банковские счета, у контрагента минимальный штат — от нуля до двух человек, участники сделки взаимозависимы, операции с контрагентом носят неритмичный характер, компания работает в основном с однодневками, контрагент зарегистрирован по подложному паспорту либо за плату формальным руководителем, что подтверждают свидетельские показания, суд признал регистрацию контрагента недействительной, поставщик не числится в ЕГРЮЛ и ЕГРИП, его ИНН не существует, компания представила первичную документацию и счета-фактуры с недостоверной и противоречивой информацией, у компании нет документов, которые подтверждают расходы, компания проводит операции через цепочку посредников, и есть признаки, что их действия согласованы, контрагенты — фиктивные компании, которые незаконно обналичивали деньги, что подтверждает приговор суда, контрагент обналичивал деньги, что подтверждают свидетельские показания и анализ расчетного счета, у контрагента нет условий для деятельности (основные средства, производственные активы, складские помещения, транспорт и пр.), у контрагента нет платежей, характерных для реальной деятельности (коммунальные платежи, аренда, зарплата, налоги и т.д.), компании в сделках применяли особые формы расчетов (вексель, зачет), номинальный руководитель контрагента подтвердил, что не он подписывал первичную документацию, первичную документацию подписывали неизвестные, это подтвердила почерковедческая экспертиза.[6]

Итак, хорошо зная признаки недобросовестности, гражданин сможет обезопасить себя от государственных мер пресечения, используя метод «от противного», т.к. данный способ доказывает свою абсолютную незаменимость и в других сферах жизнедеятельности. К примеру, если гражданина интересуют определенные наказания за уголовные преступления, он не изучает те позиции, которые не закреплены в Уголовном кодексе Российской Федерации, он будет изучать то, что данный кодекс фиксирует.

Таким образом, необходимо заметить, что условия современной системы и современного экономического устройства, которое в разы более сложное и многогранное, чем системы экономического устройства древних государств, обязывают гражданина не только своевременно выполнять свои налоговые, финансовые и другие обязательства перед

государством, но и знать все факторы недобросовестности, т.к. именно за них будут наложены санкции на этого гражданина.

ЛИТЕРАТУРА:
1. Налоги и налогообложение: учебник [Электронный ресурс]; Региональный финансово-экономический институт – Курск, 2010.
2. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 18.07.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2017)
3. Постановление Пленума ВАС РФ от 12.10.2006 N 53 "Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой выгоды"

УДК 657.6

О.В. Швец
Государственный институт экономики, финансов, права и технологий

ПЛАНИРОВАНИЕ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ И РОССИЙСКИЙ АСПЕКТЫ

Актуальность. Аудиторская проверка достоверности бухгалтерской отчетности экономического субъекта предполагает выражение независимого мнения о степени достоверности отражения информации об активах и обязательствах организации в указанной отчетности. Неотъемлемой частью аудиторской проверки является планирование аудита, важность которого обусловлена тем, что грамотно спланированная аудиторская проверка позволяет аудитору уделять надлежащее внимание важным аспектам аудиторской проверки; своевременно выявлять и применять меры для устранения возможных проблем, возникающих в ходе выполнения аудиторского задания.

Цель и задачи работы. Целью данной работы является проведение сравнительного анализа подходов к проведению планирования аудита в мировой и российской аудиторской практике. Среди задач исследования можно выделить следующие: обобщение отличий в организации планирования аудита в соответствии с международными и российскими стандартами; определение основных направлений совершенствования внутрифирменных стандартов аудиторских фирм и индивидуальных аудиторов с учетом требований международных стандартов.

Методы исследования. В ходе проведенного исследования были использованы методы сравнения, обобщения и анализа, которые позволили выявить ключевые различия в подходах к планированию аудита бухгалтерской отчетности проверяемого экономического субъекта в соответствии с международными и российскими аудиторскими стандартами.

Результаты. В связи с переходом нормативно-правового регулирования аудита в России на международные стандарты особое практическое значение приобретают вопросы сравнительных оценок требований национальных и международных стандартов к порядку планирования аудиторский проверки каждого раздела бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в целом. С 1 января 2017 года аудиторы, проводящие проверки бухгалтерской отчетности предприятий, на территории Российской Федерации при подготовке рабочих документов и проведении аудиторских процедур для планирования аудита должны руководствоваться требованиями международного стандарта МСА 300 «Планирование аудита финансовой отчетности».

В ходе сравнения МСА 300 «Планирование аудита финансовой отчетности» с российским аудиторским стандартом ФПСАД № 3 «Планирование аудита» были получены следующие выводы, представленные в таблице 1 [1,2].

Таблица 1 – Сравнительный анализ МСА 300 «Планирование аудита финансовой отчетности» и ФПСАД № 3 «Планирование аудита»

Критерии сравнения	ФПСАД № 3	МСА 300
Цель планирования аудита	Важность этапа планирования аудита подчеркивается в рассматриваемых стандартах	
Необходимость участия в планировании ключевых членов аудиторской группы	Не указывает	Содержит требования е необходимости участия ключевых членов аудиторской группы в согласовании основных позиций общей стратегии аудита
Перечень документов, подготавливаемых в ходе планирования	План и программа аудита	Общая стратегия и план аудита
Характер, сроки и объем руководства и контроля за участниками аудиторской группы в ходе планирования аудиторской проверки	В ФПСАД № 3 не указываются	Указаны факторы, которые оказывают влияние на характер, сроки и объем руководства и контроля процесса планирования аудита работниками аудиторской группы
Требование о внесении изменений в рабочие документы аудитора, подготавливаемые на этапе планирования, в связи с меняющимися обстоятельствами или неожиданными результатами, полученными в ходе выполнения аудиторских процедур	Данное требование закреплено в рассматриваемых стандартах	
Особенности планирования аудита на предприятиях малого бизнеса	В ФПСАД № 3 отсутствуют требования, отражающие подходы к планированию аудита на малых предприятиях	Отдельный раздел МСА 300 посвящен вопросам планирования аудита на предприятиях малого бизнеса
Взаимосвязь с другими стандартами аудита	В ФПСАД № 3 отсутствует прямое указание на взаимосвязь положений указанного стандарта с другими федеральными аудиторскими стандартами	В тексте МСА 300 присутствуют ссылки на взаимосвязь положений указанного стандарта с рядом международных стандартов (МСА 200, 210, 220, 315, 320, 330, 510, 600)
Наличие приложений к стандарту	Отсутствуют	В приложении к МСА 300 представлены примеры замечаний, которые связаны с процессом разработки общей стратегии аудита

Необходимо отметить, что, несмотря на совпадение некоторых критериев сравнения рассмотренных стандартов, МСА 300 дает более детальную характеристику рабочих документов, подготавливаемых при планировании аудита, и порядка их подготовки. Так, МСА 300 детализирует информацию, которая должна найти отражение в общей стратегии аудита. К такой информации относится: концепция подготовки финансовой отчетности, на основании которой готовилась подлежащая аудиту финансовая информация; характерные для данной отрасли требования к отчетности; предполагаемый охват аудита, включая количество и расположение аудируемых компонентов организации; характер подлежащих аудиту

сегментов бизнеса, включая необходимость специальных знаний и т.д. [3]. Подобная детализация позволяет осуществить более полный охват разделов и вопросов, которые могут быть существенными в ходе проведения аудита.

МСА 300, в отличие от ФПСАД № 3, также уделяет особое внимание особенностям планирования аудита на малых предприятиях. В ходе аудита субъектов малого предпринимательства проверка может проводиться небольшой аудиторской группой, в условиях которой намного легче координировать совместную работу ее членов и организовать информационное взаимодействие между ними [4]. Разработка общей стратегии аудита для проводимого аудита малой организации не должна становиться трудоемким мероприятием и она зависит от размера организации, сложности аудита и размера аудиторской группы [5].

Выводы. Проведенный сравнительный анализ МСА 300 и ФПСАД № 3 показал, что международный стандарт подходит к осуществлению планирования аудиторский проверки на предприятии более детально, раскрывая вопросы, касающиеся создания эффективной системы внутреннего контроля качества проведенного планирования аудита. Таким образом, в связи с введением МСА 300 индивидуальным аудиторам и аудиторским фирмам следует:

1) актуализировать внутренние аудиторские стандарты с учетом требований МСА 300, так как в связи с требованиями законодательства Российской Федерации требования внутренних стандартов не могут противоречить требованиям стандартов более высоко уровня;

2) внести коррективы в график документооборота аудиторской фирмы и индивидуального аудитора, которой регламентирует порядок подготовки и хранения рабочих документов аудитора, с целью учета требований международного стандарта МСА 300;

3) предусмотреть дополнительные процедуры в системе внутреннего контроля аудиторской фирмы, обеспечивающие систематический мониторинг качества подготовки рабочих аудиторских документов в ходе планирования аудиторской проверки в соответствии с требованиями международных стандартов;

4) уделить особое внимание вопросам планирования и проведения аудита на предприятиях малого бизнеса при внесении изменений во внутрифирменные аудиторские стандарты с учетом требований МСА 300.

Учет данных рекомендации будет способствовать повышению качества аудита и более эффективному применению внутрифирменных стандартов аудиторскими фирмами и индивидуальными аудиторами.

ЛИТЕРАТУРА

1. «Международный стандарт аудита 300 «Планирование аудита финансовой отчетности» (утв. Приказом Министерства финансов РФ от 24.10.2016 г. № 192н).

2. Правило (стандарт) № 3 «Планирование аудита» (утв. Постановлением Правительства РФ от 23.09.2002 г. № 696 «Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности» (в ред. от 22.12.2011).

3. Алборов Р.А., Концевая С.М., Козменкова С.В. Проблемы развития методологии, метода и методики аудита // Международный бухгалтерский учет. - 2015. - № 36 (378). - С. 47-60.

4. Кеворкова Ж.А. Международные стандарты аудита: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Под. ред. Ж.А. Кеворковой. - М.: Издательство Юрайт, 2017. - 458 с.

5. Смагина А.Ю. Проблемы правового регулирования аудиторской деятельности в РФ в связи с применением международных стандартов аудит // Таврический научный обозреватель . - 2016. - № 10 (15). - С. 31-35.

Подсекция. Инновационная экономика

УДК 338.1

Н.В. Абрамчикова
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ОБОСНОВАНИЕ ВЫБОРА МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

В данной статье представлен обзор моделей, посредством которых идет разработка, оценка и получение результатов инноваций. Невозможно обозначить только один верный способ анализа такого нетривиального процесса, как генерирование инноваций. Правильно будет говорить о многогранности участников инновационной деятельности.

Активное взаимодействие между фирмами становится все более популярной стратегией создания инноваций. Видимо, разнообразие знаний расширяет диапазон взглядов и идей, которые команды могут использовать для генерирования инноваций. Тем не менее, тематические исследования показывают, что совместное использование эксклюзивных знаний может быть затруднено на практике, а инновации не всегда реализуются [1,2]. При генерации инноваций совместными усилиями фирм очень важно понимать вклад каждой команды и видеть процессы, обуславливающие возникающие состояния и результаты. Работа команды имеет жизненно важное значение для производства инноваций, и команды более склонны, чем люди, разрабатывать инновационные решения [3].

В настоящее время во многих научных журналах можно найти статьи, содержащие эксклюзивные разработки в области инноваций. В статье [4] приведена эконометрическая модель, которая оценивает вероятности внедрения технологических, продуктовых и организационных инноваций. Исследования данной модели проводились в британских локальных инновационных сетях. В статье [5] рассматривается модель для разработки идей устойчивого решения. Она обусловлена взаимодействием трех элементов: инновационных драйверов, процессов и драйверов устойчивости. Она позволяет трактовать непредсказуемую природу этапов генерации идеи новой инновации. В статье [3] трактуется модель межграничного взаимодействия. В основе модели используется структура: вход-посредник-выход-вход (input-mediator-output-input), в которой представлены команды, как сложные адаптивные системы.

Наиболее интересная модель из представленных - трехступенчатая эконометрическая модель была введена Crépon, Duguet и Mairesse в 1998 году, как последовательный исследовательский подход для оценки функции создания знаний [4]. Данная модель позволяет увидеть пути, по которым инновационная деятельность внедряется в производственную систему. Оценка этапов данной модели осуществляется посредством четырех различных видов инновационной деятельности: 1. Внутренние исследования и разработки 2. Внешние исследования и разработки 3. Расходы на обучение 4. Реклама.

Для оценивания используется функция от нескольких переменных. Эта модель позволяет совмещать оценку вероятного ввода трех форм инноваций. Она представлена следующей формулой:

$$y_{ij} = \beta_1 RX^* + \beta_2 TX^* + \beta_3 AX^* + \beta' X + u_{ij} \quad (1),$$

где y_{ij} – это три, не взаимоисключающие типы инноваций: продукт, процесс и организационные инновации для фирм i.

Выражения RX*, TX* и AX* в уравнении являются скрытыми переменными, соответствующие исследованиям и разработкам, обучению и затратам на рекламу.

Значение X собирает все остальные переменные, включая те, которые указывают на активное и пассивное сотрудничество между фирмами.

u_{ij}- это погрешность. Оценка вероятностей внедрения технологических, продуктовых и организационных инноваций является совместной оценкой, которая использует корреляции между этими двоичными переменными.

β_i - это прогнозируемые вероятности.

Данная трехступенчатая эконометрическая модель оценивает влияние прогнозируемых вероятностей на инновации. Использование прогнозируемых вероятностей, в отличие от фактических значений трех переменных инноваций, делается для решения потенциальных внутренних проблем, обусловленных одновременностью между инновациями и производительностью.

Результаты исследований, с помощью этой модели показывают, что активное сотрудничество фирм с конкурентами происходит среди фирм, характеризующихся более низким уровнем общей интенсивности исследований и разработок. Более того, в результате сотрудничества с конкурентами увеличивается интенсивностью рекламы фирмы. Это указывает на то, что реклама может использоваться как привлечение внимания для облегчения координации и взаимодействия между фирмами. Также внешние исследования и разработки могут быть более ориентированными на поставщиков, в то время как внутренние исследования и разработки, как правило, более ориентированы на клиентов. Пассивное сотрудничество посредством сектора исследования и разработки оказывает непосредственное влияние и на внедрение технологических инноваций. В то время как активное сотрудничество с конкурентами несет косвенный негативный эффект на инновации, поскольку снижает прогнозируемую интенсивность исследований и разработок, следовательно, отрицательно влияет на вероятность внедрения всех видов инноваций.

Общие выводы на основе оценки по данной модели показали, что производительность фирмы существенно связана с внедрением продуктов, процессов и организационных инноваций. Положительная связь между производительностью и инновациями в технологиях имеет показательную интерпретацию. Совершенствование производственных процессов обладает непосредственной целью - повысить производительность за счет сокращения затрат и повышения эффективности. Другими ключевыми инструментами инновационных процессов, косвенно и позитивно влияющими на производительность, являются активное сотрудничество фирм, как поставщиками, так и с клиентами.

Современное промышленное развитие сталкивается с глобальной проблемой удовлетворения постоянно растущего спроса на капитал и потребительские товары. С помощью рыночной динамики сотрудничества и конкуренции инновации, ориентированные на устойчивость, могут быть важными факторами для реализации устойчивого развития [5]. Следовательно, разработка новых устойчивых инноваций является ключевой деятельностью для перехода к устойчивому промышленному росту. Эконометрическая модель фокусируется на создании идеи на ранней стадии процесса инноваций. В этом контексте конкретные цели и принципы устойчивого развития интегрированы в подход к решению проблем. Таким образом, целенаправленное развитие новых устойчивых инноваций является ключевую деятельность в стремлении к устойчивому промышленному росту.

ЛИТЕРАТУРА

1. Nikolova Liudmila V., Kuporov Juriy Ju, Rodionov Dmitriy G. Economics and Society in the Era of Technological Changes and Globalization. International Journal of Economics and Financial Issues, 2015, 5(Special Issue), pp.73-79.

2. Nikolova L.V. ,Rodionov D.G., Afanasyeva N.V. Impact of Globalization on Innovation Project Risks Estimation. European Research Studies Journal. Volume XX, Issue 2B, 2017, pp. 397-411.

3. Amy C. Edmondsona, Jean-François Harveyb. Cross-boundary teaming for innovation: Integrating research on teams and knowledge in organizations// Human Resource Management Review. Available online 9 March 2017.

4. Emanuele Giovannettia, Claudio A. Pigab. The contrasting effects of active and passive cooperation on innovation and productivity: Evidence from British local innovation networks // International Journal of Production Economics. Volume 187, May 2017, Pages 102–112.
5. Tim Stocka, Michael Obenausb, Amara Slaymakerc, Günther Seligera. A model for the development of sustainable innovations for the early phase of the innovation process//Procedia Manufacturing 8 (2017) 215 – 222

УДК 336

А.А. Архипова, Е.А. Мильская
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ИССЛЕДОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ И САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

Введение. Степень развития экономики региона и конкурентоспособность функционирующих в нем фирм напрямую зависят от уровня развития инновационного потенциала на данной территории, так как именно благодаря своевременно внедряемым инновациям происходит расширение реального сектора экономики не только в региональных, но и в национальных масштабах. Актуальность темы обусловлена тем фактом, что научно-технический прогресс и инновации являются сегодня движущий силой экономического роста. *Целью работы* является выявление инновационного потенциала Ленинградской области, включая Санкт-Петербург, а так же определение способов его увеличения. Для достижени целинеобходимо выполнить ряд задач: дать краткую характеристику исследуемого региона и используемых здесь инноваций, выявить инновационный потенциал, используя статистические данные, сформулировать ряд рекомендаций по улучшению инновационной ситуации региона.

Инновационным потенциалом считается совокупность ресурсов, направленных на обеспечение научно-технической деятельности, создание и внедрение новшеств. [1] Несмотря на постиндустриализацию ряда стран Запада и центральной Европы, Россия все еще остается сырьевой державой, а ее регионы, по большей части, - ориентированными на промышленное развитие, причем с низкой долей научно-технических внедрений, которые могли бы не только ускорить процесс добычи или производства, но и, вероятно, улучшить качество товара.[2] Исследуемые территориальные единицы не стали исключением: несмотря на ряд принятых нормативных актов, таких как, например, Государственная программа «Развитие промышленности, инновационной деятельности и агропромышленного комплекса в Санкт-Петербурге» на 2015-2020 годы» финансирование на научные разработки и затраты на технологические продукты стали в последние годы сокращаться, что подтверждают выполненные ниже расчеты и данные, представленные в таблице 1.

Таблица 1. Темпы роста инновационного потенциала ЛО и СПб

Год	Составляющие инновационного капитала				Иннова-ционный потенциал
	Научный потенциал (внутренние затраты на исследование и разработку инноваций)	Кадровый потенциал (занятые исследованиями и инновациями)	Технический потенциал (основные фонды исследований и разработок)	Финансово-экономический потенциал (затраты на технологические инновации)	
1	2	3	4	5	6
2000	80,94%	97,98%	104,41%	84,99%	103,29%
2001	123,05%	96,90%	100,00%	47,12%	100,08%

1	2	3	4	5	6
2002	99,59%	98,67%	104,23%	209,69%	104,56%
2003	81,32%	96,74%	102,70%	109,43%	102,04%
2004	98,31%	97,23%	109,21%	80,88%	108,58%
2005	93,46%	90,84%	103,61%	108,75%	103,37%
2006	108,43%	101,27%	103,49%	125,09%	103,77%
2007	98,73%	99,17%	91,01%	94,48%	91,24%
2008	97,29%	97,27%	96,30%	99,31%	96,35%
2009	97,91%	100,69%	93,59%	90,96%	93,69%
2010	97,47%	100,80%	104,11%	154,61%	104,45%
2011	107,22%	99,02%	114,47%	113,94%	114,24%
2012	106,81%	96,68%	108,05%	234,51%	109,92%
2013	106,78%	100,07%	85,11%	52,46%	84,55%
2014	88,85%	100,73%	105,00%	82,96%	104,10%
2015	96,76%	81,51%	80,95%	120,38%	81,96%

Следующей проблемой региона является ориентация производства: большая часть промышленных предприятий Ленинградской области ведет деятельность в секторах традиционной промышленности, здесь практически отсутствуют фирмы, ориентированные на выпуск инновационной продукции и способные стабилизировать экономику региона. Более того, размещение здесь новых производств так же затруднено, так как наблюдается дефицит в площадках, обеспеченных необходимой для этого инфраструктурой. [3]

Инновационный потенциал исследуемых регионов можно подсчитать с помощью статистических показателей, пользуясь методикой Т.В. Погодиной [4]. Введем следующее уравнение (1)

$$R = 0{,}3x_1 + 0{,}2x_2 + 0{,}2x_3 + 0{,}3x_4 \quad (1),$$

где X1 - внутренние затраты на исследования и разработки (в % к ВРП); X2 - доля занятых исследованиями и разработками (в % к общему числу занятых); X3 - доля основных фондов исследований и разработок в общей их стоимости; X4 - затраты на технологические инновации (в % к ВРП).

После того, как были найдены или подсчитаны все вышеперечисленные показатели за период 2000-2016 г., был составлен динамический ряд, который для удобства восприятия представлен в графической форме (рис. 1).

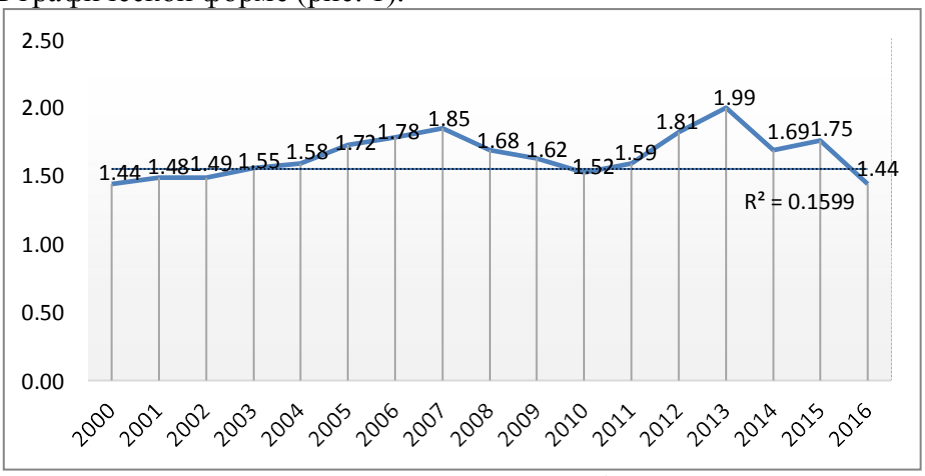


Рисунок 1. Инновационный потенциал ЛО и СПб (интегральный показатель) [5]

Линия тренда на представленном выше графике иллюстрирует положительную тенденцию, однако коэффициент аппроксимации крайне мал, вследствие скачкообразного изменения показателя, что не позволяет полностью доверять прогнозу. Уровень инновационного потенциала на данный момент равен среднероссийскому [3], хотя в 2013 году его можно было назвать высоким. Таблица 1 поможет объяснить причины изменения тенденции.

Причиной уменьшения интегрального показателя в периоды спадов, иллюстрируемых графиком, является сокращение затрат, как внутренних, так и внешних (2007-2010, 2014-2015 г.), что связано с распределением бюджетов Санкт-Петербурга и области не в пользу инноваций, которым отведено лишь 0,06% всех средств. Кроме того, наблюдается нехватка кадрового потенциала, который сокращается на протяжении практически всего периода исследования. Вероятно, работа в сфере науки, во-первых, подходит не всем, во-вторых, не всегда может удовлетворить социально-экономические потребности занятых. Если верить экспертам, помимо ограниченности финансовых ресурсов, нехватки и сомнительной квалификации кадров, ряд других факторов так же оказывает негативное влияние на развитие этой области [6]:

- высокая стоимость нововведений;
- несовершенство государственной поддержки инноваций;
- длительность сроков окупаемости новаторских решений.

Итак, опираясь на проделанное исследование, можно сделать вывод, что средний уровень инновационного потенциала исследуемого региона имеет тенденцию к повышению, которую можно осуществить, воспользовавшись следующими рекомендациями:

- создать стимулы для расширения экономической ниши в сфере инноваций и привлечения предприятий в область разработки новшеств (субсидии и снижение налогового бремени для фирм, занятых в данной области);
- уделить внимание более тщательной подготовке кадров, стимулировать специалистов стипендиями и дотациями;
- произвести разработку (Ленинградская область) и развитие (Санкт-Петербург) региональной инфраструктуры в сфере инноваций (например, открытие технопарков и бизнес-инкубаторов,);
- продолжить популяризировать науку.

Таким образом, в первую очередь на инновационную деятельность региона будут влиять именно его финансовые возможности, что позволит увеличить научно-технический потенциал. Другими словами, стабилизировать экономику региона за счет инновационной сферы возможно лишь инвестировав в нее.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бибик С.Н. Инновационный потенциал региона: сущность, содержание, структура // Креативная экономика. – 2013. – Том 7. – № 5. – С. 3-9.
2. Мильская Е.А. Стратегическое управление инновационно-активным предприятием. Монография – СПб., 2011. - 295 с.
3. Концепция социально-экономического развития Ленинградской области на период до 2025 года

4. Погодина Т.В. Экономический анализ и оценка инновационной активности и конкурентоспособности регионов Приволжского Федерального округа // Экономический анализ: теория и практика. – 2004
5. Отчет территориального органа федеральной службы государственной статистики по Санкт-Петербургу и Ленинградской обрасти (Петростат)
6. Замятина М.Ф., Ушакова Е.В. Инновационный потенциал Ленинградской области: оценка, анализ, тенденции // Инновации. – 2012. №2

УДК 338.23

С.С. Бирюков, Д.Р. Газзаева, Д.А. Мохоров
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ПРОБЛЕМА ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ТЕХНОЛОГИИ БЛОКЧЕЙН И РЫНКА КРИПТОВАЛЮТ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Введение. На сегодняшний день в наиболее технологически и экономически развитых регионах мира набирает популярность внедрение инновационной технологии распределённой публичной базы данных — блокчейн. На базе данной технологии основаны криптовалюты, зашифрованный актив, особенностями которого являются анонимность транзакций, неподверженность инфляции и отсутствие «третьих сторон». Проблема правового регулирования рынка криптовалют и технологии блокчейн остаётся по-прежнему актуальной. Ряд государств, таких как США, Япония и страны ЕС, предпринимают попытки в направлении легализации технологии и налогообложения операций, проводимых с использованием криптовалюты. При этом властями Российской Федерации на текущий момент не выработан единый подход к работе в данной сфере.

Методы исследования: теоретический анализ, метод сравнения.

Цель работы — изучение значимости реестра распределённых данных, исследование проблем, препятствующих легализации блокчейна и криптовалют в России, анализ текущей ситуации и выработка предложений по оптимальному контролю данной технологии в правовом поле.

Основными задачами, которые необходимо решить для достижения цели, являются:

- объяснение сути работы блокчейна;
- исследование значимости систем, основанных на технологии блокчейн, в частности, криптовалют;
- анализ правового регулирования технологии в государствах, в которых получило наибольшее распространение использование блокчейна в различных отраслях;
- изучение отношения к криптовалютам власти в РФ на высшем уровне;
- создание списка предложений по правовому регулированию данной инновации на территории РФ.

Блокчейн представляет собой технологию распределённых вычислений, устройства хранения данных которой не подключены к единому серверу. Постоянно пополняющийся список упорядоченных записей (блоки) хранится в децентрализованной базе данных. Каждая точка в цепи характеризуется указанием времени и информацией о предшествующем блоке, что сделано для верификации транзакций. [1]

С целью понимания важности данной технологии рассмотрим области, в которых так или иначе используется выбранный предмет исследования.

Сфера применения блокчейна является разнообразной. Наиболее популярной и известной является деятельность по добыче криптовалют, так называемому «майнингу», суть

которого состоит в решении компьютерами математических задач и получении владельцами в качестве вознаграждения комиссионных сборов в виде биткоинов или альткоинов.

В последнее время на базе распределенного реестра появилось множество решений, которые выходят за рамки финансовой индустрии. Приведём некоторые из них в качестве примера:

- при помощи блокчейна компания Ascribe помогает художникам и творческим людям подтверждать и сохранять право авторства; [2]
- платформа Advocate использует технологии распределённого реестра данных для взаимодействия различных слоёв населения с государственными представителями; [2]
- компания Follow My Vote занимается разработкой безопасной и прозрачной платформы для электронных анонимных голосований, основанных на технологии блокчейн и шифровании, чтобы обеспечить достоверность результатов. [2]

Многие зарубежные страны осознают перспективность развития блокчейна и подготавливают соответствующие поправки в своё законодательство с целью придания правового статуса рынку криптовалют и технологии, на которой они основаны.

Будучи мировым лидером инноваций, Япония одной из первых легализовала в 2016 году технологию блокчейн и урегулировала деятельность криптобирж: теперь они подлежат регистрации и сбору подоходного налога как с юридических, так и физических лиц. [3]

Несмотря на то, что криптовалюты в Китае сталкиваются с серьезными трудностями в вопросах регулирования со стороны Народного банка, именно через эту страну проходит более 70% от общего количества транзакций в сети биткоин, что непосредственно оказывает влияние на этот вид актива и не может быть незамеченным со стороны регулятора. [3]

В США криптовалютная деятельность подлежит лицензированию в том случае, если такое требование установлено правом самих штатов. Заработные платы, выплачиваемые работникам в биткоинах, являются объектами федерального подоходного налога и налогов на заработную плату. [3]

В странах ЕС понятие «криптовалюта» заменено на «виртуальную валюту». Кроме того, она понимается в том числе и в качестве средства платежа. Об этом свидетельствует предложение Еврокомиссии по установлению дополнительного регулирования для криптовалютных бирж и провайдеров криптовалютных кошельков путем принятия директивы. В 2014 году ФНС Швейцарии объявила, что оборот биткойнов не будет облагаться налогом на добавленную стоимость, чем приравняла их к традиционной валюте. [3]

Таким образом, рынок криптовалют, как и сам блокчейн, используется рядом стран в качестве эффективного объекта налогообложения.

На момент написания работы методы правового регулирования криптовалюты в РФ не выработаны. Это связано с тем, что она не входит в число объектов гражданских прав (ст.128 ГК РФ) и не является иностранной валютой (ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле»). Кроме того, на основании ФЗ «О национальной платёжной системе» криптовалюта не попадает под определение электронных денежных средств. [4]

Небольшая историческая справка об отношении регулятора и властей РФ к криптовалюте: В 2014 году ЦБ РФ предостерегал граждан от использования криптовалют, называя их денежным суррогатом. В марте 2016 года Министерство финансов РФ предложило давать уголовный срок за выпуск криптовалюты, но в октябре 2016 года отложило законопроект о запрете криптовалют [3]. В июне 2017 года власти заинтересовались использованием блокчейна, а ЦБ РФ заявил о готовности тестировать данную технологию постепенно, тесно сотрудничая с ЕС [5]. В октябре 2017 года позиция властей РФ по поводу самих криптовалют остаётся неизменной: криптовалюты являются «рискованным бизнесом» [6].

В условиях неопределённости дальнейшей судьбы криптовалюты в РФ имеет смысл задуматься о возможной концепции по легализации процесса майнинга в нашей стране:

1. Подготовка соответствующей нормативно-правовой базы, в которой были бы определены понятия «блокчейн», «криптовалюта», «майнинг», «майнеры» и др.

2. Идентификация субъектов, использующих блокчейн в коммерческих целях, выработка принципов регулирования их деятельности, налогообложения физических и юридических лиц.

3. Выдача ЦБ разрешений на осуществление деятельности криптовалютных бирж, пунктов обмена.

4. Введение отдельных статей по пресечению попыток получения преступного дохода и осуществлению преступной деятельности путём проведения транзакций криптовалют.

5. Внесение ряда поправок в действующее законодательство, устраняющих существенные неточности, которые оказывают препятствие введению криптовалюты на территории РФ.

Вывод. В результате исследования обозначена значимость блокчейна и программ, основанных на нём, для мирового сообщества; проведено изучение зарубежного опыта по внедрению технологии в различных отраслях экономики и промышленности; была проанализирована ситуация с правовым регулированием криптовалют и блокчейна в РФ; были разработаны предложения по легализации процесса использования криптовалют и блокчейна.

ЛИТЕРАТУРА

1. Что такое блокчейн? Расскажем простыми словами [Электронный ресурс] / Портал Coinspot // 18.04.2017. Режим доступа: https://coinspot.io/beginners/chto-takoe-blokchejn-rasskazhem-prostymi-slovami/ (дата обращения 13.10.2017).

2. 20 областей применения Блокчейн вне финансовых сервисов, ч. 1 [Электронный ресурс] / Портал Geektimes // 30.01.2017. Режим доступа: https://geektimes.ru/company/wirex/blog/281140/ (дата обращения 13.10.2017).

3. Правовое регулирование криптовалютного бизнеса [Электронный ресурс] / Компания Axon Parnters // 21.02.2017. Режим доступа: http://axon.partners/wp-content/uploads/2017/02/Global-Issues-of-Bitcoin-Businesses-Regulation.pdf (дата обращения 14.10.2017).

4. Классификация и правовое положение криптоактивов [Электронный ресурс] / Портал Закон.ру // 13.06.2017. Режим доступа: https://zakon.ru/blog/2017/6/13/klassifikaciya_i_pravovoe_polozhenie_kriptoaktivov (дата обращения 14.10.2017).

5. ЦБ начнет тестировать блокчейн вместе с ЕС [Электронный ресурс] / Информационное агентство России ТАСС // 02.06.2017. Режим доступа: http://tass.ru/pmef-2017/articles/4305582 (дата обращения 14.10.2017).

6. Власти решили «возглавить и отрегулировать» криптовалюты в России [Электронный ресурс] / Издание Cnews // 11.10.2017. Режим доступа: http://www.cnews.ru/news/top/2017-10-11_vlasti_reshili_vozglavit_i_otregulirovat_kriptovalyuty (дата обращения 14.10.2017).

УДК 338.2

А.В. Бычкова, И.А. Рудская
Санкт-Петербургский Политехнический Университет Петра Великого

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ НА ОСНОВЕ НЕПАРАМЕТРИЧЕСКОГО МЕТОДА DEA

В последние годы инновационное развитие страны активно рассматривается в научной литературе и является одним из приоритетных направлений государственной политики. Крайне важной становится качественная организация и эффективное управление инновационными процессами. Для развития инновационной деятельности в регионах применяется механизм создания региональных инновационных систем (РИС). Региональная инновационная система представляет собой систему государственных, общественных и частных организаций и отношений между ними в области создания, использования и трансфера новых знаний и технологий [1].

Актуальность работы обусловлена необходимостью качественной и количественной оценки функционирования РИС.

Цели и задачи исследования. Целью работы является оценка эффективности региональных инновационных систем Северо-Западного Федерального округа. Для выполнения поставленной цели следовало осуществить следующие задачи: провести обзор методик оценки технической эффективности, собрать статистические данные по указанной теме, провести оценку одним из рассмотренных методов.

Ввиду того что в литературе отсутствует единый подход к определению региональных инновационных систем, нет и единого общепринятого подхода к оценке эффективности функционирования РИС.

Традиционно эффективность определяют по отношению полученного результата и затрат, которые были понесены для достижения данного результата. В научной литературе принято разделять эффективность на техническую и ценовую (аллокативную). Вместе два этих вида эффективности образуют общую экономическую эффективность [2]. Показатели аллокативной эффективности отражают информацию о том, используются ли факторы производства в тех пропорциях, которые способны обеспечить максимальный выпуск при установленных (заданных) ценах. Показатели технической эффективности – эффективность использования имеющихся ресурсов для производства определенного количества конечного продукта. Кроме этого, результаты оценки технической эффективности позволяют ответить на вопрос: достигается ли максимальный объем выпуска при использовании заданного набора факторов производства [3].

Методы исследования. Наиболее распространенным методом оценки аллокативной эффективности является построение производственной функции с последующим анализом стоимости предельного продукта (VMP – value of marginal products).

Для анализа и оценки технической эффективности используют как параметрические, так и непараметрические методы [4]. Описание методов представлено в таблице 1.

Для оценки эффективности функционирования РИС в СЗФО был выбран непараметрический метод DEA. Региональная инновационная система будет считаться эффективной, если нет другой РИС, которая способна произвести больше при заданных затратах, или затраты которой меньше при заданном выпуске.

Согласно этому методу необходимо собрать информацию о ресурсах системы (для целей нашего исследования такими ресурсами были: количество исследователей, внутренние затраты на исследования и разработки, доля инвестиций в ВРП). Учитывая временной лаг между временем формирования ресурсов и получения результатов инновационной

деятельности, использовались значения показателей в 2013 году. Результирующим показателями являются: количество разработанных в регионе передовых производственных технологий; количество используемых передовых производственных технологий; коэффициент инновационной активности; доля инновационной продукции в общем объеме продукции; доля высокотехнологичной продукции в ВРП. Значения данных показателей бралось за 2015 год. Для расчета коэффициента эффективности использовалась надстройка Excel: DEA Frontier Solver. Результаты представлены в таблице 2.

Таблица 1 – Параметрические и непараметрические методы оценки технической эффективности

Метод	Подход	Описание
Параметрический	Stochastic Frontier Approach – метод стохастической производственной границы	Построение производственной функции с учетом случайной ошибки, которая обладает нормальным симметричным распределением. Неэффективность распределена несимметрично и имеет одностороннее нормальное распределение.
	Distribution Free Approach – метод без спецификации распределения	Исследуемая экономическая единица обладает средней эффективностью на определенном промежутке времени; средняя эффективность постоянна во времени; случайная ошибка стремится к нулю; стабильная макросреда. Исследование проводится на основе панельных данных. Компонента неэффективности не выделяется из совокупного отклонения, а все совокупное отклонение представляет собой неэффективность.
	Thick Frontier Approach – метод широкой границы	Неэффективность (случайная ошибка) представляет собой отклонение в прогнозных значениях между самым высоким и самым низким квартилями. Метод не дает оценку неэффективности отдельной экономической единице, а рассматривает общий уровень неэффективности по выборке.
Непараметрический	Data Envelopment Analysis – анализ среды функционирования	Позволяет определить границу эффективности и оболочечную поверхность, которая состоит из эталонных объектов, а также показатели эффективности для каждого объекта на основе его расстояния от границы эффективности. Мера эффективности определяется по отношению к наиболее эффективным объектам.
	Free Disposal Hull – метод свободной оболочки	Частный случай DEA подхода, при котором точки на линиях, которые соединяют вершины кусочно-линейной кривой производственных возможностей, не включаются в границу эффективности.

Результаты исследования. В таблице 2 также представлены значения показателя эффективности в 2014 году [2] и значение инновационного потенциала для каждого региона в 2013 [5].

Таким образом, мы можем проследить динамику показателя эффективности региональных инновационных систем СЗФО. Стоит отметить, что значение инновационного потенциала менее 1,0 считается крайне низким, от 1,0 до 1,3 – низким, от 1,3 до 1,6 – средним, выше 1,6 – высоким [6].

Цветом в таблице отмечены регионы, которые, согласно DEA, считаются эффективными в 2015 году.

Таблица 2 – Результаты оценки эффективности РИС по методу Data Envelopment Analysis

Регион	Инновационный потенциал	Коэффициент эффективности в 2014 г.	Коэффициент эффективности в 2015 г.
Республика Карелия	0,892	0,845	1,000
Республика Коми	1,086	0,263	0,369
Архангельская область	0,901	0,537	0,629
Вологодская область	0,755	0,854	1,000
Калининградская область	1,006	0,788	0,518
Ленинградская область	0,926	0,262	0,754
Мурманская область	1,024	0,625	1,000
Новгородская область	0,875	1,000	1,000
Псковская область	0,784	0,727	1,000
г. Санкт-Петербург	2,135	1,000	1,000

Выводы. На основании проведенного исследования методов и подходов для количественной оценки эффективности можно сделать следующие выводы: непараметрический метод оценки Data Envelopment Analysis позволяет определить эффективность региональной инновационной системы по отношению к региону-лидеру. Результаты оценки дают представление о том, какой регион максимально эффективно использует имеющиеся ресурсы.

Несмотря на низкое значение показателя инновационного потенциала для большинства рассматриваемых регионов, региональные инновационные системы СЗФО обладают коэффициентом эффективности равным 1, что говорит об эффективности использования имеющихся ресурсов. Кроме этого, мы наблюдаем улучшение показателя эффективности для всех региональных инновационных систем СЗФО (за исключением Калининградской области) в 2015 году по сравнению с 2014 годом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Doloreux D. Regional innovation systems in the periphery: the case of the Beauce in Quebec (Canada). //International Journal of Innovation Management 2003;7(1):67–94
2. И.А. Рудская Формирование и развитие региональных инновационных систем // 2017
3. М. Гражданинова, Ц. Лерман. «Оценка аллокативной и технической эффективности сельскохозяйственного производства», Вопросы экономики // ГУ ВШУ, 2005
4. Ф.Т. Алескеров, Ю.И. Мартынова, В.М. Солодков «Анализ и оценка эффективности функционирования банков и банковских систем» // ГУ ВШЭ
5. А.В. Бычкова «Анализ инновационно-инвестиционной активности предприятий региона (на примере СЗФО) // Выпускная квалификационная работа, 2016
6. С.Г. Алексеев , Экономические проблемы регионов и отраслевых комплексов. // Проблемы современной экономики. -2009. -№2 (30). С.15-18.

УДК 338.1

Е. А. Захаров, И.М. Зайченко
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

АНАЛИЗ ВОЗМОЖНОГО ПРИМЕНЕНИЯ ТЕХНОЛОГИИ БЛОКЧЕЙН В УПРАВЛЕНИИ БИЗНЕСОМ

Введение. В настоящее время все большую актуальность приобретают информационные технологии. Развитие бизнеса невозможно без использования высокотехнологичных инструментов обработки, передачи, хранения и обеспечения безопасности информации. Одним из важнейших революционных изобретений в данной научной области является технология блокчейн, которая была создана в 2009 году.

Таким образом, *цель работы* – проведения анализа возможных форм и способов применения технологии блокчейн в управлении бизнесом.

Задачи работы: 1) Указать сущность и характерные особенности работы технологии; 2) Провести анализ основных направлений использования данной технологии для управления бизнесом; 3) Выявить основные недостатки и проблемы технологии блокчейн.

Блокчейн (от англ. Blockchain, Block chain: block - блок, chain - цепочка)- это способ хранения данных или цифровой реестр транзакций, сделок, контрактов. Всего что нуждается в отдельной независимой записи и, при необходимости, в проверке. Год создания технологии − 2009.[6]В блокчейне можно хранить данные о выданных кредитах, правах на собственность, нарушении правил дорожного движения, бракосочетаниях. То есть практически обо всем. Главным его отличием и неоспоримым преимуществом является то, что этот реестр не хранится в каком - то одном месте. Он распределён среди нескольких сотен и даже тысяч компьютеров во всем мире. Любой пользователь этой сети может иметь свободный доступ к актуальной версии реестра, что делает его прозрачным абсолютно для всех участников. [5]

Цифровые записи объединяются в «блоки», которые потом связываются криптографически и хронологически в «цепочку» с помощью сложных математических алгоритмов. Каждый блок связан с предыдущим и содержит в себе набор записей. Новые блоки всегда добавляются строго в конец цепочки. Процесс шифрования, известный как хеширование, выполняется большим количеством разных компьютеров работающих в одной сети. Если в результате их расчетов все они получают одинаковый результат, то блоку присваивается уникальная цифровая сигнатура (подпись). Как только реестр будет обновлён и образован новый блок, он уже больше не может быть изменён. Таким образом подделать его невозможно. К нему можно только добавлять новые записи. Важно учесть то, что реестр обновляется на всех компьютерах в сети одновременно.[1]

В данный момент наиболее ярко технология проявляет себя на рынке криптовалют. Именно эта технология позволяет осуществлять транзакции напрямую от человека к человеку, от кошелька к кошельку без участия посредников (банков). [3]

Помимо этого, данная инновация обладает перспективными возможностями внедрения в существующую систему управления бизнесом. Технология блокчейн может использоваться в широком спектре хозяйственных операций, упрощая процесс работы с данными, повышая степень безопасности передачи, хранения, накопления данных, снижая риски для субъектов использования. [2]

Рисунок 1. Основные направления использования технологии блокчейн для управления бизнесом

Авторство и право владения. Технология блокчейн позволяет защищать авторские права владельцев интеллектуальной собственности и автоматизировать онлайн-продажи, значительно сокращая нелегальное копирование и перепродажу креативной продукции онлайн. [4]

Операции с товарами и сырьем. Инновационная технология блокчейн может быть использована для организации товарных и сырьевых бирж. Причем , не существует ограничений на вид, объем, количество товаров и сырья, а также по количеству участников системы. [4] Это означает, что технология позволяет в перспективе создавать глобальные международные маркеты, на которых частные лица и компании смогут продавать товары без посредников, напрямую через блокчейн, более эффективно и безопасно.

Управление цепями поставок. Блокчейн позволяет следить за передвижением продукции по логистической цепочке и состоянием товара на каждом этапе. С помощью временных меток фиксируют дату и место транзакции с привязкой к уникальному номеру продукта. Компания Walmart уже использует для этих целей блокчейн в США и Китае. [5]

Фондовые биржи и краудфандинг. При покупке и продаже ценных бумаг стороны ведут отдельный (и конфиденциальный) учет операций. Взаимная проверка документов при этом невозможна. Блокчейн создает для транзакции единый документ, где каждый участник видит детали операции, вступающей в силу, когда ее подтверждают все стороны сделки, значительно повышая безопасность и простоту проведения транзакций. [6]

Платежные переводы. На данный момент блокчейн чаще всего используется для работы с криптовалютой - в рамках децентрализованной электронной валютной системы биткойн: компании могут переводить деньги подрядчикам и удаленным сотрудникам. [3]

Договорный сектор. С помощью децентрализованного реестра данных можно создавать автоматические контракты, вступающие в силу при соблюдении указанных условий, - чтобы сэкономить на денежных переводах и предотвратить мошенничество.

Несмотря на возможные перспективы использования у технологии имеется ряд проблем, которые препятствуют повсеместному распространению блокчейн по всему миру.

Основными можно считать: большие затраты электроэнергии, инерцию игроков рынка, отсутствие законодательной базы и необходимость в некоторых вопросах достигать консенсуса между большим числом участников.[5]

Вывод: Блокчейн – это инновационная технология организации работы с большим объемом информации, которая позволяет повысить эффективность, безопасность и удобство проведения транзакций в самом общем виде. Однако, как и любая новая технология, блокчейн требует дальнейшего изучения и анализа, а также тестирования в рамках предметных областей возможного использования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Boyen, X., Carr, C., Haines, T. - Blockchain-Free Cryptocurrencies. A Rational Framework for Truly Decentralised Fast Transactions / Xavier Boyen, Christopher Carr, Thomas Haines, 2016, p.35
2. Churyumov, A. – Byteball: A Decentralized System for Storage and Transfer of Value /Anton Churyumov, 2017, p.175-178
3. Lerner, S. D. – DagCoin Draft / Sergio Demian Lerner,2015, p. 48
4. Popov, S. – The tangle / Serguei Popov, 2015,p.132
5. N. Popper - Digital Gold: Bitcoin and the Inside Story of the Misfits and Millionaires Trying to Reinvent Money,2016,p.104
6. Евтушенко А., Поляков Е. Газета.ru // По цепочке до России. /URL:http://www.gazeta.ru/tech/2016/02/01/8038769/blockchain.shtml/ (дата обращения 10.10.2017).

УДК 336.648

В.С. Калюга, Е.Д. Малевская-Малевич
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ICO КАК НОВЫЙ ВИД ПРИВЛЕЧЕНИЯ КАПИТАЛА

Сегодня проблема нехватки инвестиций стоит остро не только для малого бизнеса, но и для крупных компаний-лидеров рынка. Сложнее всего в этой ситуации приходится стартапам − совсем недавно существующим фирмам, которые уже имеют какую-либо идею или разработку, но нуждаются в средствах для запуска производства, потому что предпочтения отдаётся крупным заемщикам, которые точно способны обеспечить высокое качество кредитного портфеля.

Основная причина отказа банковских институтов в финансировании молодых проектов − отсутствие у них достаточной материально-технической базы, которая могла бы выступать залогом. Даже большая перспективность стартапа не даёт банкам никаких гарантий возврата вложенных средств, и они используют консервативные методы – дают крупные кредиты только под залог активов, причем в российских реалиях рыночная стоимость этих активов должна в два раза перекрывать сумму кредита без учета процентов [1,2]. Таким образом, получается безвыходная ситуация: для получения кредита необходимы основные средства, на покупку которых и нужен кредит.

Следующим вариантом привлечения средств могут служить инвестиционные фонды, фонды прямого инвестирования, частсреные инвесторы. Они, как правило, требуют не залог, а долю в бизнесе. Такие инвесторы делают портфель из инвестиционных проектов, и, чтобы окупить свои вложения, в том числе в ранее провалившихся проектах, требуют от 50% до 80% владения бизнесом, тем самым отнимая его и нанимая основателей в качестве менеджмента. [1]

Инновационным способом финансирования можно назвать краудфандинг - люди по всему миру вкладывают деньги в различные стартапы или разработку потенциально

интересных, но чаще всего бесполезных продуктов, среди которых только единицы смогут выйти на серийное производство.

Народное финансирование является более доступным способом получения капитала для развивающихся проектов, в отличие от банковских кредитов и инвестиционных фондов. Различные методы краудфандинга позволяют каждому проекту выбирать свой вид финансирования, в зависимости от его организационных и производственных особенностей, а процесс сбора средств в сети интернет, через электронные деньги, дает возможность участия в проектах по всему миру.

Сами электронные деньги обладают особой популярностью, они находятся в постоянном развитии благодаря быстрорастущим темпам роста цифровых технологий. Одним из новейших и перспективных направлений сегодня является криптовалюта.

Криптовалюта – это разновидность цифровых активов, работа которых основана на криптографических методах (прим. ред.). Попытки разработки таких децентрализованных денег предпринимались еще в прошлом веке с целью создания системы безопасных платежей, и первым примером такой валюты стал биткоин (BTC) в 2008 году.

Уникальные свойства биткоина привлекли в эту область новых участников, тем самым создав рынок криптовалют. Изначальная идея безопасных платежей была усовершенствована игроками рынка, которые предложили использовать такие технологии в качестве элемента финансирования, так появился термин ICO.

ICO, или Initial Coin Offering – это инструмент привлечения средств путем выпуска каким-либо проектом токенов, которые представляют собой условные единицы учета участия. Другими словами, ICO – это ещё одна реализация модели краудфандинга, но с ключевым отличием: когда участники финансируют развитие компании, приобретая ее токены, они могут продать их при желании.

Изначально форматом ICO пользовались исключительно технологические проекты, однако, по мере популяризации этой технологии, ее стали использовать почти во всех сферах экономики. На рисунке 1 представлена схема распределения ICO по секторам.

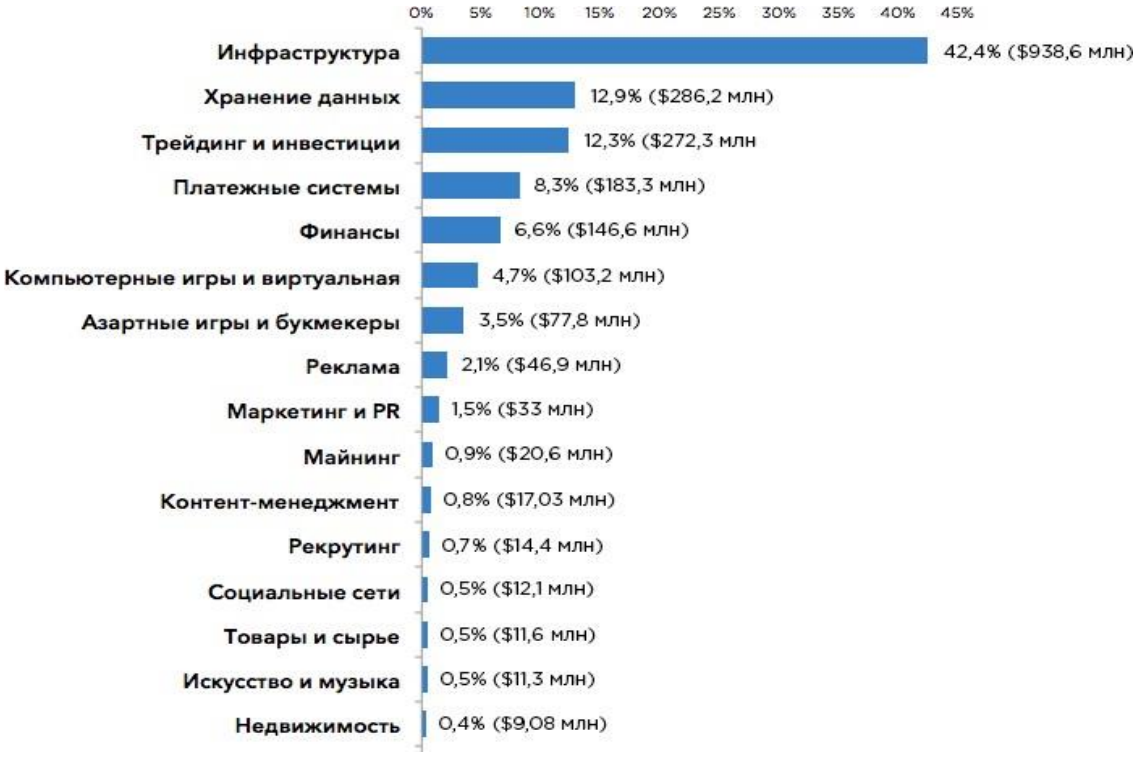


Рисунок 1. Распределение ICO по секторам. [2]

Исходя из графика, можно сказать, что основная доля инвестиций идет в построение собственной инфраструктуры, это можно объяснить тем, что вся область достаточно молода и все участники стараются сделать ее более надежной и устойчивой.

ICO как источник привлечения капитала очень похож на созвучное IPO, компании так же выходят на первичное размещение, составляют подробные отчеты своей деятельности, строят бизнес-план, проводят встречи с инвесторами и в конечном итоге собирают средства. Тем не менее, в случае с ICO, токены не принимают одну неизменную форму, как акции. Основанные на цифровых технологиях токены могут выпускать как акции, варранты, валюта и многое другое. Наиболее распространенными формами являются: [3]

1. Токены, обеспеченные активами материального мира. Токены этой категории удостоверяют права их владельцев в отношении объектов материального мира. Такими объектами могут быть доля в праве на недвижимость, драгоценные камни и металлы, предмет интеллектуальной собственности и любой другой традиционный актив.

2. Токены, удостоверяющие права в материальном мире. Эти токены удостоверяют право получения определенных действий от эмитентов. Наиболее часто такие токены используются в качестве ценных бумаг, которые предоставляют их держателям права, схожие с правами акционеров компании.

3. Токены, удостоверяющие права в рамках децентрализованных платформ. Их главная особенность в том, что они представляют собой некое право или актив внутри выпустившей их компании.

4. Криптовалюта. Криптовалюта в чистом виде не дает держателю каких-либо производных прав и заключает всю ценность в себе.

Организаторы самостоятельно выбирают формат выпуска своих токенов, но для реального сектора экономики наиболее подходящими являются: токены-акции, которые мало чем отличаются от обыкновенных акций, и токены-опционы, которые эмитент обязуется выкупить у держателей по заранее оговоренной цене.

С точки зрения ценообразования капитала, привлеченного посредствам ICO, специальных методов для его оценки на сегодняшний день не существует, однако, исходя из сходства с классическими финансовыми инструментами, на наш взгляд, можно использовать фундаментальные модели ценообразования активов при условии корректировки исходных данных. В таблице 1 представлена возможная классификация формы выпуска токенов и методы их оценки.

Таблица 1. Оценка стоимости привлечения капитала путем ICO

Инструмент	Формула оценки
Токены-криптовалюта	$PV = (1-p_1)(M+\varepsilon_1)\frac{1}{(1+r)^1} + p_1(1-p_2)(M+\varepsilon_2)\frac{1}{(1+r)^2} + \cdots + p_1 p_2 \ldots p_{n-1}(1-p_n)(M+\varepsilon_n)\frac{1}{(1+r)^n}$ (1) [4] где M – затраты не добычу (майнинг); ε_n – случайная добавочная величина затрат, которая зависит от сложности алгоритма и других единичных факторов; p_n – вероятность полного провала в определенный период; r – уровень доходности безрисковых облигаций.
Токены-акции	$R_s = R_f + \beta_i(R_m - R_f)$ (2) где R_s – требуемая доходность актива; R_f – безрисковая ставка доходности; R_m – доходность рынка криптовалют; β_i – бета коэффициент.

Инструмент	Формула оценки
Токены-опционы	$C = SN(d_1) - Ke^{(-n)}N(d_2)$ (3) $d_1 = \frac{\ln(\frac{S}{K}) + (r + \frac{\sigma^2}{2})t}{\sigma\sqrt{t}}$ (4) $d_2 = d_1 - \sigma\sqrt{t}$ (5) где С – стоимость капитала ко S – ценность базового актива; К – цена исполнения; t – срок опциона; N – нормальное распределение; r – безрисковая ставка; σ - дисперсия доходности базисного актива.

Таким образом, можно сказать, что ICO крайне «молодой» и перспективный способ привлечения капитала. В статье сформулированы основные преимущества и формы выпуска токенов, а также предложены методы их оценки. В случае выпуска токена-криптовалюты можно использовать методы основанные на DCF, как универсальном методе для оценки стоимости финансовых активов. Для токенов-акций объективно использовать модель CAPM и для токенов-опционов – модель ценообразования опционов Блэка-Шоулза.

ЛИТЕРАТУРА

1. http://www.forbes.ru/tehnologii/344785-blokcheyn-dlya-himsyrya-pochemu-ico-vyglyadit-luchshe-venchurnyh-investiciy [Электронный ресурс] (дата обращения: 10.10.17);
2. Демиденко Д.С., Дуболазова Ю.А. Методы финансирования инновационного развития промышленного производства // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2017. Т. 10. № 3. С. 219-227.
3. http://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/351141-investicii-v-cifrah-kak-ico-i-kriptovalyuty-menyayut-venchurnyy-rynok [Электронный ресурс] (дата обращения:10.10.17);
4. https://bits.media/ico-vmesto-ipo-tokeny-prikhodyat-na-smenu-aktsiyam/ [Электронный ресурс] (дата обращения: 12.10.17);
5. Percy Venegas Initial Coin Offering (ICOs) Risk, Value and Cost in Blockchin Trusstless crypto-markets [Электронный ресурс] https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3012238 (дата обращения:10.10.17);

УДК 338.3

Е.А. Козлова
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ СПРОСА НА ДИАГНОСТИЧЕСКИЕ МЕДИЦИНСКИЕ ПРИБОРЫ (НА ПРИМЕРЕ ЭКСПРЕСС-АНАЛИЗАТОРА КРИТИЧЕСКИХ СОСТОЯНИЙ)

Введение. Важнейшей проблемой современного биомедицинского анализа является оперативная диагностика сердечнососудистых заболеваний, которые являются одной из основных причин смертности населения.

По данным ВОЗ, в 2013 году от сердечно-сосудистых заболеваний умерли 17,5 миллиона человек, то есть 3 из каждых 10. Из этого числа 7,4 миллиона человек умерли от ишемической болезни сердца и 6,7 миллиона людей от инсульта [1].

Однако на сегодняшний день в связи с усложнившейся социально-экономической ситуацией в России – падением цен на нефть, введения санкций в отношении РФ странами Европы и США, как следствие, повлекшими за собой существенные колебания курса валют – закупка медицинскими учреждениями, бюджет которых остался прежним, импортных

приборов для диагностики и лечения различных заболеваний усложнилась. Как правило, недостаток финансирования компенсируется путем закупки импортного оборудования, уступающего в характеристиках тому, что поставлялось ранее [1].

В связи со всем вышеперечисленным актуально продвижение на рынок медицинской продукции российских аналогов – также обладающих качественными техническими характеристиками, но при этом более доступных в плане ценовой политики.

Цель работы. Обоснование и апробация модели оценки спроса на диагностические медицинские приборы на примере отечественного экспресс-анализатора критических состояний.

Согласно приказу Министерства промышленности и торговли РФ от 31 января 2013 г. N 118 об утверждении стратегии развития медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 года, начиная с 2015 ожидается 10% ежегодный рост объёмов рынка медицинских изделий. В рамках сценария органического роста к 2020 году объём рынка медицинских изделий достигнет 340 млрд. руб. При этом доля отечественных медицинских изделий в потреблении должна увеличится до 40%, доля экспортируемой продукции локального производства увеличится до 16,3%, доля компаний, осуществляющих технологические инновации должна увеличится до 50%, а производительность труда в медицинской промышленности повысится в 2,0 раза по сравнению с 2012 годом [2].

На практике востребованность медицинского изделия определяется способностью создаваемого продукта решать актуальные задачи, стоящие перед системой здравоохранения.

Для этой цели существует множество методов, подробно рассмотренных в научной литературе последних лет.

Данные методы можно подразделить на три смысловые группы – причинно-ориентированные, экспертные и директивный метод [3].

На сегодняшний день в рамках оценки целесообразности внедрения медицинского прибора, принято проводить анализ нормативных актов Минздрава Российской Федерации, которые регламентируют оснащенность профильных медицинских учреждений, порядок оказания медицинской помощи и т.д. Данный метод для оценки спроса на медицинскую продукцию называется «директивным». К преимуществам данного метода можно отнести то, что порядки оказания медицинской помощи и соответствующие им стандарты оснащения медицинских учреждений закреплены законодательно и являются обязательными к исполнению на территории Российской Федерации.

Другим распространенным методом оценки является опрос экспертов – конечных потребителей медицинского изделия (практикующих специалистов), ученых медико-биологического и технического профиля. Существует множество методик проведения экспертного опроса: опрос единичного эксперта, групповые методики опроса («мозговой штурм», метод Дельфи и многие другие).

Однако данные методы являются качественными и их применение позволяет только определить наличие или отсуствие необходимости в диагностическом приборе данного класса. Поэтому для более комплексного анализа спроса необходимо проведение количественной оценки.

Для этого на базе центров здравоохранения применяется формула Ю.М. Комарова, которая основывается на формуле В.Ф. Тараскина (формула математического аппарата теории массового обслуживания), позволяющей количественно оценить потребность каждого центра в диагностических приборах (ф. 1) [4]:

$$H=\eta * t_{обс}+K\sqrt{\eta * tобс * n + 0.5n} \text{ , где} \quad (1)$$

H – искомое число бригад скорой и неотложной медицинской помощи

Ƞ - интенсивность потока вызовов в течение часа

$t_{обс}$ – среднее время обслуживания в часах

n – число станций скорой и неотложной медицинской помощи

К – поправочный коэффициент, определяемый заданной величиной вероятности в оказании немедленного обслуживания (Р), имеющий величины, представленные в таблице 1.

Таблица 1. Поправочный коэффициент.

Р	0.73	0.82	0.84	0.88	0.92	0.95	0.96	0.98	0.986	0.99
К	0.6	0.9	1.0	1.2	1.5	1.6	1.8	2.0	2.2	2.4

Данная модель была использована при проведении исследования, посвященного вопросу оценки спроса на отечественный экспресс-анализатор критических состояний с целью количественной оценки спроса, а также текущей обеспеченности центров приборами данного класса. Опытный образец прибора был разработан научным коллективом Центра микротехнологии и диагностики Санкт-Петербургского государственного электротехнического университета «ЛЭТИ» им. В. И. Ульянова-Ленина в рамках гранта «Разработка физико-химических основ и создание образца аналитической микро-нанобиосистемы для доклинической экспресс идентификации биомаркеров инфаркта миокарда» Минобрнауки по федеральной целевой программе «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» (Соглашение № 14.B 37.21. 0793 от 03 сентября 2012 г.) [5, 6].

Данный прибор относится к средствам доклинической диагностики, целевым сегментом которых являются станции скорой помощи (анестезиолого-кардиологические бригады).

На сегодняшний день по Санкт-Петербургу насчитывается 26 подстанций, 2 из которых анестезиолого-кардиологические. Каждая из них насчитывает 10 специализированных бригад.

Закупка оборудования станциями проводится в соответствии с приказом Министерства здравоохранения РФ от 20 июня 2013 г. № 388н “Об утверждении Порядка оказания скорой, в том числе скорой специализированной, медицинской помощи”. В соотвествии с ним закупка приборов данного класса осуществляется по требованию, т.е. необходимость определяется каждой станцией самостоятельно [7, 8].

Приэтом необходимо соблюдение условия непревышения станциями максимального процента отказа в обслуживании в 4% от общего числа обращений также закрепленного в приказе.

Количественная оценка спроса была произведена по станциям скорой медицинской помощи на территории Санкт-Петербурга.

Результаты. На основе эмперических данных была произведена оценка спроса на экспресс-анализаторы критических состояний по городу Санкт-Петербургу по формуле Ю. М. Комарова. Оценка показала, что на сегодняшний день подстанции скорой помощи достаточно обеспечены экспресс-анализаторами, текущая потребность в которых составляет 9 приборов на подстанцию (т.е. 18 на город Санкт-Петербург), исходя из нормативно закрепленных показателей, а также на основе среднего времени обслуживания вызова и среднесуточной интенсивности обращений.

Вывод. Рассмотренная модель позволяет оценить потребность медицинского центра в диагностическом приборе с учетом нормативно-правовых требований и статистических данных каждого отдельного центра по числу и интенсивности обращений, плотности населения, времени оказания помощи с учетом транспортной доступности и удаленности станции от населенного пункта и пункта госпитализации.

ЛИТЕРАТУРА
1. Козлова Е.А., Кудрявцева Т.Ю. Анализ перспектив коммерциализации и импортозамещения медицинской продукции / Е.А. Козлова, Т.Ю. Кудрявцева // Новая экономическая реальность, кластерные инициативы и развитие промышленности (ИНПРОМ-2016): труды международной научно-практической конференции 19-26 мая 2016. Санкт-Петербургский государственный политехнический университет / под ред. А.В. Бабкин. - 2016. С.359-366.
2. Кудрявцева Т.Ю., Схведиани А.Е., Козлова Е.А.. «Коммерциализация инновационных приборов диагностических приборов медицинского назначения в условиях реализации стратегии импортозамещения в России» / Глобальный научный потенциал / Научно-практический журнал. Н.Г. Скворцова (отв. Ред.). 2016. С. 44-51.
3. Козлова Е.А., Кудрявцева Т.Ю. Анализ методов оценки спроса на инновационную продукцию медицинского назначения на примере экспресс-анализатора критических состояний / Козлова Е.А., Кудрявцева Т.Ю. // Сборник тезисов международной конференции 7th International Conference Actual Economy: Social Challenges and Financial Issues in 21st century (18 – 19 Мая), Санкт – Петербург, Россия. Тезисы приняты к публикации.
4. Комарова Ю. М. Потребность городского населения в скорой и неотложной медицинской помощи в условиях перехода к общей врачебной практике: дис. канд. мед. Наук. Научно-производственное объединение медико-социальных исследований, экономики и информатики, Москва, 1995.
5. Пат. 2280247 Российской Федерации, МПК7 G01N21/64, G01N21/03. Биочип для флюоресцентного и люминесцентного анализа / Т.М.Зимина, В. В. Лучинин; заявитель и патентообладатель Санкт-Петерб. гос. электротехн. ун-т. - № 2005120475/28; заявл. 30.06.05; опубл. 20.07.06, Бюл. № 20. - XX С.: ИЛ.
6. Лучинин В.В., Зимина Т.М.. Научно-технический отчет «Разработка физико-химических основ и создание образца аналитической микро-нанобиосистемы для доклинической экспресс идентификации биомаркеров ОИМ (этап 2, итоговый):, 2013 год, 10-14 с.
7. Приказ Минздрава России от 20 июня 2013 г. № 388н "Об утверждении Порядка оказания скорой, в том числе скорой специализированной, медицинской помощи".
8. Приказ Минздрава РФ от 22.01.2016 N 3ЗН "О внесении изменений в порядок оказания скорой, в том числе скорой специализированной, медицинской помощи, утвержденный приказом Министерства Здравоохранения Российской Федерации от 20 Июня 2013 Г. N 388Н".

УДК 338.22.021.4

И.Г. Корнева
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого,

СТРАТЕГИЯ ВНЕДРЕНИЯ ПЕРЕДОВЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В АРКТИЧЕСКОМ РЕГИОНЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ПРИ ПОМОЩИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО СКАУТИНГА

Передовые производственные технологии (ППТ) имеют важное стратегическое значение для развития конкурентоспособности национальных экономик и отдельных предприятий, что определяет актуальность темы данной работы. Новизной представленной работы является разработанная методика по стратегии внедрения ППТ для Арктических территории при помощи технологического скаутинга.

Под передовыми производственными технологиями понимаются технологии и технологические процессы (включая необходимое для их реализации оборудование), управляемые с помощью компьютера или основанные на микроэлектронике и используемые при проектировании, производстве или обработке продукции (товаров и услуг) [1]

В исследовании ППТ для различных отраслей экономики методологически и практически значимы труды современных отечественных и зарубежных ученых, исследовавших вопросы реализации передовых производственных технологий в объекты сфер

жизнедеятельности человека: Н.И. Иванова, Дежнина И.Г, Друзьянова В.П., А.А. Дынкин, М.В. Грачев, А.В. Марков, А.Н. Симанов, Пономарев А., Цаплин А., Arvanitis S., O. Augustine, N. Boer, U. Boniface, L. Caldos, J. Devi, J.Egger, M.Gall, M. Gilmar, F.Klaunzer, J. Min, S. Rani, D. Oliveira, M. Oppe, B.Peter, I. Petrick, T. Pillar, Hollenstein H, L. Santos, S. Scheicher, M. Silva, S.Shipp, P.Steinmassl, A.Tax, M. Vukicevic, M. Yousseff, M. Zairi, и другие.

Цель данной работы заключается в разработке стратегии внедрения ППТ для реализации концепции инновационно-технологического развития сфер жизнедеятельности Арктических опорных зон, с помощью технологического внедрения ППТ при помощи технологического скаутинга, а также выбор наиболее оптимального варианта внедрения ППТ.

Теоретической и методологической основой данной работы послужили теоретические положения и методологические принципы, содержащиеся в исследованиях отечественных и зарубежных авторов по проблемам, вопросам выбора и применения передовых производственных технологий. В процессе исследования применялись методы системного исследования, статистические методы одномерного и многомерного анализа данных, экономико-математические методы моделирования. Информационной базой исследования являются официальные статистические массивы данных Федеральной службы государственной статистики РФ, Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по субъектам РФ, входящим в Арктическую зону Российской Федерации, публикации российских и зарубежных исследователей.

Внедрение передовых производственных технологий на сегодняшний день является все более актуальным для развития современных предприятий. На мировом уровне лидерами по разработке новых подходов к развитию предприятий являются США, некоторые страны ЕС и Китай, Россия в этой области пока находится на начальной стадии развития, экономическая модель, в которой сегодня существует наша страна, исчерпала свои возможности конкурентоспособного развития и первоочередным является сейчас переход Российской Федерации от ресурсной экономики к инновационной [2].

Стоит отметить, что несмотря на отстающее на текущий момент положение в России все же накоплен опыт в научно-технологической сфере, который, может быть использован для реализации новых технологических разработок. Так например, Россия, является единственной страной мира, которая обладает атомным ледокольным флотом, благодаря которой возможна круглогодичная навигация в Арктических водах, еще одним из ярких примеров научных достижений нашей страны, является единственная действующая на российском арктическом шельфе в настоящее время ледостойкая стационарная нефтяная морская платформа «Приразломная», установленная на шельфе Печорского моря, устойчивая и к большим волнам до 10 метров и к дрейфующим льдам и ураганному ветру, так как построена специально для экстремальных арктических условий, платформа выполняет все виды технологический операций, таких как бурение скважин, добычу, подготовку, хранение и отгрузку нефти, способна находится в режиме автономной работы до 60 суток при любых погодных условиях. Еще нет аналогов в мире, буровой установке «Арктика», которая добывает газ в арктических условиях за счет налаженной системы обогрева отсеков. В поселке Сабетта строится морской порт, предназначенный для транспортировки по Северному морскому пути сжиженного газа круглогодично, а угольный разрез «Юньягинский» в республике Коми - единственное в мире предприятие, которое добывает уголь в условиях Крайнего Севера открытым способом, который ранее считался невозможным для этих территорий.

Арктика является мировой кладовой природных ресурсов, в Арктической зоне сосредоточены огромные биологические, энергетические и минеральные ресурсы, за которыми возможно будущее всего человечества. Кроме того, Арктика еще и важнейшая

транспортная трасса, состоящая из Северного морского пути и кроссполярных авиационных маршрутов. На текущий момент недра Российской Арктике освоены лишь на 2%, по данным Российского газового общества суммарные извлекаемые ресурсы оцениваются в 106 млрд тонн нефтяного эквивалента, а запасы газа оцениваются в 69,5 трлн м².

Арктика один из самых холодных регионов России, погода в различных частях Арктики может существенно различаться, средние минусовые температуры колеблются от -4˚С до – 25˚С, средние плюсовые составляют +2˚С, + 3˚С, при этом, если говорить об абсолютных, а не средних градусах, то в Арктике зафиксирована самая большая разница летних и зимних температур – 100˚ С, от +30˚С летом (Большеземельская тундра), до -70˚С зимой. Две трети территории Арктики покрыты водой и плавучими льдами, площадь ледового покрова варьируется от 11млн. км² зимой до 8 млн. км² летом. Толщина многолетних льдов достигает 3-4 метров, кроме того есть даже ледяные острова, образовавшиеся из оторвавшихся участков шельфовых ледников. Жизнь человека в Арктике сложна, тем более, когда рядом есть более уютные и теплые территории. В сравнении с численностью населения России в целом по данным за 2015 год, население Арктического региона России составляет всего 1,6%, и за последние 70 лет население российской Арктики увеличилось более чем в 5 раз, что связано с реализуемыми проектами по добыче полезных ископаемых, но при этом за последние 5 лет, население регионов российской Арктики сокращается, при росте рождаемости. Арктическая зона РФ имеет достаточно молодую структуру населения, которая поддерживается высокой миграционной подвижностью. Фаузер В.В. говорит о том, что если в период экстенсивного освоения Севера и Арктики миграция способствовала росту населения, то сегодня, наоборот, они съедают значительную часть населения северных территорий [3].

Выходом из сложившейся ситуации видится развитие и внедрение на территории Арктики ППТ, которые позволят минимизироваться участие человека в тяжелом климате, улучшив таким образом качество жизни Арктического населения, и к подобным технологиям можно отнести: технологии энергообеспечения Арктических территорий на базе мобильных атомных электростанций и возобновляемых источников, подводная добыча углеводородов на шельфе (21% длинны всего шельфа Мирового океана приходится на Россию), использование в Арктике беспилотных транспортных средств, формирование дискретного роботизированного пространства, интернета вещей и др. Движение в этом направлении, соответствует текущему мировому тренду, так как уже сегодня в мировом сообществе формируется идея, о том, что мир входит в четвертую промышленную революцию, получившую название «Индустрия 4.0», которая характеризуется слиянием технологий и размытием граней между физическими, цифровыми и биологическими сферами [4]. Материальный мир соединяется с виртуальным, в результате чего рождаются новые киберфизические комплексы, объединенные в одну цифровую экосистему. Роботизированное производство и «умные» заводы — один из компонентов трансформированной отрасли. Четвертая промышленная революция означает все большую автоматизацию абсолютно всех процессов и этапов производства для создания «умных продуктов».

Для поиска передовых производственных технологий в Арктике наилучшим образом подходит технологический скаутинг, так как он как раз-таки позволяет находить инновации на начальном этапе, а контакты, установленные скаутами, или исследователями, являются мощной базой для технологического сорсинга (поиска товара и производителя среди множества подобных). Мировой опыт развития инновационной разведки, на примере Китая, показывает возможность развития направления за счет поддержки со стороны государства.

Методику внедрения передовых производственных технологий в Арктическом регионе РФ при помощи технологического скаутинга необходимо проводить для сфер жизнедеятельности человека [5] по следующей последовательности шагов:

1. Сформулировать глобальную цель;

2. Проанализировать текущее положение Арктической зоны РФ по сферам жизнедеятельности и опорным зонам Арктики. (Анализ необходим для выделения сфер, для которых планируется повышать развитие за счет внедрения ППТ);

3. Рассмотреть мировой, Российский опыт использования ППТ при помощи технологического скаутинга. (Итогом этого пункта будет понимание потенциала внедрения новых технологий, на основании знаний о том, какие технологии уже внедрены в мире и России, но отсутствуют в Арктике, какие находятся в разработке и что можно было бы использовать в Арктике);

4. Построить граф детерминированной структуры с альтернативными исходами, при помощи следующих этапов:

а. Вывод и декомпозиция глобальной цели на подцели более низких уровней – декомпозиция по сферам жизнедеятельности и отдельным направлениям, например, отраслям внутри сфер и т.п., которая позволит более точно осуществлять поиск технологическим скаутерам;

б. Выбор направлений для сферы жизнедеятельности для которой будет осуществлен поиск технологий

в. Формирование для каждого из выделенных направлений вариантов решения (сбор информации о мероприятиях для внедрения технологий)

г. Вывод эффективного множества стратегий

5. Провести апробацию разработанной стратегии внедрения ППТ в Арктическом регионе РФ при помощи технологического скаутинга, на одной из сфер жизнедеятельности и одной из опорных зон Арктического региона РФ;

6. Определить механику выбора оптимального варианта стратегии при помощи обоснования критериев осуществлённого выбора, например, выбор наилучшей стратегии с точки зрения материальных и временных затрат с учетом оценки влияния ППТ на улучшение качества жизни на Арктических территориях.

Использование разработанной методики, с возможными дополнениями и расширениями, должно привести к улучшению качества жизни на Арктических территориях при помощи внедрения ППТ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральная служба государственной статистики, Электронный ресурс, URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/nauka/minnov.htm (Дата обращения 20.09.17)

2. Сайт Президента России, Электронный ресурс, URL: http://www.kremlin.ru/events/president/news/5413 (Дата обращения 01.09.2017)

3. Фаузер В.В. Демографический потенциал северных регионов России – фактор и условие экономического освоения Арктики // Экономика региона. 2014. № 4. С. 69–82.

4. Гарантировать будущее Германии как место размещения производства. Рекомендации по реализации проекта ИНДУСТРИЯ 4.0. Резюме заключительного отчета рабочей группы ИНДУСТРИЯ 4.0. – Франкфурт-на-Майне. Апрель 2013. [Электронный ресурс] Реим доступа http://internetofthings.ru/images/2015/2013_Industrie_40_Executive_Summary_russ_web.pdf (Дата обращения 01.09.2017)

5. Диденко Н.И., Скрипнюк Д.Ф., 6.1 Характеристики сфер жизнедеятельности населения, проживающего и работающего в Арктике. В книге: Арктическое пространство России в XXI веке: факторы развития, организация управления/ под редакцией В.В. Ивантера. 2016 –С.394-39

УДК 330.322.5

Е.Л. Солдатова
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В ИННОВАЦИИ В ТЕКСТИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В настоящее время вопросы инновационного развития являются объектами пристального внимания, как на уровне государственного регулирования, так и на уровне отдельных предприятий. Одним из методов повышения инновационной активности является финансирование инноваций. Инвестиции в инновационные проекты определяют степень развития, а в следствии успешность структур разного уровня.

В результате анализа отечественной литературы выявлено, что не определены точные методы оценки инвестиций в инновации [1]. Наблюдается низкий спрос на инновации со стороны реального сектора: выгоднее использовать импортируемые технологии, требуется меньше затрат для использования инноваций; отечественные разработки, как правило, не готовы к запуску в производственный процесс, чаще представляют собой теоретическую идею[2].

Целью работы является проведение оценки инвестиций в инновации с использованием методов оценки инвестиций в инновации в текстильной промышленности, которая позволит определить эффективность принимаемого предприятием, занятым в текстильной промышленности, инновационного проекта.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- определить методы оценки эффективности инвестиций в инновации в текстильной промышленности;
- рассчитать основные показатели эффективности инновационного проекта предприятия, занятого в текстильной промышленности.

В работе рассмотрен и проанализирован проект нового комбината с собственным производством полиэфирного сырья позволит достичь следующих целей:

1. Производство конкурентоспособной продукции с высокой добавленной стоимостью, которая позволит создать источник воспроизводства.
2. За счет нового технологического и инженерного оборудования:
- Увеличить энергоэффективность производства в 2-3 раза,
- Увеличить в 2-3 раза производительность труда
3. Увеличить объем производства в 3 раза.
4. Увеличить долю отечественных швейных ниток на рынке РФ до 50%, а ниток для рукоделия (в т.ч. мулине) до 60%.
5. Обеспечить занятость на 1000 рабочих мест.
6. Обеспечить 100% переработку отечественного сырья.
7. Обеспечить «импортозамещение» отечественной продукцией российским промышленным предприятиям, использующим в своем производстве нитки швейные, текстильную и термостойкую пряжу, высокопрочные полиэфирные нити.

Возможность повышения рентабельности продаж до 39% на новом комбинате возможна с использованием новых технологических решений и инноваций. В данном проекте она рассмотрена на основе показателей действующего предприятия с применением данных, полученных от производителей технологического и вспомогательного оборудования [3]. В моделировании изменения себестоимости были использованы показатели и данные о стоимости энергоресурсов при применении новейшего оборудования и современных технологий энергообеспечения.

Структура основных статей затрат и их удельный вес показан в таблице1.

Таблица 1. - Структура основных затрат существующего производства

Статья затрат	Доля %	Сумма т.р.
Сырье и материалы	38%	272 897
Заработная плата и отчисления	43%	308 804
Энергоресурсы, в т.ч.	11%	77 919
Электроэнергия	5%	32 317
Промышленный пар и горячая вода	5%	39 139
Водоснабжение и водоотведение	1%	6 463
Прочие	8%	57 452
Итого	100%	718 149

В таблицах 2-4 показаны результаты альтернативных вариантов формирования, себестоимости и их расчеты.

Таблица 2. - Вариант 1.

Статья затрат	БАЗА		ЭР от монополистов			
	Сумма т.р.	Доля%	Сумма т.р	Доля %	Откл.руб.	Откл.%
Сырье и материалы	272 791	38%	178 806	37%	93 985	34,45%
Заработная плата и отчисления	308 647	43%	159 331	33%	149 316	48,38%
ТЭР	80 632	11%	80 632	17%	0	
Прочие	59 322	8%	59 322	12%	0	
Итого	721 392	100%	478 091	100%	243 301	33,73%

Таблица 3.- Вариант 2

Статья затрат	БАЗА		ЭР с газовой котельной			
	Сумма т.р.	Доля%	Сумма т.р.	Доля %	Откл. руб.	Откл.%
Сырье и материалы	272 791	38%	178 806	38%	93 985	34,45%
Заработная плата и отчисления	308 647	43%	159 331	34%	149 316	48,38%
ТЭР	80 632	11%	73 081	16%	7 551	9,36%
Прочие	59 322	8%	59 322	13%	0	0
Итого	721 392	100%	470 540	100%	250 852	34,77%

Таблица 4. - Вариант 3.

Статья затрат	БАЗА		ЭР от ЭЦ с когенерацией			
	Сумма т.р.	Доля%	Сумма т.р.	Доля %	Откл.руб.	Откл.%
Сырье и материалы	272 791	38%	178 806	41%	93 985	34,45%
Заработная плата и отчисления	308 647	43%	159 331	36%	149 316	48,38%
ТЭР	80 632	11%	43 533	10%	37 099	46,01%
Прочие	59 322	8%	59 322	13%	0	0
Итого	721 392	100%	440 992	100%	280 400	38,87%

Очевидно, что наиболее эффективна модель по варианту 3, которая и была использована в финансовом моделировании нового комбината, при этом, производственная себестоимость снизилась на 35-39%, что соответственно повлияло на рост рентабельности производства. Показатели эффективности проекта инвестиций с точки зрения интересов представлены в таблице 5.

Таблица 5 - Показатели эффективности проекта

Показатель	Реультат
Чистая прибыль (тыс. руб.)	9 593 065
Среднегодовая рентабельность	38,7%
Срок окупаемости (лет)	8
Ставка дисконтирования	15,0%
Дисконтированный срок окупаемости (лет)	11
Чистая настоящая стоимость(NPV) к началу реализации инвестиционного проекта (тыс. руб.)	6 711 946
Внутренняя норма доходности(IRR)	15,0%
Индекс прибыльности (PI)	1,00

В результате выявлено, что данный проект является эффективным для вложений и позволит предприятию сохранить и улучшить результаты финансовой деятельности.

Рассматривать чувствительность показателей эффективности проекта методом изменения одного из параметров без учета изменения других параметров не корректно. Изменяя эти параметры с соблюдением принципа взаимного влияния, обнаруживается, что негативное влияние одного параметра (например, рост издержек производства) компенсируется позитивными изменениями других параметров (рост цен на рынке), что в итоге не приводит к отрицательным значениям NPV. Необходимо добавить, что девальвация рубля, приводит к соответствующему изменению уровня цен на рынке (80% импорта привязано к курсу валют напрямую), а на себестоимость продукции нового комбината это влияние (из-за сырьевой независимости) будет не существенным.

С учетом строительства повышения производительности труда доля организациина рынке вырастет с 9-10 до 20-35%. Одновременно существенно вырастет обеспеченность собственными средствами (амортизация и прибыль), которая позволит поддерживать состояние предприятия на конкурентоспособном уровне за принятым горизонтом планирования. Без реализации проекта отечественная отрасль производства ниток перестанет существовать в перспективе 5-10 лет, так как существующий Комбинат, по сути, является последним, реально действующим российским предприятием полного цикла, а его поддержание в рабочем состояние будет нецелесообразно.

В результате проведенной оценки эффективности инвестиций в инновации подтверждается необходимость внедрения и использования инноваций, что в свою очередь приводит к высоким финансовым результатам, но и позволяет повышать качество продукции и автоматизировать процесс производства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ковалев В.В. – Финансовый менеджмент; теория и практика. – 3е изд., перераб. и доп. – Москва: Проспект, 2015.-1104 с. 16.

2. Антонец В.Л. Инновационный бизнес: формирование моделей коммерциализации перспективных разработок / В.Л. Антонец, Н.В. Нечаева, К.А. Хомкин. - М.: Дело, 2009. – 320 с
3. Наука - текстильному производству: новейшие отраслевые научные разработки в сфере технического текстиля и практический опыт их применения: сборник докладов. – БОС, 2017. - 322с

УДК: 338.1

М.Т. Темирханова, И.А. Рудская
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Введение. Рождение «цифровой» экономики тесно связано с развитием новых технологий. Уже сегодня имеют большое распространение облачные технологии, большие данные (Big Data), виртуальные валюты, также уже существуют и успешно работают потребительские экосистемы, такие как Google и Facebook.

Актуальность. На пятнадцатой «Прямой линии» с Президентом Российской Федерации, прошедшей в июне 2017 года, Владимир Путин произнес: «Что касается цифровой экономики, без цифровой экономики мы не сможем перейти к следующему технологическому укладу, а без этого перехода к новому технологическому укладу в российской экономике, а значит у страны, нет будущего. Поэтому это задача номер один в сфере экономики, которую мы должны решить». [6] На данный момент Россия уже находится среди ведущих стран мира по динамике распространения широкополосного интернета и беспроводных сетей и стоит на одном уровне с Францией, Италией и Грецией. Также Президент РФ констатировал, что Россия находится на первом месте в мире по уровню использования цифровых сервисов при взаимодействии государства с гражданами. [6]

Цель работы состоит в рассмотрении программы «Цифровая экономика РФ», а также перспектив при ее выполнении и реализации.

Термин «цифровая экономика» впервые был упомянут относительно недавно, в 1995 году американским информатиком Николасом Негропонте из Массачусетского университета. В настоящий момент данный термин используют во всем мире, он вошел в обиход политических деятелей, бизнесменов, журналистов. Однако до сих пор не существует единого понимания что же есть такое «цифровая» экономика, однако имеется большое число дефиниций. В указе Президента РФ от 9 мая 2017 г. № 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 - 2030 годы» содержится официальное государственное определение данному феномену: «*Цифровая экономика - хозяйственная деятельность, в которой ключевым фактором производства являются данные в цифровом виде, обработка больших объемов и использование результатов анализа которых, по сравнению с традиционными формами хозяйствования, позволяют существенно повысить эффективность различных видов производства, технологий, оборудования, хранения, продажи, доставки товаров и услуг».* [1, 4]

В целях реализации вышеупомянутой Стратегии, Правительство РФ, в лице Дмитрия Медведева, приняло Распоряжение от 28 июля 2017 г. № 1632-р, в котором утвердило программу «Цифровая экономика Российской Федерации». Рассмотрим подробнее эту Программу.

Целями данной Программы являются:

– создание экосистемы цифровой экономики РФ;

– создание необходимых условий и устранение имеющихся препятствий для создания и (или) развития высокотехнологических бизнесов;

– повышение конкурентоспособности на глобальном рынке. [2]

Также в Программе указываются показатели, достижение которых к 2024 году, приведет непосредственно к достижению поставленных целей и других запланированных характеристик цифровой экономики. Рассмотрим некоторые из них:

– доля домашних хозяйств, имеющих широкополосный доступ к сети "Интернет" (100 мбит/с), в общем числе домашних хозяйств - 97 процентов;

– во всех крупных городах (1 млн. человек и более) устойчивое покрытие 5G и выше;

– количество реализованных проектов в области цифровой экономики (объемом не менее 100 млн. рублей) - 30 единиц;

– количество выпускников образовательных организаций высшего образования по направлениям подготовки, связанным с информационно-телекоммуникационными технологиями, - 120 тыс. человек в год;

– доля населения, обладающего цифровыми навыками, - 40 процентов;

– успешное функционирование не менее 10 компаний-лидеров (операторов экосистем), конкурентоспособных на глобальных рынках. [2]

Реализация отдельных направлений по отраслям экономики (сферам деятельности), в первостепенную очередность в области здравоохранения, создания «умных городов» и государственного управления, будет реализоваться посредством дополнения в Программу соответствующих разделов, и вдобавок разработки реализации определенных планов мероприятий («дорожных карт»), сформированных в рамках организации управления реализацией данной Программы.

Согласно «дорожной карте» Программы, пилотная цифровая платформа будет разработана к 2018 году, и уже в 2020 году будет создано «не менее одной» работоспособной цифровой платформы.

При разработке платформ «цифровой» экономики надлежит фокусировать старания на первостепенных направлениях: транспорт, телекоммуникации, обработка данных. Формирование этих сфер даст возможность разработать инфраструктурный и технологический базис, тиражируя который на другие сферы, Россия сумеет в короткий срок выработать сформированную «цифровую» экономику.

Целенаправленная разработка ряда индустриальных платформ «цифровой» экономики с целостной структурой и стандартами даст возможность в перспективе создать единое цифровое пространство, объединяющее все сферы индустрии и отрасли (рис 1). Такого рода подход будет благоприятствовать внушительному повышению прозрачности и управляемости экономики государства. [3]

Рисунок 1. Плюсы и минусы формирования «цифровой» экономики через создания ряда индустриальных цифровых платформ

Одним из результатов осуществления Программы должно оказаться уменьшение доли зарубежного компьютерного, серверного и телекоммуникационного оснащения и ПО [5].

В целом, Программа цифровой экономики декларирует, что формирование «цифровой» экономики представляется стратегически значимой задачей для России, характеризующим её конкурентоспособность на мировой арене.

Подводя итоги, хочется сказать, что тотальная цифровизация, автоматизация и внедрение соответствующих технологий является естественным и закономерным процессом, а потому неизбежным. Но в это же время на сегодняшний день никто не может описать полную картинку будущего, а следовательно, результат предстоящих изменений не предопределен.

От целесообразности, интенсивности и слаженности наших действий (как локально в регионах, так и в масштабах страны) зависит то, как быстро настанет наше цифровое будущее, с какими социальными, экономическими и иными проблемами мы столкнемся, и в конечном итоге, будет ли будущее цифровым рабством или же ознаменует торжество гуманизма и интеллекта над всеми трудностями и проблемами.

Россия способна стать таким государством, которое предложит каждому индивиду будущее, в котором будет место каждому. Исторически неповторимые культура и мышление помогут нам сформулировать законы нового мира, в котором будут объединены реальная и виртуальная сферы жизни, в котором будут эффективно реализовываться новые модели управления, успешно сосуществовать сетевые и иерархические начала и многое другое. Подобное интегральное виденье даст возможность выработать вокруг себя коалицию государств-единомышленников и встать во главе перехода в общее цифровое будущее.

ЛИТЕРАТУРА

1. О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 – 2030 годы: указ президента РФ от 9.05.2017 г. №203;
2. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации»: распоряжение правительства РФ от 28.07.2017 г. № 1632-р;
3. Введение в "Цифровую" экономику / Кешалава А.В., Зимненко И.А. , Под ред. Кешелава А.В. . - М.: Сретенский клуб им. С.П. Курдюмова, 2017. - 28 с.;
4. http://government.ru/ - Правительство России;
5. http://minsvyaz.ru/ - Минкомсвязь России;
6. https://ria.ru/ - РИА Новости – события в России и мире.

УДК 330.47

Р.А. Эседулаев, А.И. Левина
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ПЕРСПЕКТИВЫ И АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТЕХНОЛОГИИ БЛОКЧЕЙН В ДОКУМЕНТООБОРОТЕ

Сегодня все большую популярность в профессиональном сообщества в сфере управления бизнесом уделяется изучению технологии блокчейн (англ. Blockhain), которая зародилась в прошлом веке и начала массово использоваться после распространения криптовалюты Bitcoin. Суть данной технологии заключается в том, что каждая транзакция проверяется и записывается в распределенные базы данных, которые являются независимыми друг от друга. Преимущества такой технологии очевидны: во-первых, если транзакция включена в блок, то ее оттуда невозможно удалить, во-вторых, чтобы изменить транзакцию, необходимо взломать более 50 процентов серверов, на которых хранится истоия цепочек, что

сделать практически невозможно с учетом того, что каждый участник сети может предоставить свои ресурсы для хранения и записи цепочек блоков. Технология, которая изначально служила для того, чтобы регистрировать транзакции в криптовалютной сети, в данный момент изучается и внедряется в другие сферы бизнеса. Например, московская биржа (MOEX) активно пытается внедрить технологию в сферу торговли на финансовых рынках, Грузия уже создает блокчейн-версию кадастра земельной собственности, в американском штате Иллинойс уже активно используют платформу с технологией Blockchain для сохранения и развитии данных о покупке и продаже недвижимости.

Авторы данной работы видят огромный потенциал использования данной технологии для повышения эффективности управления документооборотом. Как правило, документооборот в организациях является «кусочно-непрерывным»[1], что значит, что документы получаются вырванными из контекста. В результате возникает проблема: при создании документов не учитывается информация о том, какие бизнес-процессы и документы предшествовали созданию этого документа[2][3]. На рисунке 1 представлен пример «кусочного» документооборота, выявленный в компании в рамках проекта по внедрению системы документооборота. На рисунке видно, что процесс является вырванным из контекста процессов, так как непонятно, следствием какого процесса является формирование заявки с вопросом об оплате и что происходит, когда в конце цепочки документов возникает согласие по уточнению либо несогласие.

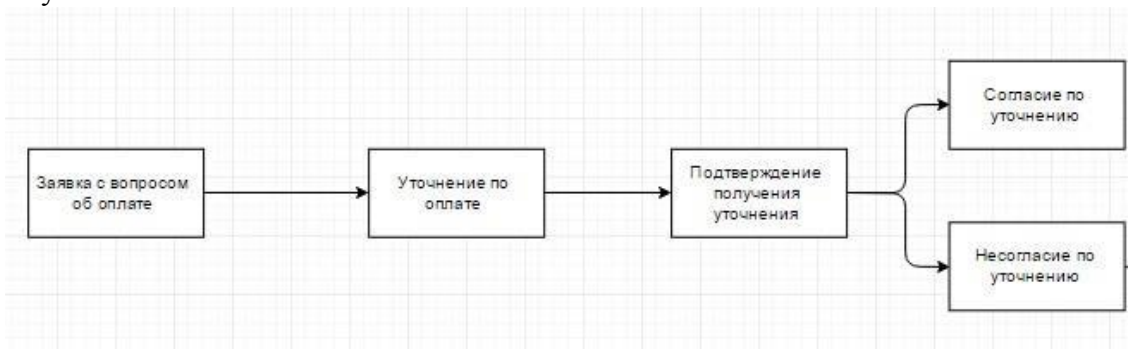


Рисунок 1. Пример "кусочного" документооборота

В блокчейне используется система блоков транзакций. Блок транзакций – это особым образом организованная структура, предназначенная для записи в систему группы транзакций. Если синтезировать парадигму блока транзакций с документооборотом, то можно получить «непрерывный» документооборот, в котором каждый следующий документ создается на основании предыдущего. Пример такого документооборота показан на рисунке 2.

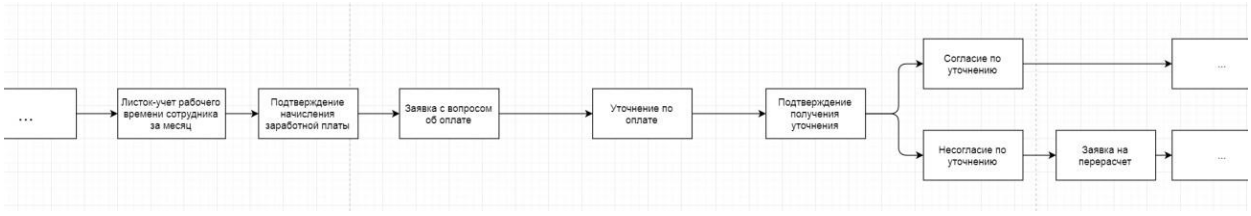


Рисунок 2. Пример "непрерывного" документооборота

При использовании такого документооборота у компаний появляется ряд преимуществ. Во-первых, отпадают ошибочные инициации документов в ситуациях, связанных с отсутствием документов-оснований, либо присутствием в документах-основаниях информации, которая должна «запустить» документооборот по одной ветви и не по другой.

Во-вторых, если хранить все такие документы в открытом доступе с использованием технологии Blockchain, в случае утери бумажного экземпляра документа можно выгрузить электронную версию из сети и заново ее распечатать.

В-третьих, составление полной карты движения документов в рамках одной организации уменьшает энтропию сотрудников о том, какие документы должны быть использованы при запуске, исполнении или окончании того или иного бизнес-процесса.

Очевидно, что подобная система организации документооборота должна быть реализована в электронном виде. Отсюда вытекает четвертое преимущество – ограничение введения неправильных данных на уровне программного кода, что позволяет сократить количество ошибочно запущенных и обработанных документов и свести их к минимуму. Как следствие – качество бизнес-процессов улучшается, сотрудники не тратят свое рабочее время и денежные ресурсы компании на обработку неверной информации.

В-пятых, использование технологии Blockchain позволяет убрать определенные процессы, связанные с аудитом. Происходит это из-за того, что аудит можно будет проводить, не вмешиваясь во внутренние процессы компании – для этого необходимо будет просто найти нужный блок в цепочке документов и проверить в нем информацию.

Чтобы реализовать такую концепцию документооборота, необходимо проработать ряд вопросов.

1. необходимо определить те сферы применения и те виды документов, к которым может применяться технология «бесшовного» документооборота

2. необходимо определить «генезис-блоки». В блокчейне генезис-блоком называется самый первый блок в цепочке транзакций, у которого нет родительского блока. Авторы статьи полагают, что для каждой из функциональных областей в организации (казначейство, расчеты с персоналом, поиск и найм сотрудников и т.д.) будут свои генезис-блоки

3. необходимо определить и обозначить ветвления в бесшовном типе документооборота. В стандартном Blockchain ветвлений нет - все транзакции записываются в одну цепочку, в каждом сегменте которой может находиться только один блок. Однако, в документообороте зачастую бывают ситуации, когда один документ «порождает» два других и, наоборот, когда два документа «сливаются» в один. Это продемонстрировано на рисунке 3.

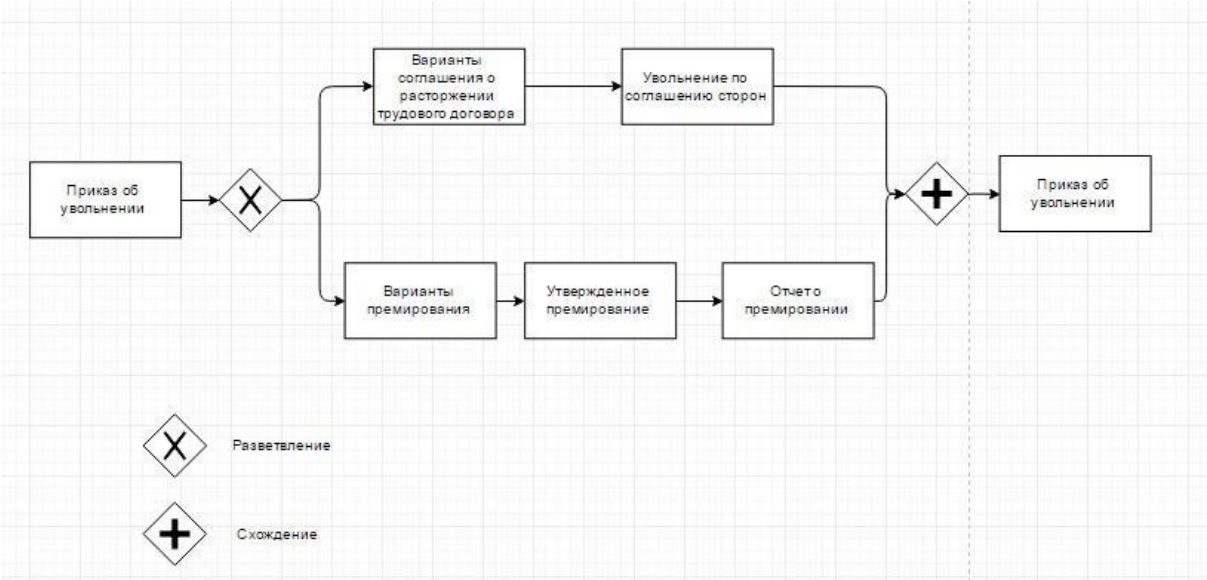


Рисунок 3. Ветвление и схождение в документообороте

4. нужно определить, какие документы можно выкладывать в общий доступ (например, электронные дневники, договоры между институтами и студентами и т.д.), а какие содержат в себе коммерческую тайну и не должны распространяться за пределы организации. Такие виды документов не должны «выходить» за пределы компаний, соответственно, не могут быть записаны в блоки транзакций.

Можно сделать вывод, что применение технологии blockchain в области документооборота представляется актуальным направлением для исследований с целью дальнейшего применения результатов исследований на практике. Авторы статьи планируют провести дополнительные исследования, чтобы найти ответы на вопросы, обозначенные выше.

ЛИТЕРАТУРА

1. Левина А.И., Ильин И.В., Эседулаев Р.А. Повышение эффективности проектов внедрения информационных систем класса BPMS с использованием типовых проектных решений. Наука и бизнес: пути развития. 2017. № 4. С. 9-14.
2. Эседулаев Р.А., Лёвина А.И. Анализ причин провалов внедрений систем класса BPMS. В сборнике: Неделя науки СПбПУ материалы научной конференции с международным участием. 2016. С. 152-153.
3. Ильин И.В., Левина А.И., Лепехин А.А. Подход к управлению проектом внедрения ERP-системы, основанный на концепции сквозных бизнес-процессов // Перспективы науки. 2017. № 2 (89). С. 26-31.

Секция. Международный бизнес в глобальной экономике

УДК 339.97

С.В. Фирова, Т.А. Деменчёнок
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ПРОБЛЕМЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Актуальность. Внешнеэкономическая и внешнеторговая деятельность играет приоритетную роль для современной России, являясь важным фактором национальной конкурентоспособности. Вместе с тем, исторически сложившиеся специфические черты экономической системы страны, с ее масштабностью, неоднородностью экономического развития различных территорий, сложным бюрократическим аппаратом, а также сырьевой международной специализацией, способствовали формированию неэффективной и зачастую - экономически небезопасной структуры внешнеэкономической и внешнеторговой деятельности. Исходя из этого, анализ проблем внешнеэкономической деятельности (ВЭД) приобретает особую актуальность

Методы исследования. Автором использовались такие методы исследования, как анализ и синтез, метод экстраполяции и обобщений, а также использование системного подхода в работе.

Цель и задачи работы. Целью настоящей работы является характеристика системы внешнеэкономической и внешнеторговой деятельности России.

Для этого необходимо решить следующие задачи:

- во-первых, охарактеризовать систему внешнеэкономической деятельности;
- во-вторых, выявить проблемы, характерные для современной системы внешнеэкономической деятельности в нашей стране;
- в-третьих, рассмотреть место, принадлежащее внешнеторговой деятельности в системе внешнеэкономической деятельности.

Изложение новых результатов, полученных лично автором.

Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности обладает своей спецификой, обусловленной необходимостью каждого государства считаться с международными нормами и принципами мировой торговли. Любое государство при регулировании деятельности с целью своего развития, повышения эффективности и реализации своих национальных интересов не должно ущемлять интересы других стран и обязано действовать в рамках тех правил, которые выработаны международными организациями. Таким образом, границы государственного регулирования ВЭД определяются , с одной стороны, потребностью расширения национального экспорта и развития форм международной кооперации, а с другой – правилами международных организаций [4, с. 12].

Институт национального регулирования России делится на органы государственного регулирования и негосударственного.

К органам государственного регулирования относятся:

- Президент РФ, который осуществляет общее руководство государственной внешнеэкономической политикой;
- Государственная Дума и Совет Федерации, разрабатывающие и принимающие законы по регламентации внешнеэкономической деятельности;
- Правительство РФ, силами которого в стране проводится единая внешнеэкономическая политика, осуществляется организация и проведение

международных переговоров, а также формирование режимов экспорта и импорта;

- Министерство экономического развития и торговли, организующее импортные поставки для федеральных государственных нужд, координирующие действия отечественных участников ВЭД и разрабатывающее меры, направленные на совершенствование соответствующей политики;
- Министерство финансов, осуществляющее регулирование в денежно-кредитной сфере и готовящее нормативные акты, касающиеся изменения таможенных ставок;
- Центральный банк РФ, который, совместно с Министерством финансов, определяет порядок и условия финансирования внешнеэкономической деятельности;
- Федеральное агентство по науке, контролирующее и координирующее международное научно-техническое сотрудничество;
- Федеральная таможенная служба, контролирующая пересечение государственных границ и участвующая в изменении таможенных пошлин и сборов [3, с. 341].

К органам негосударственного регулирования относится Торгово-промышленная палата, оказывающая помощь отечественным хозяйствующим субъектам, осуществляющим деятельность, как в России, так и за ее пределами. С этой целью организуется сотрудничество субъектов предпринимательства и органов государственного регулирования, направленное на расширение российского экспорта и импорта и повышение эффективности внешней торговли. При торгово-промышленных палатах создаются такие организации, как Третейский суд, Международный коммерческий арбитражный суд, Морская арбитражная комиссия и др., которые также осуществляют регулирующие действия [1, с. 56].

Особенности внешнеэкономической деятельности России ставят благосостояние государства в высокую зависимость от конъюнктуры мировых рынков и политических решений третьих стран, увеличивают внешнеэкономические и внешнеполитические риски и незащищенность экономики государства от кризисных явлений, что требует незамедлительной реализации мероприятий по защите национальных интересов страны. Последние события, связанные с принятием в отношении России санкционных решений, явились ярким подтверждением актуальности реструктуризации внешнеэкономического комплекса [2, с. 37].

Проблема неэффективности внешнеэкономической деятельности в масштабах национальной экономики проявляется в выраженном сырьевом характере российского экспорта, который сопровождается концентрацией иностранного инвестиционного капитала в топливно-сырьевых отраслях, высокой зависимостью от импорта готовой продукции в ущерб развитию внутреннего производства, низкой конкурентоспособностью товаров отечественных производителей и др. [5, с. 177].

Говоря о внешнеторговой деятельности, под ней понимают предпринимательскую деятельность, охватывающую такие области, как международный обмен товарами и услугами, информацией и объектами интеллектуальной собственности, включая исключительные права на них.

Регулирование внешнеторговой деятельности и стимулирование ее участников осуществляется преимущественно путем использования косвенных методов тарифного и нетарифного регулирования [6, с. 106].

Контролируют внешнеторговую деятельность международные институты (ВТО и др.) и институты национального регулирования, которые, в свою очередь, включают государственные организации и негосударственные учреждения.

Индекс развития внешнеторговой деятельности России за период 2014-2016 гг. снизился в связи с происшедшими в мире политическими событиями. Мировая обстановка, а также введение санкций повлияли и на внешнеторговую деятельность, создав существенные угрозы ее стабильности и сократив внешнеторговый оборот Российской Федерации. На сегодняшний день ситуация не стабилизировалась.

Результаты: В работе показано место, принадлежащее внешнеторговой деятельности в системе внешнеэкономической деятельности нашей страны, и определены проблемы, формирующие новые вызовы и угрозы национальной конкурентоспособности.

Выводы: В ходе решения задач настоящей работы установлено, что пересмотр структуры внешнеэкономической деятельности и разработка направлений повышения ее эффективности в государственном масштабе позволят решить существующие проблемы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бердина М.Ю., Даюб А.В., Кузьмова Ю.С. Регулирование внешнеэкономической деятельности. – СПБ: ГОУ ВПО «СПБГУ ИТМО», 2011. – 101 с.
2. Васильцов В.С., Виноградов С.И., Харламова Т.Л. Развитие рынка инноваций в хозяйственной системе России. – СПб.: Издательство Политехн. ун-та, 2010. – 145 с.
3. Государство и рынок: механизмы взаимодействия в условиях глобальной нестабильности экономических систем. Коллективная монография / под ред. С.А. Дятлова и Д.Ю. Миропольского. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2014. – 706 с.
4. Покровская В.В. Внешнеэкономическая деятельность: учебник для бакалавриата и магистратуры. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2014. – 731 с.
5. Харламова Т.Л. Технико-внедренческая особая экономическая зона как форма инновационного предпринимательства // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 4(36). – С. 175-179.
6. Харламова Т.Л. Финансовое регулирование инновационного развития мегаполиса // Финансы и учет: проблемы методологии и практики. – 2011. № 1-3. – С. 103-109.

УДК 332.1

А.А. Суанова, А.Н. Афонин
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РОССИИ

Актуальность. На данный момент для любого предпринимателя актуальны вопросы развития своего бизнеса и получения дополнительной прибыли. И, пожалуй, одним из очевидных решений данных задач являются инвестиции. Однако следует заметить, что на данный момент в России отсутствуют необходимые условия для корректного инвестирования. Поскольку для нашей страны подобный способ использования денежных средств можно считать своего рода новшеством, к которому среднестатистический человек отнесется с недоверием, больше предпочитая сохранять деньги (зачастую даже не используя для этих целей банковские услуги), а иностранные инвесторы полагают российский рынок одним из самых непредсказуемых.

Цель данной работы - рассмотрение проблем инвестирования в России.

Методы исследования: изучение и обобщение данных, аналогия и анализ литературы.

Как экономическая категория инвестиции способны выполнять ряд важнейших функций, обеспечивающих нормальное развитие экономики любого государства. Они играют значимую роль как на макро-, так и на микроуровне, первостепенно для простого и

расширенного воспроизводства, структурных преобразований, максимизации прибыли и решения множества социальных проблем на этой основе [1].

Процессы, протекающие в инвестиционной сфере, позволяют судить об экономике страны в целом, поскольку именно инвестиции отражают в себе положение внутри страны, размер национального дохода и привлекательность для других государств [1]. На протяжении всех предыдущих лет в России накапливались экономические ограничения, препятствующие модернизации и ускорению экономического роста. Складывающаяся на данный момент социально-экономическая и политическая ситуация также не способствует снятию подобных ограничений. Совокупность политических, социально-экономических, финансовых, организационно-правовых и иных факторов, способных привлечь или наоборот оттолкнуть инвестора, принято называть инвестиционным климатом. Инвестиционный климат напрямую связан с инвестиционной политикой. По сути, первый является результатом второго. Главная задача инвестиционной политики заключается в формировании благоприятной среды, которая будет способствовать повышению инвестиционной активности негосударственного сектора.

В последние годы концентрация инвестиций происходит, прежде всего, в отраслях, которые характеризуются более высокой нормой доходности – это топливная промышленность (нефте-, газодобыча и переработка) и транспорт. Например, в период 2009 – 2013 гг. на долю этих отраслей приходилось 65% всех инвестиций, в то время как инвестиции, ориентированные на внутренний рынок, составляли всего 20% [2]. Таким образом, отличительной особенностью российской экономики остается экспорт прямого капитала за рубеж и импорт портфельного капитала. Это подтолкнуло правительство к действиям: на данный момент государственная инвестиционная политика нашей страны направлена на обеспечение инвесторов всем необходимым для работы на российском рынке, что дает надежду на изменение ситуации в российской экономике к лучшему. Возвращение денежных средств, вложенных нашими инвесторами в зарубежные финансовые инструменты и остающиеся на счетах в зарубежных банках, может дать толчок к развитию российского производства [3].

В настоящее время России присвоены следующие рейтинги агентства Standard and Poor’s:

–ruAAA - рейтинг по национальной шкале – то есть Россия обладает исключительно высокими возможностями выплаты процентов по долговым обязательствам,

–BBB+ - долгосрочный кредитный рейтинг – платежеспособность России на данный момент считается удовлетворительной,

– A-2 - краткосрочный кредитный рейтинг - Россия обладает высокими возможностями по погашению краткосрочных долговых обязательств, но эти возможности более чувствительны к неблагоприятным экономическим условиям [4].

Очевидно, что в сложившейся рыночной системе России для создания более благоприятных условий для активизации частных инвестиций требуется более активное участие государства. Можно выделить следующие направления для совершенствования инвестиционной политики нашей страны:

–создание системы информирования потенциальных инвесторов о политике государства по привлечению инвестиций;

–внесения предложения о праве законодательной инициативы регионов для внесения изменений в федеральном законодательстве;

–ужесточение средств борьбы с коррупцией и экономическими преступлениями.

Что касается правового регулирования инвестиционной деятельности в России, следует отметить, что оно осуществляется двумя законодательствами: специальное и гражданское.

Инвестиционное законодательство регулирует порядок привлечения отечественных и иностранных инвестиций. Нормативно-правовые акты субъектов Федерации в области инвестиционной деятельности в своей основе направлены на предоставление дополнительных льгот и бюджетных гарантий инвесторам [5].

В заключении следует сказать, что жизнеспособность и процветание любой социально-экономической системы в значительной степени зависит от рациональной инвестиционной политики. Эта политика затратная и рискованная по определению. Таким образом, если вы хотите минимизировать свои риски и получать фиксированный доход, вам следует ориентироваться на облигации с высоким кредитным рейтингом, продукты с гарантией капитала, депозиты в известных банках. Если вы намерены балансировать между высоким и низким риском инвестиций, вам следует обращать внимание на облигации на развивающихся рынках, продуктах с частичной гарантией капитала, хедж-фонды, участвовать в среднесрочных проектах (2-3 года). Если же риск для вас не имеет значения и главной вашей целью является получение дохода, следует обратить внимание на продукты без гарантии капитала, фонды акций, индексные фонды, долгосрочные проекты (3-5 лет), биржевые товары.

Однако следует помнить, что инвестиционные портфели могут быть весьма разнообразными. Поскольку инвестор сам (или при помощи специалистов) составляет свой портфель, то таким образом портфель становится отражением его целей и пожеланий. Это может быть и поддержание ликвидности, и получение дохода, и оптимизация капитала, его перераспределение, и погашение ожидаемых задолженностей, и получение доли в чужой собственности с целью управления, и сбережение, и накопление средств, и прочее.

Выводы. Инвестиции дают широкий спектр возможностей для улучшения собственного благосостояния и бизнеса. Принято считать, что основной целью нынешних промышленных предприятий является получение прибыли от основной деятельности (производства и последующей реализации), тогда как в современной экономической литературе такой подход называют рутинным предпринимательством. Однако, с развитием современного мира следует принять, что подобный подход устарел и российским предприятиям следует переходить на новый этап – инновационного предпринимательства, к которому в частности и относится инвестиционная деятельность, а правительству всячески способствовать развитию инвестиционного рынка. Инвестиции могут обеспечить комплексное развитие предприятия. Поэтому можно сделать вывод, что российским промышленным предприятиям необходимо создавать инвестиционные портфели вне зависимости от их текущего финансового состояния.

ЛИТЕРАТУРА

1. Евсеенко, О.С. Инвестиции в вопросах и ответах: учебное пособие / О.С. Евсеенко. – М.: Проспект, 2008. – 324 с.
2. Ищенко Е. О тенденциях инвестиционного процесса// Экономист. - 2012. - №4. - С.61-67
3. Осипов, М.А. Стимулирование роста источников финансирования инвестиций / М.А. Осипов, В.И. Дрозд // Финансы и кредит. – 2008. – № 8. С. 47.
4. Международное рейтинговое агентство Standard and Poor’s [Электронные ресурс]. Режим доступа: http://www.standardandpoors.com/home/ru.
5. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных сложений [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 2 февраля 1999 года №39-ФЗ // Справочная правовая система «Консультант Плюс».

УДК 331

А.В. Арфае, А.В. Меркурьева
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВАЯ СФЕРА И ПРОЦЕССЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА

В современной науке есть общепринятое утверждение, что в основе социально-трудовой сферы лежат отношения между трудом и капиталом [1]. Для наиболее полного понимания данного аспекта, рассмотрения вопросов и проблем формирования и развития человеческого интеллектуального капитала в социально-трудовой сфере, рассмотрим основные подходы к определению понятий «социально-трудовая сфера» и «социально-трудовые отношения». Развитие данных отношений представляют собой один из важных элементов социальной политики государства и оказывают влияние на эффективность хозяйственной деятельности предприятия, что обуславливает актуальность темы исследования. Основной целью работы является обоснование роли социально-трудовой сферы в развитии интеллектуального капитала предприятия. В соответствии с целью задачами исследования является рассмотрение сути понятия «социально-трудовая сфера», ее структуры, а также ее влияния на формирование и развитие интеллектуального капитала предприятия.

В экономической литературе существуют различные подходы к трактовке данных понятий. При рассмотрении социально-трудовой сферы как социально-экономической категории она определяется через совокупность отношений между субъектами рынка труда в рамках комплекса развивающихся трудовых и социальных связей, охватывающих организацию занятости, решение проблем безработицы, тенденции мобильности, общеобразовательной и профессиональной подготовки, переподготовки, повышения квалификации, мотивации, оплаты и стимулирования труда, уровня и качества жизни населения и регулирования данных процессов [4]. В данном подходе предложена наиболее общая трактовка понятия, в которой предпринята попытка отразить наибольшее количество составляющих и взаимосвязей в данной сфере.

В трактовке Н.А. Волгина и Ю.А. Одегова социально-трудовая сфера представляет собой социально-экономические процессы и отношения, при доминировании отношений, касающиеся общественных и производственных условий труда, его реализации, организации, оплаты, дисциплины, трудовой этики, формирования и функционирования трудовых общностей и т.п. [6]

В своих исследования Е.М. Колмакова, придерживаясь подхода, разделяющего понятия «трудовая сфера» и «социально-трудовая сфера», трактует последнюю как область действия, среду, в которой протекает процесс труда как социально-трудовой процесс. При этом, рассматривая данную сферу, как экономическую категорию, Е.М. Колмакова определяет ее как сложную систему трудовых и социально-трудовых отношений [3].

Наряду с дескриптивными определениями понятия «социально-трудовая сфера», в современной науке существуют подходы к трактовке данного понятия, отражающие структурные элементы данной сферы, включающие области действия. В данных подходах социально-трудовая сфера трактуется как область действия, выраженная в отношениях:

- возникающих между участниками совместного трудового и/или производственного процессов;
- занятости;
- по поводу распределения и потребления произведенного национального дохода [3,4].

В рамках подхода к трактовке понятия через структурные элементы представляет возможным рассмотрение определения «социально-трудовой сферы» через многоуровневую

интегральную категорию, основными структурными элементами которой являются: рынок труда, занятость, безработица, мотивация; социальное партнерство; подготовка, переподготовка и повышение квалификации кадров; социально-культурный комплекс; социальная защита населения; социальное обеспечение; социальное страхование [2].

Для наиболее полного понимания вопросов и проблем формирования и развития социально-трудовой сферы и отношений между трудом и капиталом в рамках ее развития рассмотрим более подробно ее основные компоненты. В современной науке к основным компонентам социально-трудовой сферы относятся:

- социальная сфера;
- сфера рынка труда;
- сфера мотивации производительного труда;
- стабилизация уровня жизни населения;
- социальное обеспечение и социальное страхование;
- социальное партнерство [5].

Социальная сфера представляет собой совокупность отраслей социально-культурного комплекса, включающего в себя такие основные отрасли как образование, здравоохранение, науку, культуры и т.д. Необходимо отметить, что именно эти компоненты социально-трудовой сферы оказывают непосредственное влияние на формирование и развитие человеческого капитала и, на взгляд авторов, в формировании и развитии интеллектуального капитала имеют большое значение. Особая роль в развитии отношении между трудом и капиталом в рамках трудовых отношений принадлежит образованию и науке, которые оказывают непосредственное влияние на качественные характеристики трудовых ресурсов. Немаловажная роль принадлежит и здравоохранению, которое обеспечивает в большей степени психофизиологические аспекты развития трудовых ресурсов.

Рынок труда, включающий в себя службы занятости, подготовки и переподготовки кадров в определенной мере представляет собой условия, отражающие как сложившиеся отношения в социально-трудовой сфере, так и потенциальные возможности для развития данной сферы и социально-трудовых отношений.

Достаточно сложным элементом социально-трудовой сферы являются ее компоненты, связанные с мотивацией трудовой деятельности, обуславливающие развитие и состояние мотивов, стимулов, организацию оплаты труда, премирование и др. В данном случае наблюдается прямая взаимосвязь социально-трудовой сферы и социально трудовых отношений, как в рамках отдельного предприятия, так и в рамках всего общества. Формирование мотивов к труду является одним из основных элементов отношения к труду, содержательности и содержания трудовой деятельности, отчужденности труда и, как результирующий показатель - удовлетворенности трудом [1]. Данные аспекты формируются и развиваются в отношении всего общества, отражая разделение труда и характер труда. В отношении формирования человеческого и интеллектуального капиталов данная категория социально-трудовой сферы, на наш взгляд, оказывает прямое воздействие на эффективность как трудовой деятельность, так и на достижение определенных результатов в ее процессе, т.е. формирование определенного накопленного капитала в отношении общества, предприятия и отдельного индивида.

Стабилизация уровня жизни населения является одной из основных задач социально-экономической политики страны. Именно повышение уровня жизни населения оказывает непосредственное влияние на повышение платежеспособности населения, формирование и развитие спроса и экономическое развитие страны. При этом стабилизация и повышение уровня населения, на наш взгляд, напрямую зависят и оказывают влияние на формирование человеческого и интеллектуального капиталов общества, предприятия, человека. Именно инвестиции в формирование и развитие данных видов капитала определены уровнем доходов

населения и состоянием его уровня жизни. При этом социальное обеспечение и социальное страхование являются взаимосвязанными элементами процессов стабилизации уровня жизни, направленными, в первую очередь, на снижение рисков социальной дестабилизации. Кроме того, социальное обеспечение необходимо рассматривать в системах формирования и развития человеческого и интеллектуального капитала, как элемент взаимосвязи государственной социальной политики и социальной политики отдельного предприятия. Данный аспект необходимо рассматривать как с точки зрения обеспечения качественных характеристик трудовых ресурсов, в том числе потенциальных, при взаимосвязи со сферами образования и здравоохранения, так и с точки зрения удовлетворения первичных потребностей человека.

Важным элементом развития социально-трудовой сферы в современных условиях является социальное партнерство, представляющее собой систему институтов и механизмов согласования интересов участников трудовых и производственных процессов, основанное на принципах равноправия в сотрудничестве. На наш взгляд, именно в сфере социального партнерства возможно наиболее эффективное использование трудовых ресурсов, раскрытие потенциала отдельного работника, а, следовательно, формирование и развитие человеческого и интеллектуального капитала в рамках достижения общих целей и задач развития предприятия.

При этом стоит отметить, что все вышеперечисленные компоненты социально-трудовой сферы, которые необходимо рассматривать в их взаимосвязи, представляют собой достаточно общие постулаты и подходы к отношению труда и капитала в сфере трудовых отношений.

В результате исследования было выявлено, что социально-трудовая сфера, в частности отдельные ее элементы, оказывают непосредственное влияние на формирование человеческого капитала предприятия. Состояние социально-трудовой сферы является одним из условий формирования и развития умений, навыков, квалификации и мотивации, составляющих человеческий капитал предприятия. В свою очередь человеческий капитал предприятия является неотъемлемым элементом интеллектуального капитала предприятия, в ряде случаев, он может рассматриваться и как базовый элемент развития интеллектуального капитала. Таким образом, авторами обосновано, что социально-трудовая сфера является одним из важнейших факторов внешней среды, которая оказывает влияние на развитие интеллектуального капитала предприятия.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Генкин Б.М. Экономика и социология труда: Учебник для вузов / Б.М. Генкин. - 8-е изд., пересмотр. и доп. – М: Норма - Инфра-М, 2014 – 464 с.
2. Каменецкий В.А. Социально-трудовая сфера в условиях трансформации российской экономики: дис. … доктора экон. наук/ В.А. Каменецкий. – М., 2003.
3. Колмакова И.Д. Теоретико-методологические основы системного регулирования социально-трудовых отношений региона: дис. … доктора экон. наук/И.Д. Колмакова. – Екатеринбург, 2007.
4. Курмалиева З.Х. Регулирование социально-трудовой сферы региона в условиях хозяйственных преобразований: дис. … канд. Эк. Наук/ З.Х. Курмалиева. – М, 2000.
5. Фаузер В.В., Назарова И.Г., Фаузер Вл.В. Социально-трудовые отношения: содержание, механизм управления, зарубежный опыт / Отв. редактор д.э.н., профессор В.В. Фаузер. – Сыктывкар-Ухта: УхтГТУ, 2010. – 102 с.
6. Экономика труда: (социально-трудовые отношения)/Под ред. Н.А. Волгина, Ю.Г. Одегова. М.: ЭКЗАМЕН, 2002 - 736 с.

УДК 336.744

В.А. Шмелёва, А.А. Цеханович
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ КИТАЙСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ «CHINA UNIONPAY»

Китайская Народная Республика – самая быстрорастущая экономика в мире. Следовательно, потенциал развития китайского финансового сектора – просто колоссальный. Актуальность данной работы не подлежит сомнению – на данный момент, от возможного пути развития платежной системы Китая зависит вся мировая экономика.

Была поставлена цель:

- Изучить проблемы и перспективы развития национальной платежной системы Китайской Народной Республики.

Цель определила и дальнейшие задачи исследования:

- Изучить теоретический материал по данной теме;
- Проследить историю развития национальной платежной системы China Union Pay и дать ей краткую характеристику;
- Проанализировать перспективы развития отрасли;
- Изучить проблемы, стоящие перед платежной системой.

Были использованы как эмпирические методы исследования (преимущественно, сравнение), так и теоретические (аналитический и логический, в частности).

До 2000-х годов у крупнейших банков Китая были свои независимые системы. Это создавало массу неудобств для обычных клиентов и крупных государственных и зарубежных компаний.

China UnionPay была учреждена сравнительно недавно (в марте 2002 года) как финансовая ассоциация КНР; инициаторами ее создания выступили Государственный совет КНР и Народный банк Китая (ЦБ КНР). Однако они не являются единственными акционерами платежной системы (на данный момент существует около 200 акционеров-финансовых организаций) [1, с.17].

Национальная платежная система Китая в этом смысле демонстрирует просто гигантский скачок развития: рост оборотов ПС составил около 35% [1, с.18] на международном рынке. Конечно, это обусловлено в основном внешними факторами, однако является бесспорным тот факт, что платежная система Китая из внутренней превратилась во вполне конкурентоспособного игрока на международной арене. Помимо всего прочего, «China UnionPay» быстро растет и развивается.

Китай, в отличие от России, не имеет сдерживающих ограничителей для все более активного продвижения своей платежной системы на финансовых рынках Запада, а потому более перспективен в этом плане [2].

Немаловажно то, что китайская платежная система имеет фору во времени: активно разрабатываться она начала в начале 2000 года и бум развития пришелся как раз на подъем китайской экономики.

Тем не менее, все же нужно учитывать тот факт, что «China UnionPay» все же остается преимущественно внутренней платежной системой страны – более 80% ее транзакций приходится на оборот внутри Китая [3].

Что касается стабильности спроса: она обеспечена стабильностью и мощностью производительных сил Китая – пока он продолжает сосредотачивать в себе основное мировое

производство, будет расти и спрос на финансовые продукты КНР, в том числе и на их национальную платежную систему.

Сейчас на финансовый сектор в Китае может влиять только напряженная политическая обстановка, связанная с Северной Кореей; политический фактор нельзя исключать.

Тем не менее, судя по прогнозам экспертов [3], платежная система China UnionPay в будущем собирается демонстрировать только рост и развитие.

Одним из самых важных факторов развития платежной системы Китая является конкуренция: как внутри страны, так и снаружи.

Внутри страны серьезным соперником для China UnionPay является платежная система AlyPay, которая активно наращивает обороты и выходит на международный рынок благодаря одному из самых крупных концернов Китая – Alibaba Group, который активно покоряет иностранные рынки.

На сегодняшний день обороты AlyPay и China UnionPay сравнительно одинаковы внутри страны [4]; однако пока вторая система выигрывает за счет большей клиентоориентированности в части выпуска карт платежной системы и лучшей инфраструктуры внутри страны.

Если брать международный рынок, то China UnionPay конкурирует с мировыми гигантами Visa MasterCard фактически на равных: более того, китайская платежная система смогла превзойти Visa по нескольким параметрам, уже указанным в работе.

Проблемы отрасли сложно назвать неразрешимыми; они серьезны, но вместе с тем, это естественные препятствия, с которыми сталкивается отрасль по мере развития.

Во-первых, это жесточайшая конкуренция на международном рынке. Для третьего игрока, сравнительно недавно пришедшего на уже поделенный рынок, очень сложно выбить себе место для нормального функционирования. Необходимо быть в чем-то лучше, чем конкуренты с опытом и историей. China UnionPay с этим справляется [4].

Во-вторых, другая проблема связана с условиями обслуживания карт китайской НПС, например, нелимитированное снятие наличных [3], что создает возможность использования системы для вывода денег в офф-шор или попросту использования контрабандных схем.

Китайское правительство пытается бороться с этим правовым регулированием, однако пока безрезультатно.

Другой проблемой, также лежащей в правовом поле Китая, является вывод денег в Макао, которая является специальной административной колонией, обладающей достаточно большой автономией. В Макао выводятся деньги от игры в казино, другие азартные игры, а также деньги, полученные преступным путем. Этому способствует тот факт, что на территории колонии действуют законы колонии; Китай осуществляет только внешнюю политику и оборону колонии [4].

Через Макао также идет отток капитала в другие страны, что также не нравится правительству Китая. Увы, пока решение этой проблемы лежит в политической плоскости.

Можно сделать вывод: для того, чтобы вывести национальную платежную систему China UnionPay на тот уровень, на котором она находится сейчас, Народный банк Китая последовательно и продуманно разработал здоровую межбанковскую систему, сделав упор на современные технологии и электронную обработку платежей, тем самым ускорив работу процедур расчетов между гражданами, бизнесом и государством.

Кроме того, нельзя не сказать о той поддержке, в том числе и финансовой, которую государство оказывает платежной системе: приведение в общий вид порядка расчетов, управления платежами и работы клиринговых центров было предпринято еще в 2005 году, в одно и то же время с разработкой национальной платежной системы. Была проделана большая работа по стандартизации электронных платежей; также была создана структура по надзору за электронными расчетами в системе регулятора. Здесь Народный банк Китайской Народной

Республики работал на опережение, поддерживая только-только зарождающуюся национальную платежную систему.

ЛИТЕРАТУРА

1. Савинский С.П. Банковская карта Китая – China UnionPay. – М.: Финансист, 2017. – 42 с.
2. Как карты China UnionPay завоевывают российский рынок // Сайт «Финансы.ру». Режим доступа: http://www.finanz.ru/informatsiya-ot-kompaniy/kak-karty-China-UnionPay-zavoevyvayut-rossiyskiy-rynok-1000333484 (25.08.2017)
3. China UnionPay Exceeded the Number of 260 Million Users in August 2015. // Сайт газеты «LTP». Режим доступа: https://letstalkpayments.com/china-unionpay-exceeded-the-number-of-260-million-users-in-august-2015/ (28.08.2017)
4. Brief Review on the Development of China's Payment System // Официальный сайт платежной системы China UnionPay. Режим доступа: http://en.unionpay.com/merchantService/knowledge/file_4420451.html (25.08.2017)

УДК 339.74

А.Е. Замиралова, А.Е. Соколова, Т.В. Веревка
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

КРИПТОВАЛЮТА И СПОСОБЫ ЕЕ ПРИМЕНЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

Современный мир невозможно представить без денег. На протяжении истории человечества их вид претерпевал различные изменения. Складывается такая тенденция, что использование наличных денег сокращается, на смену им приходят деньги «электронные». Это послужило толчком к возникновению криптовалют.

Целью данной работы является изучение возможностей применения криптовалюты в условиях современной рыночной экономики. Для ее достижения были поставлены следующие задачи: дать определение криптовалюте, рассмотреть возможности ее применения в качестве средства для платежа и объекта инвестиций.

Впервые термин «криптовалюта» появился в статье, описывающей цифровую валюту и платежную систему Bitcoin в 2011 году. Однако на данный момент не существует общепризнанного определения. Это связано с тем, что ни одна криптовалюта не является «деньгами» в привычном понимании. Не стоит рассматривать их только как средство платежа, важно помнить, что они являются, прежде всего, технологией и инструментом инвестирования.

Принимая во внимание все свойства криптовалюты, можно дать следующее определение: это анонимная, виртуальная, защищенная от подделки, эмитируемая в сети валюта, которая представляет собой закодированную информацию, функционирование которой основывается на технологии блокчейн. Стоит отметить, что важной особенностью является отсутствие связи с какой-либо валютной системой.

Наиболее популярной криптовалютой является Bitcoin, появившийся в 2009 году. Рост его популярности привел к появлению альтернативных валют, которых на данный момент насчитывается более 1130 видов, а их общая капитализация рынка на октябрь 2017 года превышает $72,154,485,000 [1]. При всем многообразии криптовалют, Bitcoin принято считать условным эталоном для сравнения всех альткоинов. На сегодняшний день рынок биткоинов является чрезвычайно конкурентоспособным, и попасть на него новым пользователям, желающим получить прибыть очень сложно и достаточно затратно. Тем не менее, начиная с марта 2017 года, доля капитализации Bitcoin на рынке криптовалют показала стабильное

снижение с 86,6% до 48,3%. Минимальный показатель был отмечен в июне 2017 года и составил 37,7%. Одной из причин таких изменений послужила популяризация других криптовалют- Ethereum, Ripple, Litecoin и других. Наиболее быстрые темпы роста на бирже показывает Ethereum, который существует на рынке с 2015 года. За это время наименьшая разница в капитализации между ним и Bitcoin составила 6.9% в июне 2017 года.

Одно их возможных применений криптовалют - это инвестирование. Но для того чтобы получить максимальную прибыль валюты необходимо комбинировать. Поэтому среди участников биржи популярность набирает портфельное инвестирование. Оно заключается в том, что пользователь собирает в один портфель сразу несколько разных криптовалют, обладающих различными коэффициентами корреляции по отношению друг к другу. Такая стратегия позволяет минимизировать потери в случае падения цены валюты и увеличить доходность от инвестиций. Чтобы разобраться в соотношении криптовалютных пар необходимо учитывать не только показатели текущие, но и сравнить их с предыдущими периодами. Если изучить отношение Bitcoin-Ethereum за последние три месяца, то их корреляция будет равна 0,57 (Табл. 1). Однако за более короткий промежуток времени корреляция увеличивается. Так, например, за неделю с 6 сентября по 12 сентября корреляция достигла 0,93. Стоит отменить, что этот показатель был не всегда высоким: в 2015 году их соотношение было равно 0,03.

Таблица 1

Показатели корреляции криптовалют в сентябре 2017 года [2]

Корреляция основных криптовалют за 1 месяц	Ethereum	Ripple	Litecoin	Bitcoin	Корреляция прочих альткоинов за 1 месяц	Dash	Monero	Steem	Bitcoin
Ethereum	1,00	0,78	0,73	0,82	Dash	1,00	0,65	0,02	0,61
Ripple		1,00	0,79	0,79	Monero		1,00	-0,48	0,54
Litecoin			1,00	0,57	Steem			1,00	-0,28
Bitcoin				1,00	Bitcoin				1,00

При инвестировании важно рассчитать показатель корреляции между всеми валютами – сбалансированный портфель должен содержать в себе криптовалюты как с высоким, так и с низким уровнем зависимости, с целью снижения рисков. При применении портфельного инвестирования важно учитывать количество валют, которые входят в портфель. Вкладывать стоить не более чем в 15 валют, так как при большем их количестве отследить изменения курса каждой валюты и правильно оценить возможные потери сложнее. Из этого следует, что стоимость портфеля будет варьироваться в зависимости от котировок криптовалют.

Криптовалюты созданы в качестве альтернативы денежным знакам. Использование этих «новых денег» обусловлено, прежде всего, скоростью и надёжностью операций с ними. Они имеют ряд преимуществ перед валютами разных стран. Во-первых, это доступность. Каждый сегодня имеет доступ в Интернет и потенциально может стать обладателем одной из криптовалют, осуществлять с ней операции. С каждым днем становится все больше систем и сетевых ресурсов, с помощью которых можно оплачивать покупки биткоинами и альткойнами. Все это позволяет говорить о том, что каждый пользователь в сети может совершать переводы в любую точку мира кому угодно с возможностью не оплачивать комиссию за операцию. Во-вторых, криптовалюты практически не подвержены инфляции. Эмиссия Bitcoin ограничена и составляет 21 миллион монет. Однако в коде все же заложен небольшой процент инфляции, но рассчитать точное ее влияние на криптовалюту достаточно сложно ввиду множества переменных факторов. С точки зрения пользователя, можно отметить такой плюс криптовалют, как отсутствие центрального органа контролирующего

операции. Это означает, что ни одно государство или государственный орган не могут вмешиваться в обмен деньгами на криптовалютных счетах.

Так же на данном этапе развития криптовалют есть проблемы с их сохранностью на счете. Как и любая компьютерная технология, она не защищена на 100% от хакерских атак. Сейчас вопросами безопасности занимаются все большее число программистов, что позволяет сделать предположение о возможности скорого решения данной проблемы или сведению рисков к минимуму [3].

У криптовалют, как платежного средства, есть один важный недостаток: их курс крайне подвержен влиянию новостей в мире. Заявление представителя любой страны об отказе или согласии легализации криптовалют может сильно повлиять на котировки, тем самым вызывая сильные колебания цен на криптовалютном рынке.

Попытки создания правового регулирования криптовалют предпринимаются не первый год. Интерес к данной проблеме набирает обороты с новой силой, поскольку в криптовалютах начинают рассматривать перспективное направление развития экономики. Однако власти различных стран трактуют криптовалюты неоднозначно: одни считают ее товаром или имуществом, другие – валютой, что приводит к использованию различных схем налогообложения. Например, Япония с 1 апреля текущего года легализовала криптовалюты не как электронные деньги, а как эквивалент имущественной ценности, которую можно продавать, покупать и использовать в качестве платежного средства, тем самым освободив от уплаты НДС.

Правительство Германии еще в 2013 году приравняло Bitcoin к одному из способов расчета, используемого для сделок между частными лицами. Сегодня немецкие банки официально имеют право работать с криптовалютами, что дало начало новому этапу цифрового банкинга. А в феврале 2015 года немецкий банк «FIDOR» совместно с онлайн-биржей «Bitcoin.de» организовали торги, где клиенты могли за обычную валюту покупать и продавать Bitcoin, при этом храня его на традиционном банковском счете.

Другую стратегию правового регулирования криптовалют выбрал Китай – ключевой игрок на рынке с 90% оборотом торгов на бирже. Признание незаконности операций по привлечению инвестиций токенов ICO и полному запрету любых операций с криптовалютами привело к закрытию основных бирж, таких как BTCChina, и обвалу Bitcoin за считанные часы с $5000 до $2500 [4].

Правовое регулирование криптовалют в России носит неоднозначный характер. На протяжении последних нескольких лет активно обсуждался вопрос возможного запрета криптовалют, который был поддержан 40% граждан в 2014 году [5]. Но подготовленный законопроект так и не был внесен в Государственную думу на рассмотрение. В 2016 году идея запрета сменилась идеей регулирования криптовалютных отношений. На сегодняшний день уполномоченные органы активно разрабатывают систему правового регулирования.

Исходя из вышесказанного, можно сделать следующие выводы:

Криптовалюта – это инновационная и многогранная альтернатива деньгам, которая может выступать как платежным средством, так и объектом инвестирования.

Желающим вложить свой капитал - криптовалюты могут показаться крайне привлекательными: не существует контроля над расходами средств на их приобретение, соответственно нет налога, как например, при инвестировании в недвижимость. Но сильная зависимость от внешних факторов, влияющих на курс, делает криптовалюты очень нестабильным и рискованным способом инвестирования. Возможным способом минимизации рисков является портфельное инвестирование.

Тем не менее, использование криптовалют в качестве замены современных денежных знаков вполне реально. Существующие недостатки можно устранить, а высокий уровень защиты операций, доступность приобретения и прозрачность расчётов привлекают все больше

и больше пользователей в систему. Из-за проблем определения правового статуса криптовалют в России, сложно говорить о них в качестве платежного средства в пределах нашей страны.

Таким образом, становится очевидной необходимость единого определения правового статуса криптовалют и их регулирования во всем мире, поскольку от политики государств во многом будет зависеть их будущее положение и конкурентоспособность на финансовом рынке, при условии сохранения текущих темпов развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Cryptocurrency Market Capitalizations [Электронный ресурс]/ https://coinmarketcap.com/
2. BitInfoCharts [Электронный ресурс]/ https://bitinfocharts.com
3. Paul Vigna, Michael Casey. The Age of Cryptocurrency: How Bitcoin and the Blockchain Are Challenging the Global Economic Order – New York: St. Martin's Press, 2017.
4. Статья «Тихая гавань: ТОП-5 стран, благосклонных биткоину» [Электронный ресурс]/ http://www.coinfox.ru
5. Национальное Агентство Финансовых Исследований [Электронный ресурс]/ https://nafi.ru/

УДК 339.9

И.В. Гарбузюк, М.В. Егорова, А.Р. Гурджиев
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТНК ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РАЗВИТЫХ СТРАН

Индекс транснационализации характеризует степень вовлеченности компании в международный бизнес. Вопросы и проблемы интенсивности процессов развития ведущих международных компаний всегда являются актуальными. Оценка интенсивности вовлечения ТНК в международные хозяйственные операции основана на применении методов садистического анализа, в том числе методов, связанных с определением индексов. При этом при анализе тенденций развития ТНК отсутствует группировка по отраслевой специфике, что затрудняет анализ и сопоставление данных по интенсивности вовлеченности компаний различных отраслей в международный бизнес [1]. Данный аспект отражает как актуальность работы, так и обусловливает ее основную цель, заключающуюся в определении необходимости рассмотрения отраслевой направленности уровня транснационализации ТНК. В соответствии с целью задачами исследования являются: рассмотрение показателей, определяющих уровень транснационализации ТНК, выделение тенденций развития и определение аспектов отраслевой направленности анализа.

Рассмотрим основные тенденции транснационализации крупнейших ТНК развитых стран в пищевой промышленности. Анализ проводится на основе данных, публикуемых ЮНКТАД за 2012, 2013 и 2015 годы, в отношении компаний Nestlé SA, SABMiller PLC, Anheuser-Busch InBev NV и British American Tobacco.

Рассмотрим изменения в активах компании Nestle. Совокупные активы к 2013 году сократились на 8243 млн долл. (5,96%), к 2015 году – на 13622 млн. долл. (9,86%). Иностранные активы к 2013 году сократилась на 7956 млн. долл. (-6%), а в 2015 году – на 30709 млн. долл. (-23,14%) по отношению к 2012 году. В 2012 году иностранные активы компании Nestle составляли 96% среди совокупных, а в 2015 году составили 81,85%, что говорит о сокращении доли иностранных активов.

Совокупные активы компании SABMiller в 2013 году сократились на 2543 млн долл. (4,52%), а в 2015 году – на 12705 млн долл. (22,57%). Иностранные активы компании в 2013

году сократились на 20564 млн долл. (4,59%), а в 2015 году – на 12701 млн долл. (22,72%) по отношению к 2012 году. В 2012 году иностранные активы компании SABMiller среди совокупных активов составили 99,29%, а в 2015 году незначительно, но сократились до 99,1%. Это говорит о том, что доля иностранных активов в совокупных активах компании практически не изменилась.

Совокупные активы компании Anheuser-Busch InBev в 2013 году увеличились на 19045 млн. долл. (15,53%), а в 2015 году – на 12014 млн. долл (9,80%) по отношению к 2012 году. Иностранные активы компании в 2013 году увеличились на 18636 млн. долл. (16,08%), а в 2015 году – на 13727 млн. долл. (11,84%). В 2012 году иностранные активы компании Anheuser-Busch InBev составляли 95,53%, а в 2015 году их доля возросла до 96,29%. Из этого можно сделать вывод, что объём иностранных активов в компании имеет тенденцию к росту.

Общие активы компании British American Tobacco в 2013 году увеличились на 146 млн. долл. (0,33%), а в 2015 году - на 2569 млн. долл. (5,81%) по отношению к 2012 году. Иностранные активы компании в 2013 году снизились на 225 млн. долл. (0,53%), а в 2015 году – на 1 296 млн. долл. (3,07%). В 2012 году доля иностранных активов компании British American Tobacco составляли 95,43%, к 2015 их доля сократилась до 87,42%.

Рассмотрим динамику зарубежных и общих продаж, рассматриваемых ТНК. Рассмотрим динамику продаж компании Nestle. В 2013 году продажи на зарубежных рынках увеличились на 1184 млн. долл. (1,22%), а в 2015 году упали на 6243 млн. долл. (6,45%). Совокупный объём продаж в 2013 году увеличился на 1200 млн. долл. (1,22%), а в 2015 году он упал на 6253 млн. долл. (6,35%). Доля иностранных продаж в 2012 году составляла 98,36%, а в 2015 году – 98,26%. Это говорит о том, что объём иностранных продаж практически не изменился.

В 2013 году продажи компании SABMiller на зарубежных рынках снизились на 10228 млн. долл. (35,61%), а 2015 году – на 12608 млн. долл. (43,90%). Совокупный объём продаж в 2013 году сократился на 12176 млн. долл. (35,31%), в 2015 году сократился на 14654 млн. долл. (42,49%). Доля иностранных продаж в 2012 году составляла 83,28%, а в 2015 году она снизилась до 81,24%. Следовательно, продажи на иностранных рынках имеют тенденцию к спаду.

В 2013 году продажи компании Anheuser-Busch InBev на зарубежных рынках увеличились на 3401 млн. долл. (9,44%), а 2015 году – на 3579 млн. долл. (9,94%). Совокупный объём продаж в 2013 году увеличился на 3437 млн. долл. (8,64%), в 2015 году - на 3846 млн. долл. (9,67%). Доля иностранных продаж компании в 2012 году составляла 90,58%, а в 2015 году она незначительно увеличилась до 90,80%. Следовательно, продажи на иностранных рынках практически не изменяются, но имеют небольшую тенденцию к росту [2].

В 2013 году продажи компании British American Tobacco на зарубежных рынках увеличились на 4998 млн. долл. (26,85%), а 2015 году – на 1116 млн. долл. (5,99%). Совокупный объём продаж в 2013 году снизился на 214 млн. долл. (0,89%), в 2015 году – на 4048 млн. долл. (16,82%). Доля иностранных продаж компании в 2012 году составляла 77,34%, но в 2015 году она увеличилась до 98,55%. Это может говорить о том, что предприятие активно работает над своей внешнеэкономической стратегией.

Рассмотрим показатели, характеризующие изменение доли иностранного персонала в общей численности персонала ТНК, именно они в определённой степени характеризуют процессы формирования мультикультурного персонала ТНК.

Рассмотрим изменение численности персонала компании Nestle. В 2013 году численность иностранного персонала уменьшилась на 5820 чел. (1,77%), а в 2015 году также сократилась на 4701 чел. (1,43%) по отношению к 2012 году. Общая численность персонала в 2013 году сократилась на 6000 чел. (1,77%), в 2015 году - на 4000 чел. (1,18%). Доля иностранного персонала в общей численности составляла в 2012 году 97%, к 2015 году она снизилась и составила 96,75%.

В 2013 году численность иностранного персонала компании SABMiller увеличилась на 2 948 чел. (5,17%), а в 2015 году увеличилась на 1087 чел. (1,91%) по отношению к 2012 году. Общая численность персонала в 2013 году сократилась на 658 чел. (0,92%), в 2015 году – на 2336 чел. (3,28%). Доля иностранного персонала в общей численности составляла в 2012 году 80,19%, к 2015 году она увеличилась до 84,49% [2].

В 2013 году численность иностранного персонала компании Anheuser-Busch InBev увеличилась на 35321 чел. (32,24%), а в 2015 году увеличилась на 31006 чел. (28,30%) по отношению к 2012 году. Общая численность персонала в 2013 году увеличилась на 36955 чел. (31,42%), в 2015 году – на 34689 чел. (29,49%). Доля иностранного персонала в общей численности составляла в 2012 году 93,14%, к 2015 году она снизилась до 92,29%.

В 2013 году численность иностранного персонала компании British American Tobacco увеличилась на 1246 чел. (2,79%), а в 2015 году увеличилась на 30272 чел. (67,78%) по отношению к 2012 году. Общая численность персонала в 2013 году увеличилась на 1367 чел. (2,43%), в 2015 году – на 31214 чел. (55,38%). Доля иностранного персонала в общей численности составляла в 2012 году 79,24%, к 2015 году она увеличилась и составила 85,56%.

Индекс транснационализации компании Nestle в 2012 году составил 97,1%. К 2015 году индекс снизился на 4,8% и составил 92,3%. Уменьшение данного показателя произошло в большей степени за счет снижения доли иностранных активов в совокупных [3].

Индекс транснационализации компании SABMiller в 2012 году составил 87,6%, к 2013 году увеличился до 89,1% и к 2015 году снизился до 88,3%. Общее увеличение показателя за рассматриваемый период составило 0,7%.

Индекс транснационализации корпорации Anheuser-Busch InBev в 2012 году составил 92,8%. В 2013 году показатель увеличился до 93,3%, а в 2015 году произошло незначительное снижение индекса, значение которого составило 93,1%. Общее увеличение показателя с 2012 по 2015 год составило 0,4%.

Индекс транснационализации компании British American Tobacco в 2012 году составил 84%. К 2013 году индекс возрос до 91%, а затем снизился до 90,5% к 2015 году. Общее увеличение индекса составило 6,5%. Данное изменение обусловлено увеличением доли иностранных продаж в общих, а также доли персонала за рубежом в его общей численности [4].

В результате анализа можно сделать следующие выводы. Представленный анализ тенденций развития вовлеченности крупнейших ТНК в пищевой промышленности показал, что для отрасли в большинстве случаев характерен спад в уровне транснационализации. При этом представленные данные, формируемые в рамках World Investment Report не позволяют рассматривать тенденции в целом, оставляя без внимания процессы. Для расширения анализа, на взгляд авторов, необходимо составление информационных таблиц, позволяющих рассматривать целостную картину, а также разработка показателей, отражающих отраслевую специфику анализа и оценки уровней транснационализации ТНК.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гриффин Р., Пастей М. Международный бизнес. 4-еизд. / Пер. с англ. под ред. А. Г. Медведева. — СПб.: Питер, 2006. — 1088 с.
2. World Investment Report 2014: Annex Tables - http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx
3. World Investment Report 2015: Annex Tables - http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx
4. World Investment Report 2016: Annex Tables - http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx

УДК 659:338.4:339

О.С. Журавлева, А.А. Ахметова, П.А. Дикун
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

УПРАВЛЕНИЕ БРЕНДОМ КОМПАНИИ ПУТЕМ СПОНСОРСТВА СПОРТИВНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ

Брендинг - это сложный, нетривиальный комплекс действий, направленных на создание и развитие бренда [1]. Пример успеха отдельных компаний в глобальной сети лишь подтверждает, что вместо привычных и однообразных алгоритмов всегда можно использовать нестандартные подходы. Они не менее, а порой даже более эффективны, но требуют смелости, фантазии и творчества.

Актуальность темы исследования определяется необходимостью развития брендинга в международных компаниях. В настоящий момент известные бренды становятся необходимым условием устойчивого положения фирмы на международном рынке, фактором повышения ее конкурентоспособности.

Цель работы – рассмотреть тенденции развития бренда с помощью участия в качестве спонсора в спортивных мероприятиях.

Задачи:

− рассмотреть варианты интеграции бренда в спортивное событие;

− оценить влияние спонсорства на показатели деятельности конкретной компании;

− выявить тенденции развития спонсорства в спорте, как инструмента развития бренда компании;

− рассмотреть оценку эффективности брендинга как составляющую управления брендингом.

На сегодняшний день невозможно отрицать тот факт, что внимание широких слоев населения к спортивным событиям закономерно влечет за собой и активность брендов, желающих так и или иначе получить доступ к этой аудитории, завладеть ее лояльностью.

Спорт – это публичный инструмент. Эффект от интеграции брендов в спортивные события, от продвижения через спорт может быть очень масштабным. Эти возможности становятся более интересными и эффективными для бренда. Поэтому и сложилась международная практика – бренды, которые потенциально имеют возможности ассоциироваться со спортом, которые близки спорту, используют спорт для своего продвижения, своей продукции, выстраивают публичные коммуникации со спортом [2]. Это может быть спонсорство соревнований, спонсорство отдельных клубов или сборных команд, спортсменов – разных уровней. Всё зависит от того, какие потребности есть у бренда.

В классике существует много вариантов интеграции бренда в спортивное событие - от простых и понятных - продвижение бренда спонсора в месте проведения мероприятия - размещение логотипов на сиденьях, на форме игроков, баннеры в зале, ростовые куклы, семплинг-акции; интеграция месседжа бренда в информационный поток события, и разумеется, до возможности использования брендом факта спонсорской поддержки того или иного спортивного события во всей маркетинговой стратегии компании.

Авторами исследовано влияние спонсорства спортивных мероприятий на рост конкурентоспособности компаний на примере компании «МегаФон» на Олимпийских Играх в Сочи. Компания «Мегафон» являлась официальным спонсором Олимпийских игр, тем самым позиционируя себя, как лидер на Российском рынке услуг связи.

Такие мероприятия, несомненно, благоприятно сказались на деятельности компании в целом, так как операционная деятельность компании «МегаФон» в дальнейшем значительно улучшилась (рис. 1).

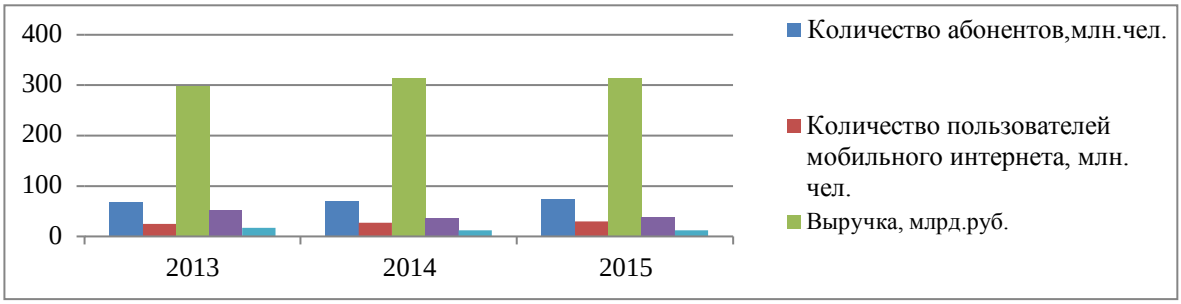


Рис.1. Сравнительные показатели операционной деятельности ПАО «МегаФон» до и после участия в Олимпийских играх в Сочи

Можно сделать вывод, что проведенные мероприятия по развитию бренда компании «Мегафон» положительно сказались на финансовой деятельности компании. Так, количество абонентов увеличилось на 7,32%, пользователей мобильного интернета стало больше на 6,93%, выручка компании увеличилась на 0,45%, чистая прибыль возросла на 6,27%, а показатель рентабельности – на 0,8% [3].

В июне 2017 года компания «Мегафон» заключила контракт на размещение логотипа компании на спортивной форме игроков с футбольным клубом «Зенит», что еще раз доказывает целесообразность данных мероприятий по развитию бренда [3].

Кроме того, крупным компаниям, как российским, так и международным, следует использовать спонсорство спортивных мероприятий не только в масштабе Олимпийских игр или Чемпионатах Мира, но и на Чемпионате России, и Кубке России [4].

Следует отметить, что использование только традиционных инструментов развития бренда с помощью спортивных мероприятий на данный момент недостаточно для достижения максимальных KPI, поэтому компаниям необходимо применять также и нестандартные механизмы, к которым можно отнести:

1. Оффлайн механизмы. К примеру, организация фан-зон, авторгаф- сессии, интервью с игроками;

2.Онлайн - активностей (социальные медиа, онлайн розыгрыш призов).

Как следует из изложенного, спонсорство становится эффективным способом создания и укрепления бренда компании, корпорации. Вопреки распространенному мнению, спонсорство не является благотворительностью. Принимая участие в финансировании определенного проекта, спонсор, прежде всего, исходит из собственных коммерческих интересов, из своего стремления получить вполне определенный маркетинговый эффект. Прежде всего, спонсорство воздействует непосредственно на эмоциональную сферу, на подсознание потенциального потребителя. И традиционные приемы рекламы - логотипы, заставки, призы от компании - в рамках спонсорского проекта уже не воспринимаются потребителем как обычная прямая реклама. А разумное сочетание современных маркетинговых технологий позволяет эффективно достичь как повышения узнаваемости, так и формирования положительного имиджа бренда в среде болельщиков.

Формирование и развитие бренда – процесс длительный. Длительность периода времени, необходимого на создание бренда в нашей стране, специалисты в области маркетинга определяют от 3 до 7 лет. На протяжении всего периода разработки бренда необходимо постоянно учитывать интересы потребителей, актуальность удовлетворяемых брендом потребностей, моду и прочие факторы. Но и этого недостаточно. Главная проблема заключается в оценке эффективности брендинга [5]. Слабая теоретическая разработанность данной проблемы сказывается в практическом применении. Несмотря на возрастающую потребность в точном измерении результативности мероприятий по созданию и продвижению бренда, в действительности лишь немногие компании реально применяют показатели эффективности брендинга. Если же эти показатели используются, то они измеряют, как правило, эффективность применения лишь отдельного мероприятия брендинга, а не

оценивают эффективность брендинга в целом как совокупности мероприятий по созданию и развитию бренда. Данная проблема актуальна и для оценки эффективности такого элемента маркетинговых коммуникаций как спонсорство. Оценка коммуникативной эффективности проблем не вызывает, а вот сложность определения экономической эффективности спонсорства и, в частности, спонсорства спортивных мероприятий, осознается всеми специалистами в области маркетинга.

Эффективность брендинга характеризует соотношение полученного эффекта и затрат на его осуществление. Любой эффект отражает степень достижения планируемого результата, при оценке которого сравниваются фактические или ожидаемые показатели с заранее принятой целью. Если же результата достичь не удалось, то и эффективность теряет свое экономическое значение. В брендинге понятие эффекта связано с созданием не только материальных, но и эмоциональных и символьных ценностей, понятие эффекта в брендинге многозначно. Учитывая комплексный характер затрат и результата при оценке эффективности брендинга следует рассматривать набор эффектов брендинга, которые можно подразделить на эффекты восприятия, поведенческие и экономические. Эффекты восприятия связаны с созданием осведомленности о бренде и формированием позитивного отношения к нему (с помощью различных мероприятий маркетинговых коммуникаций). Поведенческие эффекты ассоциируются с формированием лояльности к бренду. Экономические (финансовые и рыночные) эффекты связаны с увеличением объемов продаж или доли рынка бренда, а также с ростом его капитала [5].

Все вышесказанное в отношении оценки эффективности брендинга имеет прямое отношение и к продвижению бренда путем спонсорства спортивных мероприятий. Перечисленные эффекты брендинга необходимо реструктурировать и применять интегрированный подход в их использовании, с учетом их соподчиненности и взаимодополняемости, что позволит более точно оценивать эффективность спонсорства спортивных мероприятий как способа управления брендом компании.

ЛИТЕРАТУРА

1. Рудая Е.А. Основы бренд-менеджмента: Учебное пособие для студентов вузов. – М.: Аспект Пресс, 2014 - 256 с.
2. В. Гореликов. Ключевая проблема – не отсутствие спонсоров, а отсутствие качественного продукта у мероприятия. [Электронный ресурс] // Деловой портал для профессионалов ивент индустрии «Живи событиями» 2016. 22 сентября. URL: http://event-live.ru/articles/dialogi/dialogi_220.html
3. Официальный сайт ПАО «МЕГАФОН». Годовая отчетность [Электронный ресурс] // URL: https://corp.megafon.ru/investoram/shareholder/year_report/ (дата обращения: 15.09.2017)
4. А. Камзалов. Каково быть спонсором на Руси? [Электронный ресурс] // СБК. Спорт Бизнес Консалтинг № 4(21) 2015 год https://www.s-bc.ru/news/Kakovo-byt-sponsorom-na-Pusi.html
5. О.С. Журавлева. Оценка эффективности брендинга как составляющая управления брендингом. Россия в глобальном мире. Социально-теоретический альманах № 18. Приложение к журналу для ученых "Клио". СПб.: Полторак, 2010 - 260 с.

УДК 338.1

Р.О. Колегов, Е.А. Афоничкина
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ТНК «THE ROBERT BOSCH GMBH»

Под потенциалом предприятия принято понимать совокупность показателей или факторов, характеризующих его силу, источники, возможности, средства, запасы, способности, ресурсы и многие другие производственные резервы, которые могут быть использованы в экономической деятельности. Потенциал любого предприятия оказывает наибольшее влияние не только на конечные результаты всякой его деятельности, но и на пределы экономического роста и структурного развития всей организации [1].

Для построения прогнозов и разработки стратегий развития, составления планов, принятия эффективных управленческих решений необходимо располагать объективной информацией о состоянии и тенденциях развития экономического потенциала предприятия. Особенно это важно для крупных транснациональных корпораций (далее - ТНК) – предприятий, функционирующих и ведущих свою деятельность в нескольких странах. В связи с этим и актуализируется тема исследовательской работы, *целью* которой является разработка модели экономического потенциала ТНК.

Для достижения поставленной цели необходимо решить *следующие задачи*:

1. Рассмотреть понятие «экономический потенциал».
2. Охарактеризовать ТНК «The Robert Bosch GmbH», проанализировать её деятельность.
3. Рассмотреть основные показатели отрасли ТНК, провести анализ рынка.
4. Выявить основные факторы, влияющие на экономический потенциал ТНК «The Robert Bosch GmbH».
5. Построить модель экономического потенциала компании.

Robert Bosch GmbH – немецкая группа компаний, ведущий мировой поставщик технологий и услуг в области автомобильных и промышленных технологий, потребительских товаров, строительных и упаковочных технологий. Исследование экономического потенциала и развития данной транснациональной корпорации является одним из приоритетных направлений для компании [5]. В связи с этим в качестве объекта исследования работы выступает транснациональная корпорация «The Robert Bosch GmbH», в качестве предмета – экономический потенциал «The Robert Bosch GmbH».

Для анализа экономического потенциала исследуемого объекта необходимо построить ADL – модель экономического потенциала. Данная модель необходима при разработке стратегии компании, она позволяет планировать стратегию корпорации, товара или услуги в соответствии со стадией жизненного цикла компании и уровнем конкурентоспособности компании на рынке.

Посредством анализа информации, представленной в источниках [2;3;4], для достижения цели исследовательской работы нами выведены основные подходы к определению категории экономического потенциала ТНК. Под экономическим потенциалом мы понимаем комплекс имеющихся ресурсов и возможностей по их использованию, которые могут быть мобилизованы в процессе осуществления финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Данный подход наилучшим образом подходит для определения категории экономического потенциала исследуемого объекта, ведь именно финансово-инвестиционный потенциал является центральной характеристикой экономического потенциала «The Robert Bosch GmbH», способный создавать, привлекать и использовать фонды денежных средств в целях обеспечения деятельности и развития компании [5].

На основе изученного материала сформулированы следующие предпосылки построения модели экономического потенциала «The Robert Bosch GmbH»:

1. Исследуемая компания является ТНК, функционирующей в отраслях автомобильных, строительных и промышленных технологий.

2. «The Robert Bosch GmbH» включает в себя более 350 дочерних компаний, представленных в 150 странах [5].

3. Эффективная деятельность и устойчивое развитие исследуемой компании зависят от структуры экономического потенциала, элементами которого являются: маркетинговый потенциал ($МП_{ТНК}$), финансовый потенциал ($ФП_{ТНК}$), инновационный потенциал ($ИП_{ТНК}$), инвестиционный потенциал ($ИнвП_{ТНК}$), технико-производственный потенциал ($ТПП_{ТНК}$), кадровый потенциал ($КП_{ТНК}$) и экспортный потенциал ($ЭкспП_{ТНК}$).

4. Под экономическим потенциалом исследуемой ТНК понимается сумма различных потенциалов, влияющих на него:

$$ЭП_{ТНК} = МП_{ТНК} + ФП_{ТНК} + ИП_{ТНК} + ИнвП_{ТНК} + ТПП_{ТНК} + КП_{ТНК} + ЭкспП_{ТНК}; \quad (1)$$

$$ЭП_{ТНК} = \begin{cases} МП_{ТНК} = f(x_1, x_2, \dots, x_n) \\ ФП_{ТНК} = f(x_1, x_2, \dots, x_n) \\ ИП_{ТНК} = f(x_1, x_2, \dots, x_n) \\ ИнвП_{ТНК} = f(x_1, x_2, \dots, x_n) \\ ТПП_{ТНК} = f(x_1, x_2, \dots, x_n) \\ КП_{ТНК} = f(x_1, x_2, \dots, x_n) \\ ЭкспП_{ТНК} = f(x_1, x_2, \dots, x_n) \end{cases} \quad (2)$$

После проведенных исследований в качестве результирующего показателя, в наилучшей степени отражающего экономический потенциал «The Robert Bosch GmbH» взят «объем продаж за год» (Y_t). В свою очередь на экономический потенциал компании влияют эндогенные и экзогенные факторы, которые представлены в табл. 1:

Таблица 1

Эндогенные и экзогенные факторы

Эндогенные факторы	Экзогенные факторы	
y_t^1($МП_{ТНК}$) - Объем реализованной продукции y_t^2($ФП_{ТНК}$) – Бюджетная эффективность y_t^3($ИП_{ТНК}$) – Объем инвестиций y_t^4($ИнвП_{ТНК}$) – Кол-во патентов y_t^5($ТПП_{ТНК}$) – Стоимость основных производственных фондов y_t^6($КП_{ТНК}$) - Кол-во высококвалифицированных сотрудников y_t^7($ЭкспП_{ТНК}$) – Объем продукции, отгруженной на экспорт	x_t^1 - Затраты на рекламу x_t^2 – Объем спроса x_t^3 – Доля рынка x_t^4 – R&D x_t^5 –Конкурентоспособность продукции x_t^6 –Кол-во конкурентов на рынке x_t^7 –Цена на мировом рынке x_t^8 –К-нт ликвидности x_t^9 –Объем реализованной продукции x_t^{10} –Кол-во портфельных инвестиций x_t^{11} –FDI (inflow) x_t^{12} –Объем аморт. отчислений x_t^{13} –Стоимость акций x_t^{14} –Доход на акцию x_t^{15} –Соотн-ие заемн. средств к собств.	x_t^{19} –Кол-во купленных изобретений x_t^{20} –Чистый доход от инноваций x_t^{21} –Доля кап. вложений на инновации x_t^{22} –Кол-во филиалов x_t^{23} –Ср. срок эксплуатации оборудования x_t^{24} –Фондоотдача x_t^{25} –К-нт обновления x_t^{26} –К-нт загруженности x_t^{27} –Производительность труда x_t^{28} –К-нт выработки на одного рабочего x_t^{29} –Объем нереализованной продукции

	x_t^{16} –Процентная ставка x_t^{17} –Доля высокотехнологичного оборудования в общем количестве x_t^{18} –Условия труда	x_t^{30} –Объем забракованной продукции x_t^{31} –Цена на сырье x_t^{32} –Ср. заработная плата x_t^{33} –Объем пр-ции, отгруж. на эксп. конкурент. x_t^{34} –Уровень таможенных пошлин x_t^{35} –FDI (outflow) x_t^{36} –Кол-во внешнеэкономических сделок x_t^{37} –Валютный курс

Источник: составлено автором

На основе рассмотренных эндогенных и экзогенных факторов, составлена модель экономического потенциала «The Robert Bosch GmbH» в общем виде:

$$Y_t = \begin{cases} y_t^1 = f(y_{t-1}^1; y_{t-1}^2; y_{t-1}^6; x_{t-1}^1; x_{t-1}^2; x_{t-1}^3; x_{t-1}^4; x_{t-1}^5; x_{t-1}^6; x_{t-2}^7) \\ y_t^2 = f(y_{t-1}^2; y_{t-1}^6; y_{t-1}^7; x_{t-1}^2; x_{t-1}^5; x_{t-1}^6; x_{t-1}^7; x_{t-1}^8; x_{t-1}^9) \\ y_t^3 = f(y_{t-1}^3; x_{t-1}^{10}; x_{t-1}^{11}; x_{t-1}^{12}; x_{t-1}^{13}; x_{t-1}^{14}; x_{t-1}^{15}; x_{t-1}^{16}) \\ y_t^4 = f(y_{t-1}^4; y_{t-1}^7; x_{t-1}^4; x_{t-1}^{17}; x_{t-1}^{18}; x_{t-1}^{19}; x_{t-1}^{20}; x_{t-1}^{21}) \\ y_t^5 = f(y_{t-1}^1; y_{t-1}^4; y_{t-1}^5; y_{t-1}^6; x_{t-1}^{11}; x_{t-1}^{17}; x_{t-1}^{22}; x_{t-1}^{23}; x_{t-1}^{24}; x_{t-1}^{25}; x_{t-1}^{26}; x_{t-1}^{27}; x_{t-1}^{28}; x_{t-1}^{29}; x_{t-1}^{30}; x_{t-1}^{31}) \\ y_t^6 = f(y_{t-1}^4; y_{t-1}^6; x_{t-2}^4; x_{t-1}^{11}; x_{t-1}^{18}; x_{t-1}^{22}; x_{t-1}^{23}; x_{t-1}^{32}) \\ y_t^7 = f(y_{t-1}^7; x_{t-1}^{33}; x_{t-1}^{34}; x_{t-1}^{35}; x_{t-1}^{36}; x_{t-1}^{37}) \end{cases} \quad (3)$$

$$Y_t = y_t^1 + y_t^2 + y_t^3 + y_t^4 + y_t^5 + y_t^6 + y_t^7 \quad (4)$$

Построенная нами система уравнений отражает зависимость эндогенных и экзогенных факторов и их влияние на экономический потенциал предприятия.

Результаты. На основе проведенного анализа и использования конкретной методики была сформулирована модель экономического потенциала исследуемой транснациональной компании.

Вывод. На основе проведенного анализа и использования конкретной методики была сформулирована модель экономического потенциала транснациональной корпорации «The Robert Bosch GmbH». Оценка потенциальных возможностей является приоритетным направлением и гарантом устойчивого развития для большинства крупных корпораций. Таким образом, математическая формулировка модели экономического потенциала позволяет не только построить прогнозы, разработать стратегию, но и выявить основные тенденции развития транснациональной корпорации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Афоничкина Е.А. Экономический потенциал корпоративного развития предпринимательских структур: теория и методы/ под науч. ред. Н. И. Диденко, А. И. Афоничкина. – СПб.: Изд-во Политехнического ун-та, 2016. – 322 с.
2. Тимофеева Ю.В. Оценка экономического потенциала организации: финансово – инвестиционный потенциал/Экономический анализ: теория и практика, 2009. – с.43-55.
3. Храмцова Т.Г. Методология исследования социально-экономического потенциала потребительской кооперации/ Новосибирск: СиБУПК, 2012. -374 с.

4. Фомин П.А. Особенности оценки производственного потенциала промышленного предприятия/ П.А. Фомин, М.К. Старовойтов, - 2012 – с. 24-37.
5. Волосатов В.В., Бабанова Ю.В. Сущность и структура инновационного потенциала промышленного предприятия / Вестник Челяб. ГУ. – 2010 – с.134-138.
6. Диденко Н.И. Анализ устойчивого развития регионов Арктической зоны России: ADL-модель // Экономика и социум. - 2015. №9. С.101-114.
7. Официальный сайт компании ТНК «The Robert Bosch GmbH» URL: http://www.bosch.ru

УДК 338:339.9

И.В. Гарбузюк, М.В. Егорова, А.Ю. Рыжкова
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ УРОВНЯ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

В современных условиях тенденции развития уровня транснационализации и формирования мультикультурного персонала характерны и для ТНК, странами принадлежности головных компаний являются страны с переходной экономикой или с развивающейся, согласно методологии ЮНКТАД [1]. Основная проблема, на взгляд авторов, заключается в том, что анализ и сопоставление данных по процессам и тенденциям вовлеченности ТНК в международный бизнес не учитывают отраслевую специфику компаний. Это обуславливает актуальность исследования и определяет его основную цель - обоснование необходимости рассмотрения отраслевой направленности тенденций изменения уровней транснационализации ТНК. В соответствии с целью задачами исследования являются: анализ показателей, определяющих уровень транснационализации ТНК развивающихся стран, выделение тенденций развития и определение аспектов отраслевой направленности анализа.

В табл. 1 представлены данные, характеризующие изменение индекса транснационализации крупнейших ТНК развивающихся стран в пищевой промышленности.

В компании Wilmar international Limited (Сингапур) мы можем наблюдать небольшое снижение в продажах в 2014 году, по сравнению с 2012, а также значительное сокращение человеческих ресурсов. Транснациональный индекс уменьшился, количество основных фондов сильно возросло по сравнению с 2012 годом, что говорит о том, что сократилось количество предприятий за рубежом.

В компании Golden Agri-Resources Ltd.(Сингапур) произошло значительное увеличение всех по всем показателям, кроме транснационального индекса. В 2014 году он остался на том же уровне [2].

Fomento Economico Mexicano (Мексика) из данных таблицы мы видим, что к 2014 году существенно увеличились человеческие ресурсы (+34480) по остальным показателям так же наблюдается положительный прирост. Транснациональный индекс уменьшился на 1.

San Miguel Corp. (Филиппины) к 2014 году выросли продажи и основные фонды. Также произошло небольшое увеличение человеческих ресурсов. Транснациональный индекс также увеличился.

В компании Gupo Bimbo SAB de CV (Мексика) не было отрицательных изменений, все показатели увеличились. Сильно заметен прирост человеческих ресурсов, увеличение в продажах, а также и в транснациональном индексе.

Иностранные инвестиции способствуют развитию производства, техническому прогрессу, обновлению продукции. Доля иностранных инвестиций увеличивалась только в компании Gupo Bimbo SAB de CV (Мексика) [2].

Для более детального анализа, рассматриваемых процессов, нами были рассчитаны доли иностранных составляющих показателей фондов, продаж и численности человеческих ресурсов в общих показателях, составляющих индекс транснационализации, рассматриваемых компаний.

В компании Wilmar international Limited (Сингапур) наблюдается тенденция спада основных фондов и человеческих ресурсов, но доли продаж увеличились на 2,7%, что является свидетельством того, что оборудованием в компании заменили рабочую силу и политика компании направлена на увеличение продаж и максимизацию прибыли. Еще одной причиной, по которой происходит тенденция сокращения персонала компании может быть вызвана нехваткой денежных средств в компании, неспособностью оплачивать все занятые рабочие места. Вследствие этого, основные силы компании брошены на производство продукции с более минимальными затратами и издержками.

В компании Golden Agri-Resources Ltd. (Сингапур) по показателям долей основных фондов, продаж и человеческих ресурсов видимых изменений не наблюдается. Компания функционирует на нормальном уровне, с полным использованием своего технического, человеческого потенциала. Небольшие изменения происходили на уровне соотношения иностранных и общих характеристик, но показатели символизировали тенденцию роста, что еще раз подтверждает наиболее оптимальное состояние компании на мировом рынке в современных условиях.

Таблица 1

Изменения индекса транснационализации ТНК развивающихся стран мира в пищевой промышленности [3]

ТНК	Показатели		2012г.	2014г.	Изменения
Wilmar international Limited (Сингапур)	Основные фонды:	иностранные	23088	23659	571
		общие	41920	43558	1638
	Продажи:	иностранные	33622	33061	-561
		общие	45463	43085	-2378
	Человеческие ресурсы	иностранные	90575	3680	-86895
		общие	93000	92000	-1000
	Индекс транснационализации		75,5	45,0	-30,5
Golden Agri-Resources Ltd. (Сингапур)	Основные фонды:	иностранные	13286	14667	1381
		общие	13286	14667	1381
	Продажи:	иностранные	6052	7619	1567
		общие	6052	7619	1567
	Человеческие ресурсы	иностранные	47000	50000	3000

		общие	47 000	50 000	3000
	Индекс транснационализации		10 0	10 0	0
Fomento Economico Mexicano (Мексика)	Основные фонды:	иностранные	11 919	13 512	1593
		общие	22 752	25 540	2788
	Продажи:	иностранные	62 92	57 69	-523
		общие	18 125	19 812	1687
	Человеческие ресурсы	иностранные	35 560	46 631	1107 1
		общие	18 2260	21 6740	3448 0
	Индекс транснационализации		35 ,5	34 ,5	-1,0
San Miguel Corp. (Филиппины)	Основные фонды:	иностранные	94 37	10 158	721
		общие	25 298	27 231	1933
	Продажи:	иностранные	20 17	21 45	128
		общие	16 601	17 656	1055
	Человеческие ресурсы	иностранные	28 38	28 79	41
		общие	18 275	18 538	263
	Индекс транснационализации		21 ,7	71 ,2	49,5
Gupo Bimbo SAB de CV (Мексика)	Основные фонды:	иностранные	72 09	90 03	1794
		общие	10 491	12 069	1578
	Продажи:	иностранные	71 64	85 19	1355
		общие	13 168	14 067	899
	Человеческие ресурсы	иностранные	48 592	56 512	7920
		общие	12 2986	12 8583	5597
	Индекс транснационализации		54 ,2	80 ,2	26,0

Касается компании Fomento Economico Mexicano (Мексика), то показатель доли основных фондов был увеличен на 0,5% в период с 2012 по 2014года, что свидетельствует о покупке каких-либо материальных активов в компании, также показатель доли человеческих ресурсов увеличен на 2%, что объясняется наличием денежных средств в компании, способностью увеличить рабочие места и выплатить заработную плату сотрудникам, а также привлечь наиболее квалифицированный персонал для дальнейшего выпуска продукции, так

как показатель доли продаж -5,6%. Возможно, наиболее оптимальной стратегией для данного предприятия будет диверсификация продукции, изменение ее качества и ассортимента.

В компании San Miguel Corp. (Филиппины) особенных изменений по показателю долей основных фондов, человеческих ресурсов, а также продаж, не наблюдается. Это является характеристикой нормального пребывания на рынке, оптимального потребительского спроса, ну и зарекомендованного качественного производителя.

Компания Gupo Bimbo SAB de CV (Мексика) по показателям основных фондов, человеческих ресурсов и продаж наблюдается тенденция увеличения, что говорит о хороших позициях данной компании на мировом рынке, развитии компании, наличии любительской целевой аудитории, постоянного спроса на продукцию данной компании, а также хорошим качеством [4].

Анализируя все показатели данных компаний в период с 2012 по 2014года, можно сказать, что мы рассматривали тенденции снижения, а также увеличения долей, соотношения иностранных и общих показателей в сфере продаж, основных фондов и человеческих ресурсов.

К основным выводам работы можно отнести то, что для ТНК пищевой промышленности развивающихся стран характерен сильный спад в уровне транснационализации. При этом возможность широкого рассмотрения тенденции в целом, с учетом данных по ТНК развитых стран, затруднена. Для расширения анализа, на взгляд авторов, необходимо составление информационных таблиц, позволяющих рассматривать целостную картину, а также разработка показателей, отражающих отраслевую специфику анализа и оценки уровней транснационализации ТНК.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гриффин Р., Пастей М. Международный бизнес. 4-еизд. / Пер. с англ. под ред. А. Г. Медведева. — СПб.: Питер, 2006. — 1088 с.
2. World Investment Report 2014: Annex Tables - http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx
3. World Investment Report 2015: Annex Tables - http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx
4. World Investment Report 2016: Annex Tables - http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx

УДК 164:338

К.С. Гладкоскок, О.С. Журавлева
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ОПЫТ ПРОИЗВОДСТВА И СБЫТА СНИЖЕННОГО ПРИРОДНОГО ГАЗА КОМПАНИИ EXXONMOBIL

Актуальность работы. Роль нефти и природного газа в мировой экономике исключительно велика. Нефть, газ и продукты их переработки используются почти во всех отраслях народного хозяйства: на транспорте и в медицине, в судостроении и сельском хозяйстве, текстильной промышленности и энергетике. Нефть и газ служат в основном дешевыми источниками энергии, но с развитием химической промышленности они все более широко используются в качестве химического сырья.

Нефтегазовая промышленность характеризуется особенностями, которые необходимо учитывать при проведении исследовательских и проектных работ в области совершенствования организации производства и управления. Главной особенностью является

получение основной продукции, нефти и газа, что связано с большим объемом специальных работ по поиску нефтяных месторождений, их разбуриванию, освоению, разработке и извлечению нефти и газа из недр. В связи с непрерывным увеличением потребностей в сырой нефти на международном рынке, месторождения с большими запасами качественной нефти освоены почти до предела, возможности добычи в других месторождениях ограничиваются менее качественной нефтью с большим содержанием серы.

Высокая стоимость их добычи и сложность переработки привели к проблемам в сбыте на международном рынке. Практическая эффективность нефтедобычи, основывающаяся на реальных производственных потенциалах, ограничена качеством нефти. Будущие потребности в энергии подразумевают развитие новых методов, усложнение поисков нефти и газа.

Цель работы - проанализировать опыт производства и сбыта сниженного природного газа компании «ExxonMobil», включая логистическую деятельность компании на международных рынках, сделать соответствующие выводы по совершенствованию и дальнейшему развитию деятельности компании.

За последние 125 лет корпорация «ExxonMobil» («Эксон Мобил») прошла путь от небольшой провинциальной американской компании по продаже керосина до крупнейшей в мире нефтедобывающей и нефтехимической корпорации открытого типа. Сегодня компания работает в большинстве стран мира и хорошо известны под такими торговыми марками, как «Эксон» (Exxon), «Эссо» (Esso) и «Мобил» (Mobil). Компания выпускает продукцию, которая приводит в движение современный транспорт и питает энергией города, производит смазочные материалы для оборудования и нефтехимическое сырье для производства тысячи наименований потребительских товаров.

Производство и сбыт сжиженного природного газа (СПГ)

Компания «ЭксонМобил» через свои совместные предприятия в Катаре и Индонезии ежегодно поставляет на мировой рынок около 65 млн. тонн СПГ, что составляет значительную часть общего объема этого рынка. Производственные мощности компании были существенно увеличены за последнее время с вводом в эксплуатацию четырех крупнейших в мире линий по сжижению газа в Катаре [5].

Мощность каждой из этих технологических линий составляет 7,8 млн. тонн в год. В 2009 г. были введены в эксплуатацию суда типа Q-Flex и Q-Max, что более чем вдвое увеличило мощности флота совместных предприятий Катара. С вводом в эксплуатацию терминала Саут-Хук (South Hook) в Уэльсе и Адриатического терминала СПГ на шельфе Италии мы также увеличили мощности регазификации на 2.8 млрд. куб.м/сут., увеличив поставки на эти привлекательные европейские рынки

Обширный портфель проектов компании «ЭксонМобил», участие компании во всех сегментах производственно-сбытовой цепочки СПГ и присутствие на мировом рынке обеспечивает значительную гибкость деловых решений и позволяет максимально увеличить стоимость активов наших совместных предприятий СПГ. «ЭксонМобил» занимает ведущее положение в отрасли по интеграции всех направлений работ в области СПГ от производства и сжижения до доставки, регазификации и продаж. Был выработан согласованный подход к решению всех вопросов производственно-сбытовой цепочки СПГ с партнером по совместному предприятию «Катар Петролеум».

Кроме того, были разработаны и применены новые технологии строительства крупнейших в мире линий сжижения природного газа и судов для перевозки СПГ, максимально сократив удельные затраты и увеличив отдачу от добычи природного газа Северного месторождения в Катаре - крупнейшего в мире месторождения свободного газа.
Осуществляются новые проекты СПГ в целях удовлетворения растущего мирового спроса на газ. В Азиатско-Тихоокеанском регионе компания с партнерами по совместному предприятию

приступила к реализации проектов «Гордон Джанш» и «СПГ ПНГ», что позволит значительно увеличить объемы поставок в Азию. Кроме того, проекты СПГ ведутся в Австралии и Западной Африке. В 2010 г. с открытием терминала «Голден Пасс» рядом с Сабин-Пасс, штат Техас, мощности регазификации увеличатся еще на 2 млрд. куб. футов/сут.

Проект СПГ (WCC LNG)

Перспективный проект строительства и эксплуатации экспортного терминала СПГ (WCC LNG) в заливе Так в Принс-Руперте, Британская Колумбия

Проект обеспечит безопасный, надежный, долгосрочный и конкурентоспособный источник энергии для удовлетворения растущего мирового спроса на природный газ. Экспорт экологически чистого природного газа будет способствовать снижению потребления ископаемых видов топлива на некоторых целевых рынках, таких как уголь и нефть, сопровождающееся более высокими объемами выбросов парниковых газов. Строительство и эксплуатация экспортного сооружения создаст постоянные рабочие места в Принс-Руперте, Британская Колумбия, и Канаде [2].

Экспортное сооружение изначально будет рассчитано на подготовку примерно 15 млн. тонн СПГ в год для отгрузки на международные рынки, с возможностью дальнейшего расширения приблизительно до 30 млн. тонн в год.

Тремя основными компонентами сооружения являются:

- Установки сжижения и оборудование для хранения природного газа;
- Оборудование для разгрузки танкеров СПГ с двойным корпусом;
- Трубопроводная система и оборудование третьей стороны для подачи природного газа из существующих трубопроводных систем на экспортный терминал СПГ.

Инициатор проекта компания WCC LNG Project Ltd. - государственная корпорация, нынешним акционером которой является компания WCC LNG Holdings Ltd. В настоящее время акционерами этой компании являются «ЭксонМобил Канада Лтд.» и «Империал Ойл Рисорсиз Лимитед», филиал компании «Империал Ойл».

Проект находится на ранней стадии оценки и в настоящее время проходит нормативно-правовую экспертизу в государственных органах Британской Колумбии и Канады, а также консультации и обсуждения с группами коренных жителей и местным населением.

Описание этого проекта, которым было положено начало процесса экологической экспертизы, выложено на веб-сайт Управления экологической экспертизы Британской Колумбии (https://projects.eao.gov.bc.ca/p/wcc-lng/detail) [3].

Масштаб проекта. В декабре 2013 г. Канадский национальный энергетический совет выдал проекту лицензию на экспорт СПГ, которая, в свою очередь, была одобрена Канадским федеральным правительством в марте 2014 г., что позволит экспортировать на мировые рыки до 30 млн. тонн сжиженного природного газа в год. С использованием танкеров СПГ темп отгрузок должен составить примерно одно судно в сутки при полной загрузке. Сырьевой газ на предложенный терминал будет поставляться из осадочного бассейна западной части Канады.

Концепция объекта. На начальном этапе Компания WCC СПГ планирует строительство двух технологических линий СПГ. К моменту завершения проекта будет построено пять таких линий и пирс с тремя морскими причалами для отгрузки СПГ. Предложенный экспортный терминал WCC LNG будет спроектирован с учетом всех применимых нормативных актов Британской Колумбии (БК) и Канады, в том числе требований БК к качеству воздуха [1].

Безопасность

Показатели безопасности компании остаются одними из самых высоких в отрасли. Самой первоочередной задачей является защита людей, работающих на проекте или живущих в районе работ.

Терминалы СПГ защищены многочисленными резервными системами безопасности, включая наличие исключительных морских зон, многочисленных аварийных датчиков и систем аварийного отключения, наряду с высококвалифицированными операторами.

В основе Программ обеспечения безопасности компании WCC LNG будут лежать уникальные технологии, жесткие стандарты и неуклонное применение передовой отраслевой практики безопасности [4].

Из проведенного анализа следует, что компания «ЭксонМобил» вносит огромный вклад в развитие партнерских отношений в сфере глобальной производственно-сбытовой деятельности СПГ, ведь создание полной производственно-сбытовой цепи СПГ - сложная и капиталоемкая задача.

Авторами сделан выводы о том, что дальнейшая успешная деятельность компании, требует:

- прочных партнерских отношений;
- долгосрочных перспективных планов;
- технологических инноваций;
- колоссальных финансовых вложений;
- ведущего положения в отрасли по вопросам безопасности и охраны окружающей среды;
- значительного опыта в разработке и управлении каждым сегментом производственно-сбытовой цепи;
- технической дисциплины;
- высочайшего профессионального уровня реализации проектов и эксплуатации;
- глубокого знания рынка.

Кроме того, авторами сделаны выводы о перспективах дальнейшего развития компании «ExxonMobil»:

- Компания «ExxonMobil» стремительно развивается, благодаря появлению и внедрению инновационных технологий;
- За последние годы производственные мощности компании были существенно увеличены благодаря развитию новых партнерских отношений со странами Азиатско-Тихоокеанского региона и странами Ближнего Востока;
- Компания «ExxonMobil» развивает новый перспективный проект строительства и эксплуатации экспортного терминала СПГ, что позволит существенно увеличить экспорт экологически чистого природного газа, что в свою очередь позволит снизить количество потребляемого ископаемого топлива.

ЛИТЕРАТУРА

1. https://projects.eao.gov.bc.ca/p/wcc-lng/detail
2. http://www.exxonmobil.ru/ru-ru/company/about-us/history/company-history
3. http://www.ceaa-acee.gc.ca/050/details-eng.cfm?evaluation=80096
4. http://www.exxonmobil.ru/ru-ru/technology/liquefied-natural-gas/operations
5. http://www.bkg.ru/library/articles/?ELEMENT_ID=3346

УДК 339

И.А. Тихомирова, М.Д. Медников
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ФОРМИРОВАНИЕ НОВОЙ БИЗНЕС-СТРАТЕГИИ ИМПОРТНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ «АЛЬФАБЕСТ»)

В условиях продолжающего экономического кризиса и экономических санкций, введённых в отношении Российской Федерации, особую актуальность и практическую значимость приобретают разработки и возможности реализации новых бизнес-стратегий развития предприятия, которые позволяют уйти от высокой доли импорт-замещения на рынке услуг. Эти инновационные бизнес-стратегии отличает также и возможность достижения уровня устойчивой эффективной хозяйственной деятельности, обусловленного необходимостью выживания предприятия в современных условиях.

Инновационная бизнес-стратегия развития компании — это не только комплексный план управления в реализации генеральных целей компании в кратко-, средне- и долгосрочной перспективе, координирующий усилия сотрудников всех подразделений в достижении конкурентоспособности компании на рынке и привлечении новых потребителей [1]. В настоящее время насчитывается уже немало как зарубежных, так и отечественных теорий, пытающихся объяснить мотивацию сотрудников предприятий к активной деятельности.

В рамках данной публикации предпринята попытка обозначить некоторые экономико-организационные предпосылки применения нового подхода к разработке инновационной бизнес-стратегии в части так называемого потребностно-мотивационного стимулирования сотрудников одного из предприятий сферы услуг - ООО «Альфабест». В качестве некоторой конкретизации этого подхода может быть выбрана новая бизнес-модель материальных и нематериальных стимулов ведущих компонентов профессиональной деятельности сотрудников административно-управленческого персонала и рабочих профессионального состава предприятия [2; 3].

Будем полагать, что разрабатываемая бизнес-стратегия развития предприятия создаст новые ориентиры конкурентных преимуществах и производительности. Кроме того, новая бизнес-стратегия должна включать в себя всю совокупность показателей, необходимых для достижения требуемой эффективности труда (в том числе показателей качества труда) сотрудников разных профессиональных групп [4].

Разработке новой бизнес-стратегии предшествовал проведенный нами анализ особенностей стратегий развития, применяемых в следующих ведущих компаниях: Microsoft Corporation, Intel, Otis Elevator, Avis rent-a-car, Trader Joe's, Eastman Kodak, Ritz-Carlton, Long John Silver's, Bristol-Myers Squibb, Domino's Pizza, Ford Motor Company и др. Следует отметить, что эти стратегии реализовывались с участием ведущих бизнес школ мира: Escuela Superior de Administración y Dirección de Empresas, ESADE Business School, École des Hautes Études Commerciales, Mendoza College of Business USC, Marshall School of Business, ESADE Business School.

Анализ этих бизнес-стратегий, реализованных перечисленными компаниями на протяжении последних 7-9 лет, показал, что практически все стратегии (73% от их общего числа) включали в себя семь одинаковых (по-видимому, можно трактовать как типовые) основных блоков:

- денежный заработок;
- стремление к продвижению по работе;

- стремление избежать критики со стороны руководителей или коллег;
- стремление избежать возможных наказаний или неприятностей;
- потребность в достижении социального престижа и уважения со стороны других;
- удовлетворение от самого процесса и результата труда;
- возможность наиболее полной самореализации именно в данной деятельности.

Итогом наших исследований стала новая бизнес-стратегия ООО «Альфабест», в состав которой были включены и реализованы два основных блока материального и нематериального стимулов (рис. 1).

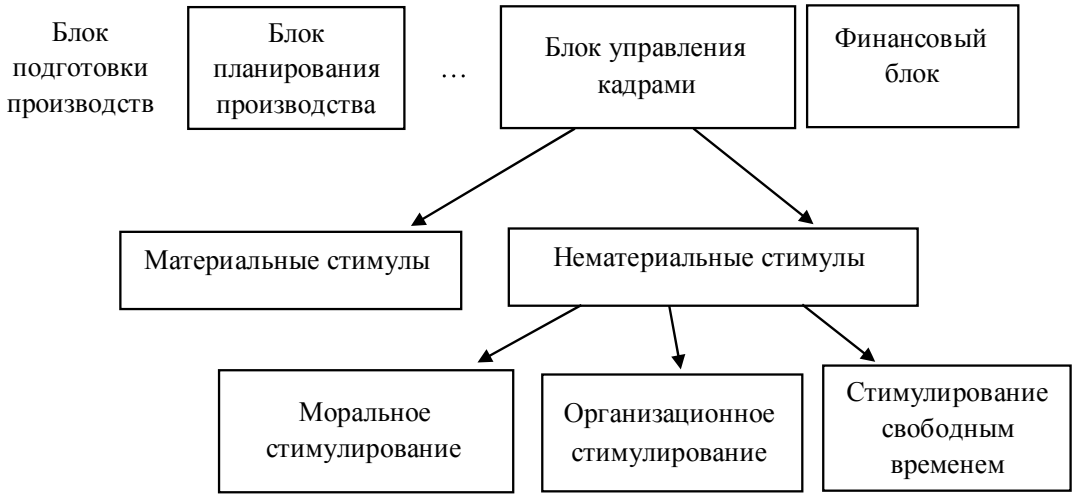


Рис. 1. Укрупненный состав блоков стимулов достижения целей инновационной бизнес- стратегии развития предприятия

Моральное стимулирование предусматривает:
- награждение победителей недели и месяца;
- еженедельное информирование коллектива о заслугах сотрудников отделов.

Организационное стимулирование, включая проведение творческих конкурсов в работе («новый продукт»: «найди нового клиента», «наши преимущества». участие в управлении, продвижение по службе).

Стимулирование свободным временем:
- выходные за высокую эффективность работы;
- выбор месяца отпуска для сотрудников месяца;
- три часа в неделю на себя для победителей недели.

Материальные стимулы:
- увеличение процента прибыли компании;
- доплата при отсутствии больничного листа за календарный год;

- бонусы к дню рождения и Новому Году;
- надбавка за победу в конкурсе;
- оплата транспортных расходов для победителей месяца;
- медицинское страхование для тех, кто увеличил прибыль компании;
- повышение квалификации для руководителей направлений.

По каждому из вновь введенных стимулов рассчитываются по соответствующим факторным моделям их влияние на величину прироста экономической эффективности с целью выделения наиболее продуктивных стимулов-блоков и обеспечения возможности постоянного мониторинга предложенной бизнес модели.

Впоследствии эти блоки были дифференцированы по нескольким ведущим направлениям стимулирования с учётом специфики деятельности компании, личностных характеристик сотрудников, состояния экономики предприятия (уровней рентабельности, платежеспособности, инвестиционной и инновационной активности). Результатом нашей работы стало внедрение в ООО «Альфа Бест» сформированной с учетом стимулов-блоков инновационной краткосрочной (рассчитанной на 4-6 месяцев) бизнес-стратегии развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алексеева М. М. Планирование деятельности фирмы. - М.: Финансы и статистика, 2008. - 248 с.
2. Веселов Е.В., Тихомирова И.А. Удовлетворённость трудом сотрудников строительной компании с разной системой оплаты труда / Роль науки в развитии общества. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян А.А., 2015. С. 144-147.
3. Тихомирова И.А. Инновационный подход к системе моральных стимулов деятельности педагогических работников в образовательном учреждении / Инновационное развитие современной науки. Сборник статей Международной научно-практической конференции: в 9 частях. Ответственный редактор: А.А. Сукиасян, 2014. С. 230-232.
4. Gorokhov A.Yu. The main aspects of job satisfaction sellers nonfood products with different levels of professional success / The First International Congress on Social Sciences and Humanities Proceedings of the Congress. 2013. С. 112-116.

УДК 339

Я.А. Коновалова
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Глобализация мировой экономики является свершившимся фактом, и какие бы доводы не приводили те, кто поддерживает, и кто против ее дальнейшего развития, необходимо констатировать, что под ее воздействием происходят значительные структурные преобразования мировой системы и жизни всего общества. В процессе дальнейшего развития мировой экономики под воздействием общей глобализации, формируются два основных направления последствий ее влияния. Первое направление отражает увеличение динамики

экономического роста всех государств. Второе направление отражает рост зависимости экономик отдельных государств от функционирования всей структуры мирового хозяйства. Указанные обстоятельства предопределяют актуальность и важность проведения анализа негативных последствий глобализации и возможности экономики РФ противостоять им.

Цель исследования данной статьи – анализ последствий глобализации и их влияние на экономику РФ.

Задачи исследования:

1. Провести анализ негативных последствий глобализации.
2. Рассмотреть противодействие негативных последствий глобализации в мире.
3. Проанализировать направления работы руководства РФ по экономическому развитию страны в условиях глобализации

Методологической и теоретической основой исследования послужили программные и директивные документы органов государственной власти страны, а также концептуальные положения классической макроэкономической теории, теории глобальной экономической интеграции.

Можно определить основные проблемы, с которыми сталкиваются государства в процессе развития глобализации экономики:

- несправедливое соотношение положительных и отрицательных факторов, оказывающих влияние на дальнейшее развитие производства развитых и развивающихся стран;

- наличие возможности потери управления производством и всеми секторами экономики в собственных государствах в связи с проникновением крупных международных корпораций в экономики развивающихся стран;

- при наличии конфликтов регионального и более широкого масштабов, существуют риски нестабильности финансовых систем, товарных отношений между странами, имеющими экономические связи;

- развитие высокотехнологичного производства будет способствовать отрыву экономик развитых государств от экономик стран третьего мира;

- из-за неравномерности распределения доходов между населением различных государств, будет продолжаться расслоение общества на разные социальные группы;

- с уменьшением занятого в производстве населения, будет происходить уменьшение доходов большого количества людей.

Негативные моменты в вопросах экономики, связанные с глобализацией, влияют на всю жизнедеятельность людей в мире. Особенно это проявляется в странах, расположенных в нестабильных в политическом отношении регионах. В странах Ближнего Востока не стихают военные конфликты. Постоянно ведущиеся боевые действия являются следствием политических амбиций развитых государств таких, как США, страны Западной Европы, а также некоторых региональных держав, направленные на обеспечение контроля над природными ресурсами в данном регионе.

Существенные негативные моменты при глобализации мировой экономики вызывают противодействие в различных слоях мировой общественности. Активное противодействие самой идеи глобализации обеспечивают антиглобалисты [1]. Значительные по своим масштабам выступления антиглобалистов были организованы в июле текущего года в Гамбурге, где проходил саммит G20. В протестах участвовали десятки тысяч человек. Протестующие уверены, что главы стран G20 не пытаются решать злободневные, волнующие людей всего мира вопросы, а озабочены только обеспечением комфорта международным монополистам.

Негативные последствия глобализации мировой экономики особенно становятся заметны, когда на экономические отношения, оказывают влияние политическими методами.

Примером этому могут служить санкции, введенные США и рядом европейских государств в отношении Российской Федерации. В 2017 г. в США принимается еще один закон, расширяющий санкции в адрес РФ, охватывая финансовый, нефтяной и оборонный секторы, а также возможности долгового финансирования в предприятия газовой, металлургической и горнодобывающей промышленности, на энергетическую и железнодорожную инфраструктуру. В указанном законе отдельно прописано противодействие газопроводу «Северный поток - 2». Негативные стороны глобализации экономики для каждого государства имеют свои особенности. В данных условиях экономика РФ находится в непростом положении. Сейчас для Российской экономики необходимо продолжать процесс более тесного взаимодействия с общей структурой мирового хозяйства. «Главная выгода для России - это вхождение единым инфраструктурным экономическим «блоком» в интернациональное воспроизводственное «ядро» мировой хозяйственной системы» [2].

При этом существует необходимость уменьшения рисков и негативных последствий, сопутствующих глобализации, что является одним из направлений работы руководства РФ, определяющих экономическое развитие России, постоянно изменяющегося расклада сил на мировой арене в целом и в экономической области в частности. При этом непременно учитывается то положение, которое занимает наша держава в международном разделении труда.

С целью уменьшения дальнейших экономических потрясений определено основное направление экономического развития страны и пути взаимодействия с мировой хозяйственной системой. Они определяют создание двухполюсной международной специализации в стране, которая будет основываться как на доходах от продаж сырьевых материалов природных ископаемых, так и на развитии собственного высокотехнологичного производства. «Данный подход определяет следующие направления внешнеэкономической деятельности государства:

- всемерно поддерживать ценовую конкурентоспособность экспорта продукции, произведенной в собственной стране и импортозамещающего производства;

- оказывать поддержку экспорту товаров, в первую очередь продукции, созданной на базе современных высоких технологий;

- оказывать всемерную поддержку тем отраслям экономики, которые участвуют в программах модернизации производства и применяют высокие технологии в изготовлении собственной продукции» [3].

В связи с нестабильной политической обстановкой в мире, в условиях глобализации в Российской федерации проводятся различные организационные мероприятия в целях обеспечения государственной и общественной безопасности и устойчивого роста экономики страны. Одним из направлений выступает создание международного финансового центра на собственной территории. «Формирование в Российской Федерации международного финансового центра должно способствовать повышению привлекательности российских финансовых институтов для национальных и зарубежных участников программы инвестирования» [4]. Основой создания финансового центра выступили предварительные мероприятия, проведенные правительством РФ. В первую очередь, это на основе слияния была организована «Московская биржа» [5], которая обеспечила упорядочивание проведения торгов. В дальнейшем, была принята государственная программа «Развития финансовых и страховых рынков» [6].

Приняты соответствующие законы, защищающие собственных производителей. Принятые меры обеспечили инвестиционную привлекательность Российской экономики, устойчивое развитие страны, сохранение суверенитета государства.

В целях улучшения эффективности необходимо применять мировой опыт рационального использования существующих ресурсов:

1. Активизация международного технологического сотрудничества на условиях создания совместного предприятия с иностранным партнером с предоставлением льготного режима налогообложения.

2. Включение в параметры лицензионных соглашений плана профессиональной подготовки кадров и передачи им технологических знаний.

3. Внедрение программы жесткого контроля над капитальными и операционными затратами.

Обязанность государства заключается в обеспечении выполнения задач, направленных на устранение недостатков существующей институциональной среды и формирование условий, при которых предприятиям РФ было бы выгодно вкладывать средства в собственное развитие.

В данной статье были рассмотрены негативные последствия глобализации и направления работы руководства РФ по экономическому развитию страны в условиях глобализации.

Вывод: Руководство РФ в своей работе по экономическому развитию страны, тщательно учитывает, постоянно изменяющийся расклад сил на мировой арене в целом и в экономической области в частности. При этом непременно учитывается то положение, которое занимает страна в международном разделении труда.

ЛИТЕРАТУРА

1. Сакович В. Антиглобализм: Причины, сущность и основные формы. – Кишинэу: Издательско-полиграфический центр Государственного университета Молдовы, 2004. С. 49.
2. Бандурин В.В., Рацич Б.Г., Чатич М.В. Глобализация мировой экономики и Россия. Монография. – М.: Буквица, 1999. – 279 с.
3. Распоряжение Правительства РФ от 14.10.2003 № 1493-р. "О концепции развития государственной финансовой (гарантийной) поддержки экспорта промышленной продукции в Российской Федерации".
4. Распоряжение Правительства РФ от 11.07.2009 № 911-р "О плане мероприятий по созданию международного финансового центра в РФ".
5. Федеральный закон от 21.11.2011№ 325-ФЗ «Об организованных торгах».
6. Распоряжение Правительства РФ от 22.02.2013 № 226-р «Развитие финансовых и страховых рынков, создание международного финансового центра».

УДК 616. 12-073

К.Н. Тимофеев[1], Р.Р. Ялышев[2]

[1] Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения

[2] Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ПРИМЕНЕНИЕ AGAIL МЕТОДОЛОГИИ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ В МЕДИЦИНСКОМ ПРИБОРОСТРОЕНИИ

В данной статье для проектирования медицинского оборудования предложено использование современной agile методологии, которая позволяет добиваться эффективной разработки приборов. Современная медицина и биология широко используют различную измерительную и регистрирующую технику при решения самых разнообразных задач по исследованию организма человека. По результатам этих исследований и формулируются задания на проектирование передовой медицинской техники для последующего оснащения лечебных учреждений РФ медицинским оборудованием.

В зарубежной и отечественной специализированной литературе и также в работе [1] показано, что исследования и количественные измерения в области биологии и медицины

являются особыми процессами, сложно совмещаемыми с традиционными принципами проведения исследований и, как следствие, последующего, на их основе, проектирования радиоэлектронного медицинского оборудования. В РФ такое приборостроение рассматривается не как отдельная специфическая область техники, а как элемент общего приборостроения, проектирование которого заключено в жесткие рамки соответствующих нормативных документов [2-4]. Процесс проектирования медицинского радиоэлектронного оборудования, согласно этим документам состоит в последовательном выполнении традиционного перечня стадий, которые содержат разработку технического задания (ТЗ), эскизного проекта, технического проекта, рабочего проекта и последующего внедрения. Этапы и содержание работ, на этих стадиях, также подробно регламентированы [2-4].

Зарубежный опыт разработки медицинского оборудования отличает концептуальный подход к процессу проектирования, где значительную часть времени занимают глобальные исследования и поиск проблематики системы в целом [5]. Такой подход к проектированию реализован японском стандарте P2M (The Guidebook for Project and Program Management for Enterprise Innovation). В нем делается особый акцент на целостном, гибком и модульном подходе к управлению проектами, который является более эффективным, чем регламентный подход.

Общая тенденция построения алгоритмов управления медицинским оборудованием, с передачей максимально возможного количества промежуточных решений интеллектуальным системам поддержки принятия профессиональных решений, является, в настоящий момент, наиболее перспективной. Практическое взаимодействие пользователя (врача или пациента) с медицинским устройством должно проектироваться с использованием его тактильного интерфейса. При проектировании несложных медицинских приборов или фитнес – приложений элементы управления переносятся в виртуальную интерактивную среду на touch screen пользователя. В связи с этим можно выделить перспективные направления в подходах проектировании медицинского оборудования.

Первое – это необходимость к переходу на международные методы и стандарты проектирования радиоэлектронных изделий, которые описаны в документах международных и национальных профессиональных организаций, таких как PMI, IPMA, PRINCE 2, OGC1, GAPPS, APM, PMAJ, NASA Project Management [6].

Многие российские компании, производящие медицинское оборудование и программное обеспечение для него, уже имеют разработанные и внедренные системы управления проектами, в большинстве случаев — на основе методологии Project Management Institute (PMI). Стандарты PMI сгруппированы в рамках библиотеки стандартов по управлению проектами в три категории: базовые стандарты; практические и рамочные стандарты; расширения к стандартам PMI [6]. Полная библиотека стандартов включает 13 стандартов, которые поддерживают, так называемую каскадную или водопадную (waterfall) методологию проектирования. Стандарты PMI, до выхода последней версии PMBoC v.5, частично поддерживали регламентные процедуры проектирования, но в последней редакции этой методики появились новые виды подходов к проектированию: итеративные; инкрементные; адаптивные. Это обусловлено современной тенденцией возможного наличия частичной неопределенности у Заказчика на этапе формирования технического задания проекта, что влечет за собой периодическую корректировку ТЗ после выполнения части работ проекта. Такой подход получил название – гибкое проектирование.

Второе направление в современном проектировании медицинского оборудования – это использование различных гибких методологий проектирования, которые объединены термином agile методологии. Парадигма «гибких» или agile методологий возникла в тот момент, когда у проектировщиков появилось осознание преимуществ итеративного и адаптивного подхода над традиционным каскадным. Agile методология – это группа методов управления высокотехнологичными проектами объединенная одним термином, к ней относятся: Scrum; Kanban; Extreme Programming (XP); Lean Development.

Большинство методологий гибкого вида нацелены на осуществления разработки короткими циклами, итерациями, которые обычно имеют длительность не более двух недель. Каждая итерация в медицинском приборостроении может представлять собой работу над узлом/прибором или компьютерной программой, и включает в себя список задач, которые необходимо выполнить для сокращения оставшихся работ по проекту [7]. Авторами «гибких» методологий подразумевалось, что результатом каждой итерации становится компонент системы, который готов к выпуску, однако на практике отдельной итерации бывает недостаточно. В конце каждой итерации команда проекта выполняет переоценку приоритетов разработки и проводит обзор своей деятельности в рамках итерации, в этом и заключается гибкость проектирования.

Agile методологии основаны на эмпирическом управлении. Следует отметить, что необходимым условием успешного применения этой методологии проектирования, в отличии от регламентного подхода, является постоянное сотрудничество специалистов с Заказчиком разработки [8], что позволяет специалистам оперативно вносить необходимые изменения в содержание проекта и является ключевым фактором выбора гибких методологий для проектирования, в условиях частичной неопределенности.

Наиболее перспективным для проектирования современного оборудования в медицинском приборостроении представляется применение методологии Scrum, главными составными частями которой являются рабочие элементы, отчеты, книги и панели мониторинга [9]. В методологии Scrum, в начале проектирования, Заказчиком формулируются пользовательские требования, которые определяют функциональность всего узла/прибора или законченной части программы (ProductBacklogItem - PBI). Элементы работы могут детализироваться в виде задач. В процессе проектирования они могут уточняться, добавляться или удаляться из списка требований. Цикл выпуска продукта в Scrum состоит из ряда итераций, которые называются спринтами. Спринт имеет фиксированную длительность и, в зависимости от сложности разработки, может составлять до одного месяца. Элементы работы, включенные в очередной спринт, не подлежат изменению до его окончания. Хотя спринт завершается подготовкой работоспособного узла/прибора или программного продукта, его текущей функциональности может быть недостаточно для оформления выпуска, имеющего ценность для заказчика. Поэтому процесс финального проектирования продукта, который Заказчик может использовать, включает, как правило, несколько спринтов.

На рис. 1 представлена типовая структура проектирования по методологии Scrum, где КЦ – аббревиатура короткого цикла. Бэклог (пользовательские требования) проекта обычно готовит Заказчик – это список требований, отсортированный по значимости, а Scrum-команда дополняет этот журнал оценками стоимости реализации требований.

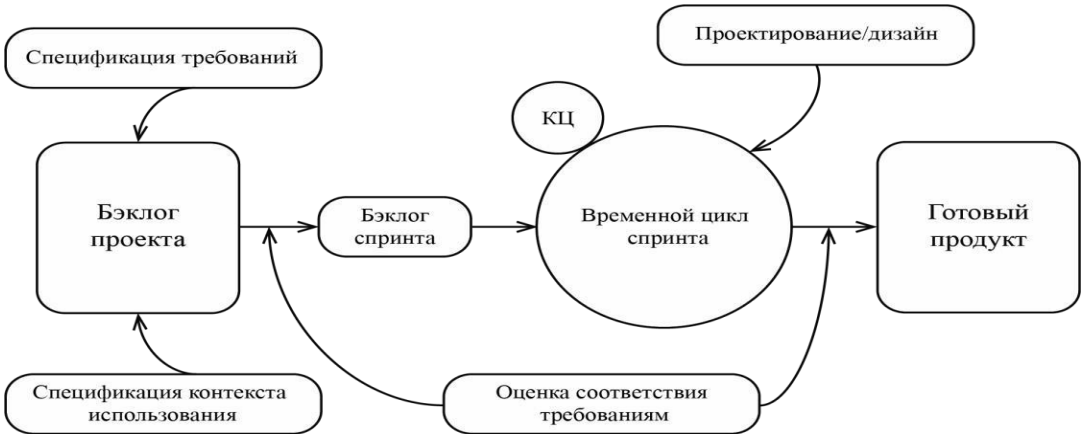


Рис. 1. Структура проектирования по методологии Scrum

После этого производится разбивка на задачи, которая должна быть сделана таким образом, чтобы выполнение одной задачи занимало не больше двух дней (КЦ). Это помогает так спланировать итерацию (спринт), чтобы в конце не осталось ни одной невыполненной задачи и, соответственно, достичь ее цели. После завершения детализации оценка журнала спринта сравнивается с первичной оценкой в журнале продук [7]. Спринты продолжаются до тех пор, пока Заказчик не принимает финальную версию готового продукта. Специфика применения этой методологии при проектировании в медицинском приборостроении заключается в том, что во время проведения спринтов возможна работа не только над программным продуктом (ПП), но и над комбинацией «радиоэлектронный узел – ПП». В современных медицинских приборах программные и схемотехнические решения зачастую тесно связаны и их проектирование целесообразно выполнять на общих спринтах.

Еще одно перспективное направление - проектирование, использующее гибрид из компонентов разных методологий, стало трендом прошедшего года (по результатам исследований американского института управления проектами PMI [10]). Организации, разрабатывающие национальные стандарты проектного управления, такие как Projects IN Controlled Environments (PRINCE2) и Project Management Body of Knowledge (PMBOKv5), обращают внимание на семейство гибких методологий и включают их в документы стандартов, тем самым допуская существование структурных и гибких методологий в рамках одного проекта. Наиболее перспективной разработкой в настоящий момент является методология PRINCE2 Agile (Великобритания), содержание которой описывает применение гибких практик наряду с каскадными процессами, изначально положенными в основу методологии PRINCE2. Преимущества методологии PRINCE2 заключается в детальном описании процессов проектирования, которые могут быть применены при разработке радиоэлектронных узлов медицинского оборудования, в то время как гибкие методы, как это было показано выше, больше сконцентрированы на вопросах разработки ПО для этого оборудования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Рангаяйн Р.М. Анализ биомедицинских сигналов. Практический подход /Пер. с англ. Под ред. А.П. Немиренко. М.: ФИЗМАТЛИТ, 2007.440 с.
2. ГОСТ Р 15.201-2000 Система разработки и постановки продукции на производство (СРПП). Продукция производственно-технического назначения. Порядок разработки и постановки продукции на производство. М.: Изд-во стандартов, 2000. 16 с.
3. ГОСТ 19.102-77 Единая система программной документации (ЕСПД). Стадии разработки. Дата введения 1980-01-01. М.: Изд-во стандартов, 1980. 2 с.
4. ГОСТ Р 15.013-94 Система разработки и постановки продукции на производство (СРПП). Медицинские изделия. М.: Изд-во стандартов, 1994. 26 с.
5. А.С.Быков, Шамшурин С.А. Современные подходы в проектировании инновационного медицинского оборудования / А. С. Быков, Шамшурин С.А.// Инновации № 8 (166), 2012.С 106-114.
6. Сооляттэ, А.Ю. Управление проектами в компании: методология, технологии, практика / А.Ю. Сооляттэ. - М.: МФПУ Синергия, 2012. 816 с.
7. Pekka Abrahamsson, Outi Salo, Jussi Ronkainen and Juhani Warsta. Agile Software Development Methods - Review and Analysis, by Technical Research Centre of Finland, 2002. – 107 p.
8. Расмуссон, Дж. Гибкое управление IT-проектами / Дж. Расмуссон. СПб.: Питер, 2012. 272 с.
9. Cohn, M. Succeeding with Agile: Software Development Using Scrum/ Addison-Wesley Profesional. Boston, Massachusetts, USA, 2009.
10. TwentyEighty Strategy Execution http://www.esiintl.co.uk/blogs/pmoperspectives/index.php/the-top-ten-project-management-trends-for-2016/

УДК 339.5: 341.1.8

[1,2]Г.Ю. Федотова,[2]В.М. Федотова
[1]Санкт-Петербургский университет Петра Великого
[2]Северо-западный институт управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы

ТЕРМИН В ТОВАРНОЙ НОМЕНКЛАТУРЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА КАК РЕПРЕЗЕНТАТИВНАЯ ЕДИНИЦА ТАМОЖЕННОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА

В современных условиях глобализации международная торговля является одним из основных факторов развития интеграционных процессов в мире, в том числе, в рамках формирования Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС), а также предшествующих ему форм интеграции. Гармонизация таможенного законодательства и унификация его применения служит основополагающим элементом данных процессов. Базис такого законодательства заложен Договором о ЕАЭС [1] и Таможенным кодексом ЕАЭС (далее – ТК ЕАЭС) [2], который в скором времени должен вступить в силу.

Согласно, ст. 42 Договора о ЕАЭС на таможенной территории ЕАЭС применяются единая Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза (далее – ТН ВЭД ЕАЭС) и Единый таможенный тариф Евразийского экономического союза (далее – ЕТТ ЕАЭС) [3], утверждаемые Комиссией и являющиеся инструментами торговой политики Союза. Внешнеторговая политика ЕАЭС, как указано в ст. 33 Договора направлена на содействие устойчивому экономическому развитию государств-членов, диверсификации экономик, инновационному развитию, повышению объемов и улучшению структуры торговли и инвестиций, ускорению интеграционных процессов, а также дальнейшее развитие ЕАЭС как эффективной и конкурентоспособной организации в рамках глобальной экономики. Таким образом, одним из базовых инструментов, обеспечивающим таможенное регулирование в международной торговле является ТН ВЭД ЕАЭС. Необходимо отметить, что в рамках ЕАЭС существенно расширена и, что важно, уточнена, цель применения ТН ВЭД ЕАЭС: «Классификации товаров в целях применения мер таможенно-тарифного регулирования, налогообложения, применения вывозных пошлин, запретов и ограничений, мер защиты внутреннего рынка, ведения таможенной статистики» [2].

В проекте ТК ЕАЭС дано определение понятия ТН ВЭД ЕАЭС, имеющее глубокий смысл своего содержания и полностью отражающий международный подход к созданию товарных номенклатур. Так, установлено, что «ТН ВЭД – это система описания и кодирования товаров» [2]. Новое понятие однозначно устанавливает системный подход к классификации и кодированию товаров, и, в силу вышесказанного, отдает приоритет именно описанию товара, а не его наименованию в рамках номенклатуры, которое может отличаться от оригинального наименования, указанного в номенклатуре Гармонизированной системы [4].

Применение ТН ВЭД ЕАЭС на таможенной территории ЕАЭС обусловлено участием стран-членов ЕАЭС в Международной Конвенции о Гармонизированной системе описания и кодирования товаров [5], которая устанавливает правовой статус примечаний и текстов позиций, в качестве легального языка международной торговли. Применение де-юре более, чем 209 странами мира этой системы подтверждает ее ведущую роль в международной торговле. Следовательно, установленные в номенклатуре термины, являясь номинативными единицами, одновременно являются и юридическими категориями. Более того, такая терминология является средством юридической техники, то есть важна правильность понимания, толкования терминов (наименований позиций) номенклатуры. От этого зависит, главным образом, правоприменительная практика.

С другой стороны, именно термин в ТН ВЭД обеспечивает структурированные отношения между различными элементами номенклатуры. Это достигается как описательной частью самого термина, так и составляющей, устанавливающей его область применения в номенклатуре. Анализ содержательной составляющей терминов номенклатуры позволяет выделить как репрезентативную («Машина», «Изделия золотых или серебряных дел мастеров»), так и номинативную («Слоновая кость», «Овощи») функции.

Анализ правоприменительной практики по делам, связанным с классификацией товаров по ТН ВЭД ЕАЭС позволил выявить, что репрезентативная функция терминов позволяет обеспечить объективную основу принятия решений в большей степени. Определенные проблемы связаны с номинативной функцией терминов. Эта функция, по сути, является правоустанавливающей в большинстве случаев. Например, универсальный подход к формированию термина «машина» обеспечивает объективную основу для включения различного оборудования, механизмов и устройств в XVI раздел номенклатуры. А различные изделия из драгоценных металлов (не ювелирные) вполне соответствуют применяемому в номенклатуре термину «изделия золотых и серебряных дел мастеров». Традиционный подход к решению вопросов идентификации товаров в целях определения кода по ТН ВЭД в судебном порядке, как правило, основан на привлечении высококвалифицированных экспертов или специалистов, например, в области материаловедении, технологии, товароведении. Однако, глубокие знания этих специалистов и экспертов приходят в противоречие с терминологией, применяемой к ТН ВЭД. В качестве примера такой коллизии можно привести причисление грибов к термину «овощи», хотя биологически они не относятся к разным классам, а зубов животных к термину «слоновая кость». И это, однозначно, приводит экспертов и специалистов, также, как стороны и суд в замешательство. Более того судебная практика показывает, что при принятии решений судебные инстанции руководствуются в большей мере бедительностью позиции, считая приведенные доказательства достаточными, а не правовыми критериями применения ТН ВЭД ЕАЭС.

Таким образом, анализ законодательства ЕАЭС позволяет выявить, что сегодня термины, установленные в ТН ВЭД ЕАЭС, формируют основу таможенного администрирования. В терминах ТН ВЭД регламентируются не только правовые вопросы перемещения товаров через таможенную границу ЕАЭС, но и используются в качестве основы для применения мер защиты внутреннего рынка. Формирование единой таможенной территории стран-участниц ЕАЭС обуславливает необходимость гармонизации также законодательства в области технического регулирования. Учитывая наднациональный уровень применения технических регламентов ЕАЭС именно ТН ВЭД позволила создать универсальный базис для установления их сферы применения.

Следовательно, термины в ТН ВЭД ЕАЭС создают сбалансированную систему, устойчивую совокупность существующих и вновь появляющихся элементов, которые обеспечивают и поддерживают необходимые связи и отношения, обеспечивающие не только интеграционные процессы в ЕАЭС, но целостное функционирование правовой системы ЕАЭС. Основными признаками данной системы является, то что:

1. элементы и их совокупности объективны;
2. отношения между элементами и их совокупностью образуют структуру;
3. обеспечивается интегративное свойство, которое определяет целостность и единство системы.

Таким образом, сопоставительный анализ терминологических единиц в ТН ВЭД ЕАЭС и исследование правовой базы функционирования ЕАЭС позволяет со всей определенностью констатировать, что термины в ТН ВЭД сегодня выполняют не только семантическую функцию применения номенклатуры в международной торговле, но и по сути стали репрезентативной единицей таможенного законодательства ЕАЭС.

ЛИТЕРАТУРА

1. Договор о Евразийском экономическом союзе (подписан в г. Астане 29.05.2014). [Электронный

ресурс]: Доступ из спр.-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения – 14.10.2017).
2. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (приложение N 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза). [Электронный ресурс]: Доступ из спр.-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения – 14.10.2017).
3. Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 16.07.2012 № 54 «Об утверждении единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза и Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза» [Электронный ресурс]: Официальный сайт Евразийской экономической комиссии. URL: http://www.eurasiancommission.org/ (дата обращения – 14.10.2017).
4. Номенклатура Гармонизированной системы [Электронный ресурс]: Официальный сайт Всемирной таможенной организации. URL: http://www.wcoomd.org/en/topics/nomenclature/instrument-and-tools/hs-nomenclature-2017-edition/hs-nomenclature-2017-edition.aspx (дата обращения – 14.10.2017).
5. Международная Конвенция о Гармонизированной системе описания и кодирования товаров (заключена в Брюсселе 14.06.1983). [Электронный ресурс]: Доступ из спр.-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения – 14.10.2017).

UDC 339.92

E. Gizaw
Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University

THE IMPACT OF MULTINATIONAL COMPANIES ON ETHIOPIAN ECONOMY: A LITERATURE REVIEW FROM 2014-2016

1. Introduction

The roots of multinational companies are from the start of the fifteenth and sixteenth century when European business organizations expanded their circle of business and entered in the global market. After that, this trend of global trade increased rapidly and business people started to invest internationally. Generally, multinational companies can be defined as business organizations that conduct business operation in more than one country, which is other than their home countries. Typically, they carry Foreign Direct Investment (FDI) with them [1]. FDI has more importance for economic growth and development, especially for developing countries, like Ethiopia. The flow of global trade remarkably increased in Ethiopia during the early 1990s when Ethiopia showed a positive attitude towards the significance of FDI and experienced a fastest economic growth. Between 1990 and 1997, Gross Domestic Investment (GDI) as a proportion of Gross Domestic Product (GDP) increased from 11.9 percent to 19.1 percent, while gross domestic savings stayed at the same rate [1]. Ethiopia is the only African country never been colonized and the second most populated country in Africa with larger portion of young population which allow MNCs obtain cheap labor that, in-return, creates job opportunities for the host country. Ethiopia has experienced rapid economic growth and today has become one of the world's fastest-growing, non-oil dependent economies [1]. Even though Ethiopian economy consists agriculture, service and industrial sectors, agriculture is the foundation of the Ethiopian economy, which is almost 47 % of the GDP and 85 % of the labour force employed in this sector. Ethiopia has been dynamically looking for endorsing FDI by giving different incentives such as tax holidays, tariff shields, and creating favourable environment for multinational companies so as to earn the benefits related to it. Currently, because of the favourable environments, FDI flow has been growing and the major sources of FDI are from China, India, Sudan, Germany, Italy, Turkey, Saudi Arabia, Yemen, the United Kingdom, Israel, Canada and the United States [2].

The role of multinational corporations in the economic development is to maximizing profit by using cheap labour, low production cost and expand their market. By doing that they transfer tangible and intangible capitals to host countries with capital shortages. As a result of this, new job opportunities could be created and level of poverty might be reduced [3]. In addition to this, tax revenues might be generated from multinational corporations' income. This may allow developing countries to enhance their infrastructures and improve their human capital.

However, to the best of my knowledge, extensive literature study has not been done on the impact of multinational corporations on Ethiopian economy. Therefore, the objective of this study is to examine the possible impacts of MNCs on economic development in Ethiopia using empirical studies done by different scholars during 2014-2016.

2. literature review

Several theoretical and empirical studies argued that MNCs may positively or negatively affect economic growth and development in the host country. On the one hand, the theoretical explanation about the internationalization theories clarify progress of MNCs and their drives for reaching FDI. Dunning [4] developed eclectic paradigm theory Ownership-specific, Location-specific and Internalization (OLI) which gives insight about FDI and MNCs. The ownership-specific refers to owning both tangible assets (for example manpower and capital) and intangible assets (for example technology, managerial skills). By taking the advantage of own specific, MNCs invest abroad to take advantage of low production cost, make high profit and monopoly of the local market. The location

refers to the market structure, government policies and cultural environment in which MNCs invest in. However, location advantage differ from country to country. And the last one, Internalization concept emphasize about why some products are produced inside the firms and others through third party contract. It shows that parameters are changed from company to company and it is also determined by economic, political and social characteristics of the host country. On the other hand, Neoclassical economists (such as Solow [5]) debate that, FDI affects economic development in the short term, that reduce the marginal efficiency of capital and no impact on economic growth of the host economy.

These two school of thoughts discussed that the effect of MNCs on economic development depends on the host country's business trade, MNCs particular characteristics (for instance, in which area they want to invest) and government policies towards foreign investment [4]. In addition to this, MNCs not only transfer capital to the host country but also they transfer managerial skills, entrepreneurial, transfer of technology. It also creates job opportunities, encourages the development of infrastructure and increases exports. The degree to which FDI provide growth depends on the economic and social situation of the host country [6]. For instance, availability of infrastructures and foreign trade policies so as to increase GDP of the country and also open a new trade.

In spite of this, the empirical studies have contrasting viewpoints towards the effects of the MNC on the host country economies. Scholars use different sources to support their research such as they use different time series and method to analyse their data. Some researchers argued that MNCs serve to decapitalize the host country in the form of payment of profits, dividends, and resources and take to their home countries. Indeed, empirical evidences show that the impact of FDI on economic growth in Ethiopia. For instance, [7] studied the relationship between foreign direct investment and domestic private investment in Ethiopia using a vector autoregressive model and descriptive analysis of time series data ranging from 1970-2012 (for econometric analysis) and 1992-2012 (for descriptive analysis). Both Domestic private investment and foreign direct investment are positive and significant in the long run. This is due to the existence of economic growth helps the country to expand infrastructure. Which in turn, decreases cost of investment and supports both MNCs and domestic firms. However, [7] also found that foreign direct investment crowds-out domestic private investment as well as foreign direct investment does not have a significant effect on economic growth. In addition to this, [8] studied the impact of foreign direct investment on the economic growth of Ethiopia using Vector Error Correction Model over the period 1981 to 2015. [8] found out that foreign direct investment has a negative significant result on economic growth in the long run but the insignificant effect in the short run. She concluded that the reasons are tax incentive given to MNCs which directly affects revenue. On her study, she also observed that a negative relationship with per capita gross domestic product and foreign direct investment in the short run. [2] studied Impact of Foreign Direct Investment on Economic growth of Ethiopia using Ordinary Least Square (OLS) method utilizing time series data from 1974 to 2011. [2] specifically observed how FDI affects GDP growth and how Ethiopia adopted trade liberalization in early 1990s. [2] found the positive and significant effect of FDI on economic growth of Ethiopia but the effect comes after a two-year lag. [2] also studied about the relationship between FDI and growth, and the interaction of FDI with liberalization and growth and found out that FDI lagged two years but it has a positive and significant effect on current economic growth. FDI after trade liberalization has positive but insignificant effect on economic growth. Finally, [2] suggested that government need to build infrastructure and invest in human capital to prevent any lags in order to get benefit from FDI. [9] analyzed the impact of foreign direct investment on economic growth of Ethiopia using yearly time series data from 1974 to 2013. And his result shows that there is a stable, long-run relationship between foreign direct investment and economic growth. Therefore, the researcher advocate that FDI facilitates economic growth. [9] recommended that the government has to exert much effort in order to attract more FDI. [3] also studied about Foreign Direct Investment and Economic Development in Ethiopia. And she found that

there is a positive and significant relationship between FDI and GDP growth and moderate positive association between export performance and FDI. This is because the current government made huge efforts since 1992 by giving different incentive and create favourable environment for MNCs. She concluded that there is a negative and insignificant association between FDI and spillovers in Ethiopia. This is due to MNCs not deliberately transfer spillover such as management, technology to local firms. Besides to this, MNCs squeezing out the local firms.

Unlike the empirical studies stated above which shows the negative impact of the FDI, [10] analyzed the impact of Foreign Direct (FDI) on Economic growth in 14 Eastern Africa countries including Ethiopia by employing 34 years (1980-2013) panel data, using dynamic GMM estimators after checking the autocorrelation and model specification tests. And his Findings confirmed that FDI has the positive and significant effect of FDI on economic growth, the rate of economic conditional convergence at 5%, absence of significant crowding out effect moving from FDI to domestic investment, the interdependence of domestic investment and trade openness in the sub-region. Thus, he concluded that FDI is a key driver for economic growth and a catalyst to economic conditional convergence in Eastern Africa. He also suggested that developing countries should attract more FDI by refining their investment policy, strengthening regional integration, developing human capital and basic infrastructure, and promoting export-oriented investment.

Based on the above empirical studies, some scholars such as [2; 3; 9; 10] concluded that FDI positively and significantly affect the economic development of Ethiopia, whereas [7; 8] concluded that FDI has negative consequences on economic growth such as crowd out effect on domestic firms, tax incentives which may have a direct adverse effect on fiscal revenue which calls the government to look other incentive mechanisms to attract MNCs [8]. Even though, agriculture (highly depends on seasonal rainfall) has been the backbone of Ethiopian economy, the manufacturing sector is now the leading and significant sector for Ethiopian economy. However, the expansion of industrialization achieved in the expense of environmental conservation which will have significant effect on the agriculture in particular and Ethiopian economy in general [2] pointed out that there is a positive correlation between GDP growth and FDI since1991. As claimed by [7] domestic firms compete resources with MNCs which crowds-out domestic firms. Because MNCs are more well-found in terms of technology capacity and capital.

3. Methodology

This study is based on secondary data gathered from previous case studies which revolve about the impact of FDI on economic growth from 2014 to 2016. Furthermore, a study about the impact of Foreign Direct Investment (FDI) on Economic growth in 14 Eastern Africa countries including Ethiopia was evaluated.

4. Conclusion

To summarize, MNCs boosts the economic growth in Ethiopia as well as facilitate the transfer of capital, know-how, and technology. In addition to this, they create job opportunities for better standard of living. The interaction between Liberalization and FDI has positive effect on the economic growth but not significant. Due to this the current Ethiopian government should improve the investment environment by taking major liberalization actions in some sectors such as telecommunication, power supply, financial institutions or banks, and transportation services. Because trade liberalization increases the growth rate of GDP at the same time increase the flow of FDI. Furthermore, the government needs to create an efficient administration that assists FDI entry and speed up the operation. Although the government should assess the tax incentives for MNCs and take consideration for possible crowding out effect on domestic investment. This can be achieved by financially and logistically support domestic investors and creating competitive advantage and benefit from spillover effect so that the country can get higher absorptive capability of advanced technology to fully utilize of FDI benefit. As a final conclusion analyzing the above scholar research gave insight about MNCs in Ethiopia, and show the gap that should be studied in the future. For instance, future

studies should be done on how the MNCs affect domestic firms at sectoral level which may give a chance to assess the impact of FDI and take corrective measures.

REFERENCES

1. UNCTAD, "Investment and innovation policy review : Ethiopia. United Nations, New york and Geneva.," 2002.
2. M. D. Menamo, "Impact of Foreign Direct Investment on Economic growth of Ethiopia," Unversity of Oslo, 2014.
3. S. Berhe, "Foreign Direct Investment and Economic Development in Ethiopia," Copenhagen Business School, 2015.
4. J. H. Dunning, *Multinational Enterprises and the Global Economy*, vol. 70. 1993.
5. R. M. Solow, "A contribution to the theory of economic growth," *Q. J. Econ.*, vol. 70, no. 1, pp. 65–94, 1956.
6. P. J. Buckley, J. Clegg, and C. Wang, "Inward FDI and Host Country Productivity: Evidence from China's Electronics Industry," *Transnatl. Corp.*, vol. 15, no. 1, pp. 13–37, 2006.
7. Tibebu Aragie, "Nexus between Foreign Direct Investment and Domestic Private Investment in Ethiopia," Addis Ababa University, 2014.
8. Betelhem Dessie A, "THE IMPACT OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT ON ECONOMIC GROWTH : THE CASE OF ETHIOPIA," ADDIS ABABA UNIVERSITY, 2016.
9. D. Gizaw, "The Impact of Foreign Direct Investment on Economic Growth . The case of Ethiopia," *J. Poverty, Invest. Dev.*, vol. 15, no. 1, pp. 1–15, 2015.
10. S. M. Zekarias, "The Impact of Foreign Direct Investment (FDI) on Economic Growth in Eastern Africa : Evidence from Panel Data Analysis," vol. 3, no. 1, pp. 1–16, 2016.

UDK 338

P. Evripiotis, A.A. Miroliubov
Peter the Great Saint-Petersburg Polytechnic University

BIG DATA AND ENTERPRISE DATA ANALYSIS IN GLOBAL STEEL INDUSTRY - METHODOLOGIES AND TECHNIQUES

Introduction

The aim of this paper is to discuss the role of Big Data in enterprise data analysis for improving competiveness and to attain the growth of productivity. Another task is to discover the ways of Big Data collection and analysis to monetize and generate profit for enterprises the global steel industry.

Big Data is a term that has become extremely relevant the past few years and its importance is rising exponentially along with the data generated in today's world daily. Big Data refers to extremely large data sets representing a complicated mix of structured, unstructured and semi-structured data that are able to be accounted, stored and analyzed electronically to reveal patterns, trends and associations in all aspects of real life. In this paper we will focus on the business perspective of Big Data.

Using modern computing facilities, the process of storing and processing of huge amounts of data has become easier and, having the right tools, companies are able to make more precise and specific analysis that greatly affect their decision making process and, therefore their revenues. Enterprise data analysis includes the procedures of gathering, sorting, processing and analyzing large volumes of data performed by a company's data analysts with the aim to further benefit the company's commercial activities.

The nature of an enterprise's data [1] is mainly data that are being generated by traditional ways (e.g. CRM or ERP systems data processing); data also generated from machines and sensors

and, finally, presented data from social media platforms. The factors that lead us to define those data sets as Big Data are the volume of the these data, the velocity with which they are generated daily, the variety of information and possible economic value that they might have. Enterprises need in Big Data analysis tools and procedures because when they are combined and analyzed it with traditionally gathered data it can stimulate growth, innovation, increase productivity and in some cases transform into competitive advantage.

Methodologies and tools of enterprise data analysis

In order to understand what we mean by term "data analysis" and how well this process should be done, we need to break it down to small elements, or phases. Actually, the data analysis process can be broken down into five steps [4,5]. The first phase "Acquisition and Recording" means that data analysts go through a very time consuming process where they find and store big amounts of data that will need to filtered from the useless data for further processing. The second phase is "Information Extraction and Cleaning", where the analysts, after having sorted out all the information that they need, then try to manipulate that data with processes like mugging, wrangling or cleaning to ready them for analysis. Moving on to the third phase "Data Integration, Aggregation, and Representation", analysts start diagnosing the quality of the data that they have gathered from the previous steps. This usually happens because some data might be missing or have extreme values that might affect the outcome of the analysis. Those first three phases that we mentioned above are mostly referring to Data Management Process. The next two phases make up the actual analysis. Coming to the fourth phase "Modeling and Analysis", the analysts through querying, mining and statistical analysis start producing results. After the results are generated they move on to visualizing them. The last phase in the analysis procedure is the "Interpretation" or "Reporting" of those results. The results along with supplementary information from the whole procedure are handed to someone else, usually a person with decision making responsibilities to start making sense of them. Those persons will usually examine all the different assumptions that are made, retrace the analysis to confirm the legitimacy of the information and after that make the appropriate decisions.

Without going in depth in the variety of tools analysts use throughout their workflow, one tool that is being used a lot lately and its popularity will increase the last years is Hadoop by Apache. Hadoop is an open source software which is used for distributed storage and distributed processing of very large data sets. Hadoop services consist of data storage, data processing, data access, data governance, security, and operations and the reason why it so popular is that Hadoop allows data scientists to operate on less structured data without the need to structure them as they are storing them. Another powerful tool to manipulate Big Data sets is the MapReduce operation, which is a programming model that filters and sorts big amounts of data and then performs a summary operation.

Procedures of Big Data monetizing and earning the company's revenue

Data monetization is the processes enterprises go through to create revenue from their available data sources by discovering, collecting, analyzing, storing and interpreting that data. As it was mentioned above in this paper, the benefits of data analysis and their impact on a company's revenue should be quite obvious, but let's make a look at it from the perspective of companies that are consumer-focused and depend on data analysis a lot in order to maximize revenue. In last years those companies have access to vast amounts of data that they have collected and include network data, customer personal data, device data, location data, app data etc. By manipulating and analyzing those data streams that are created by their customers those companies are able to create unique customer experiences depending on the needs of individual customers. An example of that would simply be the buying recommendations someone gets on Amazon which can depend in a lot of factors, like their viewing history.

In research [6] were analyzed data sets from companies in the Fortune 1000 for the major industries to try and find the impact that data analysis had in their KPIs. The current research concluded that companies saw increase in their revenues of more than 2 billion USD each year just

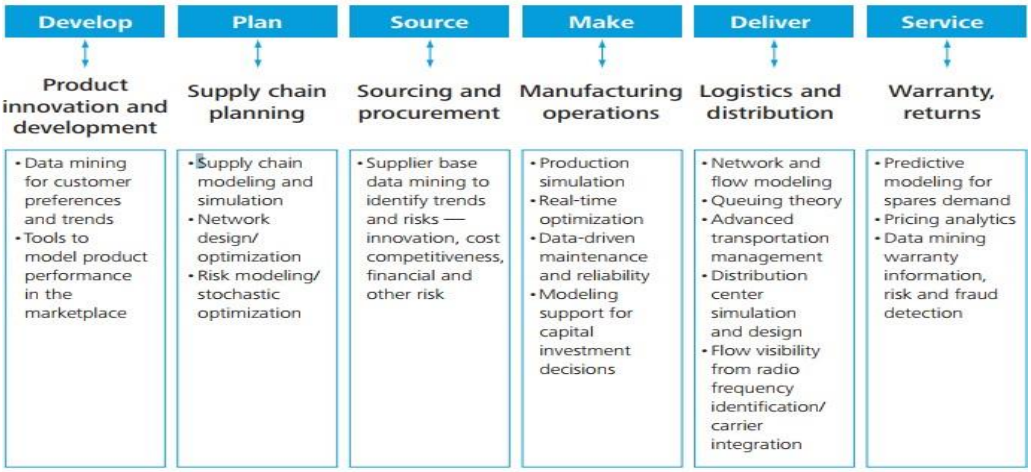
by increasing their data usability by a factor of 10%. Also the research showed that after some companies increased the quality of their data and increased the ability of their salespeople to access that data then the company's return on equity was increased by 16%. Lastly, just by increasing the intelligence and the accessibility of their data by 10% companies managed to increase their return on investment by 0.7% which translates to 2.87 million USD.

Big Data Analytics in the Global Steel Industry

As mentioned above companies are facing challenges competing in their industries due to growing markets and the pressures that make the need for adaptation necessary. In order then for companies to stay relevant and competitive they must adapt their business processes to new technologies such as Big Data Analytics, the Internet of Things etc. Specifically in the steel industry Big Data and the Internet of Things are two technologies that can help optimize a company's supply chain, sales and marketing and most importantly the production process. The following image shows how data analytics are used in the entire value chain of a steel enterprise.

These days in the production process of steel companies there are huge amounts of data which are generated by state of the art sensors but based on a research [7], the challenge is analyzing that data in a time horizon that will be sufficient to extract business value and without advanced big data analytics this cannot be done efficiently. With the "Internet of Things" all the sensors in steel factory, like the ones found in rolling mills that detect surface defects, are connected and provide real-time data. That means that the foundation of data collection is there but the challenge of making accurate forecasts and analysis still persists. So far forecasting regarding the manufacturing process has been difficult because the data sets that were used were too small to cover sufficiently the whole operational context. Moreover, another reason that makes forecasting and analysis difficult is that steel companies produce very customer-specific products depending on their orders so there are no standard products as for example in the automotive industry that would make those procedures easier.

Figure 4: Analytics for the entire value chain



Source: Deloitte Touche Tohmatsu Limited (DTTL)

Besides the manufacturing process data analysis has helped steel companies in many other parts according to Deloitte [8] and these are some examples. One global steel producer implemented advanced analytics in combination with the E.R.P. they use in order to get more accurate information regarding costs and margins of their products, therefore improving their decision making capabilities in pricing, production scheduling etc. This manufacturer adapted this technique after they found out that their current systems were inadequate in providing accurate and sufficient details regarding their profitability and cost. There are also other cases where steel manufacturers have been using data analytics to predict as much as possible demand and reduce uncertainty. They do that by collaborating with their retailers with the goal of offering better customer service, lowering their inventory levels

and reducing scrap and they manage that by collecting and sharing information with the previously mentioned retailers and then by analyzing that data to optimize their commercial activity.

Conclusion

This paper discussed the main concepts of Big Data processing, how it is used in company's operational activity and how it can bring value to the company's assets. We also saw the importance of Big Data in the steel industry, where the situation is right now and the potential that those analytics can have in this industry. Big Data is a term that has become more and more popular nowadays and company's demands on data scientists increase greatly. We can conclude that the role of Big Data analysis for business is becoming significantly important because it can provide companies with tools to reach competitive advantage and, therefore, add extra profits.

REFERENCES

1. Dijcks, J. (2013). Oracle: Big Data for the Enterprise (pp. 3-4). Oracle. Retrieved from http://www.oracle.com/us/products/database/big-data-for-enterprise-519135.pdf
2. Sint, R., Schaffert, S., Stroka, S., & Ferstl, R. Combining Unstructured, Fully Structured and Semi-Structured Information in Semantic Wikis (pp. 2-5). Retrieved from http://ceur-ws.org/Vol-464/paper-14.pdf
3. 6 Methods of data collection and analysis. Retrieved from http://www.open.edu/openlearncreate/mod/resource/view.php?id=52658
4. Agrawal, D., Bernstein, P., Bertino, E., Davidson, S., Dayal, U., Franklin, M., & Widom, J. (2012). Challenges and Opportunities with Big Data (pp. 4-7). Purdue University. Retrieved from http://cra.org/ccc/resources/ccc-led-whitepapers/
5. Kandel, S., Paepcke, A., Hellerstein, J., & Heer, J. (2012). Enterprise Data Analysis and Visualization: An Interview Study. IEEE Visual Analytics Science & Technology.
6. Barua, A., Mani, D., & Mukherjee, R. (2017). Measuring the Business Impacts of Effective Data. The University of Texas. Retrieved from http://middleman.heltenkelt.se/anvandbart.se/images/drupalbilder/blogsource/div/EffectiveDataStudyPt1-MeasuringtheBusinessImpactsofEffectiveData-WP.pdf
7. Jacobi, S., & Krumeich, J. (2014). Big Data Analytics for Predictive Manufacturing Control – A Case Study from Process Industry. IEEE International Congress on Big Data.
8. Sowar, N., & Gromley, K. (2011). A sharper view: Analytics in the global steel industry. Delloite.

УДК 336.7

А.А. Гуков, А.Ф. Тихомиров
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого,

ИННОВАЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ И ТЕХНОЛОГИИ В ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМАХ

Актуальность темы обусловлена тем, что мировая практика проведения расчетов по банковским картам свидетельствует о том, что их использование значительно упрощает процесс покупки товара или услуги, равно как и хранения и защиты своих сбережений. Банковская карта позволяет ее владельцу оперативно и без проблем получать наличные в любое время суток, пользоваться разнообразными скидками при покупке товаров и услуг, контролировать свои расходы за определенные периоды времени и по определенным статьям.

Цель работы – провести анализ рынка платежных систем в России и выявить перспективы его развития. На достижение поставленной цели направлено решение задач:

- изучить роль и значение платежных систем в системе рыночных отношений;
- провести анализ динамики рынка платежных систем в России и выявить перспективы его развития.

Объектом исследования рынок платежных систем в России. Предмет исследования – роль платежных систем в российской системе рыночных отношений.

Информационной базой исследования послужили нормативно-правовые документы, регулирующие банковскую деятельность в России, труды отечественных экономистов Н.В. Бабиновой, М.П. Березиной, М.О. Вартанова, А.Д. Голубовича, А.И. Гризова, А.В. Клопотовского, О.М. Миримской, А.В. Наумова, О.С. Рудаковой, М.С. Сидоренко, Е.Г. Соловьева, В.М. Угоскина.

В работе использованы такие общенаучные методы исследования, как системный подход, анализ, синтез, группировка, сравнение, экономико-математическое- моделирование и др.

Доля платежных карт во всем мире упадет к 2019 году с нынешних более чем 50% до 46%, уступив место электронным платежным средствам, в том числе блокчейну, говорится в докладе "Цифровизация, торговля и развитие" Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД).

Цифровые платежи подразумевают более быстрые транзакции, низкие транзакционные издержки, рост производительности и возможность участия большего числа компаний в торговле, отмечается в докладе. При этом в Египте около 90% транзакций проводятся через денежные средства, в Китае предпочтительным способом оплаты считается сервис Alipay, в Кении распространена оплата через мобильные платежи.

В будущем новые технологии наподобие блокчейна могут чаще использоваться для совершения трансграничных платежей, предполагают авторы документа. Эта технология может сделать онлайн-платежи безопасными, она также дешевле, чем платежные платформы [4].

В последнее время все чаще ведется речь о технологии блокчейн. Являясь закономерным звеном в цифровой эволюции, данная технология заменяет традиционные составляющие экономики цифровыми, автоматизированными. Выходя за пределы обслуживания банковской системы, блокчейн начинает проникать в промышленное производство, строительство, здравоохранение, торговлю. Как отмечает Герман Греф, технология блокчейна через 5-10 лет способна обеспечить "гигантский сдвиг" в экономике. Однако конкретные изменения в экономике и бизнес-моделях компаний, которые произойдут благодаря блокчейну, сейчас предсказать невозможно.

Blockchain в переводе — цепочка блоков, именно как написано в названии, так и реализована технология. Блоки хранят транзакции, а также информацию, которая позволяет создавать как раз такую цепочку. Достигается это наличием информации о хэше предыдущего блока в заголовке нового генерируемого блока.

Опасения на счет анонимности самой технологии Blockchain не обоснованы. Во-первых, реализация Blockchain в криптовалюты Bitcoin, Litecoin и большинстве других такова, что все абсолютно транзакции доступны для чтения любым пользователем у которого есть синхронизированный с сетью кошелек (в частности база данных).

Если же мы говорим о применении технологии Blockchain в тех областях, где требуется прямое подтверждение личности для использования системы, то этого никто не запрещает. Возможно внедрение сертификатов в вашу систему на основе технологии Blockchain, которые выдаются только после прохождения проверки. Возможна реализация системы генерации индивидуальных кошельков для каждого клиента.

Основная перспективная область применения цепочки блоков – это международные банковские переводы. При этом структура инвестиций в Блокчейн – это на три четверти разработка базовых функций (майнинг – BitFury, KnCMiner, кошельки – Blockchain, Xapo, биржи обмена – itBit, Cryex, функциональность ПО – Blockstream, Chain, BitGo и другие).

При существующей системе банковских переводов процент ошибки, согласно данным докладчиков, составляет от 4 до 14 процентов (из-за наличия 4-5 посредников). Несмотря на это, насчитывается более 100 случаев использования Биткойна в обычных банках.

Не исключено, что Bitcoin сможет стать глобальной международной валютой.

В случае развития технологии проиграют, прежде всего, посредники, биржи, юристы, брокеры и другие акторы, обслуживающие международные платежи. Интересно, что крупным операторам банковских карт, таким как Visa и MasterCard, ни биткойн, ни блокчейн не угрожают – их место в экосистеме не зависит от базового механизма осуществления и учета транзакций [4].

Несмотря на большой интерес инноваторов к платформе, у Биткойна и блокчейна есть пока важное ограничение – пропускная способность блокчейн-систем составляет 7 операций в секунду против 50 тыс. операций в секунду в «традиционных системах». Если технология сможет преодолеть это ограничение, большое будущее ей обеспечено, считают докладчики.

Что бы там ни писали в СМИ, но анонимность не является необходимым свойством той или иной криптовалюты. Если в качестве примера взять биткоины, то там анонимности транзакций не предусмотрено. Отправитель и получатель средств не скрываются, адреса кошельков могут быть сопоставлены с пользователями Интернета через анализ информации о маршрутизации пакетов, содержащих транзакцию (IP-адреса и пр.). Транзакционный трафик легко обнаруживается, блокчейн – доступен всем в открытом виде. Но, естественно, анонимизировать транзакции в биткоинах – возможно. Но для этого нужно использовать дополнительные надстройки, не входящие в протокол криптовалюты (например, сеть TOR или ещё что-то подобное). Существование технологий анонимизации, работающих с открытым и неанонимным протоколом криптовалюты, означает, что эти технологии переносятся на любую криптовалюту, в том числе, и на централизованную, лицензированную [7].

Рост популярности блокчейна действительно впечатляет: он прошел путь от идеи до зрелой технологии гораздо быстрее, чем любые другие инновации цифровой эпохи. Возможно, это объясняется тем, что финансовый рынок и его лидеры сами заинтересованы в распространении блокчейна: для компаний, владеющих блокчейн-платформами, это будет означать фактическое уничтожение конкурентов и многократный рост прибыли. Какие преимущества несет в себе эта технология?

Во-первых, блокчейн освобождает организации от взаимодействия с посредниками – дорогостоящими платежными системами – на основе которых сейчас выстроено множество разных бизнес-процессов. Кроме того, скорость обработки операций в блокчейне на порядок выше, чем в традиционных системах: стандартная операция безналичного расчета между организациями может затянуться на несколько дней, в то время как все транзакции в блокчейне осуществляются в режиме реального времени. Если говорить о банках, то в перспективе они смогут сэкономить миллиарды долларов, отказавшись от дорогих и медленных платежных систем [5].

Во-вторых, важной особенностью данной технологии является возможности проверить подлинность совершенных транзакций: каждый блок базы данных содержит ссылку на предыдущий. Это означает, что пользователь в любой момент может убедиться в том, что никто не менял предыдущие элементы системы: это делается с помощью проверки хэша, содержащегося в каждом блоке. Таким образом, всю систему блокчейн можно «просветить» от первой операции до последней. Согласитесь, что для банковского бизнеса или государственного управления это очевидное преимущество.

Ну и в-третьих, использование технологий блокчейна может помочь организациям повысить прозрачность своей работы. Так, например, в условиях кризиса сохраненные записи транзакций могут быть проанализированы с помощью инструментов data mining и иных

методов бизнес-аналитики. Это позволит своевременно выявить слабые места в деятельности компаний и, возможно, даже предотвратить их банкротство [6].

Например, корпорация Hitachi вместе со многими другими компаниями уже присоединилась к проекту Hyperlegde, созданному организацией Linux Foundation. В планах проекта – внедрить технологию блокчейн сначала в области личных финансов, затем – масштабировать на глобальный финансовый рынок.

ЛИТЕРАТУРА

1. О банках и банковской деятельности: федер. закон от 02.12.1990 № 359-1 // ПБД "Консультант Плюс 3000" [Электронный ресурс]: еженед. пополнение / ЗАО "Консультант Плюс", НПО "ВМИ".
2. О национальной платежной системе: федер. закон от 27.06.2011 № 61-ФЗ // ПБД "Консультант Плюс 3000" [Электронный ресурс]: еженед. пополнение / ЗАО "Консультант Плюс", НПО "ВМИ".
3. Об эмиссии банковских карт и об операциях, совершаемых с использованием платежных карт: положение ЦБ РФ от 24.12.2004 № 266-П // ПБД "Консультант Плюс 3000" [Электронный ресурс]: еженед. пополнение / ЗАО "Консультант Плюс", НПО "ВМИ".
4. Афанасьев, М.П. Модернизация государственных финансов. / М.П. Афанасьев. – М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2017. – 439 с.
5. Балабанова, И.Т. Банки и банковская деятельность. / И.Т. Балабанов. – СПб.: Питер, 2016. – 345 с.: ил.
6. Банковский контроль и аудит / Под ред. Н.В. Фадейкиной. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 496 с.
7. Емельянов, А.М. Финансы, налоги и кредит: Учебное пособие. / А.М. Емельянов – М.: РАГС, 2015. – 180 с.

УДК 338.1

А.А. Котомкина, Т.В. Веревка
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ КОМПАНИИ ЗАО «УНИХИМ»

Актуальность темы обусловлена тем, что в непростых экономических условиях, сложившихся для предприятий российского бизнеса с середины 2014 года, остро встает вопрос о повышении эффективности управления всеми аспектами деятельности. Особенно актуальным это становится для производственно-сбытовой деятельности, ведь в условиях жесткой конкуренции и экономического кризиса у производственных предприятий возникает необходимость сокращения издержек.

В литературе данная тема освещена достаточно, однако в полной мере за последние 3 года сложно найти действительно стоящие прикладные решения в данной области для решения возникающих проблем на производствах различных сфер деятельности.

Методами исследования в настоящей статье являются анализ данных производственного предприятия ЗАО «Унихим», а также статистические методы анализа (группировка, сравнение, расчет темпов роста).

Целью является разработка направлений по повышению эффективности управления производственно-сбытовой деятельностью компании ЗАО «Унихим».

Чтобы достичь поставленной цели, были определены следующие задачи:

1. Охарактеризовать деятельность ЗАО «Унихим» и выделить основные направления деятельности.

2. Проанализировать сложившееся положение на предприятии ЗАО «Унихим» в части управления производственно-сбытовой деятельностью.

3. Выделить характерные проблемы по управлению производственно-сбытовой деятельностью ЗАО «Унихим» и предложить конкретные предложения по их устранению или минимизации последствий.

ЗАО «Унихим» является крупнейшим в России производителем неорганических химических реактивов и веществ особой чистоты. Основанная в 2001 году на базе Ленинградского завода «Красный химик», организация возродила и поддерживает репутацию предприятия, имеющего полуторавековую историю создания продуктов сложного неорганического синтеза. Сегодня ЗАО «Унихим» выпускает и производит оксиды, гидроксиды металлов и соли металлов, уксусной, соляной, серной кислот, реактивы, особо чистые вещества и др. Номенклатура выпускаемой продукции составляет около 150 наименований с общим объемом выпуска товарной продукции 1000-1600 тонн в год [5].

В 2016 г. на ЗАО «Унихим» произошел рост рентабельности производства на 6,9% по сравнению с 2015 г. и на 8,8% - по сравнению с 2014 г. По итогам 2016 г. рентабельность производства достигла 27% (рис. 1).

Рис.1. Динамика рентабельности ЗАО «Унихим» за 2014-2016 гг.

Представленная динамика роста рентабельности свидетельствует о снижении эффективности как производственной, так и сбытовой деятельности ЗАО «Унихим» в 2015 г. по сравнению с 2014 г. и о повышении эффективности работы в области управления производственно-сбытовой деятельности в 2016 г. по сравнению с 2015 г.

Следует отметить, что ЗАО «Унихим» за 2015 год получило чистую прибыль в 21,04 млн. руб., что на 41,12% выше показателя за аналогичный период прошлого года. Объем продаж компании за 2015 год вырос в 1,52 раза до 367,22 млн. руб. Себестоимость продукции компании выросла в 1,52 раза до 340,08 млн. руб. Прибыль до налогообложения общества ЗАО «Унихим» за 2015 год выросла на 41,46% до 26,43 млн. руб. по сравнению с 18,68 млн. руб. годом ранее.

Производственная деятельность ЗАО «Унихим» имеет как сильные, так и слабые стороны. К сильным сторонам по результатам исследования автор относит:

- постоянная работа по модернизации освоенной продукции, приведение ее в соответствие с постоянно ужесточающими требованиями международных стандартов по безопасности и эксплуатации;

– сертификация системы управления качеством, действующей на предприятии, в соответствии с требованиями международного стандарта качества ISO 9001;

– активизация работы на освоенных рынках сбыта в дальнем и ближнем зарубежье;

– завоевание новых рынков сбыта стран дальнего зарубежья.

К недостаткам, или слабым сторонам, производственной деятельности ЗАО «Унихим» относится следующие:

– недостаточные объёмы инвестиций на техническое перевооружение предприятия;

– недостаток в рекламной деятельности;

– высокая степень износа активной части основных фондов;

– недостаточный объем производства запасных частей.

– низкая оснащенность опытного производства.

Для ЗАО «Унихим» в целях устранения недостатков производственной деятельности предложено:

1. Поиск резервов роста товарной продукции, которое включает в себя:

- создание рабочих мест дополнительно к уже имеющимся;

- постепенное внедрение мероприятий, направленных на широкое применение ключевых инновационных разработок и технологий научно-технического прогресса;

- стремление к повышению показателей производительности труда за счет таких методов как совмещение профессий, использование принципов научной организации труда [1].

2. Постепенное улучшение в отношении использования рабочего времени. Здесь ставится задача уменьшения целодневных и внутрисменных потерь, а также любого рода затрат, относящихся к непроизводительным.

Следует отметить, что при определении данных резервов следует учитывать и остатки уже готовой продукции, являющейся сверхплановой и хранящейся на складах ЗАО «Унихим», а также той продукции, что уже отгружена покупателям.

Что касается сбытовой деятельности ЗАО «Унихим», то, поскольку предприятие располагает всеми профильными службами (отдел маркетинга, отдел сбыта, информационно-рекламный отдел), то самым оптимальным решением для повышения эффективности управления сбытовой деятельностью, может стать интеграция по горизонтали (т.е. объединение усилий всех указанных служб и отделов) для того, чтобы провести единую имиджевую рекламно-маркетинговую кампанию, причем не только на внутреннем, но и на внешнем рынке [3].

Основной направляющей службой должен стать отдел рекламы, что позволит наиболее эффективно распорядиться средствами на рекламу и маркетинг, выделенными руководством ЗАО «Унихим» на плановый 2018 г.

Задачами проведения рекламно-маркетинговой кампании, должны стать следующие мероприятия [4]:

1.Координация корпоративного имиджа и бренд-идеологии ЗАО «Унихим», имеющихся на всех рынках и для всех дилеров одновременно.

2.Информация, представленная в рекламно-информационных материалах, должна иметь свойство заинтересовывать потенциального покупателя, а также формировать лояльность к продукции уже имеющихся клиентов.

3.Возможно проводить внеценовую работу с журналистами и различными СМИ, использовать контрреклaму, что особенно актуально будет при выходе на новые внешние рынки.

4.Целесообразным представляется активизация выставочной деятельности, участие в различного рода выставках. Их целью является укрепление своих позиций на рынке, привлечение новых потребителей, а также активное изучение спроса на тот или иной вид продукции [2]. Особенно важно участие в выставках при выходе на внешние рынки.

Таким образом, можно говорить о том, что сегодня ЗАО «Унихим» - активно развивающееся предприятие своего сегмента рынка, однако с наступлением экономического кризиса в стране возникли определенные проблемы в области управления производственно-сбытовой деятельностью. Для их устранения юыли предложены некоторые мероприятия, которые помогут предприятию минимизировать возможные негативные последствия.

ЛИТЕРАТУРА
1. Косолапова, М.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник / М.В. Косолапова, В.А. Свободин. - М.: Дашков и К, 2016. – С.55.
2. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 5-е изд., переработанное и дополненное / Г.В. Савицкая. – Мн.: ИП «Экоперспектива», 2016. – С.90.
3. Стуканова, Н.П. Экономический анализ хозяйственной деятельности / Н.П. Стуканова. - М.: КноРус, 2013. – С.336.
4. Токарев, Б.К. Сбытовая политика предприятия / Б.К. Токарев. – М.: Юнити-Дана, 2011.— С.80.
5. Официальный сайт ЗАО «Унихим» / Электронный ресурс / [Режим доступа]: http://unichim.su

UDC 338

E.A. Sevastianova, S.A. Evseeva, A.S. Ermoshina
Peter the Great Saint-Petersburg Polytechnic University

UNDERGROUND GAS STORAGE AS A WAY TO INCREASE INDEPENDENCY FROM THE SEASONALITY AND GEOPOLITICAL RISKS

European dependence on gas import is growing rapidly and will obtain even more pronounced in the coming years. Underground gas storage can provide flexibility. Storage flexibility will be crucial. Gas is the pure and the complete partner for renewable energy sources. Gas-fired power plants play an important role in the future as Europe's climate and energy strategy. That is why storage demand will rise in the future [1]. Increasing storage capacity can provide more independence from gas producers during tough times of economical situation.

UGS is developed to maintain the balance between gas demand and supply, optimize the transmission network size and management, and ensure the security value of supply in case of interruptions [2]. Thereby this article examines underground gas storage. The purpose is to show that UGS is one of the ways for more independence from the seasonality of gas consumption and geopolitical risks.

The following tasks present to achieve goal to analyze:

- to consider and analyze the current situation of the gas market and underground gas storage;
- to observe the volume, which infrastructure can hold and capacity of existing facilities;
- to analyze the underlying uses and relative benefits and costs;
- to descry and analyze the risks of using UGS;

In the article theoretical and empirical research methods were used, one of them is data analysis methods when considering the features of using UGS.

First, there is a short overview about gas and its usage. Then UGS, its characteristics and functions consider having more appropriate understanding about the field. Several reasons exist for the current interest in gas storage:

- to improve competitive positioning of storage services;
- to take advantage of short-term price fluctuations in gas supply cost;
- to improve market efficiency by meeting peak and seasonal requirements;

- to act as an “insurance” against exceptional events (cold weather, supply interruptions)[1].

In addition, presents the actual situation in the EU market of the gas and the storage facilities. To have an overview about given question, technical data regarding the demand and supply of the gas, its use and storages was collected. The purpose is to describe the techniques and procedures preferred by most operators of underground storages, as well as to see using and developing trends of gas and UGS by European Union. In Europe there are 144 UGS facilities with a total capacity of 97 bcm. The EU has UGS of total amount of 142 facilities with a capacity of 94 billion cubic meters. The gas storage industry is the most developed in Germany, Italy and France, representing in total 50% of the total amount of UGS in the region and 52% of their working capacity. However the UGS facilities are unevenly distributed, with a large predominance of the north-western region and with much smaller supply of Eastern Europe. The main gas suppliers to Europe are countries such as Russia, Norway and Algeria [3].

Secondly, some legal restrictions are considered regarding UGS reserves and for building the storage facilities likewise as the costs of building. To determine the economic storage, the user should weigh the costs and benefits of handling.

Then difficulties and costs are viewed. Local distribution companies (and end users) may gain from storage. There are a lot of benefits including the following: assistance in meeting peak day and seasonal demands including equalized disconnected gas purchases, thereby minimizing firm transportation, and using storages as the risk management tool [4]. However, there are risks associated with UGS. First risk is risk connected with price and costs. The costs of creating and operating storage facilities (i.e. storage costs) should be covered by the difference between winter and summer gas prices [1]. But a number of factors, such as the excess of pipeline capacity and UGS facilities, the availability of LNG terminals, and the general decline in gas prices, have led to seasonal spreads (the difference between winter and summer prices) in the last five years (from 2012 to 2016) are on an insufficient level for payback of the storage facilities. [5] The second risk related to the gas distribution. In ten countries the average daily demand of gas is higher than the possibility of its supply from UGS. This category mainly includes the countries of Eastern Europe, UK and Ireland, as well as Spain and Portugal. In other countries, the possibility of withdrawing gas from UGS is approximately equivalent to or even exceeds daily consumption. In the force majeure situation, the "surplus" gas from UGS in countries where the volume of maximum withdrawals exceed domestic needs can be channeled across transboundary gas pipelines to neighboring countries. [6] For the improving this situation European Commission recommends all European countries to integrate into the trans-European gas pipeline system [7].

Summing up, consider the results of the work done.

Gas is an integral part of everyday life of countries and ordinary people. Gas is used in the production of electricity, heating and manufacturing production. Thus, for countries it is important to have UGS. With their help countries can meet seasonal peaks in gas consumption, as well as UGS are insurance in case of temporary problems with gas supplies and imports. We also saw that the consumption of gas by the European Union exceeds production. The gas deficit comes from imports from Russia and Norway. Thus, the EU is dependent on supplies from Russia, since they account for almost 50% of all EU imports [3].

Taking gas from UGS is seasonal, in winter the countries use gas also from UGS, and in summer they inject gas into UGS. Some examples were also considered of the fact that in the interruption of gas deliveries from Russia, UGS saved the EU, for example, in early 2009, when there was a three-week disconnecting supplies from Russia [4].

There are several restrictions on the relationship between players in the gas market, such as Directive 2003/55 / EC, Article 19 (1) and the Third Energy Package. There are also rules for regulating prices, capacity distribution and the number of strategic stocks [1].

Some difficulties associated with UGSs have been considered, such as the non-recoupment of UGS, as well as the uneven supply and storage between European countries. There is a list with the recommendations given to the European Union countries by the European Commission to improve and secure the supply and storage of gas in the UGS [7].

REFERENCES

1. International Gas Union. Underground Gas Storage Database. Retrieved from http://ugs.igu.org/index.php/auth/login (accessed 10.10.2017)
2. Hureau G. (2016). Gas Storage in Europe Where are we now? Where are we going? CEDIGAZ. Retrieved from http://www.cedigaz.org/documents/members/2016/Storage%20EU%20-%20Berlin.pdf (accessed 11.10.2017)
3. European Commission report. (2015). The role of gas storage in internal market and in ensuring g security of supply. Retrieved from https://ec.europa.eu/energy/sites/ener/files/documents/REPORT-Gas%20Storage-20150728.pdf (accessed 14.10.2017)
4. Gas Infrastructure Europe. (2015). The value of gas storage. Questions and Answers. Retrieved from http://www.gie.eu/index.php/publications/cat_view/4-gse-publications (accessed 25.09.2017)
5. International Gas Union. (2015). Wholesale Gas Price Formation. Retrieved from http://www.igu.org/sites/default/files/node-page-field_file/IGU%20Whole%20Sale%20Gas%20Price%20Survey%20Report%20%202015%20Edition.pdf (accessed 10.10.2017)
6. Hureau G. (2015). Gas Storage in Europe, recent developments and outlook to 2035. CEDIGAZ. Retrieved from http://www.cedigaz.org/documents/2015/Gas%20Storage%20in%20Europe,%20recent.pdf (accessed 12.10.2017)
7. United Nations Economic Commission for Europe in close cooperation with International Gas Union. (2013). Study on Underground Gas Storage in Europe and Central Asia. Retrieved from http://www.unece.org/fileadmin/DAM/energy/se/pdfs/wpgas/pub/Report_UGS_Study_www.pdf (accessed 15.10.2017)

УДК 338.1

Е.И. Соханенко, Е.А. Мильская
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

РАЗВИТИЕ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И ФОРМИРОВАНИЕСОВРЕМЕННОЙ DIGITAL-СТРАТЕГИИ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

Человечество вступило в эпоху глобальных перемен. Прогресс в областях микроэлектроники, информационных технологий и телекоммуникаций приводит к быстрому развитию процесса цифровизации. Актуальность данной темы заключается в том, что в ближайшие десятилетия все отрасли, рынки и направления деятельности предприятий будут переориентированы в соответствии с требованиями новых цифровых экономических моделей. Целью работы является определение развития цифровой экономики и современных digital-стратегий компаний в Санкт-Петербурге. Основной задачей исследования является статистический анализ в сфере цифровых компетенций и цифровой безопасности региона.

С использованием цифровых технологий изменяются повседневная жизнь человека, производственные отношения, структура экономики и образование, а также возникают новые требования к коммуникациям, вычислительным мощностям, информационным системам и сервисам [1]. На сегодняшний день Правительством Российской Федерации уже утверждена программа и основные направления развития цифровой экономики в стране: ликвидация правовых барьеров, препятствующих внедрению передовых технологий, создание опорной инфраструктуры, в том числе линий связи, центров хранения и обработки данных, совершенствование системы образования, включая обеспечение всеобщей цифровой грамотности, а также запуск инструментов поддержки отечественных компаний. Так, опираясь на накопленный технологический и интеллектуальный потенциал необходимо создать эффективный механизм реализации и продвижения данных преобразований.

Следует отметить, что цифровая трансформация приводит к быстрому изменению не только самих технологий, но и бизнес-моделей компаний, корпоративных стратегий. Таким образом, цифровые технологии являются не результатом, а строительным материалом, коррелирующим с инновационной деятельностью, которая, в свою очередь, обеспечивает продуктивность экономики в долгосрочной перспективе.

Для успешного исследования развития цифровизации в Санкт-Петербурге необходимо, прежде всего, дать полное определение таким понятиям как «цифровая экономика» и «digital-стратегия». Согласно указу Президента РФ от 9 мая 2017 г. № 203 “О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 - 2030 годы”, цифровая экономика - хозяйственная деятельность, в которой ключевым фактором производства являются данные в цифровом виде, обработка больших объемов и использование результатов анализа которых по сравнению с традиционными формами хозяйствования позволяют существенно повысить эффективность различных видов производства, технологий, оборудования, хранения, продажи, доставки товаров и услуг [2]. Другими словами, цифровая экономика направлена на максимальную реализацию материальных и социальных потребностей человека, используя цифровую среду.

Digital-стратегия является драйвером современного развития бизнеса. Формирование плана достижения целей компании с помощью цифровых инструментов, позволяет организации приобрести конкурентные преимущества [3]. В поисках данного преимущества компании определяют совершенно новые, иные модели взаимодействия с потребителями. Сегодня, покупая товар, потребитель покупает не только товар, но и доступный интерфейс онлайн-заказов, оплаты, оперативной доставки и т.д. Именно поэтому производители с одинаковым качеством и свойством товара смещают акцент с продуктов на услуги и системы взаимодействия с продуктом.

Санкт-Петербург можно смело назвать крупнейшим IT-городом России. В соответствии с рейтингом самых инновационных городов мира в 2017 году Петербург занимает 74-е место. Город становится центром проведения профильных IT-мероприятий, в том числе СПИК, Digitale, Alfa FinTech Unconference, StartupLynch Ingria и многие другие. Огромное внимание уделяется вопросам цифровой экономики на Петербургском международном экономическом форуме (ПМЭФ).

Кроме того, следует отметить высокий уровень технического образования. По результатам мониторинга эффективности инновационной деятельности университетов России за 2016 год, в сводном рейтинге лидирующие позиции занимают четыре ВУЗа города: Университет ИТМО, Санкт-Петербургский государственный электротехнический университет «ЛЭТИ», Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, Горный университет [4].

Проанализировав рейтинг инновационного развития субъектов РФ, подготовленного Институтом статистических исследований и экономики знаний Национального

исследовательского университета «Высшая школа экономики» в рамках деятельности Российской кластерной обсерватории в 2016 году, можно сделать вывод о том, что Санкт-Петербург демонстрирует высокие значения большинства показателей результативности научно-технической деятельности, в особенности удельного веса занятых исследованиями и разработками в среднегодовой численности занятых в экономике региона, объема внутренних затрат на исследования и разработки в процентах к ВРП, удельного числа создаваемых передовых производственных технологий, коэффициента изобретательской активности и экспорта технологий [5].

Наряду с уровнем высокой цифровой грамотности жителей Санкт-Петербурга, стоит вопрос об информационной безопасности. По данному показателю город занимает только 6-е место в рейтинге городов России. Необходима тщательная разработка нормативной документации в области информационной безопасности, подготовленной как для коммерческих структур, так и для физических лиц. Формирование политики информационной безопасности, при условии ее корректного внедрения (открытый доступ, понятный пользователю язык), позволит обеспечить надежную защиту информации граждан и организаций, а также повысить уровень развития цифровой экономики в стране.

Таким образом, цифровая экономика на сегодняшний день является важнейшим сектором экономики. Формирование современного типа хозяйствования определяет не только базу развития в целом, но и оказывает влияние на различные отрасли, трансформируя способы социальных взаимодействий и экономических отношений, увеличивая эффективность и качество в производстве и потреблении товаров, а также в процедурах управления. В современных условиях проблемы развития данного сектора сказываются на конкурентоспособности экономики страны и позициях на мировом рынке [6]. Именно поэтому одним из ключевых моментов развития национальных экономик является инвестирование в цифровой сектор экономики. Формирование цифровой экономики – это вопрос национальной безопасности и независимости страны, а также конкуренции отечественных компаний.

ЛИТЕРАТУРА

1. Распоряжение Правительства РФ от 28 июля 2017 г. № 1632-р/Программа «Цифровая экономика Российской Федерации» [Электронный ресурс]. URL: http://static.government.ru/media/files/9gFM4FHj4PsB79I5v7yLVuPgu4bvR7M0.pdf (дата обращения: 08.10.2017)
2. Кешелава А.В. Введение в цифровую экономику. – ВНИИГеосистем, 2017. – 28 с. (На пороге «цифрового будущего». Книга первая)
3. Интернет-издание о маркетинге и коммуникациях в цифровой среде COSSA [Электронный ресурс].URL: http://www.cossa.ru/ (дата обращения: 05.10.2017)
4. Биккулов А.С., Бедарева В.В., Головатова Е.А., Марданов С.А., Михайлова Е.В, Феденёва А.А., Яныкина Н.О. Мониторинг эффективности инновационной деятельности университетов России. М.,2016. 128 с.
5. Гохберг Л.М. Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2016. – 248 с.
6. Официальный сайт полномочного представителя Президента РФ в СЗФО/ Участие в заседании Совета по стратегическому развитию и приоритетным проектам [Электронный ресурс]. URL: http://szfo.gov.ru/press/events/1287 (дата обращения: 08.10.2017)

UDC 338

A.S. Ermoshina, E.A Sevastianova
Peter the Great Petersburg Polytechnic University

REDUCING EUROPEAN DEPENDENCE ON RUSSIAN GAS: POTENTIAL WAYS AND FUTURE CHALLENGES, NEW OPPORTUNITIES, AND LIMITS

Research question and objectives: The research investigates the potential ways of reducing European dependence on Russian gas. It demonstrates the alternative gas and non-gas options which are feasible for Europe to gain apart from Russian gas. Furthermore, an examination of the advantages and disadvantages of different strategies and evaluation of their implementability in the measurable future is fulfilled. Moreover, the research exhibits the limits which exist in the European energy independence from Russia. It provides information about the possible costs of alternatives to Russian gas and the potential competitiveness of Russian gas in comparison with the alternative gas sources.

The aim of the research is to fill a gap in the discourse on Russian and European gas issues. In the paper theoretical and empirical research methods were used, for instance the accumulation and selection of facts and establishment links between them as well as deductive method and data analysis.

Methodology of the research contains the short overview of the volumes of the current Russian gas consumption by different European countries. It focuses on countries highly dependent on Russian gas, for instance countries in the Baltic region and South-Eastern Europe. Thereafter, it depicts different ways and options of reducing gas dependence from Russia in details. It covers exact strategies and reviews non-Russian gas supply sources for Europe in terms of likely volumes and necessary infrastructure.

There are different ways to obtain required resources, but the most feasible is pipeline gas from Azerbaijan. It best corresponds to the EU's strategy of diversifying gas supply away from Russia. There is existing cooperation between Azerbaijan and European energy companies on projects such as the Azeri-Chirag-Deepwater Guneshli oil project and the Shah Deniz gas condensate project, as well as the Baku-Tbilisi-Ceyhan (BTC) and the Baku-Tbilisi-Erzurum (BTE) pipelines. Furthermore, the LNG (Liquefied natural gas) could be considered as the main additional source of non-Russian gas for Europe up to 2030. These commodities are examined in theresearch [1].

After this non natural gas alternatives which can replace Russian gas supplies are explored. For instance, biogas, renewable energy sources and nuclear power and opportunities for producing heat from electricity. The focus is on biogas which could be produced from many different kinds of organic materials and considered as carbon neutral. The European Biomass Organization (AEBIOM) estimates that in 2020 the probable production of biogas could cover approximately 10% of EU natural gas consumption. The possibilities and the range of actions depend on the costs of these measures and, just as importantly, on the timeframes under consideration [2].

The main finding of this research is the limits which exits for significantly reducing overall European dependence on Russian gas before the mid-2020s. At the end it is the overview of fulfilled research, depicting necessary analyzes, summarizing all information, drawing some conclusions and providing future forecasts of the reducing European dependence on Russian gas.

Relevance of the topic: the topic Reducing European Dependence on Russian Gas was selected as a topic which has gained attention in the recent past, for instance after the wake of the 2014 Ukraine crisis, sanctions between Russia and the European Union .This topic is highly important due to the fact that the political relationship between Russia, the European Union, and individual European countries and a continued natural gas relationship will be necessary and need to be analyzed and carefully managed [3].

The aim of this study is to examine the existing ways of reducing European dependence on Russian gas and to estimate the real possibilities for this reduction. The research covers the Southern Gas Corridor, LNG (Liquified Natural Gas) and Biogas as options to decrease the level of Russian gas import share in the European energy mix. The main finding of the fulfilled research is that in the immediate time frame it is impossible to refuse Russian gas completely [4].

After examining of some of the potential ways to reduce European dependence on Russian gas the existing limits and actual barriers for significantly contracting the supplies from Russia would be discussed.

While diversification has been on the policy agenda ever since Russian (Soviet) exports started, International Energy Agency analysis suggests that Europe's dependency on Russian gas and the market power of Gazprom in EU gas markets will not diminish significantly in the coming decades. In the WEO NPS scenario, 40% of OECD-Europe gas imports (or 140 bcm) still come from Russia by 2040 [5].

The main reasons for this are:

Pipeline diversification will not reach a critical scale. Even though the Southern Gas Corridor is moving ahead at the stage of 2019/20, it would be able to bring to Europe just only 10 bcm which cover only around 2% of EU gas supply.[6]. Meanwhile, exports through the pipeline in North Africa decreased lately which led to reducing of diversification. The export from Libya is recovering from the 2011 conflict. Algerian export declined after 2005 due to promptly growing domestic demand. If the capacity of the Southern Gas Corridor would not be changed, it will cover the shortage of Algerian and Libyan supplies. Therefore, it will not have a severe impact on the market share and position of Gazprom. Iran which could be viewed as one of the substitutive suppliers as its gas reserves is the second largest after Russian is not longer considered in the recent perspective due to several political and financial barriers. Iraq also has challenges in taking the role of the dominant gas supplier for the Europe. The 2013 IEA WEO Special Report on Iraq predicted the increase in the gas production, but only insignificant part is left for export while the central part is intended for the domestic power generation. Turkmenistan at the same time focused its trading gas strategy on China. Israel has had significant offshore discoveries, especially the Leviathan field. However, exports to Europe do not seem to take priority in Israeli energy policy [5].

Nuclear is declining in Europe. The average age of nuclear reactors in the European Union is around 30 years. Several European countries have explicit legislation in place to phase out or never to build nuclear power. stance. If all reactors are closed at the end of their current licensing lifetimes, Europe will experience a drastic fall of nuclear production in the 2020s. [5].

Coal significantly declines in Europe. By 2040, coal and nuclear combined are projected to lose a 26 percentage point share in EU power generation (International Energy Agency 2015).

Renewables continue to grow but alone they fail to compensate for the limited progress on clean coal, nuclear and energy efficiency [5].

All mentioned reasons remain Russia as one of the most favorable gas suppliers for European countries.

The existing alternatives can just insignificantly decrease Russian presence in the European energy market. Accordingly, the best option to protect European energy market from the Gazprom could be an extended and more focused LNG supply from different countries. All member states that could be influenced by a severe interruption situation should ensure they have access to an LNG facility. Nonetheless, the decline in natural gas production in Europe means that LNG supplies, however, will not be able to replace Russian gas imports to Europe fully. On the other hand, for Gazprom to achieve its stated strategy to maintain market share in Europe, it is crucial to adopt a more competitive pricing strategy than it did in the past [5].

REFERENCES

1. European Council on Foreign Relations, Europe's alternatives to Russian gas, 2015.

http://www.ecfr.eu/article/commentary_europes_alternatives_to_russian_gas311666 (accessed 25.09.2017)
2. The Oxford Institute for Energy Studies, Perspectives for Biogas in Europe, 2012. https://www.oxfordenergy.org/wpcms/wp-content/uploads/2012/12/NG-70.pdf (accessed 09.10.2017)
3. The Oxford Institute for Energy Studies, Reducing European Dependence on Russian Gas: distinguishing natural gas security from geopolitics, 2014.https://www.oxfordenergy.org/wpcms/wp-content/uploads/2014/10/NG-92.pdf (accessed 30.09.2017)
4. European Commission, Energy, 2017. https://ec.europa.eu/energy/en/topics/imports-and-secure-supplies/gas-and-oil-supply-routes (accessed 30.09.2017)
5. International Energy Agency, Gas security in Europe. Summary of the analysis and recommendations provided to the Group of Seven (G7) 2015-2016., 2015.https://www.iea.org/media/topics/engagementworldwide/g7/Report.pdf (accessed 30.09.2017)
6. Bacheva F., Pippa Gallop P., Gerebizza E., Hughes E., Richter R., Sikorova K., Pipe dreams: Why public subsidies for Lukoil in Azerbaijan will not reduce EU dependency on Russia, 2015.https://bankwatch.org/sites/default/files/PipeDreams-LukOil-21Jan2015.pdf (accessed 30.09.2017)

УДК 332.146.2

А.А. Цеханович, Д.Ю. Бабушкина
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Когда в 1959 году в Шеннонском аэропорту была создана первая современная зона свободной торговли, мало кто за пределами Ирландии уделял данному инструменту большое внимание. На современном этапе хотя бы одна свободная (особая) экономическая зона, которая предлагает сочетание налоговых и тарифных стимулов и упрощение таможенных процедур существует в трёх из четырёх стран. К тому же при обострившейся конкуренции за инвестиционные ресурсы и в условиях глобализации мирового хозяйства многие страны не только проявляют интерес, но и в большей степени данные условия диктуют необходимость в создании свободных (особых) экономических зон.

По данным, размещенным на официальном сайте Всемирного банка в 2015 году в 130 странах мира насчитывалось более 4,3 тысяч особых экономических зон и это количество продолжает расти.

Но на самом деле многие ОЭЗ терпят неудачу. Данные о производительности неуловимы, потому что воздействие зон трудно отделить от других экономических сил. Но существующие данные свидетельствуют о том, что они делятся на следующие категории: несколько зон с головокружительным успехом; большое число зон, успех которых выглядит незначительным в процентном соотношении затрат и полученной прибыли; и зоны, так и не достигшие успеха по причине того, что так и не были запущены, либо были запущены, но инвесторы воспользовались налоговыми льготами, не производя значительную занятость или экспортные доходы [1]. К какому же типу можно отнести российский опыт функционирования особых экономических зон?

В действительности, организация ОЭЗ однозначно не гарантирует форсированный экономический рост, но при тщательно разработанной программе и непосредственном участии государства и отдельных инвесторов в развитии ОЭЗ, проекты, реализуемые в рамках особых экономических зон, начинают показывать положительную динамику и эффективность, что соответственно положительно сказывается на экономическом положении как региона, так и страны в целом [2].

В большей степени, это обусловлено тем, что ОЭЗ представляют собой не только мощный катализатор, играющий первоочередную роль в развитии социально-экономической и научно-технической областей, но и инструмент привлечения иностранных инвестиций, а также инструмент грамотного распределения местных ресурсов.

По оценке Минэкономразвития РФ, внедрение ОЭЗ позволяет снизить до 30% издержек инвесторов, таким образом, данный механизм обеспечивает возможность привлечения инвестиций на выгодных условиях [3].

Несмотря на предпринятые в конце 80-х и начале 90-х годов прошлого столетия попытки создания нормативно-правовой базы, призванной регулировать создание и функционирование свободных экономических зон, практика создания свободных зон в России имела непланомерный характер и в действительности состояла в бесконтрольной раздаче льгот и привилегий конкретным субъектам страны. Такая методика к 1993 году стала причиной занятия одной трети территории страны формально организованными ОЭЗ, из которых менее 5% были функционирующими на практике.

Системное развитие ОЭЗ в Российской Федерации берет начало с принятия Федерального закона от 22.07.2005 № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации». Все функционирующие в России ОЭЗ предусмотрены федеральными законами, хотя один из самых ярких и положительных мировых опытов в истории ОЭЗ показал, что успешное функционирование ОЭЗ может быть осуществлено и на региональном уровне. Так в Китае правовое регулирование деятельности ОЭЗ представлено в первую очередь актами региональных, а не федеральных органов власти, и создавались они в условиях, когда разработка государственного законодательства еще не была завершена [4].

В 2016 году в рейтинге лучших особых экономических зон в мире по версии FDI Intelligence, расположенная в Шанхае, финансовом центре Китая, зона свободной торговли Waigaoqiao занимает второе место среди всех свободных мировых зон, а также набирает награды за лучшую зону в Азии и лучшую зону в Восточной Азии, что наиболее ярко может характеризовать китайский опыт, как эффективный и признает его успех. Зона свободной торговли Waigaoqiao прилагает усилия для оптимизации процессов для инвесторов и снижения бремени волокиты. С этой целью была внедрена система управления инвестициями для повышения открытости и прозрачности, а также была разработана система торгового надзора для сокращения бюрократизма.

Одним из последних предпринятых шагов на пути к увеличению эффективности особых экономических зон в России, в частности в Санкт-Петербурге, является передача полномочий по управлению особой экономической зоны, расположенной на территории Санкт-Петербурга Правительству Санкт-Петербурга.

ОЭЗ в Санкт-Петербурге была создана в 2006 году. На данный момент располагает двумя площадками: «Нойдорф» (занимает участок 18,9 га в поселке Стрельна Петродворцового района Санкт-Петербурга) и «Новоорловская» (занимает 110,4 га в Приморском районе Санкт-Петербурга). Резидентами особой экономической зоны в Санкт-Петербурге по итогам первого полугодия 2017 года являются 42 компании.

По предварительным оценкам передача полномочий по управлению ОЭЗ правительству Санкт-Петербурга позволит уже к 2018 году:

вдвое увеличить количество рабочих мест, созданных резидентами ОЭЗ на территории ОЭЗ;

вдвое увеличить объем выручки от продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг за вычетом налога на добавленную стоимость, акцизов;

увеличить в три раза объем налогов, уплаченных резидентами ОЭЗ в бюджеты всех уровней бюджетной системы Российской Федерации.

Однако данный прогноз требует проверки временем, так как несмотря на то, что на федеральном уровне функционирование ОЭЗ в Санкт-Петербурге признается эффективным и входит в четверку лучших ОЭЗ в России, на региональном уровне ее функционирование в настоящее время подвергается критике. Так по данным, полученным в 2015 году в результате проведения анализа имеющихся данных об эффективности деятельности резидентов особой экономической зоны технико-внедренческого типа, расположенной на территории г. Санкт-Петербурга за период 2012-2014 годов, данная ОЭЗ за время до настоящего времени не вышла на стабильные показатели эффективности функционирования, когда с учетом современных экономических условий, требующих максимальной отдачи вложенных бюджетных средств в краткосрочный период, значительные долгосрочные вложения со стороны бюджета Санкт-Петербурга, признались экономически необоснованным, а создание новых особых экономических зон в Петербурге – преждевременным.

Выведение показателей эффективности ОЭЗ в Санкт-Петербурге на новый уровень требует проведения исследования и выявления механизмов для увеличения эффективности ее функционирования, возможно даже принципиально нового подхода к организации деятельности внутри особой экономической зоны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Not so special [Electronic resource]. – The Economist Group Limited, 2015. – Режим доступа: https://www.economist.com/news/leaders/21647615-world-awash-free-trade-zones-and-their-offshoots-many-are-not-worth-effort-not.
2. Зубченко Л.А. Иностранные инвестиции [Текст]: учебное пособие / Л.А. Зубченко. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Книгодел, 2010. - 184 стр.
3. Фурщик, М. Перспективы особых экономических зон в условиях финансового кризиса [Электронный ресурс] / М. Фурщик, Е. Ушаков // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2009. - № 3. – М.: Государственно-частное партнерство в России, 2009.
4. Цяньшэн, П., Опыт китайских зон технико-экономического развития [Текст] / П. Цяньшэн, В. Кай – СПб.: Издательский дом Санкт-Петербургского государственного университета, 2006. – 488 с.

УДК 659:339

А.Д. Пиличев, А.В. Арфае
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

РЕКЛАМА И ЕЕ РОЛЬ В МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ

Актуальность исследования заключается в том, что среда, в которой работает международный бизнес, характеризуется высокой конкуренцией, а реклама становится инструментом, чтобы повысить свою конкурентоспособность. Однако, использование стандартных рекламных инструментов не позволяет международным компаниям повесить информативность о своих преимуществах и преимуществах своих товаров и услуг. Это обуславливает необходимость поиска новых подходов к разработке и проведению рекламных компаний.

Специфика мирового рынка рекламы заключаются в том, что на нем реализуются рекламные компании, целью которых является содействие экспорту товаров и услуг одних стран в другие. Поэтому при осуществлении мероприятий, связанных с международной

рекламной деятельностью, необходимо очень тщательно соблюдать все требования международного кодекса рекламной практики, а также придерживаться тех технологий создания рекламной продукции, которые приняты странами – импортерами. Кроме того, еще одной проблемой рекламы в международном бизнесе является ограниченность ресурсов для реализации рекламных кампаний, что ведет к росту затрат на рекламу.

Цель исследования - проанализировать и обосновать роль рекламы в международном бизнесе предложить практические рекомендации по ее проведению.

Задачи исследования:

1. Определить понятие рекламы в международном бизнесе.
2. Проанализировать роль рекламы в международном бизнесе.
3. Предложить рекомендации по проведению эффективной рекламы в условиях международной деятельности.

Методы исследования: анализ литературы и информационных источников, логико-структурный подход, исследование, наблюдение.

Изложение новых результатов

Реклама в международном бизнесе - это инструмент, который призван подготовить потенциального клиента к покупке либо просмотру товара. Реклама существовала с древних времен и по сей день является главным инструментом в продвижении товара на рынок. В наше время реклама вышла на совершенно новый уровень [1]. Для продвижения товаров и услуг создаются ролики, презентации, информационные трансляции и т.д. На разработку рекламных продуктов международные компании выделяют большие бюджеты, так как должны донести информацию о продукте не в рамках одной страны, а нескольких стран одновременно [1].

Порой именно реклама определяет статус и положение бренда. Не всегда рекламируемая продукция высокого качества, а порой и уступает по своим характеристикам продукции конкурентов, но именно за счет рекламной подачи продукта, у такой продукции появляется огромный рынок сбыта и большая аудитория. Покупая такие товары потребитель, считает, что он приравнялся к наиболее высокому по статусу классу людей. На самом деле в жизни человека мало что меняется, но его мнение о своем положении меняется.

Роль рекламы — заключается в том, чтобы вызвать желание иметь что-либо, чего потребитель возможно еще не имеет или ищет, в том объеме, в котором могли бы. Желание в свою очередь побуждает потребителя к действию — покупке.

Итак, реклама - это балансирование на границе здравого смысла и творческого полета, это оригинальные идеи подачи продукта, это креатив [4]. В то же время реклама — это не только искусство, но наука, бизнес, и поэтому, экстравагантный креатив — дело высоких профессионалов [2]. Реклама несет в себе информацию, обычно она представлена в сжатой, художественно выраженной форме, окрашенную эмоционально и доводящую до сознания и внимания потенциальных покупателей, самые значимые факты и сведения о товарах и услугах.

В рекламе содержится как деловой подход, так и творческий процесс, поэтому мы должны сочетать в ней лучшие качества обеих отраслей рекламы. Она призвана помочь в продвижении и распространении товара или услуги. Реклама — это двигатель бизнеса, а точнее топливо. Именно благодаря рекламе многие международные корпорации сколотили огромное состояние.

Мировой рынок товаров и услуг характеризуется непрерывным процессом конкурентной борьбы, и завоевания новых рынков сбыта. Организация эффективной рекламной деятельности становится все более актуальной для закрепления устойчивой конкурентной позиции на мировом рынке.

В современных условиях, отличающихся высоким уровнем насыщения рынка традиционными рекламными носителями и, соответственно, снижением их эффективности,

предприятия вынуждены разрабатывать новые методы привлечения внимания потребителей к предлагаемой ими продукции. При выходе на новые рынки возникает необходимость не только поиска незанятых конкурентами «ниш» [4]. А также интенсификации рекламной деятельности и внедрение инновационных технологий рекламы. Нововведения должны быть ориентированы на разработку высокоэффективных способов распространения информации о продукции.

Относительно недавно одним из таких способов, который сделал возможным охват большой части потенциальных потребителей, стало создание web-страниц и размещения рекламных материалов в сети Интернет. На сегодня Интернет-реклама приобрела признание и широко применяется [5].

Усиление конкурентной борьбы стимулируют международные предприятия к разработке новых методов реализации мероприятий по продвижению товара. Поэтому для повышения эффективности рекламной кампании и формирования дополнительных преимуществ международному бизнесу необходимо использовать современные технологии по продвижению своего товара или услуг на рынок.

Такими технологиями могут быть: «Indoor TV» - она направлена на распространение видеорекламы в местах массового скопления людей.

Технология «JustTouch» (технология интерактивного взаимодействия) работает на базе системы с сенсорным экраном и предусматривает рекламы отдельного бренда, включение логотипа в дизайн, при использовании потребителями специальных информационных табло.

Японская технология «FreeFormatProjection» ориентирована на привлечение внимания счет их проекции в натуральную величину.

Технология «Ground FX» представляет собой проекцию объемного изображения на поверхность с возможностью его интерактивного изменения, когда система зафиксирует движение в окружающей среде. «Живая картинка» вызывает у потребителя интерес и положительные эмоции, что не может не отражаться на его отношении к рекламируемой продукции или предприятия [6].

Таким образом, за счет нестандартного подхода инновационные рекламные технологии стимулируют усиление заинтересованности потребителей, и повышение уровня сбыта продукции. Следовательно, инновации должны стать неотъемлемой составляющей общего системного комплекса продвижения товара в международном бизнесе. Это позволит ему увеличить спрос на продукцию, завоевать новые рынки сбыта и вытеснить конкурентов.

Мир не стоит на месте и все чаще появляются совершенно новые инновационные технологии, которые будоражат сознание обычных обывателей, и которые можно и нужно использовать для продвижения своих товаров. Такая реклама имеет более эффективное воздействие на потребителей и, как правило, потребитель не воспринимает нестандартную рекламу как рекламу, и его доверие повышается. В то же время нестандартная реклама позволяет добиться значительных результатов при работе с небольшими бюджетами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Антипов, К.В. Основы рекламы: Учебник / К.В. Антипов. - М.: Дашков и К, 2015. - 328 с.
2. Аниськина, Н. В. Модели анализа рекламного текста / Н.В. Аниськина, Т.Б. Колышкина. - Москва: ИЛ, 2016. - 304 с.
3. Васильев, Г.А. Основы рекламы: Учебное пособие / Г.А. Васильев, В.А. Поляков. - М.: Вузовский учебник, ИНФРА-М, 2012. - 407 с.
4. Мазилкина, Е.И. Основы рекламы: Учебное пособие / Е.И. Мазилкина. - М.: Дашков и К, 2016. - 286 с.
5. Овчинникова, Р. Ю. Дизайн в рекламе / Р.Ю. Овчинникова. - М.: Юнити-Дана, 2016. - 240 с.

6. Щепилова, Г.Г. Маркетинговое и правовое обеспечение рекламной деятельности. Учебник для СПО / Г.Г. Щепилова, К.В. Щепилов. - Москва: ИЛ, 2016. - 381 с.

УДК 339.64

А.Е. Ермоленко, О.А. Евсеева
Санкт-Петербургский Политехнический университет Петра Великого

СТРАТЕГИЯ ВЫХОДА РОССИЙСКОЙ КОМПАНИИ НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК

Цель исследования: разработать предложения поэтапного формирования стратегии выхода компании на зарубежный рынок и анализ ее эффективности.

Реализация цели предполагает решение следующих задач:

- Проанализировать факторы, которые влияют на принятие решения о выходе предприятия на зарубежный рынок.
- Выявить наиболее подходящую стратегию для малых российских предприятий.

Причиной выхода на внешний рынок может служить ряд причин. Такие как, падение спроса внутри страны, желание расширить продажи сезонного спроса, наличие избыточных производственных мощностей и ресурсов. Помимо этого, есть еще одна причина, которая встречается редко, но тоже присутствует- это предложение со стороны правительства, национальных торговых палат.

Решение фирмы о выходе на международный рынок всегда сопровождается большим спектром возможностей для компании. Например, это будет сопровождаться более высокой прибылью за счет большего объема продаж товаров или услуг на внешнем рынке. Также, производительность труда у экспортирующих фирм на порядок выше, чем у фирм, ориентированных только на внутренний рынок.

Но также, присутствует большой риск, которые могут поставить под сомнение необходимость выхода фирмы на внешний рынок. Прибыль может оказаться не столь высокой, как предполагается. Из-за нестабильности национальной валюты импортера или политической и общей экономической ситуации для инвесторов за рубежом. Приспособления товара к требованиям зарубежного рынка может занять долгий период времени, и большие капиталовложения.

Для облегчения выхода компании на рынок может послужить поиск и выбор контрагента. При выборе контрагента возникает зачастую два вопроса:

- На каком рынке, в какой стране лучше продать товар или услугу
- И с каким поставщиком лучше заключить сделку.

Нужно прежде всего выбрать из числа, тех которые занимают ведущее положение в данной отрасли и являются основными поставщиками продукции на мировой рынок. Затем, провести анализ показателей финансового положения и хозяйственной деятельности, выбор потенциальных партнеров и рассылка им официального запроса с предложением об участие во внешнеторговой сделке. Проведение сравнительно технико-экономической оценки, полученной в результате запроса, предложения и окончательный выбор потенциального партнера.

На выбор способа расширения влияют размер инвестиций, степень управленческого контроля за процессом и обслуживание рынка [1].

Выделяют три основные группы стратегий: экспортная деятельность, посредничество и дочерняя компания.

Экспортная деятельность.

Производство продукта на основном рынке и его поставки для продажи в другие страны. Он подразделяется на прямой (с иностранными посредниками заключаются прямые контракты, компания-производитель берет на себя действия по поиску партнеров, подготовке документации и прочее), косвенный (продажа своей продукции на зарубежные рынки происходит через независимые организации, которые уже функционируют на данных рынках) и совместный экспорт (поставки налаживаются за счет объединения усилий с другими предприятиями. Это происходит при недостатке масштаба производства или ограниченных ресурсов).

Посредничество.

Установка взаимодействия с фирмой- партнером на внешнем рынке при разделении контроля и ответственности.

Франчайзинг- это передача права на ведение деятельности под своей торговой маркой. Есть схожесть с лицензированием, но тут присутствует больше жестких требований к посреднику.

Лицензирование- также, иностранная компания дает права на обладание неким объектом местной компании. Она, в свою очередь, обязуется выполнять условия и производить оплату согласно лицензионному соглашению.

Контрактное производство, или другими словами-субподряд. Так называется процесс, когда компания заключает договор с другой компанией о оказании различных услуг и изготовлении различных изделий. Локация данного предприятия не имеет значения. Это используется в случае производства отдельных составляющих одного продукта.

Совместное предприятие. Создание несколькими предприятиями компаний с общими доходами, ответственностью и рисками. Плюс – овладение новыми технологиями и знаниями, обход входных барьеров на высококонкурентном рынке. Минус – высокие затраты, риск возникновения конфликтных ситуаций с партнерами.

Дочерняя компания.

Создание бизнеса с нуля-расширение компании за счет строительства нового производственного объекта. Плюс – минимальные риски при сохранении максимального контроля. Минус – высокие финансовые и временные затраты

Приобретение – получение контроля над иностранной компанией за счет покупки контрольного пакета акций или слияния. Плюс – снижение конкуренции, получение определенной рыночной доли. Минус – зависимость от профессионализма специалистов и необходимость исчерпывающих знаний в сфере законодательных ограничений [2].

Стратегии выхода на международный рынок сопровождаются также риском управления. И выделяют следующее разделение по уровням риска:

Низкий - прямой экспорт, контрактное производство, бизнес с нуля.

Средний - косвенный экспорт, приобретение компании.

Высокий - совместное предприятие, лицензирование, франчайзинг [3].

Таким образом, независимо от выбранной стратегии, выходу компании на международный рынок предшествуют детальные исследования, разработка действенных маркетинговых концепций и поиск надежных партнеров. Эти шаги могут сыграть решающую роль в успешности вашего бизнеса в новой среде.

ЛИТЕРАТУРА

1. URL: http://zg-brand.ru/statiy/marketing/strategii_vyhoda_na_mezhdunarodnyj_rynok/ (дата обращения 07.10.17)
2. URL: https://moluch.ru/archive/30/3419/ (дата обращения 07.10.17)
3. Чан В. Л. Стратегии выхода компаний на новые внешние рынки // Молодой ученый. — 2011. — №7. Т.1. — С. 121-124.

УДК 338.1

А.Р. Хайрутдинова, К.С. Плис
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

МАРКЕТИНГОВАЯ ПОЛИТИКА СТРАНЫ ЭКСПОРТЕРА - ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ГЛОБАЛЬНЫХ РЫНКОВ РФ

С 2014 года Россия входит в большую торговую десятку работающих в стране международных ритейлеров. Несмотря на непростую геополитическую и экономическую ситуацию в стране, российский рынок остается открытым для развития новых международных сетей в долгосрочной перспективе. На рынок выходят новые бренды и международные поставщики. Однако экономические трудности дают о себе знать, что подтверждает колеблющаяся ситуация на многих рынках. Новые бренды приходят, но и стабильно развивающиеся закрывают свою деятельность на территории РФ из-за низких показателей [1].

Нестабильная ситуация развития играет как отрицательную роль, так и положительную. В связи с уходящими ретейлерами, наблюдается также рост и развитие новых технологий в РФ, что является стартом для глобальной технологической революции, которая касается всех сфер жизнедеятельности, что приведет к значительным изменениям на глобальных рынках страны, в самой структуре и характере производства и экономики в целом. Данная программа развития направлена на формирование совершенно новых крупных рынков, с производством передовых технологических решений, сервисов и продуктов. В течении последующих 20 лет Россия предлагает осуществлять программу национальной технологической инициативы, что включает в себя целый комплекс проектов и программ, развитие национальных компаний, которые в следствии будут занимать значительную долю рынка.

На состояние 2014 года, в послании Федеральному собранию от 4 декабря 2014 года президент В.В.Путин обозначил национальную технологическую инициативу приоритетом национальной политики страны. На данном этапе происходит формирование стратегии в направлении развития, долгосрочное прогнозирование и установка задач, с которыми Россия столкнется в ближайшие 15-20 лет. Работа направлена также на поддержание и развитие исследовательских институтов, что должно повлечь организационное формирование групп технологических предпринимателей, инвесторов, крупных объединений и научно исследовательских центров.

В рамках национальной технологической инициативы Россия фокусируется на тех сферах и областях экономики, в которой существует возможность создания новых отраслей технологического уклада. Такие рынки должны будут иметь сетевую природу и поддерживаться сформированной рабочей группой, а матричный подход НТИ позволит объединить участников представителей высокотехнологичного бизнеса и образовательных сообществ, государственную поддержку и международных партнеров для формирования отраслей отечественной экономики.

На официальном сайте национальной технологической инициативы представлены официальные документы и описание развивающихся сфер деятельности. Все рынки имеют тесную связь с развивающимся IT и как доказательство тесное сотрудничество с жизнедеятельностью граждан. НТИ включает системы беспилотных летальных аппаратов, рынок средств человеко-машинных коммуникаций, нейротехнологии, новый рынок персональных систем безопасности, децентрализованных финансовых систем и валют, рынок продовольствия и др. [2].

Глава Федерального агентства научных организаций Михаил Котюков пояснил важность организации НТИ в рамках президиума РАН, рассказав о существующем разрыве между фундаментальной наукой и запросами промышленности. Объем производительности осуществленной за последние 50 лет, будет перевыполнено в ближайшие 10 лет, что говорит

о существенном росте технологических инноваций, к чему и стремится российская экономика. Объем производительности составляет около 5%, благодаря производственным мощностям, которые остались со времен СССР, все остальное - «импортированная экономика». В данном сценарии НТИ стремится завоевать около 45% для построения новой цифровой экономики [3].

В данной работе будут подробнее изучены сферы деятельности НТИ, целесообразность развития и приведено сравнение с уже существующими рынками.

Из представленных проектов, большее внимание привлекает Энерджинет - рынок энергии. Так как Российская Федерация является одной из ведущих стран в мировом экспорте энергетики, сравнение уже имеющегося энергетического рынка с последующим развитым рынком играет не маловажную роль для становления и укрепления отечественной экономики, особенно в новом технологичном ключе.

Согласно плану мероприятий «Энерджинет» деятельность разбита на три этапа:

1) Цифровая инфраструктура и сервисы (2016-2020 годы), которая включает в себя формирование правовой базы, стандартов, образовательных программ и реализация мероприятий по продвижению продукта на основе уже имеющихся научно-технических мощностей.

2) Второй этап планируется реализовывать в период с 2016- 2025 годы - а именно разработка технологий для создания новой инфраструктуры и сервисов в энергетическом секторе.

3) И самоорганизующаяся инфраструктура и сервисы (2016-2030 годы) - инициатива проведения исследований по созданию инфраструктур [4].

На данном этапе развития уже сформированы научные лаборатории, а также осуществляется внедрение экспериментальных зон в ВУЗы, создан исследовательский центр в рамках развития Дальнего Востока.

Одной из целей «Энерджинет» также является повышение конкурентоспособности на «целевых рынках» за рубежом (в приоритете БРИКС и развивающиеся страны). Однако Европейская комиссия также работает в направлении разработки высокотехнологичных продуктов и сервисов - Internet of Energy. Программа работает с 2015 года в рамках сформированного Европейского энергетического рынка. Служба Европейской комиссии в настоящее время готовит совместную инициативу в поддержку стратегии модернизации и «оцифровке европейской промышленности», что предполагает экологически чистую энергетику для европейцев удовлетворяющую целям энергетического союза в рамках Парижского соглашения от 2015 года (High-Level Meeting "Interoperability to create the Internet of Energy") [5].

Таким образом, подводя небольшой итог, после рассмотрения новых сфер деятельности и организации новых глобальных рынков, самым привлекательным остается новый энергорынок, который в следствии должен вывести весь энергетический сегмент на еще более высокий, конкурентоспособный уровень.

Сама конъюнктура рынка переходит на рыночное ценообразование, а также появляется разнообразие способов получения энергии и остается возможность выбора вариантов энергообеспечения. Участие в рынке потребителей приводит к минимизации и упрощению требований, например, отсутствие барьеров для работы независимых энергокомпаний. Нормативно - правовая база упрощается без потери возможностей для бизнеса - обеспечивается повышение прозрачности. Также в новой структуре идет значительное изменение ролей участников, регуляторов, и потребителей.

К 2018 году должен произойти ряд изменений в законодательство, что ускорит реализацию (начиная с осуществления проектов в Севастополе и Крыму и т.д.). И если тенденции к развитию будут оставаться положительными, то уже к 2025 году ожидается выход на мировой рынок [6].

ЛИТЕРАТУРА
1. Vedomosti.ru. (2017). Россия сохраняет привлекательность для глобального ритейла. [online] Available at: https://www.vedomosti.ru/business/articles/2016/05/24/642129-rossiya-po-prezhnemu-privlekatelna-dlya-globalnogo-riteila [Accessed 14 Oct. 2017].
2. Nti2035.ru. (2017). НАЦИОНАЛЬНАЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ИНИЦИАТИВА. [online] Available at: http://www.nti2035.ru/nti/ [Accessed 14 Oct. 2017].
3. Indicator.ru. (2017). «НТИ — это раздача денег. Нам нужно то, на что мы их можем потратить». [online] Available at: https://indicator.ru/article/2017/06/06/nti-na-prezidiume-ran/ [Accessed 14 Oct. 2017].
4. Nti2035.ru. (2017). EnergyNet. [online] Available at: http://www.nti2035.ru/markets/energynet [Accessed 14 Oct. 2017].
5. European Commission. (2017). High-Level Meeting "Interoperability to create the Internet of Energy". [online] Available at: http://ec.europa.eu/information_society/newsroom/image/document/2017-19/high-level_meeting_interoperability_to_create_the_internet_of_energy_not____7F102AEF-932E-2103-C79E7FA41D760C21_44560.pdf [Accessed 14 Oct. 2017].
6. Международная отраслевая стратегическая сессия. (2017). Энергорынок будущего. [online] Available at: https://energynet.ru/data/%D0%9C%D0%BE%D0%B4%D0%B5%D0%BB%D1%8C%20%D0%B4%D0%B5%D1%8F%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8%20%D0%AD%D0%BD%D0%B5%D1%80%D0%B3%D0%BE%D1%80%D1%8B%D0%BD%D0%BE%D0%BA.pdf [Accessed 14 Oct. 2017].

УДК 339.9

А.С. Истомина, Д.Ф. Скрипнюк
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО СКАУТИНГА ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПЕРЕДОВЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ОСНОВЕ ФОРМИРОВАНИЯ СЕТИ ПРЕДПРИЯТИЙ КОНКУРЕНТОВ

На сегодняшний день Арктические регионы и шельф Северного Ледовитого океана являют собой огромный ресурсный потенциал с точки зрения нефте- и газодобычи. Для эффективной разработки проектов по добыче нефти в таком сложном регионе как Арктика необходимо постоянно находиться в поиске новых технологий, позволяющих как можно эффективнее и экономичнее осуществлять производственную деятельность.

Новизна исследования состоит в том, что ставится цель разработать методику создания стратегии поиска и внедрения передовых производственных технологий для российских производственных компаний сферы нефтедобычи в Арктике, на основе сформированной сети предприятий-конкурентов, использующих передовые производственные технологии в данной отрасли. В настоящий момент таких разработанных методик для конкретной отраслевой группы не существует.

Объектом является нефтедобыча в Арктических регионах циркумполярных стран и шельфе Северного ледовитого океана, предметом - передовые производственные технологии, используемые в нефтедобыче Арктических стран.

Задачи исследования поставлены следующие:

- Проанализировать нефтедобычу в Арктических регионах, а также на шельфе Северного Ледовитого океана в России и других Арктических странах;

- Исследовать передовые производственные технологии и современные тенденции в нефтедобыче Арктических стран;

- Выявить и изучить деятельность предприятий-конкурентов;

- Сформировать сеть предприятий-конкурентов, использующих передовые производственные технологии;

- Разработать методику создания стратегии технологического скаутинга для российских производственных компаний.

На первом этапе проводится анализ нефтедобычи в Арктических регионах и шельфе Северного Ледовитого океана в России и других Арктических странах: США, Норвегия, Дания, Исландия. Важно отметить, что в России добыча нефти на Арктическом шельфе, на данный момент, не столь активно распространена. Только две российские компании имеют лицензии на осуществление своих проектов на арктическом шельфе – «Роснефть» и «Газпром нефть». Фактически, на сегодняшний день только «Приразломное» является единственным проектом на российском арктическом шельфе, где ведется промышленная добыча нефти со стационарной платформы. Начало промышленной разработке месторождения было положено в декабре 2013 года. Новый сорт нефти ARCO впервые поступил на мировой рынок в апреле 2014 года. К настоящему моменту на «Приразломное» добыто уже более 4 миллионов тонн нефти. Владельцем данного проекта является «Газпром нефть шельф», дочерняя компания «Газпром нефти» [1].

Буквально в июне 2017 г. было сделано заявление об открытии нового месторождения на шельфе моря Лаптевых компанией «Роснефть». Скважина "Центрально-Ольгинская-1" входит в состав Хатангского лицензионного участка, расположенного в Хатангском заливе моря Лаптевых на севере Красноярского края, считается, что данное месторождение может оказаться крупнейшим на шельфе. По предварительным расчетам экспертов, к 2050 году шельф будет обеспечивать от 20 до 30% всей российской нефтедобычи [2].

Увеличению объемов добычи нефти на арктическом шельфе, а также разработке новых месторождений препятствуют, в основном: отсутствие специальных технологий и низкая цена на нефть. Проблемой являются также и климатические условия, например, некоторые акватории если и открываются от ледяного покрова, то только на два месяца. В таких условиях, по данным ученого Богоявленского В.И., в мире работают только девять месторождений на шельфе Аляски, но все они разрабатываются с искусственных островов, то есть на мелководье, а на глубоководье в Арктике таких проектов в мире нет [3]. Все проекты, касающиеся глубоководья могут быть осуществлены только в среднесрочном будущем (к 2035-2045 г.) при оптимистичном стечении обстоятельств.

Сеть предприятий-конкурентов формируется на основе крупнейших компаний по добыче нефти из арктических стран. Также исследуются передовые производственные технологии, применяемые в нефтедобыче циркумполярных стран. К примеру, компания «General Electric» по заказу норвежской нефтегазовой компании «Statoil» построила первые подводные сепарационные и форсирующие установки [4]. Напомню, что к передовым производственным технологиям можно относить управляемые при помощи компьютерных технологий или основанные на микроэлектронике и используемые при проектировании процессов, производстве или обработке продукции (товаров и услуг).

Для поиска передовых производственных технологий необходимо применять современные методы, такие как, скаутинг. Основными функциями скаутинга являются:

- выявление научных и технологических новшеств, которые могут быть использованы в интересах компании.

- облегчение или осуществление сорсинга технологий.

Разработанную автором стратегию (пошаговая методика) поиска и внедрения передовых производственных технологий вкратце можно представить в виде таблицы (табл.1).

Таблица 1

Методика разработки стратегии технологического скаутинга на основе сети предприятий конкурентов

Этапы
1. Сформулировать цель исследования
2. Определить команду скаутов
3. Выбрать предприятия на основе которых будет осуществляться поиск передовых производственных технологий
4. Определить зону поиска информации
5. Выбрать источники информации о передовых производственных технологиях в зоне поиска
6. На базе источников информации, выбрать передовую производственную технологию
7. Собрать данные, характеризующие выбранную передовую производственную технологию
8. Определить влияние передовой производственной технологии на экономическую, технологическую, социальную стороны процесса работы магазина
9. Определить экономическую эффективность от внедрения передовой производственной технологии.
10.Провести оценку чистой текущей стоимости (NPV)
11.Рассчитать индекс рентабельности инвестиций (PI)
12.Рассчитать внутреннюю норму рентабельности инвестиций (IRR)
13.Рассчитать срок окупаемости проекта (PP)
14.Рассчитать коэффициент эффективности проекта (ARR)
15.Сделать выводы относительно эффективности применения передовой производственной технологии. Принять решение, на основании произведенных расчетов, о внедрении или не внедрении передовой производственной технологии

Скаутинг, как метод поиска передовых производственных технологий является относительной новинкой в сфере поиска информации. Ввиду относительной новизны этого метода поиска, существует ограниченное количество исследований и публикаций по данной тематике. В связи с этим возникают различные сложности в развитии и внедрении данного метода в работу предприятия.

Практическая значимость данной работы заключается в возможности использования результатов исследования для решения практических задач.

Результаты работы могут находить свое практическое применение на производственных предприятиях, ставящих своей целью поиск и внедрение передовых производственных технологий в производственной деятельности на Арктическом шельфе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Газпром Нефть Шельф [Электронный ресур]: На платформе «Приразломная» завершилась 70-ая отгрузка нефти сорта ARCO, 2017. URL: http://shelf-neft.gazprom.ru/press/news/2017/06/110/ (дата обращения: 12.09.2017 г.)
2. Российская газета [Электронный ресурс]: "Золотое дно" моря Лаптевых. Первое нефтяное месторождение в Восточной Арктике сулит России колоссальные перспективы, 2017. URL: https://rg.ru/2017/06/21/v-vostochnoj-arktike-otkryli-novoe-perspektivnoe-mestorozhdenie-nefti.html (дата обращения: 09.09.2017 г.)
3. Информационное агентство ТАСС [Электронный ресурс]: Арктика ждет высокой цены на нефть и развития технологий, 2017. URL: http://tass.ru/ekonomika/4122247(дата обращения: 18.09.2017 г.)
4. GE REPORTS Россия [Электронный ресурс]: Машины с морского дна: сепарационные и форсирующие установки GE http://gereports.ru/post/108242883080/podvodnaja-dobycha-nefti (дата обращения: 25.09.2017 г.)

УДК 338.46

А.С. Осипова, К.С. Плис
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ВЛИЯНИЕ РЕЙТИНГОВ НА УНИВЕРСИТЕТЫ МИРА

Цель: Изучить основные положительные и отрицательные стороны рейтингов на университеты мира.

Задачи:

1. Проанализировать ведущие рейтинги мира;
2. Рассмотреть положительные стороны рейтингов, идеологическую и методологическую критику крупнейших рейтингов университетов;
3. Изучить основные виды влияния рейтингов на университеты мира.

Введение:

На сегодняшний день существует множество глобальных рейтингов, но наиболее влиятельными мировыми рейтингами университетов считаются ARWU (Институт высшего образования Шанхайского университета), QS (Газета The Times, британская организация TSL Education Ltd. Консалтинговая компания QS (Quacquarelli Symonds)), THE (Британский журнал The Times Higher Education и американское агентство Thomson Reuters), Webometrics (Исследовательская группа Cybermetrics Национального Исследовательского Совета Испании) [1]. Оценка качества образования осуществляется с помощью рейтингов. Поэтому с каждым годом отслеживается тенденция по увеличению количества университетов, принимающих участие в рейтингах. Роль рейтингов университетов заключается в обеспечении информацией потенциальных потребителей, чтобы те, в свою очередь, могли сделать наиболее обоснованный, рациональный выбор. Но это не всегда так. Существует множество противоречивых мнений, касающихся рейтингов университетов. Большая часть авторов сходится в том, что рейтинги отрицательно сказываются на образовании в целом.

Основной целью глобальных академических рейтингов является достижение единой сбалансированной оценки деятельности вузов, а также стимулирование их научной деятельности. Рейтинги вузов отличаются друг от друга. Например:

Шанхайский рейтинг рассматривает только научно-исследовательскую составляющую университетской деятельности и постдипломный уровень подготовки (postgraduate), поэтому он формирует образ вуза-элитарного научного центра и важен для тех, кто свяжет свою жизнь с наукой; Рейтинги QS и THE имеют существенную субъективную составляющую, поэтому они несут в себе информацию об уровне признания заслуг вуза внешней средой - научной и академической, а также работодателями. Не случайно рейтинг THE называют репутационным. Для многих людей очень важно чужое мнение, которое способно их убедить в правильности принимаемого решения. Особое место в ряду глобальных рейтингов занимает Webometrics, характеризующий умение вуза заявить о себе в интернет-среде. Для современной молодежи образ современного прогрессивного учреждения ВПО тесно связан с новыми коммуникационными технологиями, доступностью и представленностью вуза в сети [2].

Рейтинги включают в себя от 4 до 6 критериев оценки.

К примеру, ARWU и QS делают акцент на авторитетности в сфере научных исследований (40%), а THE на цитирование и научное влияние (32%). Что касается Webometrics, этот рейтинг также преимущество отдает цитируемости и видимости (50%) [2].

Несмотря на существенные различия, все четыре рейтинга имеют общие аспекты, которые положительно сказываются на университетах такие, как: существенный доход от реализации образовательных услуг (например, в 2011/12 годах в экономику США от экспорта образовательных услуг поступило $22,7 млрд., в экономику Австралии – $14,6 млрд., в

экономику Канады – более $8 млрд.); обогащение университетских исследований новыми идеями за счет отбора талантливой молодежи из зарубежных стран [2].

В целом к рейтингам как методу оценки качества университетов и конкретным методикам их построения предъявляется обширный список претензий.

Критику рейтингов можно разделить на два направления: идеологическая критика и методическая критика. Первое направление связано с существованием рейтингов как таковых и с идеологией их использования, второе – с тем, как они реализуются.

Идеологическая критика рейтингов связана со следующими основными обвинениями против них:

1. Они содействуют сохранению статус-кво или увеличению уже существующего неравенства в сфере образования;

2. Они показывают рыночный подход к образованию, «отказывая» ему в социально-гуманитарных интерпретациях;

3. Они игнорируют качественную специфику университетов, стандартизируют их;

4.Они лишают университеты самоуправления в определении целей и способов действия [3].

Методологическая критика университетов связана с такими проблемами, как:

1. Выбор показателей и их комбинации;

2. Значительные сложности при создании выборки;

3. Недостаточное качество массива данных;

4. Выбор способа соединения показателей [3].

Существует несколько видов воздействий на университеты такие, как:

1. Повышение качества собираемой информации;

2. Разграничение абитуриентов и качества студентов в зависимости от положения университета;

3. Более активное и практичное управление организацией: «выбивание финансирования», перераспределение ресурсов для достижения более высокого статуса в рейтингах;

4. Рыночное поведение университета: конкуренция, активное развитие;

5. Государственная политика и государственное финансирование: перераспределение ресурсов исходя из положений университетов;

6. Модификация понимания качества: ориентация на определения, лежащие в основе оценочных систем;

7. Манипулирование результатами: преимущественное развитие активностей, позволяющих повысить позицию в рейтинге, за счет других видов работы;

8. Объединение университетов и изменение внутренней структуры университета для концентрации ресурсов, позволяющих улучшить позицию в рейтинге;

9. Установки руководителей университета: пересмотр целей и правил работы;

10. Академическое сотрудничество: активизация у университетов с высокими позициями, снижение у «отстающих» в рейтинге;

11. Моральное состояние университета: оптимистичное в университетах с высокими позициями, пессимистичное у «отстающих» в рейтинге»;

12. «Эффект Матфея»: улучшение позиций и приток ресурсов для университетов, находящихся в верхней части рейтинга, и снижение позиций и величины ресурсов у учреждений в нижней части рейтинга [3].

Вывод:

Таким образом, к положительным сторонам рейтингов относится существенный доход от реализации образовательных услуг и привлечение талантливой молодежи из зарубежных стран. Учитывая это, необходимо акцентировать внимание на отрицательных сторонах рейтингов. Связанных с рыночным подходом к образованию, игнорированием качественной специфики университетов, а также объективности информации, заложенной в международные и глобальные рейтинги. Невозможно в современных условиях исключить участия университетов в глобальных мировых рейтингах. Поэтому необходимо минимизировать негативные эффекты и максимизировать позитивные. Эта задача является актуальной на сегодняшний день и в этом направлении представляется наиболее важной дальнейшая работа.

ЛИТЕРАТУРА

1. Москалева О.В. Рейтинги университетов: правила составления и система оценок. [Электронный ресурс]// URL: http://unkniga.ru (дата обращения 11.10.2017)
2. Розова Н.К. Формирование имиджа организаций высшего образования с использованием глобальных рейтингов. М.: Вестник СПБГЭУ. 2014. Вып. 7 (74). – С. 33.
3. Кинчарова А. Мировые рейтинги университетов: методология, эффекты и критика. М.: Препринт. Томск 2013. – С. 14-20.

УДК 338.2

Айнаси Цзяудати, О.Н. Сеелева

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ И КИТАЕ

В настоящее время в развитии экономики и бизнеса большинства стран важную роль играет государственная инновационно-инвестиционная политика. Результатом ее реализации является существенное изменение структуры народного хозяйства, укрепление значимости промышленных отраслей и отдельных сфер бизнеса, в частности, активно использующих информационные и цифровые технологии. Для разработки направлений государственной политики в области инноваций весьма полезным будет сравнение результатов, достигнутых в этой сфере. Целью исследования является формирование системы показателей, оценивающих инвестиционно-инновационную политику в России и Китае.

Необходимость сравнения подходов, используемых в России и Китае, вызвана также и тем, что в настоящее время усиливается российско-китайское сотрудничество в сфере обмена практиками в сфере инноваций. Это позволит рассматриваемым странам обмениваться лучшими практиками реализации инновационной политики, опытом в области реализации инновационной политики, формирования спроса на инновационную продукцию, поддержки экспорта, развития инновационной инфраструктуры, реализации инвестиционных проектов в сфере инноваций; использования результатов интеллектуальной деятельности, создания и функционирования особых экономических зон, развития инновационного предпринимательства, венчурного инвестирования, взаимодействия институтов развития, технологических платформ, инновационных кластеров [1].

Инновационная и инвестиционная политики в России регламентируются, прежде всего, рядом законодательных и нормативно-правовых документов, федеральных целевых программ, концепций и стратегий, предусматривающих формирование сети территориально-производственных высокотехнологичных отраслевых кластеров и технологических платформ,

реализующих конкурентные преимущества научно-технического, производственно-технологического, бизнес-инвестиционного и управленческого потенциалов территорий России.(Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года). Кроме этого, существует региональное законодательство, регулирующие местные процессы в сфере инвестиций и инноваций.

В Китае активный переход на инновационное развитие экономики наблюдается в начале 90-х г. XX века. В 1993 г. в Китае был принят Закон о развитии науки и техники, который определил цели и роль НТР. В 1995 г. принимается среднесрочная программа «IX пятилетний план экономического и социального развития и перспективная программа до 2010 года (Программа 2010)». Согласно этой программе были определены цели развития науки: усиление фундаментальных исследований, повышение научно- технической мощи страны, ее научно-технического уровня, технологического потенциала; повышение количественного и качественного вклада науки и новых технологий в социально-экономическое развитие, создать новую систему науки и внедрения технологий (инноваци онную систему), адекватную экономике и закономерностям НТР, повысить отдачу научно-исследовательских учреждений и активность научно-технических работников. Программа 2010 года предполагала глубокую научно-технологическую модернизацию машиностроения, развитие наукоемких производств, информатизацию народного хозяйства на базе зарубежных и собственных инноваций. В 1998 г. в Госсовете КНР была создана Комиссия по науке и технологиям, а ГКНТ преобразован в Министерство науки и технологий. В 1993 г. правительство приступило к реализации Золотых проектов информатизации [2].

Успешность реализации инновационной политики на уровне государства может оцениваться следующей системой показателей:

- Инвестиции в основной капитал по отраслям экономики;
- Динамика иностранных инвестиций;
- Прирост ВВП;
- Доля промышленных предприятий, осуществляющих инновации;
- Затраты на технологические инновации;
- Динамика количества малых и средних предприятий, производящих инновации;
- Число заявок на регистрацию товарных знаков и промышленных образцов;

Кроме этого, необходимо учитывать результаты мировых рейтингов инновационного развития стран. Наиболее информативным, по нашему мнению, является глобальный инновационный индекс (The Global Innovation Index GII), рассчитываемый для 143 стран по методике французской бизнес-школы INSEAD и Корнельского университета с привлечением Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС). Индекс GII составлен из 80 переменных, которые характеризуют инновационное развитие стран мира. Успешность экономики связана, как с наличием инновационного потенциала, так и условий для его воплощения. Поэтому индекс GII рассчитывается как взвешенная сумма оценок двух групп показателей:

1) Располагаемые ресурсы и условия для развития инноваций (Innovation Input), фактически это инновационный потенциал: институты; человеческий капитал и исследования; инфраструктура; развитие внутреннего рынка; развитие бизнеса.

2) Достигнутые практические результаты реализации инноваций (Innovation Output), фактически это инновационный результат: развитие технологий и экономики знаний; результаты креативной деятельности.

Анализ положения Китая и России в глобальном инновационном рейтинге 2017 года показывает, что Китай занимает 22 место в мире, Россия — 45 [3].

Анализ мировых показателей деятельности в области интеллектуальной собственности показал, что в 2015 г. новаторы во всем мире подали в общей сложности порядка 2,9 млн патентных заявок, что на 7,8% больше, чем в 2014 г., при этом спрос на патентную охрану продолжает расти шестой год подряд, отмечается в ежегодном докладе ВОИС «Мировые показатели деятельности в области интеллектуальной собственности» (WIPI). Число заявок на регистрацию товарных знаков выросло в 2015 г. на 15,3% и составило порядка 6 млн, тогда как число заявок на регистрацию промышленных образцов, поданных во всем мире, увеличилось на 2,3% и достигло 872,8 тыс.

В Китай хотя именно изобретатели из Китая подали в 2015 г. максимальное число патентных заявок (1 010 406) – второе и третье места принадлежат, соответственно, Соединенным Штатам Америки (526 296) и Японии (454 285) – эти заявки ориентированы скорее на внутренний рынок: если на долю китайских новаторов приходится 42 154 заявки на получение патентов за пределами национальных границ, то в США, напротив, изобретатели максимально сосредоточены на зарубежном направлении – они подали 237 961 заявку за рубежом.

В России за первое полугодие 2016 г. возросло количество проведенных экспертиз по изобретениям на 17 процентов по сравнению с соответствующим периодом 2015 года, а в отношении товарных знаков – на 10 процентов. В первом полугодии 2016 г. зафиксирован значительный рост показателя электронной подачи заявок на выдачу патентов на изобретения, полезные модели, а также заявок на регистрацию товарных знаков. Важным событием для ведомства стало создание Совета по качеству, который призван обеспечивать объективную и независимую оценку полноты и качества предоставления услуг [4].

Вывод. Таким образом, сравнение результатов инвестиционно-инновационной политики в России и Ките показывает, что результативность проводимой инновационной политики существенно выше чем в России, что подтверждается, прежде всего, более высоким положением Китая в Глобальном инновационном рейтинге, а также более высокими показателями активности в области регистрации патентных знаков. Для улучшения отдельных показателей инновационной деятельности России необходимо изучать и перенимать китайский опыт перехода экономики на инновационный путь развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depino/ru-cn-innovations-dialogue. Дата обращения 10.10.2017
2. М. М. Ковалев Ван Син КИТАЙ СТРОИТ ЭКОНОМИКУ ЗНАНИЙ МОНОГРАФИЯ. http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/148784/1/978-985-553-268-3.pdf. Дата обращения 12.10.2017
3. The Global Innovation Index. https://www.globalinnovationindex.org/ Дата обращения 15.10.2017
4. WIPO. Всемирная организация интеллектуальной собственности. http://www.wipo.int/pressroom/ru/articles/2016/article_0017.html. Дата обращения 15.10.2017

УДК 339.97

Я.С. Паршина, Е.В. Березнюк
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ГЛОБАЛЬНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ КАК ФАКТОР ТРАНСФОРМАЦИИ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

Актуальность. В современных рыночных условиях, когда ключевой стратегической задачей социально-экономического развития национальной экономики является обеспечение конкурентоспособности бизнес индустрии, определение роли глобальной конкуренции в развитии международного бизнеса становится актуальной задачей. Поскольку, являясь одним из системообразующих элементов рыночной экономики, она выступает регулятором экономической сферы, которая обеспечивает баланс индивидуальных интересов предприятий и потребителей.

Методы исследования. В ходе написания статьи были использованы различные методологические принципы, основными из которых являются: принцип единства теории и практики, принцип системности, объективности и сравнительно-аналитический метод исследования.

Цель и задачи работы. Целью является обоснование значимости глобальной конкуренции как фактора трансформации международного бизнеса в постоянно меняющихся условиях внешней среды. В работе решаются следующие задачи: охарактеризовать влияние конкуренции на развитие бизнеса; раскрыть особенности национальной и международной конкуренции; проанализировать степень влияния интенсивности конкуренции на финансово-экономическое положение компаний.

Изложение новых результатов, полученных лично авторами. Сегодня мировая экономика претерпевает серьезные изменения, которые во многом связаны с глобализацией и интеграцией рыночного пространства, что сильно ужесточает конкуренцию между основными хозяйствующими субъектами мировой экономики. Если до 70-х годов XX века конкуренция не рассматривалась как драйвер экономического прогресса и особенно не проявлялась в большинстве стран, то сегодня масштабы ее роста выходят за границы отдельных регионов мира, обостряя вопросы конкурентоспособности национальных предприятий и делая процесс выхода компании на рынок все более сложным [1, с. 82]. Недооценка степени влияния конкуренции на бизнес может дорого обойтись любому государству, а именно в конкурировании с лучшими импортными аналогами национальные компании могут не справиться и свернуть свое производство, что приведет к сокращению объема экспорта продукции и, как следствие, к снижению финансовых операций целой страны. Таким образом, конкуренция стимулирует развитие мирового рынка, а также создает возможности модернизации экономики отдельного государства.

Глобальная конкуренция как фактор трансформации международного бизнеса оказывает прямое влияние на функционирование любого предприятия. Во-первых, она стимулирует товаропроизводителей быстро реагировать на изменения рынка, приспосабливаться к постоянно меняющимся условиям спроса потребителей, что обеспечивает увеличение качества производимой продукции и дает компаниям конкурентное преимущество перед другими. Во-вторых, в борьбе за потребителя компании стремятся найти новые способы производства собственной продукции, что приводит к снижению издержек производства или к сокращению стоимости выпускаемой продукции. Кроме того, она активизирует развитие научно-технического прогресса, поскольку стимулирует товаропроизводителей использовать современные технологии и рационально распоряжаться ограниченными ресурсами, что приводит к созданию инновационных товаров. Также развитие конкуренции важно и для

общества, так как благодаря ей неэффективные производства уходят с рынка, что положительно сказывается на функционировании экономической сферы государства. Однако развитие конкуренции создает и ряд проблем для бизнеса, например, следствием конкуренции может быть неравномерная загрузка производственных мощностей компании в разные периоды его функционирования, что может губительно сказаться его на деятельности. Также благодаря ей создается ситуация нестабильности бизнеса и банкротства, что может привести к возникновению серьезных экономических проблем в стране. Несмотря на это, глобальная конкуренция является одним из мощных факторов развития бизнеса, так как стимулирует предприятия поддерживать высокое качество производимых товаров, осуществить быстрое обновление ассортимента выпускаемой продукции, а также заниматься поиском новых рыночных ниш.

В современных условиях национальная экономика любого государства не может развиваться независимо от мирового хозяйства. Однако у каждой страны имеется ряд конкурентных преимуществ, которые отличают ее от других субъектов мирового хозяйства. Традиционно высокой конкурентоспособностью обладают компании развитых стран, а именно США, Японии, Швейцарии и Германии. Так как они обладают развитой научно-технологической базой, гибкостью к изменяющимся условиям рынка с учетом их национальной специализации, а также высокой квалификацией трудовых ресурсов [2, с. 14]. Кроме того, умение избежать ужесточенной конкуренции, переключившись на выпуск новых инновационных товаров, также отличает компании развитых стран от развивающихся. Таким образом, секрет рыночного успеха ведущих мировых экспортеров заключается в наличии ряда особенностей ведения бизнеса, что помогает компаниям развитых стран лидировать на рынке в условии ужесточенной конкуренции.

Существует множество различных подходов к определению факторов конкурентоспособности предприятий. Самой используемой методологией является теория М. Портера – он систематизировал факторы конкурентоспособности в три подхода: по факторам производства, по степени их специализации и по иной типологии определения (табл. 1).

По мнению авторов статьи, в современном мире большую роль играет инновационная активность предприятий и экономики в целом. Инновации на данный момент составляют устойчивую базу развития предприятий, отраслей и стран, в связи с этим установлено, что в конкурентной борьбе выигрывают, те предприятия, которые достигли определенного уровня инновационного развития. В его круг входят новая техника и технологии, рационализаторские предложения; обеспечение высвобождения всех видов ресурсов на предприятии; рост производительности труда и снижение трудоемкости, материалоемкости и себестоимости продукции благодаря «ноу-хау» [4]. Создание новых источников роста, основанных на инновациях, жизненно важно для преобразования нынешнего экономического подъема в долгосрочную перспективу роста. То есть можно сделать вывод о том, что инновационная активность является значимым фактором конкурентоспособности, который в современных реалиях нельзя оставлять недооцененным.

Таблица 1

Классификация факторов конкурентоспособности М. Портера [3]

Признаки	*Факторы производства*	*Степень специализации*	*Типология факторов*
Факторы конкурентоспособности	Человеческие ресурсы: количественная и стоимостная составляющие, квалификация	Общие: транспортная инфраструктура, дебетовый капитал, кадры с высшим образованием	Основные: природные и климатические условия, географическое положение, низкоквалифицированная рабочая сила

	Физические ресурсы: земельные, лесные, водные и климатические ресурсы, географическое положение	Специализированные: специфическая инфраструктура, узкоспециализированные кадры и базы данных в специфичных отраслях	Развитые: научно-исследовательская база, высококвалифицированная рабочая сила, современная инфраструктура обмена информацией
	Ресурсы знаний: база научной, технической и рыночной информации		
	Денежные ресурсы: капитал для финансирования отрасли или отдельного предприятия		
	Инфраструктура		

Наличие и интенсивность глобальной конкуренции оказывают большое влияние на поведение предприятий, а, следовательно, и на эффективность их деятельности. В качестве примера приведем исследование бизнес-журнала «Брикс», который выбрал 15 российских компаний из сфер розничной торговли, потребительских товаров, высоких технологий, потребительского кредитования и телекоммуникаций, которые «успешно бросают вызов своим международным конкурентам в России, а иногда и на зарубежных рынках». Восемь из пятнадцати компаний переходят к глобальным масштабам на рынке, а также разрабатывают инновационные предложения для глобальной ниши. Это проявляется не только в создании улучшенного качества продукции или услуг, в более глубоком изучении, стратегия глобализации операций включает создание множества локальных подразделений и привлечение кадров по всему миру [5]. Как показывает практика, небольшое количество компаний может правильно подходить к изменениям в своей бизнес-стратегии и «держать» глобальную конкурентоспособность. Это говорит о том, что если компании хотят быть конкурентоспособными на глобальном уровне, то им придется «трансформировать» бизнес под более современные и усовершенствованные требования и использовать ряд принципиально новых стратегий, иначе в конкурентной борьбе им не выжить.

Результаты. Авторами подтверждено наличие влияния интенсивности конкуренции на финансово-экономическое положение компаний, и предложена инновационная активность предприятий как основного фактора их конкурентоспособности. Новизна результатов заключается в выявлении новых факторов достижения конкурентоспособности бизнеса в динамично меняющейся структуре глобального рынка

Выводы. Глобальная конкуренция является значимым фактором трансформации бизнеса, в связи с чем компаниям, желающим выиграть в конкурентной борьбе, необходимо поддерживать высокое качество производимых товаров, осуществлять постоянное обновление ассортимента выпускаемой продукции, а также заниматься поиском новых рыночных ниш.

ЛИТЕРАТУРА

1. Поляков В.В., Щепин Р.К. Мировая экономика и международный бизнес. 5-е изд., стер. – М., 2008. – 688 с.
2. Харламов А.В., Чирук И.С. Изменение концепции экономической политики государства в условиях глобализации // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2005. – № 2. – С. 5-18.

3. Сысоева Е.А. Факторы конкурентоспособности предприятия: подходы и составляющие // Экономические науки. – 2010. – 12 (73). [Электронный ресурс]. / URL: http://ecsocman.hse.ru/data/2011/04/08/1268020849/53.pdf (дата обращения: 10.10.2017).
4. Инновационное развитие предприятия. [Электронный ресурс] / URL: http://www.grandars.ru/student/menedzhment/innovacionnoe-razvitie-p.html (дата обращения: 10.10.2017).
5. 15 избранных, как российские компании бросают вызов глобальным лидерам. [Электронный ресурс] / URL: https://bricsmagazine.com/ru/articles/15-izbrannyh-kak-rossiyskie-kompanii-brosayut-vyzov-globalnym-lideram (дата обращения: 10.10.2017).

УДК 339.97

В.Н. Гаспарелла, Т.И. Саттарова
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ АРКТИЧЕСКИХ ТЕРРИТОРИЙ КАНАДЫ (НА ПРИМЕРЕ ТЕРРИТОРИИ ЮКОН)

В современном мире Арктический регион занимает главенствующую роль в глобализации мирового пространства. Что обуславливается некоторыми факторами:

- Наличие в недрах Арктики огромных запасов углеводородного сырья и редкоземельных металлов, что играет не последнюю роль в условиях растущего спроса мировой экономики на энергоресурсы;
- Восприятие Арктической зоны как одного из ключевых транзитных коридоров, обеспечивающих контроль над экспортом углеводородного сырья;
- Арктика – это глобальная экосистема планетарного масштаба, следовательно, при ее глобальном освоении будет создаваться очень большая нагрузка на природу в целом.

Целью данной работы выступает разработка методики оценки социально-экономического развития Арктических территорий Канады, на примере Юкона.

Объектом является сам регион Юкон. Предметом берется его социально-экономическое развитие.

Канаду в полной мере можно считать арктической державой, так как около 40% ее территории относится к Арктике. Данные территории называются Северной Канадой, в состав которой входят следующие регионы: Юкон, Нунавут и Северо-западные территории.

Чтобы развивать территорию страны, необходимо понять, что происходит внутри ее границ. В этом нам поможет качественно-количественная оценка.

Для оценки социально-экономического развития региона предлагается построение экспертных рейтинговых оценок, интегральных характеристик социально-экономического развития региона, которые описывают уровень развития по различным направлениям – экономический потенциал, экономическая безопасность, инвестиционно-инновационная привлекательность, конкурентные позиции региона и т.д.

В ходе проведения исследования нами было предложено для оценки уровня социально-экономического развития страны и дальнейшего прогнозирования использовать ADL-модель.

Основные положения методики оценки социально-экономического развития Арктических территорий Канады, на примере территории Юкон приведены ниже [2].

1. Сформулировать цель статистического анализа;

2. Собрать исходную информацию для анализа (табл. 1). В качестве исходной информации в таблице 1 приведены следующие показатели: выбросы углекислого газа (CO_2) в период с 1985 по 2014 гг., численность населения в период с 1985 по 2015 гг., ВВП по ППР в период с 1990 по 2015 гг., ущерб от выбросов углекислого газа (CO_2) в атмосферу в период с 1985 по 2014 гг., уровень безработицы в период с 1985 по 2015 гг.

Источники: http://www.statcan.gc.ca/
https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.PP.CD?end=2014&start=2014&view=bar

3. Определить тенденцию изменения перечисленных показателей Канады в рассматриваемые периоды.

3.1. Выбрать вид математического уравнения, которое наиболее точно описывает процесс. Наиболее подходит та модель, которая имеет наибольшее значение R^2 – коэффициента детерминации:

$$R^2 = \frac{SS_{\text{тр}}}{SS_y}$$

где $SS_{\text{тр}} = \sum(\tilde{y} - \bar{y})^2$

$$SS_y = \sum(y_i - \bar{y})^2$$

где $\tilde{y}$ – значение показателя в t-й период, вычисленное по уравнению;

$\bar{y}$ – среднее значение показателя;

y_i – фактическое значение показателя в t-й период.

3.2. Рассчитать коэффициенты уравнения с помощью метода наименьших квадратов:

$$\sum_{i=1}^{T}(y_i - \tilde{y})^2 \to min$$

Для определения тенденции выбрать полином вида: $y_i = a_0 + \sum_{i=1}^{k} a_i \cdot t^i$

3.3. Представить на одном графике математическую модель и фактические данные.

3.4. Проверить тесноту и значимость связи с помощью критерия Фишера:

$$F_{\text{тр}} = \frac{SS_{\text{тр}}/k}{SS_{\text{ост}}/(T-k-1)}$$

где T – количество периодов наблюдений;

k – число параметров в уравнении тренда.

Найти табличное значение коэффициента $F_{df1,df2,\alpha}$.

Сравнить значения $F_{\text{расч}}$ и $F_{df1,df2,\alpha}$ и принять решение о тесноте и значимости связи.

Если $F_{\text{расч}} > F_{df1,df2,\alpha}$, то математическая модель верна, если нет, то математическая модель неверна.

3.5. Проверить значимость коэффициента уравнения с помощью критерия Стьюдента:

Определить $t_{\text{расч}}$ и $t_{\text{табл}}$:

$$t_{\text{расч}} = \frac{\alpha_i}{\sqrt{S_{\alpha_i}^2}}$$

$$S_{\alpha_i}^2 = \frac{S_y^2}{k}$$

где S_y^2 – дисперсия результативного признака;

k – число факторных признаков в уравнении.

$$t_{\text{табл}}\,(\alpha;\, df\, = T - k - 1)$$

Сравнить $t_{\text{расч}}$ и $t_{\text{табл.}}$

Если $t_{\text{расч}} > t_{\text{табл}}$, параметр модели признается статистически значимым с уровнем значимости α.

Таблица 1

Социально-экономические показатели за период с 1985 по 2015 гг. [1]

	CO2 Emissions (kt)	Population	PPP GDP, international $	carbon dioxide damage (current US$)	Unemployment, total (% of total labor force) (national estimate)
1985	422079,034	25942000		1,69E+09	10,5
1986	405053,153	26204000		1,67E+09	9,590000153
1987	431349,21	26550000		1,85E+09	8,819999695
1988	456053,789	26895000		2,04E+09	7,760000229
1989	463274,112	27379000		2,18E+09	7,550000191
1990	435181,225	27791000	5,59E+11	2,15E+09	8,130000114
1991	426780,128	28171682	5,65E+11	2,2E+09	10,31999969
1992	440978,752	28519597	5,83E+11	2,36E+09	11,19999981
1993	445580,837	28833410	6,13E+11	2,47E+09	11,38000011
1994	456849,528	29111906	6,54E+11	2,61E+09	10,39999962
1995	467637,842	29354000	6,86E+11	2,76E+09	9,489999771
1996	479419,913	29671900	7,09E+11	2,92E+09	9,619999886
1997	495294,356	29987200	7,52E+11	3,1E+09	9,100000381
1998	506533,711	30247900	7,9E+11	3,25E+09	8,279999733
1999	515389,516	30499200	8,44E+11	3,39E+09	7,579999924
2000	534380,909	30769700	8,98E+11	3,64E+09	6,829999924
2001	527926,989	31081900	9,35E+11	3,72E+09	7,21999979
2002	519335,208	31362000	9,68E+11	3,76E+09	7,659999847
2003	553100,944	31676000	1,02E+12	4,13E+09	7,570000172
2004	552198,862	31995000	1,08E+12	4,29E+09	7,190000057
2005	557417,003	32312000	1,17E+12	4,56E+09	6,760000229
2006	543819,767	32570505	1,24E+12	4,65E+09	6,320000172
2007	554355,058	32887928	1,3E+12	4,91E+09	6,039999962
2008	561028,998	33245773	1,34E+12	4,91E+09	6,139999866
2009	536764,459	33628571	1,3E+12	4,66E+09	8,340000153
2010	534670,602	34005274	1,36E+12	4,66E+09	8,06000042
2011	537112,824	34342780	1,43E+12	4,71E+09	7,510000229
2012	517457,704	34750545	1,46E+12	4,93E+09	7,289999962
2013	517160,677	35155451	1,55E+12	5,16E+09	7,070000172
2014	537193,498	35544564	1,6E+12	5,42E+09	6,909999847
2015		35848610	1,58E+12		6,909999847

Источник: https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.PP.CD?end=2014&start=2014&view=bar

4. Сделать выводы.

Таким образом, в ходе данной работы была разработана методика оценки социально-экономического развития Арктических территорий Канады [3], на примере Юкона.

ЛИТЕРАТУРА

1. https://data.worldbank.org;
2. Диденко Н.И. Мировая экономика: методы анализа экономических процессов, М.: Высшая школа, 2008. — 786 с.
3. Гребенкин А.С., Скрипнюк Д.Ф. Асимметрия развития регионов: факторы возникновения и регулирование. Журнал "Налоги. Инвестиции. Капитал." №1,2,3,2005 г.

УДК 338.45

Т.Л. Харламова, Гэ Байчан
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЕЙ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЕЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Актуальность. Актуальность темы обусловлена тем, что эффективность организационной структуры управления (ОСУ) является условием обеспечения стабильного функционирования организации и формирования основ ее стратегической конкурентоспособности. В этих условиях формирующийся управленческий потенциал, адекватный специфике современного предпринимательства, определяется характером распределения полномочий и ответственности, составом подразделений и эффективностью связей между ними, а также соответствием требованиям реформирования и модернизации современных компаний.

Методы исследования. При подготовке данной статьи использовались такие методы исследования, как анализ и синтез, экстраполяция и прогнозирование.

Цель и задачи. Целью настоящей работы является рассмотрение основ организационной структуры современной компании и разработка предложений по ее эффективному планированию и реформированию. Для этого необходимо решить следующие задачи:

- определить основные направления работы по формированию организационной структуры управления предприятием:

- предложить организационные изменения, отражающие возможности реформирования организационной структуры.

Изложение новых результатов, полученных лично авторами. Структура управления – это совокупность подразделений и звеньев в управлении и их взаимосвязи. Формальные формы структуры управления организацией реализуются в рамках следующих основных типах структурирования: чистая линейная схема структуры управления коммерческой организацией и распределения властных полномочий в организационной структуре.

Организационная структура управления современной организацией и ее формирование является одним из основных разделов современного менеджмента. Она отражает стратегические цели и функции управленческого процесса в организации, позволяя эффективно выстраивать систему коммуникаций и распределения полномочий между всеми подразделениями и всеми работниками.

Характер управленческого процесса определяется движением информационных потоков, системой распределения полномочий и ответственности, подготовки и принятия управленческих решений. В этой связи эффективное функционирование ОСУ обеспечивает бесперебойность, своевременность и качество всех организационных процессов [1, с. 88].

Учеными, теоретиками классического и современного менеджмента ОСУ определяется в совокупности единиц управления, упорядоченных, иерархически связанных и взаимодействующих друг с другом, что обеспечивает соответствие и соподчиненность управляющих и управляемых подразделений/

При этом складываются устойчивые формы разделения и кооперации управленческого

труда, которые позволяют выделить соответствующие функции, организующие,

координирующие и контролирующие всю совокупность производственных и операционных процессов, как текущего, так и перспективного характера. Оптимальное распределение прав и обязанностей, полномочий и ответственности поддерживается связями и отношениями между элементами ОСУ, которые могут строиться по вертикали, горизонтали, а также в некоторых случаях – и по диагонали [2, с. 31].

Эти связи охватывают всю организацию и проявляются во всех бизнес-процессах. В ситуации кризиса или необходимости модернизации бизнес-процессов компании возникает необходимость и в реформировании ее организационной структуры управления. Эта работа начинается с оценки состояния предприятия, выработки и реализации управленческих решений по эффективной перестройке процессов. В широком понимании система организации работ по реформированию и модернизации фирмы необходима для выполнения действий по ее оптимизации [3, с.242].

Система организации работы в рамках реформирования и модернизации ОСУ современной компании включает следующие направления:

1. Выявление сущности, условий и порядка взаимодействия отдельных работников, подразделений, рабочих групп, выделяемых в составе организации;
2. Целеполагание по всем бизнес-процессам и подразделениям организации;
3. Определение порядка выбора и корректировки основных задач и принципов, соответствующих ключевым идеям возникновения, функционирования и развития организации;
4. Осуществление планирования – стратегического, текущего и оперативного, а также анализ и корректировка планов;
5. Реализация планов;
6. Контроль деятельности на уровне компании, подразделений работников.

Как известно, на уровне организации, как основного звена, непосредственно решается основная проблема современного предпринимательства в условиях рынка, связанная с наиболее полным удовлетворением с учетом имеющихся ресурсных ограничений растущих потребностей общества и его членов [4, с.66]. В современной экономике организация выступает как объект управления, при этом организацию как объект управления следует характеризовать с точки зрения обособленного объекта, обладающий следующими параметрами:

– самостоятельностью в хозяйственной системе;

– обладают всеми предусмотренными правами юридического лица;

– использует ресурсы при производстве продукции, выполнении работ и оказании услуг.

Результаты. Как показало поведенное исследование, при планировании формирования структуры компании и распределения властных полномочий в организационной структуре следует учитывать все аспекты, связанные с ее ролью в управленческом процессе. Следует еще на стадии планирования преобразования закладывать такие характеристики структуры компании как: ясность, экономичность, рациональность, адаптивность, надежность, управляемость, устойчивость. При планировании формирования структуры компании необходимо соблюдать следующий алгоритм: формулирование цели преобразования; постановка проблемы; привлечение экспертов; разработка заданий по формировании ОСУ; осуществление практических действий по формированию организационной структуры управления.

Выводы. Действия, направленные на модернизацию и реформирование организационной структуры управления современной компанией, являются фактором, обеспечивающим ее антикризисное развитие, стратегическую конкурентоспособность и повышение эффективности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Харламова Т.Л. Проблемы формирования и оценки инвестиционного климата в экономически развитых территориальных образованиях // Актуальные вопросы управления в социальных и хозяйственных системах. // Сборник научных трудов. Выпуск 1. – СПб.: «Лема», 2010. – С. 87-93.

2. Луценко С. Смена приоритетов в управлении компанией // Общество и экономика. – 2017. – № 1. – С. 27-39.

3. Будаева О.Б. Роль разработки средств контроля в управлении рисками компании // Молодой ученый. – 2017. – № 16 (150). – С. 241-243.

4. Харламова Т.Л. Факторы региональной экономической политики // Региональное развитие: экономика, управление и право / Сборник трудов II международной научной конференции. Часть 2. – СПб.: ГПА, 2009. – С. 66-68.

УДК 339.924

Д.А. Иванова, Д.Ф. Скипнюк
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ НА МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ

Вопрос глобализации экономики становится актуальным начиная с 1990-ых гг. Термин «глобализация экономики» означает поэтапное преобразование мира в единую глобальную экономическую систему. Преобразование всего мирового экономического и финансового пространства в нечто единое обусловлено объективными факторами развития, такими как международное разделение труда, результаты научно-технического прогресса, создание и активная роль «мирового сообщества», экономическая либерализация, кооперация производства и маркетинга [4].

Все перечисленные факторы явились причинами и условиями для создания глобального рынка, позволившему стереть границы и экономические рамки между странами и компаниями, осуществляющими свою деятельность на международной арене.

Главным же источником, результатом и основным действующим лицом глобализации стали транснациональные корпорации (ТНК). Явление транснационализации заключается в том, что определенная доля производства, потребления, экспорта, импорта и дохода страны зависит от решений международных центров за пределами данного государства.

Несмотря на различия мнений экспертов в отношении позитивных и негативных сторон глобализации, ее существование на данном этапе развития экономики не принимать нельзя. Но актуальным становится вопрос – каково реальное влияние ТНК на мировую конъектуру?

В настоящее время среди ученых и средств массовой информации утвердилось мнение, что глобальная экономика доминирует несколькими наиболее мощными транснациональными

корпорациями. Однако это не было подтверждено или отклонено с явными вычислениями, поскольку количественные исследования затруднены открытостью информации, реальными данными о доходах и подконтрольности фирм. Очевидно, что одна ТНК имеет в своей структуре пирамиду дочерних компаний. Однако, экономическая теория не предлагает моделей, которые описывают, как ТНК глобально соединяются друг с другом.

Ответ попытались дать, с математической точностью, ученые Швейцарского федерального технологического института. Результаты исследования являются актуальными, ведь освещают не только экономические стороны явления «транснационализации», но и дают ответ на политический вопрос о возможности создания мирового правительства.

В целом получился список 43060 ТНК, расположенных в 116 различных странах, причем 5675 ТНК, котирующихся на фондовых рынках. Сеть ТНК, построенная таким образом, состоит из 600508 хозяйствующих субъектов и 1006987 корпоративных отношений. Возглавляют сеть 147 компаний [2].

Целью работы является анализ влияния 147 крупных компаний на мировую экономику посредством построения математической модели.

Для достижения поставленной цели были поставлены следующие задачи: проанализированы исследования ученых Швейцарского федерального технологического института, изучены экономические показатели последних лет, составление первоначальных выводов об объекте исследования, отбор экономических показателей, характеризующих транснационализацию глобального рынка, расчет и построение экономической модели, анализ полученной модели на предмет влияния транснациональных корпораций на мировое хозяйство.

При написании работы были использованы следующие методы исследования: изучение и анализ; моделирование; сравнение; синтез; обобщение; научная индукция и дедукция;

Нами был проанализирован список крупнейших компаний и выделены первые 50 компаний с наибольшим удельным весом. Анализ позволил сделать следующие выводы: большинство представленных фирм являются участниками финансового сектора (банки, инвестиционные компании, финансовые корпорации) и лишь некоторые представляют отрасли страхования и промышленности. Ровно половину списка (25 компаний) представляют резиденты Соединенных Штатов Америки, на основании чего и были выстроены последующие вычисления.

Мы выделили три группы стран (Y1, Y2, Y3) для оценки совокупного участия в транснационализации экономики.

Y1 – США;

Y2 – Франция, Великобритания, Нидерланды, Германия, Швейцария, Италия, Канада;

Y3 – Япония, Китай.

Представим следующую функцию влияния страны/ группы стран в глобальной экономике:

$$Y\text{n}=\text{f}(X\text{n}.1,\ X\text{n}.2,\ X\text{n}.3)$$

Первый показатель – доля прямых иностранных инвестиций в ВВП государства – это доля инвестиций, обеспечивающих контроль инвестора над хозяйственными операциями компании-получателя в другой стране, при этом подразумевается прямой контроль над менеджментом или другими активами компании-получателя инвестиций.

Второй показатель (Xn.2) – доля иностранцев в числе занятого населения страны.

Третий показатель (Xn.3) – отношение внешнего долга к ВВП.

В результате математических преобразований выяснилось, что показатель Xn.1 относительно равен между США и третьей группой стран Азии. Таким образом, подтверждается прямое взаимодействие США с экономиками других стран, что касается

участия Японии и Китая, то высокий уровень показателя доли прямых инвестиций в ВВП государства обусловлен развивающимися экономиками этих стран.

По участию стран в формировании в мировом ВВП США лидируют на протяжении многих лет, и даже созданные нами условные группы стран не превышают показателя Америки. Наглядно это можно представить следующим образом: Y1(18037 млрд. долл. США), Y3 (15608 млрд. долл. США), Y2 (13449 млрд. долл. США).

Иностранцы активно работают на предприятиях США и стран Европы, но в целом этот показатель не превышает 0,2%.

Стоит отметить, что вешний государственный долг по отношению к ВВП семи стран Европы меньше внешнего долга США, на что нельзя дать однозначной трактовки. С одной стороны, это явление носит положительный характер, с другой – внешний долг стимулирует экономический рост, что подтверждает полученное значение Y3.3.

Перед нами ставился вопрос – что представляет собой сосредоточение 40% мирового дохода в руках небольшого количества транснациональных компаний: результат развития капитализма или экономический сговор?

На наш взгляд сложившаяся ситуация является экономическим сговором, возникшим в результате развития и глобализации экономик мира, что в конечном итоге может привести к созданию мирового правительства.

Корпорация-государство представляет собой такое устройство, цели, функционирование которого носят прежде всего экономический характер, то есть направлены на снижение издержек. Следовательно, они требуют минимизации политических и социальных издержек по содержанию территории — от сведения к минимуму социальных обязательств, характерных для государства, до избавления от экономически лишнего, нерентабельного с экономической (корпоративно-государственной) точки зрения населения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Alesandri P, Haldane A (2009). Banking on the state. Speech given at the Bank of England. [Электронный ресурс]: http://www.bankofengland.co.uk/publications/speeches/2009/speech409.pdf.

2. S. Vitali, J.B. Glattfelder, and S. Battiston: The network of global corporate control // [Электронный ресурс]: https://arxiv.org/pdf/1107.5728v2.pdf.

3. Stiglitz JE (2010) Risk and global economic architecture: Why full financial integration may be undesirable. Working Paper 15718, NBER. // [Электронный ресурс]:http://www.nber.org/papers/w15718.

4. Доклад ОЭСР «Размывание налоговой базы и вывод прибыли из-под налогообложения» (Base Erosion and Profits Shifting) // [Электронный ресурс]: https://www.pwc.ru/ru/events/2016/cbcr_seminar.pdf 5. Иноземцев В. Л. Современная глобализация и ее восприятие в мире // Век глобализации [Электронный ресурс]: http://www.socionauki.ru/journal/articles/?j=vg

5. Силкин А.Ю. Транснациональные корпорации и развитие глобализации // [Электронный ресурс]: https://cyberleninka.ru/article/v/transnatsionalnye-korporatsii-i-razvitie-globalizatsii 7. Чумаков А. Н. О предмете и границах глобалистики // Век глобализации [Электронный ресурс]: http://www.socionauki.ru/journal/articles/?j=vg

УДК 339.5

Д.А. Новиков, Н.К. Розова
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ В РЕГУЛИРОВАНИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИЕЙ ЗАРУБЕЖНОГО РОЗНИЧНОГО ИНТЕРНЕТ- РИТЕЙЛА

Согласно данным исследования Ассоциации компаний интернет-торговли (АКИТ), проникновение интернета в России в 2016 году составило 70,4%, а объем рынка интернет-торговли в РФ в том же году вырос на 21% по сравнению с 2015 и составил 920 млрд. рублей. Объем рынка трансграничной торговли в 2016 году вырос на 37% по сравнению с 2015 и составил 301,8 млрд. рублей, что составляет 33% всего рынка интернет-торговли в России. По итогам первого полугодия 2017 года, оборот за шесть месяцев составил 489 млрд. рублей, из них только 98,9 млрд. рублей приходится на отечественных продавцов [1]. Таким образом, мы можем сделать вывод, что трансграничный рынок торговли показывает рост, опережающий локальный рынок. АКИТ выступила с инициативой ввести налог для иностранных интернет-магазинов. Актуальность данной работы в том, что на данный момент в правительстве рассматривается снижение стоимости товаров, которые могут ввозится беспошлинно, до 20 евро, а также другие ограничения на ввоз иностранных товаров, которые могут существенно повлиять на ситуацию с рынком интернет-ретейла в России, что требует детального анализа [2]. Цель данной работы - проанализировать современные тенденции в экономических аспектах рынка интернет-ритейла Российской Федерации. Исходя из цели, были сформированы следующие задачи: рассмотреть предпочтения российских интернет-покупателей, проанализировать статистику сайта "aliexpress.com", провести опрос покупателей сайта "aliexpress.com" об их реакции на введение ограничительных мер.

Темпы роста числа входящих международных отправлений с товарными вложениями сохраняются на высоком уровне. В 2016 году их количество увеличилось на 102% (в то же время количество заказов на внутреннем рынке выросло лишь на 6%) и составило 233 млн отправлений. Больше всего товаров в зарубежных интернет-магазинах граждане России покупают в Китае. Доля отправлений из этой страны составляет 90%, из Евросоюза – 4%, США – 2% [1]. Это подтверждает и статистика, показывающая, что наибольшей популярностью среди интернет-магазинов у россиян пользуется китайская площадка "Aliexpress" [3]. Следовательно, большинство российских потребителей предпочитают делать покупки в интернете на китайской площадке "Aliexpress". Согласно налоговому кодексу, на данный момент допускается беспошлинный ввоз товаров стоимостью до 1 тысячи евро, что даёт, по заявлению АКИТ, преимущество зарубежным поставщикам перед отечественными (российские магазины платят с каждой проданной вещи 18% НДС). В связи с этим, АКИТ предлагает ввести для зарубежных интернет-площадок дополнительный налог — 15,25% от цены товара [4]. В свою очередь, власти предлагают снизить порог беспошлинного ввоза товаров, заказанных в зарубежных интернет-магазинах, до €20 [1]. Для того, чтобы сделать прогноз вероятного влияния на российский рынок розничного интернет-ритейла внедрения каждой из этих инициатив, обратимся к уже принятым законам. В случае с введением дополнительного налога для зарубежных интернет-площадок, рассмотрим так называемый "налог на гугл", согласно которому в России вводится НДС в размере 18% для иностранных IT-компаний. Данный закон вступил в силу 1 января 2017 года. Он распространяется на 14 типов электронных услуг, в том числе для предоставления доступа к поисковым системам в интернете, регистрации доменов, предоставления прав на использование электронных книг, информационных, образовательных материалов, музыкальных произведений, а также

графических изображений [5]. Иностранные компании воспользовались двумя возможными путями решения проблемы: перенос выплаты налога на пользователей или сохранения прежней стоимости цифровых продуктов. Например, компания "Google" начала добавлять НДС к стоимости товара, аналогичным образом поступили "Amazon" и "Nintendo". Противоположную позицию заняли такие компании как "Apple", "Wargaming" и "Sony" — они предпочли взять выплату налога на себя. Для площадки "Aliexpress" российский рынок является целевым, данный факт подтверждается статистикой SimilarWeb: наибольшее количество трафика на сайт "aliexpress.com" поступает из России - 28.34%, следом за Россией следует Бразилия, посетители из которой составляют лишь 5.73% трафика "aliexpress.com" [3]. На основании этого можно предположить, что "Aliexpress" не будет полностью перекладывать налоговое бремя на покупателей. Для рассмотрения предполагаемых последствий от введения пошлины для товаров, чья стоимость превышает €20, рассмотрим аналогичный закон, введённый в Беларуси с февраля 2016 года. Согласно указу президента, одно физическое лицо на свой почтовый адрес может получать в месяц международных почтовых отправлений на сумму, не превышающую €22, и весом не более 10 кг. В случае превышения, таможенная пошлина составит 30% от суммы превышения, а также фиксированные €5 за таможенный сбор [6]. Однако, спустя четыре месяца после введения закона, в мае 2016 года, сайт "aliexpress.com" занимает первую позицию в рейтинге самых посещаемых интернет-магазинов Беларуси [7]. В мае его аудитория составила 911725 человек. Как свидетельствует исследование компании Gemius, среди торговых онлайн-площадок по состоянию на май 2015 года лидировал белорусский ресурс "Onliner.by". Таким образом, можно сделать вывод, что "aliexpress.com" набирает популярность среди белорусских покупателей несмотря на новый закон. В России, согласно статистике АКИТ, стоимость 64% покупок на "Aliexpress" ниже €22. На основании вышеприведённых данных, мы можем сделать предположение, что популярность данного сайта средине россиян в случае принятия поправки о таможенной пошлине, упадёт несущественно. Для того, чтобы подтвердить или опровергнуть данное предположение, был проведен электронный опрос в социальной сети "Вконтакте", в группе покупателей сайта "Aliexpress". Участникам сообщества был задан вопрос "Как вы поведёте себя в случае введения пошлины 30% от превышения стоимости на товары дороже €20" и предложены пять вариантов ответа. Последний вариант ответа - "Не совершаю покупки на Aliexpress." был предложен с целью исключить и выборки тех, кто не совершает покупки на указанном сайте. Данный вариант выбрали 329 человек, что составило 6,1% от общего числа респондентов. Всего в опросе приняли участие 5376 человек. Таким образом, количество целевых респондентов (тех, кто совершает покупки на "Aliexpress") составило 5047 человек. Среди них голоса распределились следующим образом: 1597 человек выбрали вариант "Совершаю покупки на Aliexpress дороже €20, в случае введения пошлины 30%, прекращу это делать"; 174 человека выбрали вариант ответа "Совершаю покупки на Aliexpress дороже €20, в случае введения пошлины 30%, продолжу покупать.", 1190 человек проголосовали за вариант "Совершаю покупки на Aliexpress дороже €20, в случае введения пошлины 30%, стану покупать меньше"; 86 человек отдали свой голос за вариант "Совершаю покупки на Aliexpress не дороже €20" (рис. 1).

Рис. 1 - Поведение покупателей

Следовательно, можно сделать вывод о том, что наше предположение частично верно. 41% опрошенных не совершает покупки дороже €20, таким образом, поправка о таможенном сборе для товаров стоимостью дороже €20 их не коснётся, соответственно, они продолжат покупки. Однако то, что лишь 3% от числа целевых респондентов ответили, что покупают товары дороже €20 и продолжат это делать, говорит о том, что в случае принятия поправки, аудитория, покупающая товары дороже €20 (напомним, что, согласно статистике АКИТ, 36% от общей численности покупателей "Aliexpress" - россияне [1]), снизится значительно. На это также указывает тот факт, что 32% целевых респондентов ответили, что в случае введения пошлины прекратят покупки, а 24% от целевых респондентов станут покупать на "Aliexpress" меньше.

Результатами проведённого исследования являются следующие выводы:

- Трансграничный рынок торговли в РФ показывает рост, опережающий локальный рынок.
- Большинство российских потребителей предпочитают делать покупки в интернете на китайской площадке "Aliexpress".
- В случае введения налога для иностранных производителей, "Aliexpress", вероятно, не будет полностью перекладывать налоговое бремя на покупателей.
- В случае принятия поправки к налоговому кодексу, предполагающей введение таможенной пошлины для товаров стоимостью выше €20, популярность сайта "Aliexpress.com" среди россиян, покупающих товары не дороже €20 (64%), не будет падать, однако для те, кто покупает товары дороже €20 (34%), перестанут это делать или сократят количество покупок.

ЛИТЕРАТУРА

1. Исследование АКИТ: Рынок интернет-торговли в России: http://www.akit.ru/рынок-интернет-торговли-россии-итоги-2/
2. Приложение к пояснительной записке к проекту бюджета на 2018–2020 годы: http://sozd.parlament.gov.ru/
3. Аналитика сайта "Aliexpress.com": https://www.similarweb.com/website/aliexpress.com
4. Из интервью представителей АКИТ: http://tass.ru/ekonomika/4564606
5. Законопроект № 962487-6: http://asozd.duma.gov.ru

6. Указ президента Республики Беларусь от 11 февраля 2016 г. № 40: http://www.pravo.by/document/?guid=12551&p0=P31600040&p1=1
7. Исследование агентства "Marketing.by": http://marketing.by/novosti-rynka/auditoriya-krupneyshikh-internet-magazinov-v-belarusi-za-may/

УДК 339.56

Д.Д. Подъячева, А.В. Киншарова Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ПРОЦЕСС "УТЕЧКИ УМОВ" - СЕРЬЕЗНАЯ ПРОБЛЕМА ДЛЯ РОСИИ

«Утечка мозгов» - это процесс массовой эмиграции, при которой из страны или региона уезжают специалисты, учёные и квалифицированные рабочие по политическим, экономическим, религиозным или иным причинам. При этом, стране из которой происходит утечка, наносится экономический, культурный и политический ущерб, а страна, которая принимает, получает огромный интеллектуальный капитал.

На сегодняшний день для России «утечка мозгов» - это серьезная проблема. По статистике после распада Советского союза уехали более 70% сотрудников научно-исследовательских центров, филиалов Российской академии наук и других учреждений, связанных с научными изобретениями и развитием отечественной науки. Основная причина того, что специалисты уезжают заграницу - недостаточное финансирование научных исследований, отсутствие научных центров и систематической работы по их развитию и поддержке. Получается, что, кроме нескольких ключевых направлений для нашей страны, военного и космического сектора, все остальные исследования финансируются частными компания и для финансовой прибыли, а центрами научных открытий становятся Корея, Япония, США.

Цель работы: изучить сущность процесса "утечки умов".

Задачи:

1) рассмотреть подходы к изучению процесса "утечки мозгов";

2) проанализировать статистические данные о данном процессе;

3) изучить факторы влияния на процесс "утечки мозгов";

4) сформулировать рекомендации по сокращению последствий данного процесса.

Рассматривая процесс "утечки мозгов" в России, стоит отметить, что отток ученных за рубеж происходит по ряду важных причин:

- невостребованность профессиональных знаний
- коммерциализация науки
- качество образовательного процесса в стенах вузов
-отсутствие современной техники и оборудования в лабораториях
- низкий уровень оплаты труда

Рассмотрим все по пунктам:

1) Невостребованность профессиональных знаний

Существует проблема в реализации потенциала ученых, так как высококомпетентных специалистов много, но механизмы развития проектов и их инвестирование в перспективе затруднены, а ученые, как и прочие специалисты, заинтересованы в стабильности своего труда, что и предлагается за рубежом в виде заключения долгосрочных и оплачиваемых контрактов.

2) Коммерциализация науки - это практическое использование научных изысканий и разработок в производстве товаров или предоставлении услуг с тем, чтобы эти товары или услуги можно было продать с максимальным коммерческим эффектом.

Число закончивших среднюю школу в 2014 было примерно 760 тысяч, а бюджетных мест 484,9 тысяч (с учетом бюджетных мест для магистров и аспирантов) [1]. В 2015 году на 715 тысяч выпускников, приходилось только 576 тысяч (с учетом бюджетных местдля магистров и аспирантов). В 2016 году на 750 тысяч выпускников, 576 тысяч мест (с учетом бюджетных мест для магистров и аспирантов) [2].

С 2010 года пошел спад образовательных организаций, было 1114, а на 2015/2016 год их 896 [3]. Студентов, поступивших также уменьшилось, на 2010/11 год 7418,8 млн, а 2015/16 4766,5 млн.

3) Качество образовательного процесса в стенах вузов

Преобладание платного образования над бюджетным в реалиях нашей страны, к сожалению, коррелирует с ухудшением качества образования. У студентов формируется мнение о их "вседозволенности" и не мотивирует на получение качественных знания, прикладывания стараний к обучению. Помимо этого, проблема наличия опыта при построении карьеры, а не показателей в учебном процессе заставляет студентов рано приступать к профессиональной деятельности и совмещать работу с обучением, что отрицательно сказывается на последнем.

4) Отсутствие современной техники и оборудования в лабораториях.

Из-за того, что много техники импортируется, не все Вузы могут себе их позволить, так как это намного дороже.

5) Низкий уровень оплаты труда

Средняя заработная плата преподавателей на 2015 год составляет 30 694 рублей.

Также нестабильная политическая ситуация, угроза социальных конфликтов, безработица - всё это факторы, которые влияют на решение ученых переезжать заграницу. Безусловно, сохраняются несколько факторов, по которым ученые не уезжают из страны: патриотическое настроение, а также желание работать только в своей стране.

Данный процесс очень сложно оценить количественным способом, потому что имеющиеся исследования отражают лишь процесс миграции. Так, например, консалтинговая группа Stratforo публиковала статью, посвященную этой теме, написав:"Более 100 лет Россия периодически страдает от волн массовой эмиграции. Теперь ей грозит очередная волна, способная привести к самой крупной утечке мозгов из страны за последние 20 лет. По данным российского государственного статистического агентства, в 2015 году из России эмигрировали 350 тысяч человек — это в 10 раз больше, чем в 2010 году".

Мы отлично видим, откуда приходят в нашу страну все технологические новинки. Даже в условиях санкций и импортозамещения мы не можем предложить аналоги иностранных технологий, которыми пользуемся в течение последних 20 лет, российская наука находится в кризисе, даже если и собрать круг учёных, которые трудятся в различных сферах в России, то мы столкнемся с проблемой того, что многое оборудование зарубежное и нуждается в «санкционных» деталях. Получается замкнутый круг, в который мы вступили, приобретая иностранные технологии и не поддерживая отечественные разработки. Россия относится к развивающимся странам, мы не входим в число стран с инновационным развитием по нескольким показателям, одним из которых, к сожалению, является технологический прогресс.

В последние несколько лет действительно можно наблюдать ряд мер, направленных на развитие российской науки. Каждый год проводятся конкурсы и победителям вручают гранты и стипендии на развитие своих идей. Также был построен научный центр Сколково, правительство разработало программы по улучшению позиций российских университетов на международном уровне, планируется, что к 2020 году 5 российских вузов должны войти в сотню ведущих мировых университетов. Министерство образования и науки РФ создало 10 федеральных и 26 национально исследовательских университетов, которые финансируются на

высоком уровне именно для создания условий ученным для реализации своих проектов. Данное обстоятельство в значительной степени увеличило интерес к работе ученых в этих Вузах и дает возможность говорить о сокращении процесса "утечки мозгов". Однако мы находимся лишь в начале пути, требуется ещё много преобразований, которые позволили бы разрабатывать новые инновационные технологии, проекты, созданные нашими учеными, а не использовать или копировать зарубежные, повышая и доказывая тем самым зависимость от других стран в области научной деятельности. И смотреть как «лучшие умы» российский высших учреждений получают приглашения о сотрудничестве от иностранных компаний и вкладываются в создании новейших и современных технологий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Образовательный информационный портал - http://rosvuz.ru/news/90-na-760-tys-vypusknikov-shkol-etogo-goda-pridetsya-500-tys-byudzhetnyh-mest-v-vuzah
2. Российская газета - https://rg.ru/2016/02/01/vuzi-site.html
3. Федеральная служба государственной статистики - http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/obraz/vpo.doc

УДК 334.758.6

Д.Д. Подъячева, С.А. Черногорский
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ СДЕЛОК СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ

В современном мире к сделкам слияния и поглощения проявляется всё больший интерес компаниями, независимо от их отрасли и деятельности. Каждая компания стремиться в короткие сроки завоевать лидерство, утвердить своё положение на рынке, достичь наивысшей производительности труда, тем самым сохранять и поддерживать все виды финансовых ресурсов. Для того, чтобы увеличить масштабы своей деятельности компании прибегают к различным стратегиям развития: от органического роста до сделок слияния и поглощения. Выбор между стратегиями зависит от различных факторов, таких как ресурсы, производство, конкурентное преимущество, целевая отрасль. При сравнении всех методов можно сделать вывод, что сделка по слиянию и поглощению является наиболее быстрым инструментом для реализации поставленных целей.

Цель работы: разработать методические и практические рекомендации для оценки эффективности сделки слияния или поглощения.

Задачи:

1) Изучить теорию процесса слияний и поглощения;
2) Рассмотреть понятие синергии;
3) Проанализировать существующие методы по оценки синергетического эффекта;
4) Разработать методику оценки экономической эффективности слияний и поглощений.
5) Разработать методику выбора компании-цели (партнера).

Как ранее уже было сказано основная цель сделки слияния и поглощения является увеличение масштабов деятельности, тем самым увеличение стоимости объединенной компании, в частности, за счет достижения положительного синергетического эффекта.

Основными мотивами для приятия решения о вступлении в сделку являются:

- экономия на масштабе;
- усовершенствование технологий и получение доступа к патентам и ноу-хау;
- снижение закупочных цен;

- кооперация в области НИОКР;
- расширение географии влияния [1].

Но несмотря на всю привлекательность сделки по слиянию и поглощению, около 2/3 слияний и поглощений оказываются в конечном итоге убыточными [2], поэтому для того, чтобы избежать неэффективности сделки, необходимо обратить особое внимание на оценку потенциальных синергетических эффектов от сделки.

Первая причина неудачной сделки состоит из пренебрежения издержек самого процесса, при котором возможно потеря клиентов компании, и ожидание слишком быстрого синергетического эффекта. Компания-покупатель может заплатить большую стоимость за ожидание в получении клиентов, поставщиков, путей реализации и новых рынков при том, что синергия еще не была достигнута.

Вторая причина заключается в том, что перед осуществлением сделки слияния или поглощения не была произведена более точная оценка внешнеэкономической ситуации и действительных ресурсов компании-покупателя и компании-цели. Эта ситуация происходит во многих случаях потому, что управленческий состав достаточно осведомлен и уверен в своих знаниях о макроэкономической ситуации сегодняшнего дня.

Третья причина неэффективности сделки в том, что в большинстве случаев пренебрегают в достаточно качественной прединвестиционной оценки компании, тем самым делают выбор в пользу не самого лучшего партнера.

Также к основным причинам можно отнести изменения управленческого состава и недостаточно хорошую коммуникацию между менеджерами. Это приводит к тому, что многие сотрудники начинают увольняться и происходит нехватка кадров [3].

При анализе теории процесса слияния и поглощения можно назвать «синергию» результатом объединения отдельных секторов, при котором достигается рост стоимости объединенной компании и повышение её конкурентоспособности на рынке.

Успешность сделки слияния и поглощения зависит от множества факторов, но ключевым фактором является определение компании-цели (партнера).

Для того, чтобы успешно выбрать будущего партнера, мною был разработан алгоритм, при котором рассматривается инвестиционная привлекательность компании. Данный алгоритм состоит из следующих этапов:

- анализ производственно-финансовой деятельности компании;
- оценка деятельностей компании-покупателя и компании-кандидата и оценка интеграции всех звеньев технологической цепи;
- оценка соответствия стратегий, целей, задач компании покупателя и компании-кандидата;
- оценка ресурсов для определения потенциального синергетического эффекта;
- оценка рисков, связанных с реализацией самого процесса сделки слияния и поглощения.

Для того, чтобы определить синергетический эффект я предлагают следующий анализ, который состоит из таких этапов как:

1) Расчет стоимости компании до и после объединения;
2) Расчет премии акционерам компании-цели;
3) Определение затрат для осуществления сделки;
4) Определение потенциальной синергии от совершенной сделки по слиянию или поглощению.

Тем самым, потенциальный синергетический эффект я предлагаю рассчитывать, как разницу стоимости компании до и после слияния или поглощения, за вычетом премии за компанию-цель и расходов на интеграцию.

В результате проведенных автором исследований можно сделать следующие выводы: каждый день совершаются большое количество сделок и на сегодняшний день сделки слияния и поглощения являются неотъемлемой частью корпоративного финансового мира. Компании принимают решения по слиянию или поглощению для увеличения экономического роста более быстрым путем;

- анализ эффективности играет большую роль для интеграции нескольких компаний как на национальном, так и на международном уровне;
- для успешного объединения компании должны преследовать выполнения стратегических задач;
- для того, чтобы завоевывать рынок и быть конкурентоспособной компанией необходимо приспосабливаться к изменяющейся макро- и микроэкономической среде, тем самым, выявляя возможные источники для роста и развития компании.

ЛИТЕРАТУРА

1. http://www.cfin.ru/press/management/2001-5/04.shtml
2. http://eee-region.ru/article/4810/
3. http://investocks.ru/sliyaniya-i-pogloshheniya-pochemu-oni-byvayut-neeffektivny/

УДК 65.011.56

Д.П. Замуракина, А.А. Усольцева
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РАЗВИТИЮ УСТОЙЧИВОЙ ЛОГИСТИКИ

Введение. Устойчивая логистика быстро приобретает значение в рамках логистики и управления цепями поставок. Компании становятся все более осведомленными о "зеленых" вопросах. По мере интенсификации глобализации компании сталкиваются с рядом препятствий на пути расширения, усиливающейся глобальной конкуренции, растущего спроса на потребительские товары и услуги, роста затрат на рабочую силу, усиления природоохранных норм и дефицита ресурсов.

В свете этих проблем, *актуальность* данной темы намного шире, чем раньше, и, приняв экологические, социальные и экономические перспективы в стратегическом плане, компании стремятся использовать устойчивые, эффективные меры для реагирования на вызовы, которые существуют. В настоящее время устойчивость стала движущей силой конкурентного преимущества и высокой производительности.

Цель работы- разработать способы достижения устойчивых «зеленых» цепей поставок компаний. Для этого были поставлены следующие задачи:

- определить, что понимается под «зеленой» логистикой;
- проанализировать значимость цепей поставок в логистики компаний в целом;
- выявить влияние цепей поставок на окружающую среду.

Устойчивая или зеленая логистика, позволяет эффективно использовать логистические ресурсы и правильно их координировать. Основная цель логистики в целом -координировать деятельность в цепочке поставок таким образом, чтобы требования клиентов удовлетворялись

с минимальными затратами. Однако в настоящее время устойчивая логистика побуждает менеджеров учитывать воздействие своих действий на окружающую среду [1].

Если раньше стоимость материально-технического снабжения была определена только денежными расходами, теперь стоимость также может пониматься, как внешние затраты на логистику, связанные с изменением климата, загрязнением воздуха, сбросом отходов (включая упаковочные отходы), деградацией почвы, шумом и вибрацией, и несчастными случаями. Зеленая логистика направлена на сокращение этих внешних факторов и достижение более устойчивого баланса между экономическими, экологическими и социальными целями.

Цепочка поставок составляет от 50 до 70 процентов всех общих расходов и выбросов парниковых газов для большинства производственных компаний [3]. В докладе Агентства по охране окружающей среды США за 2010 год отмечается, что для многих отраслей промышленности США более три четверти выбросов парниковых газов происходят в цепочке поставок.

Кроме того, цепи поставок являются хрупкими. Поскольку они были расширены в ответ на глобализацию, они также становятся все более уязвимыми перед стихийными бедствиями, гражданскими конфликтами и многими другими распространенными рисками. Например, разрушительные наводнения в Таиланде в 2011 году, вызванные необычно суровым сезоном муссонов, которые, в свою очередь, были связаны с изменением климата, привели к увеличению мировых цен на индивидуальные компьютерные жесткие диски на 28%. Бедствие выявило все более частую проблему: для любой компании, полагающейся на глобальную цепочку поставок, риски, с которыми сталкиваются поставщики на местном уровне, могут иметь эффект домино до тех пор, пока ущерб не будет ощущаться в залах заседаний за тысячи километров. Это может быть связано с повышением цен, как это было в случае с наводнениями в Таиланде, или это может быть репутационным ущербом, например, когда Apple заявляла, что на китайском заводе, где производились некоторые продукты компании, были некачественные условий [2].

Большинство компаний теперь признают, что устойчивая цепочка поставок уже не просто дополнительная опция для бизнеса - это абсолютное требование бизнеса, критическое для успеха организации. Чтобы развивать устойчивую цепочку поставок, необходимо иметь долгосрочную целенаправленную и всеобъемлющую стратегию.

Результаты. Изучая проблемы развития логистики, мы выделили три способа достижения устойчивости цепи поставок:

1. Развитие стратегий закупок и кросс-функциональный подход. Ведущие компании признают, что закупки играют ключевую роль в любых усилиях по достижению устойчивой цепи поставок. Включение практики обеспечения устойчивости в функцию закупок приводит к сокращению издержек. Кроме того, устойчивый поиск должен охватывать все элементы цепочки поставок. Кроме того, изготовители должны вести бизнес только с поставщиками, которые также применяют устойчивую практику.

2. Переход от соблюдения к повышению эффективности. Некоторые примеры применения этого метода: Walmart помог нескольким предприятиям по производству одежды в Китае пройти оценки энергии на месте, что позволило Дане Унди определить и внедрить энергосберегающие методы, которые сократили более 70 процентов от его ежегодного счета за энергию; Tata Steel поощряет предпринимателей из неблагополучных сообществ в Индии стать поставщиками посредством сочетания местных инициатив по обучению и помощи с оборотным капиталом, а также путем предоставления им предпочтения более крупным транснациональным корпорациям, обеспечивая соблюдение определенных стандартов [4].

3. На основе коммуникации для лучшего принятия решений. Этот метод направлен на расширение связи с поставщиками в интересах повышения эффективности устойчивого развития в рамках цепочки поставок.

Вывод. Устойчивая логистика больше не является опцией или фантазией; это реальность, и у каждого есть ясная и настоящая ответственность за ее продвижение. Компании все чаще используют методы и инструменты для повышения устойчивости своих цепочек поставок и логистики с использованием новых и высоких технологий на складах, транспорте и упаковке. Однако на пути внедрения устойчивости в логистику существует множество проблем, таких как высокая стоимость, различия между регионами и т.д. Их нужно решать с помощью государственного регулирования и развития технологий. Существует множество возможных решений для повышения устойчивости компании. Устойчивость в настоящее время не обеспечивается за счет сокращения фактических затрат, а также политическим, экономическим и социальным спросом на спасение окружающей среды для будущих поколений. Общество регулирует его законами и налогами. Чтобы стать компетентной компанией, она должна соответствовать этим требованиям и стать более экологически чистой и эффективной с точки зрения производства, упаковки, оптимизации дорог и нагрузки и управления потоком информации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Green logistics. Justin White, 2015 – URL: http://dlca.logcluster.org/display/LOG/Green+Logistics - (дата обращения: 10.10.2017)
2. Supply Chains Of The Future: Sustainable Logistics And Profitability Go Together. Huw Waters. 2013. – URL: https://www.theguardian.com/sustainable-business/supply-chain-future-sustainable-logistics-profit - (дата обращения: 12.10.2017)
3. Why Sustainable Supply Chain Is Good Business. Gary L. Hanifan, Aditya E. Sharma, Paras Mehta, 2013. – URL: https://www.accenture.com/us-en/insight-outlook-why-sustainable-supply-chain-is-good-business#sidebar1 - (дата обращения: 12.10.2017)
4. Why Sustainable Supply Chains Make Business Sense. Graig Scott. 2013 – URL: https://www.theguardian.com/sustainable-business/sustainable-supply-chains-business-sense - (дата обращения: 12.10.2017)

УДК 339

Г.И. Яворович
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В современных условиях развитие международного бизнеса связано с выходом международных компаний на новый уровень конкуренции и сотрудничества в условиях все более совершенных средств коммуникаций, роста мобильности капитала и рабочей силы, развития многофункциональных инноваций. Особенно актуальной в условиях антироссийских санкций и усложнившейся ситуации с европейскими и североамериканскими партнерами для ряда участников глобальной системы международного бизнеса стала тенденция переоценки и видоизменения поиска бизнес-партнеров и построения международного диалога в развитии мирохозяйственных связей.

Глобализация мировой экономики оказывает решающее воздействие на развитие мирового бизнеса, способствует углублению международного разделения труда и усилению научно-технического прогресса, а также значительно ускоряет процесс интернационализации деятельности хозяйственных субъектов. Она проявляется в непрерывном устойчивом процессе интеграции рынков, суверенных государств, достижений научно-технической революции, которые позволяют корпорациям, малому бизнесу, другим участникам

международного экономического сообщества устанавливать взаимовыгодные контакты, минимизировать затраты, получать устойчивые прибыли. Глобализация - новый качественный уровень интернационализации, который охватывает все сферы жизни современного общества: производство, обмен, распределение, потребление, социальные, политические и культурные отношения [2].

Международный бизнес, являясь мощным инструментом глобализации, определяется характерными признаками:

1. Доступность и всеобщность. Международный бизнес способствует усилению деловой активности для любой организации в любой стране, изменив при этом стратегию и тактику перспектив данных организаций.

2. Иерархичность развития. Вхождение предприятия в международный бизнес начинается с простых форм внешней торговли и по мере развития может достичь высшей формы его организации - мультинациональной корпорации. Действуя на международном рынке, компании вынуждены повышать качество товаров, вести политику рациональности издержек производства, грамотно использовать рабочий капитал.

3. Технологическая глобализация. Возможности современных технологий кардинально изменили характер международного бизнеса, который приобрел новые черты: эффективность ведения бизнеса на основе применения различных электронных технологий; режим реального времени; расширение рынков товаров, работ, услуг, рабочей силы, капиталов, информации с помощью телекоммуникационных сетей связи.

4. Финансиаризация. Этот термин Ж.-П. Серван-Шрайбера подчеркивает одну из важных черт международного бизнеса - финансовую составляющую международных деловых отношений, включая замысел и конечный результат, а также является стержнем международного бизнеса, неким центром с вращающимися вокруг него интересами, решениями, стратегиями

5. Взаимосвязь национального и интернационального менталитета. Эффективная стратегия любого предприятия в условиях глобализации должна максимально сочетать в себе национальные особенности. Четкое понимание культурно-национальных особенностей зарубежного бизнеса и умение использовать эти знания позволят получить положительный эффект деятельности в странах ведения бизнеса.

6. Знания и компетентность. Успешное ведение бизнеса во многом зависит от знаний, умений и навыков менеджеров, которые заключают внешнеэкономические сделки предприятия, приобретают знания национально-культурных особенностей международного бизнесу [1].

Международный бизнес представляет собой предпринимательскую деятельность, которая связана с тем, что капитал используется в разных формах и преимуществах высокой деловой активности, а также существует для получения прибыли и распространяется на международную сферу экономики [3].

Международный бизнес включает в себя различные хозяйственные операции, которые осуществляются двумя-тремя и более государствами. Подобные деловые отношения могут происходить и между коммерческими организациями, и между государственными учреждениями.

Международный бизнес представляет собой торгово-инвестиционные операции, проводимые иностранными фирмами на территории другой страны, в том числе и между собой, с целью извлечения прибыли.

В.А. Ткачев, рассуждая о причинах формирования и развития международного бизнеса, считает целесообразным «…подразделить их на две группы.

1) Причины, которые проявили неизбежность появления такого вида бизнеса.

- ужесточение конкуренции на внутренних рынках, поскольку число

предпринимателей увеличивается;

- ограниченность национальных рынков по масштабам и объемам;
- ограниченность всех ресурсов (природные, трудовые, финансовые, материальные);
- несовершенство системы законодательной базы для частных предпринимателей;
- различное социально-экономическое развитие стран.

2) Причины определяющие возможности появления международного бизнеса:

- развитие научно-технического прогресса, производственных связей;
- формирование крупных компаний, банков, которые имеют существенные финансовые, производственные и другие ресурсы;
- либерализация политики внешнеэкономических связей в странах мира» [4]

Динамика развития мировой экономики во многом обусловлена макроэкономическими факторами. Оценка влияния факторов осуществляется для того, чтобы: выявить изменения, которые воздействуют на разные аспекты стратегии; определить, какие факторы внешней среды могут представлять угрозу для предприятий и отрасли в целом; оценить, какие факторы можно использовать для достижения стратегической цели. Для того чтобы успешно продвигаться в долгосрочной перспективе, необходимо понимать какие факторы макроэкономического развития представляют угрозу для развития, а какие, наоборот, дают новые возможности роста.

В настоящее время значение международного бизнеса очень велико. Организованный крупномасштабный бизнес способен производить различную продукцию с меньшими затратами и с большей эффективностью – это основа преимущества данного бизнеса. Активное участие любой страны в мировой экономике связано со определенными преимуществами: эффективное использование имеющихся в стране ресурсов, применение на практике мировых научных и технологических достижений, возможность проводить структурную перестройку своей экономики в сжатые сроки, а также более полно и разнообразно удовлетворять потребности населения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Багрова И.В., Власюк В.Е., Гетман А.А. Внешнеэкономическая деятельность предприятий. Учебник. - К: Центр учебной литературы, 2004. - 580с
2. Искренко Э.В. Международный бизнес: Учебно-методический комплекс - Волгоград: Изд-во ВолГУ.. 2003. -176с.
3. Погорлецкий А.И. Сутырина С.Ф. Международный бизнес. Учебник для бакалавров - М.: Издательство Юрайт, 2015. – 733 с.
4. Ткачев В.А. Международный бизнес. Учебное пособие – СПб.: Изд-во: «Нестор-История», 2012. – 428с.

УДК 658

Е.Д. Петрова, С.А. Евсеева
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

СРАВНЕНИЕ ОПЫТА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ В РОССИЙСКИХ И ЗАРУБЕЖНЫХ МУЗЕЙНО-ВЫСТАВОЧНЫХ КОМПЛЕКСАХ

Актуальность темы исследования обусловлена необходимостью пересмотра и расширения функций классического музея как социального института, а также внедрения инновационной практики в музейно-выставочные комплекты для повышения конкурентоспособности и интерактивности.

В сегодняшнем динамично развивающемся мире инновации стали для современного человека неотъемлемой и привычной частью его жизни. Высокие технологии всё больше проникают не только в деловую, но и в культурную сферу. Музей сегодняшнего дня становится не только местом хранения и описания произведений мирового искусства, но и современной обучающей площадкой для людей всех возрастов и всех национальностей [1]. Для поддержания конкурентоспособности государство и непосредственно руководство музейно-выставочного комплекса должны уделить внимание поиску современных и инновационных решений в области предоставления зрителю культурного опыта предшествующих поколений, сокращению дистанции между зрителем и произведением.

Тенденция к использованию технологий в музейной сфере берет свое начало с начала 2000-х годов, и лишь немногие авторы и ученые обратили свое внимание на эту проблематику. Из рассмотренных источников можно выделить «Музееведение» Т.Ю. Юреневой, где автор рассматривает не только теоретическую основу музееведения, но и методику музейной работы, социальные функции музеев и менеджмент в этой сфере. Также следует обратить внимание на «Музей и общество» В.Н. Козиева. В этом издании автор делает акцент на социальное функционирование музея, художественную политику музея и на объемные социологические исследования.

При создании данной статьи был использован эмпирический метод исследования, а именно метод сравнения при рассмотрении особенностей использования высоких технологий музейными комплексами России и Европы. Также часть приведенной ниже информации была выявлена путем наблюдения и основывается на личном опыте автора.

Целью данной работы является выявление отличительных черт в инновационной оснащенности музейно-выставочных комплексов России и стран Европейского союза.

Для достижений поставленной цели были решены следующие задачи:

1. Изучить виды технологий, которые используются в музейно-выставочных комплексах,
2. Проанализировать места распространения высоких технологий,
3. Изучить опыт использования высоких технологий в музеях России и Европы,
4. Провести сравнительный анализ этого опыта,
5. Проанализировать современные тенденции повышения интереса к интерактивности на примере отдельных музеев.

Автором был проведён сравнительный анализ опыта использования высоких технологий в музейно-выставочных комплексах России и Европы.

Результаты анализа представлены в виде табл. 1. В качестве показателей для сравнения были выбраны: часто используемые виды высоких технологий; места применения технологий; практика использования интерактивных и высоких технологий музеями.

Таблица 1

Сравнительный анализ музейно-выставочных комплексов России и Европы

	Европа	Россия
Виды технологий	Повсеместное использование интерактивных дисплеев, 3D технологий, томографического сканирования, проекций. Активная разработка приложений на смартфоны.	Широко используются интерактивные дисплеи, столы, благодаря которым, зритель сам выбирает контент. Используются информационные киоски с сенсорным дисплеем для поиска справочной информации.
Использование	Технологии на постоянных выставках в крупных государственных музеях.	Часто технологии используются на временных выставках. Реже в крупных и постоянных музейных центрах.

Примеры реальных музеев	1. Шведский Музей Средиземноморья в Стокгольме. 3D технологии для «оживления» экспонатов, томографическое сканирование, отображение на интерактивном столе. 2. Музей истории польских евреев в Варшаве. Аудио- и видеоряда, виртуальная панорамы [7]. 3. Датский национальный морской музей в Хельсингере. Проекторы, создающих гигантскую панорамную проекцию [8]. 4. Музей естественных наук MUSE в Тренто. Мультимедиатоннель с видеопроекциями и объемным звуком, интерактивный глобус Земли (вид из космоса), отображающий движение атмосферных масс, океанов и континентов, изменение климата в режиме реального времени [9].	1. Музей «Наследие Чукотки» в Анадыре. Видеоинсталляции, компьютерная игра [5] 2. Дарвиновский музей в Москве. Живые этикетки – небольшие цифровые панели, транслирующие информацию с флеш-носителя [4]. 3. Музейный комплекс «Вселенная воды» в Санкт-Петербурге. Видеопроекций и звукового сопровождения [6] 4. Еврейский музей и центр толерантности в Москве. Интерактивный вариант древней торы, виртуальная примерка. 5. Музей-заповедник «Сталинградская битва» в Волгограде. Анимированный макет города, интерактивные стенды, столы и постаменты с фотографиями и документами, видео и аудиоматериалами [3]

Опираясь на проведенный анализ можно сделать вывод, что русская техническая оснащенность музеев уступает европейской. Самыми интерактивными музейно-выставочными комплексами являются комплексы небольшого размера с четко определенной тематикой. Разнообразие технического оснащения также ограничено.

Привнесение инновационных технологий в повседневную практику российских музеев необходимо для увеличения количества посетителей, поддержания конкурентоспособности, привлечения новых слоев населения, увеличения туристического потока. В данный момент музейная отрасль является инвестиционно-привлекательной из-за увеличения платежеспособности иностранных граждан и признания крупных городов России самыми привлекательными направлениями для туризма [2]. Например, Санкт-Петербург стал трехкратным победителем престижной премии в области туризма World Travel Awards в номинации «Лучшее европейское городское направление» [10].

ЛИТЕРАТУРА

1. Козиев, В.Н. Музей и общество / В.Н. Козиев, Е.В. Потюкова. – М.: Алетейя, 2015. – 49 с.
2. Юренева, Т.Ю. Музееведение / Т.Ю. Юренева. М.: Академический проект, 2003. – 568 с.
3. Виртуальные выставки [Электронный ресурс]: [офиц. сайт] / Музей-заповедник «Сталинградская битва» – Сталинград, 2017. – режим доступа: http://www.stalingrad-battle.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=1577&Itemid=59, свободный – Загл. с экрана (дата обращения 10.10.2017).
4. Интерактивные программы [Электронный ресурс]: [офиц. сайт] / Государственный дарвиновский музей – Москва, 2017. – режим доступа: http://www.darwinmuseum.ru/projects/separate-exp, свободный – Загл. с экрана (дата обращения 10.10.2017).

5. О музее «Наследие Чукотки» [Электронный ресурс]: [офиц. сайт] / Музейный центр «Наследие Чукотки» – Анадырь, 2000-2017. – режим доступа: http://www.chukotka-museum.ru/about, свободный – Загл. с экрана (дата обращения: 10.10.2017).
6. Экспозиции [Электронный ресурс]: [офиц. сайт] / Музейный комплекс «Вселенная воды» - СПб, 2017. – режим доступа: http://www.vodokanal-museum.ru/ekspozicii/vselennaya_vody/, свободный – Загл. с экрана (дата обращения (10.10.2017).
7. Core exhibition [Электронный ресурс]: [офиц. сайт] / Museum of the history of polen jews – Варшава, 2017. – режим доступа: http://www.polin.pl/en, свободный – Загл. с экрана (дата обращения: 10.10.2017).
8. Exhibitions [Электронный ресурс]: [офиц. сайт] / Maritime museum – Хельсингер, 2017. – режим доступа: http://www.sjohistoriska.se/en/exhibitions, свободный – Загл. с экрана (дата обращения: 10.10.2017).
9. Visiting the museum [Электронный ресурс]: [офиц. сайт] / Science museum MUSE – Тренто, 2013. – режим доступа: http://www.muse.it/en/Esplora/percorso-espositivo/Pages/Percorso-espositivo.aspx, свободный – Загл. с экрана (дата обращения 10.10.2017).
10. World Travel Awards salutes Europe [Электронный ресурс]: [офиц. сайт] / World Travel Awards, 1993-2017. – режим доступа: https://www.worldtravelawards.com/press-334, свободный – Загл. с экрана (дата обращения (10.10.2017).

УДК 338:339

Е.И. Струкова, Д.Ю. Бабушкина, М.Г. Чуяшова
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ВЫВЕДЕНИЕ НОВЫХ ТОВАРОВ НА ГЛОБАЛЬНЫЙ РЫНОК

Актуальность исследования заключается в том, что для поддержания имиджа и положения на рынке мировым компаниям необходимо совершенствовать и улучшать свои же предложения. Исследования показывают, что предпочтения, вкусы, интересы потребителей меняются из года в год, это ставит задачу перед мировыми компаниями изучать потребителя и выводить новые продукты с учетом их потребностей. В условиях жесткой конкуренции, на мировой рынок приходят новые виды товаров, которые отличаются своей креативностью, большим функционалом, уникальностью. Несмотря на проработанные маркетинговые стратегии, рекламную активность, перед мировыми компаниями каждый год стоит задача расширять ассортимент продукции, чтобы обеспечить себе конкурентные преимущества. Кроме того, в условиях кризисных явлений и нестабильности мирового рынка, компании вынуждены пересматривать ассортимент своей продукции и выводить на рынок более выгодные товары, для привлечения новой целевой аудитории. Таким образом, для вывода на мировой рынок нового товара есть весомые причины. Существует определенный порядок, технология построения и обеспечения вывода нового товара. Как правило, для вывода нового товара необходима красивая упаковка, удачно подобранные названия, новые рекламные технологии по его продвижению. Однако, всего перечисленного уже недостаточно для соответствия требованиям мирового рынка.

Цель исследования заключается в разработке практических рекомендаций по выводу нового продукта на глобальный рынок.

Задачи исследования заключаются в следующем:

1. Определить понятие нового продукта.

2. Рассмотреть категории новых продуктов на мировом рынка и особенности таких товаров.
3. Разработать новый подход по выводу нового товара на глобальных рынок с учетом его требований.

Методы исследования: маркетинговое исследование, анализ информационных источников, сравнительный анализ, логико-структурный подход.

Изложение новых результатов.

Новый товар необходим мировому рынку, так как обеспечивает его развитие, обеспечивает конкуренцию, что дает основание для повышения качества новых товаров и его уникальности на рынке. Что бы дать определение термину «новый товар» нами проведено исследование зарубежных компаний, которые уже выпустили новый продукт на глобальный рынок. В результате исследования мы определили шесть категорий новых товаров, которые имеют свои особенности [5].

Новый товар – это товар, выводимый на мировой рынок с более усовершенствованной характеристикой, с уникальными качествами для открытия новых рынков или расширения существующих сегментов мирового рынка [3].

Чтобы новый продукт стал сильным брендом в условиях увеличения информационного воздействия на потребителя, программы разработки и вывода на мировой рынок новой торговой марки нуждаются в новых подходах.

Мировой рынок существенно отличается от местного и регионального. Здесь, как правило, сосредоточены крупнейшие компании, которые вкладывают в разработку новых товаров и его продвижения большие инвестиции. Здесь торговля идет уникальными товарами, которые необходимы не одной территориальной единице, а целой стране. Все это обязывает мировые компании строить новые системы по выводу новых товаров на рынок [2].

Алгоритм вывода на рынок новых продуктов чрезвычайно важен для успеха любой компании; серьезные достижения в этой сфере четко свидетельствуют о ее значительных инвестициях в данное направление деятельности.

Процесс вывода нового продукта на глобальный рынок должен включать в себя следующие основные этапы:

1. Внутренние коммуникации, обеспечивающие высокий уровень информированности глобального рынка о новом продукте и приверженности к нему потребителей глобального рынка.

2. Информационная деятельность до вывода нового продукта, которая обеспечит продавцов знаниями для продвижения нового продукта. Формирование лояльности продавцов. Выпуск «Руководства по выводу нового товара». Благодаря этому руководству все, кто принимает участие в процессе вывода нового продукта на рынок, будут знать все, что нужно и о продукте, и о программе запуска.

3. Реализация мероприятий по выводу продукта на мировой рынок: рекламная компания, организация логистики поставки нового товара.

4. Последующая деятельность с целью максимального повышения эффективности оптовых и розничных продавцов: поддерживающая рекламная кампания, оснащение продавцов ресурсами по продаже нового товара, создание обратной связи.

5. Реклама нового продукта и другие формы коммуникаций с потребителями.

В данном алгоритме стоит уделить особе внимание «Руководству по выводу нового товара». В силу того, что мировой производитель не может контактировать со всеми продавцами его товара, разработка такого руководства позволит продавцам узнать

особенности нового товара, его уникальность по сравнению с товарами конкурентов, особенности его продвижения на своем рынке.

Структура «Руководства по выводу нового товара» выглядит следующим образом:

Раздел 1. Основные положения реализуемого товара и рыночные возможности, которые он призван обеспечить. В разделе должны быть освещены такие вопросы как:

1. Почему данный продукт выводится на рынок?
2. Как он согласуется с общей стратегией компании?
3. Какие категории потребителей будут приобретать данный продукт?
4. Какие новые возможности обеспечит этот продукт данной локальной торговой точке?
5. Какова наиболее вероятная реакция конкурентов на новый продукт?

Раздел 2. Преимущества нового продукта на мировом рынке.

В разделе должны быть освещены такие вопросы как:

1. Характеристики нового товара.
2. Уникальность нового товара перед конкурентами.
3. Возможности нового товара.

В данном разделе также необходимо осветить инструкции по сбыту для персонала локальных торговых точек, информацию обо всех доступных программах тренингов и поддержки продукта; основные этапы тренинговых программ, которые составляют неотъемлемую часть общей программы вывода нового продукта на рынок; определить категории сотрудников, которые должны принять участие в тренинговых программах, и представляет график проведения этих мероприятий.

Раздел 3. Характеристика уровня поддержки программы вывода на рынок нового продукта.

В данном разделе дается описание общенациональной рекламы и стимулирования сбыта, а также маркетинговые программы локального уровня.

Благодаря такому предварительному оповещению локальные торговые точки могут заранее заказать вспомогательные материалы и спланировать собственные маркетинговые программы, полностью интегрированные в программу вывода нового продукта на мировой рынок.

Раздел 4. Мероприяти по запуску нового товара.

В данном разделе следует представить график и список основных мероприятий в рамках программы запуска нового продукта, чтобы управленческая команда могла учесть все требования проекта, в частности:

- детали относительно создания товарных запасов и заказа продукта;
- график проведения тренингов;
- мероприятия по выводу нового продукта;
- даты опубликования общенациональной и локальной рекламы;
- рекомендуемые форматы мероприятий для потребителей и даты их проведения;
- график маркетинговых мероприятий в рамках запуска нового продукта.

Таким образом, в период крупномасштабного вывода продукта на рынок необходимо включать программы «раскрутки» продукта для розничных продавцов, программы прямого маркетинга, помогающие розничным точкам продавать новый продукт, и местные мероприятия в поддержку запуска. Новая механика вывода нового продукта на глобальный рынок представляет собой четко определенную последовательность действий в рамках маркетингового плана.

ЛИТЕРАТУРА
1. Аакер Д.А. Бренд-лидерство: новая концепция брендинга/Д.А. Аакер, Э. Йохимштайлер/Пер. с англ. — М.: Издательский Дом Гребенникова, 2014. — 380 с.
2. Браун, Тим Дизайн-мышление в бизнесе. От разработки новых продуктов до проектирования бизнес-моделей/Тим Браун. - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. - 256 с.
3. Тамберг В. Новая рыночная ниша. От идеи к созданию востребованного продукта/В. Тамберг, А. Бадьин. — М.: Эксмо, 2015. — 256 с.
4. Восемь шагов раскрутки бренда с помощью PR — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.marketing.spb.ru/lib-comm/brand/brend_pr.htm (дата обращения: 28.03.2015).
5. Вывод нового бренда//Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки: электр. сб. ст. по материалам XXIII студ. междунар. заочной науч.-практ. конф. — М.: «МЦНО». — 2015 —№ 4(23)/[Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: https://nauchforum.ru/archive/MNF_social/4(23).pdf

УДК 338.48

Е.П. Коротаева, Т.А. Козелецкая
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ИНТЕГРАЦИЯ E-COMMERCE В ЦЕЛЯХ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ТУРИСТИЧЕСКОГО СЕРВИСА

Туризм сегодня – это глобальный компьютеризированный бизнес, который включает в себя основные авиакомпании, гостиничные цепочки и туристические корпорации всего мира. Современный туристический продукт становится более гибким и индивидуальным, более привлекательным и доступным для потребителей.

Для современных организаций распространение информационных технологии открывают огромные перспективы для развития и способствуют эволюции бизнес-процессов во многих областях хозяйства, и туризм не является исключением. При этом в США и странах Западной Европы туристские услуги занимают первое место по объему продаж в Интернете, а мировыми лидерами по темпам внедрения информационных технологий в индустрии туризма являются азиатские страны: Китай, Индия и ряд других.

В России применением потенциала электронной коммерции в туристической отрасли возможно только при создании высокого уровня сервиса. А для этого нужны не только специалисты соответствующей квалификации кадров, но и достаточно существеннее финансовые вложения. Только при соблюдении данных условий информационные технологии благоприятно отразятся продвижении российского туристического бизнеса.

Используя преимущества компьютерных технологий, современная туристическая компания, уверенно и успешно работает сегодня, закладывая фундамент для будущего процветание. Актуальность данного исследования обусловлена развитием электронных технологий в сфере туризма. E-commerce технологии способствуют более эффективному управлению обслуживания деятельности туристических агентств [1].

Целью исследования является изучение особенностей влияния интернет-коммерции на эффективность деятельности туристической организации. Для реализации поставленной цели были изучены тенденции и основные направления развития электронной коммерции, а также способы его применения в деятельности компании.

Электронную коммерцию, как одну из наиболее быстро развивающейся составляющей Интернет-технологий обеспечивающую функциональность и инновационные методы ведения бизнеса, нельзя недооценить. За электронной коммерцией видится большое будущее,

поскольку электронные ресурсы незаменимы при создании и продвижении новых товаров и услуг и первичны при поиске клиентами и партнерами необходимой информации.

Электронная коммерция с помощью Интернет-технологий оказывает влияние на привычный сегодня для нас мир бизнеса, способы установления контактов, так же, как в свое время появление телефона, телевидения, факса и электронной почты изменили стиль взаимодействия между предприятиями и клиентами. Электронная коммерция отличается множеством преимуществ, в т.ч. [5]:

- продвижение туристской услуги;
- снижение издержек;
- своевременность информации;
- сокращение времени перевода денежных средств;
- единообразие информации;
- улучшение уровня обслуживания клиентов;
- улучшение взаимоотношений с клиентом;
- ориентирование ассортиментной политики на потребителей;
- удобство ведения бизнеса.

Процессы глобализации активно влияют на нынешний туристический бизнес, это проявляется в том, что поездки осуществляются по всему миру, и клиенту предлагают максимальный выбор туристических вариантов и услуг. Поэтому турбизнес не случайно оказался тем видом деловой активности, где электронная торговля сделала масштабные шаги. Разные государства имеют различную степень готовности к применению коммерции. (табл. 1) [4].

Таблица 1

Степень готовности к электронной коммерции по странам

№	Страна
1	США
2	Швеция
3	Финляндия
4	Норвегия
5	Голландия
6	Великобритания
7	Канада
8	Сингапур
9	Гонконг
10	Япония

При этом Россия находится только на 44-м месте. Одной из причин можно назвать экономический кризис, который повлиял на сокращении достаточно крупных предприятий сферы гостеприимства на российском рынке. Те же фирмы, которые выдержали этот натиск, остались на рынке туруслуг, стали активно использовать и развивать именно электронную торговлю как один из наиболее эффективных способов освоения туристического рынка.

Одной из таких компаний является ООО «Консьерж-сервис» была создана в 2003 году для того, чтобы сделать пребывание гостей Санкт-Петербурга комфортным, безопасным и насыщенным культурными программами. Данная компания предлагает сервис для бронирования билетов в театр, музеи, организацию групповых и индивидуальных экскурсий, трансферов по городу и в аэропорт и т.п.

Понятие «консьерж-сервис» появилось в России ещё пять-шесть лет назад как услуги индивидуального помощника или личного секретаря для VIP-клиентов. Пока «консьерж-сервис» и lifestyle management – понятия все еще новые для большинства потребителей. Рынок

консьерж-услуг в России растет медленно, порядка 6-8% в год, но на его деятельность кризисная ситуация 2014г. практически не отразилась.

Компания «Консьерж-сервис» постоянно следит за состоянием рынка, разрабатывает новые направления, корректирует стратегию в соответствии с текущей ситуацией, что является возможным благодаря продвижению продукта через Интернет. Онлайн-туризм становится одним из самых эффективных вертикальных рынков, где 64% сделок, осуществляется посредством Интернет, в то время как доля традиционных показателей составляет от 30% до 40%. Одним из важнейших способов продвижения компании во Всемирной паутине является создание и продвижение сайта http://petersburg-concierge.com/concierge.htm. Который для компании является удобным каналом связи с потребителями и агентствами, для турагента быстрый доступ к клиентам.

Компания уже давно внедрило онлайн-сервис для бронирования экскурсий, билетов и гостиничных номеров, но высокая отдача заставляет ее инвестировать в развитие новых средств в интернете. Среди преимуществ можно назвать круглосуточный доступ к онлайн-бронирования, экономия времени на походы в офис, возможность сравнить ряд альтернативных предложений и сократить затраты на сами участники рынка.

Однако интенсивная конкуренция в сфере туристических услуг заставляет искать оригинальное решение. Один из способов повышения эффективности продвижения является применение E-commerce.

Система информационных технологий, из которых состоит E-commerce включает компьютерный сервер с резервом процессов системы, системы конференц-связи, видео-системы, компьютеры, управленческую информацию системы, электронные информационные системы, электронные платежные системы, телефонных сетей, подвижные средства сообщения и т. д.

Тенденция применения таких систем заключается не только в качестве технологических средств и совершенствовании бизнес-процессов, но и в модности этого маркетингового инструмента формирования агентской сети. При таком подходе компания будет прикреплена к тому или иному оператору при помощи совместного использования соответствующего программного обеспечения и переход к другому оператору будет сопровождаться перестройкой работы внутри компании. По прогнозам аналитиков Компании «Консьерж-сервис», в 2018г. внедрение E-commerce технологии позволит увеличить объем продаж на 8%.

Однако существуют объективные препятствия, встающие в направлении развития электронной коммерции на предприятии. К ним относятся: слаборазвитая система электронных платежей, низкая платежеспособность большей части населения, низкое качество коммуникаций.

Так как в России пока незначительное число кредитных карт и малое распространение так называемых виртуальных счетов, быстро развивающаяся на Западе схема business-to-customer (работа напрямую с клиентом) у наших граждан сегодня имеет еще пока ограниченные возможности. Однако схема business-to- business в принципе успешно реализуется в стране [8].

Для предприятия ООО «Консьерж-сервис» схема business-to- business может успешно применяться для дальнейшего развития систем бронирования предоставляемых услуг.

Таким образом, Интернет и E-commerce технологии используются практически во всех бизнес-процессах как внутри, так и все туристической компании, начиная от поиска и привлечения потенциальных клиентов и заканчивая формирование и реализацией услуг.

Вывод: В туристической отрасти РФ электронная коммерция еще не является популярной формой совершения актов купли-продажи и заключения сделок, осуществляемых с помощью Интернета. Сейчас Россия в значительной степени отстает в плане разработки и

использования элементов инфраструктуры системы электронной коммерции от развитых стран (по некоторым оценкам, отставание от США составляет более 10 лет).

Исходя из представленных данных, можно заключить, что в туристической сфере успех электронной коммерции зависит от внедрения инновационных проектов и методов, которые основаны на использовании инструментария электронной коммерции, который является не только самостоятельным полноценным направлением в маркетинге, но и представляется мощнейшим ресурсом, способным совершить революцию в информационной экономике. Решение проблем в сфере электронной коммерции также разрешаться в будущем за счет развития телекоммуникационной инфраструктуры в государстве, повышение доступности сети Интерне, и появлению новых, информативных интернет-сайтов у туристических компаний [2].

ЛИТЕРАТУРА

1. Алексеев И.В., Савина М.В. Современные инструменты электронной коммерции. В сборнике: Инновационное развитие России: условия, противоречия, приоритеты. Материалы IX Международной научной конференции. В 3-х частях. Ответственные редакторы Ю.С. Руденко, А.В. Семенов. 2013. С. 39-41.
2. Бунина Н.Э., Падиарова Ю.А. Анализ видов электронной коммерции. В сборнике: Современное образование: плюсы, минусы и перспективы. Материалы VIII международной научно-практической конференции. Институт управления и социально-экономического развития; Саратовский государственный технический университет. 2017. С. 32-35.
3. Дилмонов К.Б. Важности интернета в сфере индустрии туризма. В сборнике: Современные тенденции и актуальные вопросы развития туризма и гостиничного бизнеса в России. Материалы международной научно-практической конференции. 2017. С. 216-222.
4. Калабкина И.М., Зотова Е.В. Использование электронной коммерции на предприятиях индустрии туризма. Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2016. № 3. С. 34-38.
5. Костяник Н.В. Факторы развития электронной коммерции в Российской Федерации. В сборнике: Устойчивое развитие территориальных систем. Сборник научных трудов Всероссийской научно-практической конференции, посвященной 100-летию со дня рождения первого ректора Башкирского государственного университета Ш. Х. Чанбарисова. Министерство образования и науки Р; Башкирский государственный университет. 2016. С. 112-115.
6. Маймула Г.В., Коробенко (Драчева) Я.В. Электронная коммерция в туристическом бизнесе – проблемы и перспективы. Экономика и предпринимательство. 2013. № 11-2 (40-2). С. 238-241.
7. Рзун И.Г., Михайлиди Е.М. Анализ рынка электронной коммерции в России. Академии знаний. 2016. № 17 (2). С. 26-31.
8. Рыжкова Ю.А. Тенденции развития электронной торговли в мире. В сборнике: Актуальные проблемы развития общества, экономики и права. Сборник научных статей молодых преподавателей и аспирантов [Электронное издание]. Составитель А.В. Никонорова. 2014. С. 142-150.

УДК 338.46

Е.Ю. Атрашкевич, Н.А. Конахина
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого,

ИССЛЕДОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ США

Инновационная деятельность в современной жизни приобретает особое значение, оказывая значительное влияние на цели, стратегию и методы управления хозяйствующими субъектами в качестве экономических систем. Поэтому оценка эффективности инноваций является очень важной проблемой.

Макроэкономическая среда сильно зависит от инновационной активности. А именно, ряд показателей, которые в целом говорят об уровне инновационного развития страны.
В данной статье представлены эмпирические и торические методы исследования.

Цель: Рассмотреть национальную инновационную систему США

Задачи:

- Рассмотреть расходы, связанные с инновационной деятельность.
- Рассмотреть источники финансирования инновационной деятельности
- Рассмотреть метод «затраты-эффективность» для оценки инновационного проекта.

Сегодня Соединенные Штаты привержены обеспечению лидерства во всех областях научных знаний; укрепление связей между фундаментальными науками и национальными целями; развитие эффективного партнерства между государством, промышленностью и научными кругами; подготовка ученых и инженеров особо высокого класса для Америки XXI века.

Инновационная система США включает в себя три основных элемента, которые обеспечивают быстрое развитие НИОКР. Первым элементом являются университеты, которые признаны одними из лучших в мире. Университеты привлекают лучших профессоров со всего мира, особенно из Израиля и Китая, что помогает развивать новые технологии. Второй элемент можно считать крупнейшей лабораторией. Третий элемент - это технопарки и бизнес-инкубаторы [1].

США является одним из лидеров в разработке инноваций, ежегодно страна вкладывает примерно 2% от ВВП в НИОКР. Учитывая, что на сегодняшний день ВВП США составляет 18569 миллиардов долларов.

Таблица 1

Расходы на НИОКР по секторам

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
В процентах от ВВП	2.5	2,6	2,8	2,8	2,7	2,8	2,7	2,7	2,8	2,8
Бизнес предприятие	68.09,706	68.70,876	71.38,876	69.49,652	68.10,668	68.53,568	69.26,428	70.42,088	71.01,123	71.8,278
Правительство	11.83,856	11.76,689	11.35,896	12.12,489	12.69,896	12.87,123	12.19,874	11.38,578	11.23,678	11.19,664
Высшее образование	13.90,520	13.50,807	13.31,899	14.12,964	14.84,515	14.68,789	14.56,126	13.19,856	13.62,615	13.56,717
Частная некоммерческая	3.91,089	3.48,789	4.11,601	4.41,442	4.61,189	4.12,687	4.17,898	4.11,196	4.13,709	4.03,809

Данные в таблице 1 говорят о том, что США с каждым годом увеличивает инвестиции в НИОКР. Кроме того, вы можете видеть, что основной вклад в НИОКР делает бизнес предприятия. Это можно объяснить тем, что крупнейшие транснациональные компании расположены на территории страны, такие как: IBM, Microsoft, Apple, J & J, General Motors и т.д. В настоящий момент компаниям необходимо много инвестировать в исследования и разработку новых технологий, чтобы оставаться конкурентоспособными. Также стоит упомянуть о Силиконовой долине - крупнейшем технопарке, на его территории 87 тысяч компаний и десятках исследовательских центров [1].

Огромную роль в инновационном развитии играет университеты, которые вместе с частным компаниями создают коммерческие проекты. Иначе говоря, ученные получают возможность превратить свои разработки в коммерческую продукцию.

Также стоит сказать, что в США существует специальные государственные программы, их задача – финансирование малых инновационных предприятий. Всего существует три основные программы: The Small Business Innovation Research Program — SBIR, The Small Business Technology Transfer Program — STTR, The Small Business Investment Company —

SBIC. Все эти программы финансируются федеральным бюджетом, и благодаря данной программе, каждый год создается порядка 900 инновационных проектов [2].

Таблица 2

Источники финансирования НИОКР

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Бизнес предприятие	64.38,848	64.79,888	63.6,321	57.88,959	56.89,747	59.10,079	59.20,877	60.87,944	61.87,685	64.20,985
Правительство	29.85,832	29.17,910	30.47,815	32.86,212	32.26,976	31.31,871	29.99,722	27.91,499	26.82,654	27.23,493
Высшее образование	2.86,187	2.88,953	2.96,787	2.12,309	2.89,198	3.2,376	3.3,423	3.18,521	3.49,286	3.41,678
Частная некоммерческая	3.09,276	3.20,642	3.23,843	3.76,658	3.65,928	3.65,783	3.76,585	3.78,705	3.74,862	3.80,689
Средства из-за рубежа	...	...	...	2.79,217	3.64,298	3.70,248	4.16,787	4.15,208	5.20,283	4.98,149

Как было сказано ранее, больше всего в НИОКР инвестируют бизнес предприятия. Но стоит также отметить, что с 2010 года другие страны также начали инвестировать в исследования и разработки США, такие страны как Китай, Япония и Канада. Но это инвестиции не просто в НИОКР, многие страны инвестируют в экономику США в целом [2]. Исходя из всего выше сказанного, можно сделать вывод, что инновационная система США позволит держать лидирующие позиции еще много лет.

Все инвестиции в НИОКР должны давать результаты. Все инвесторы должны знать эффект от своих инвестиций, применяя CEA (анализ рентабельности) или анализ «затраты-эффективность» [4].

CEA наиболее полезен, когда аналитики сталкиваются с ограничениями, которые мешают им проводить анализ затрат и результатов. Наиболее распространенным ограничением является неспособность аналитиков монетизировать выгоды.

Суть этого метода заключается в определении соотношения инвестированных средств, потраченных на использование инновационных технологий, на эффект, полученный в результате его применения.

Используемый для сравнения коэффициент «затраты-эффективность» (CER) представляет собой отношение стоимости технологий к показателю эффективности, достигаемому в результате исследований.

Этот тип анализа включает в себя расчет затрат на единицу эффективности исследования, который можно измерить в виде разных параметров.

Анализ «затраты-эффективность» рассчитывается как сумма всех затрат к эффективности исследований:

$$CEA = \frac{DC + IC}{Ef}$$

где: CEA - соотношение затраты - эффективность (показывает затраты, приходящиеся на единицу эффективности); DC - прямые затраты; IC - непрямые затраты; Ef - эффективность исследования (в выбранных единицах). Более экономически приемлемой является схема, которая характеризуется более низкими затратами на единицу эффективности.

Наряду с вычислением CEA для каждого из изученных методов вмешательства в некоторых случаях целесообразно определить показатель прироста экономической эффективности, который рассчитывается по формуле:

$$ICEA = \frac{Cost(1) - Cost(2)}{Ef(1) - Ef(2)}$$

ICEA – инкрементальный коэффициент «затраты-эффективность»; Cost(1), Cost (2) – соответственно затраты на анализируемую и стандартную технологию ; Ef(1), Ef(2) – соответственно показатели эффективности анализируемой и стандартной технологии. Эти

методы позволяют оценивать инвестиции в инновации и систематически, то есть учитывать различные факторы и эффективность. Используя вышеуказанные методы, выберите наиболее выгодный проект для инвестиций, а также минимизируйте все риски.

Характеризуя в целом НИС Соединенных Штатов, следует отметить, что современная система американских инноваций гораздо больше зависит от государственно-частного партнерства, чем несколько десятилетий назад, и государство играет гораздо более заметную роль в финансовой и законодательной поддержке инноваций.

Совокупность структурных компонентов американской инновационной системы позволяет США на протяжении многих лет сохранять лидирующие позиции на мировом рынке инноваций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белинский А. Н. Инициативы правительства США по повышению национальной конкурентоспособности // США и Канада: экономика, политика, культура – 2009 - №5 – стр. 59-70.
2. Белинский А. Н. Наука и позиции США в мире // США и Канада: экономика, политика, культура – 2009 - №1 – стр. 124-126.
3. Исследовательские университеты США: механизм интеграции науки и образования / под ред. проф. В. Б. Супяна. – М.: Магистр, 2012.
4. Комков Н. И., Иващенко Н. П. Институциональные проблемы освоения инноваций. 2008.

УДК 33.2964

К.В. Барышева, Н.К. Розова
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ОЦЕНКА ПРЕИМУЩЕСТВ SMM-ПРОДВИЖЕНИЯ

Маркетинг в социальных сетях прочно входит в нашу жизнь и приобретает большие масштабы. Это можно объяснить тем, что в них с каждым годом пребывает большое количество людей. В связи с этим, наблюдается тенденция вытеснения печатных изданий, радио и телевидения. Интернет становится наиболее востребованной площадкой для размещения рекламы и контакта с клиентами. Поэтому для достижения коммерческого успеха SMM продвижение стало очень важным инструментом.

Понятие включает в себя оптимизацию сайта, которая реализуется за счет материалов, подаваемых в социальной сети. Другими словами, SMM продвижение — увеличение трафика через маркетинг страниц и сообществ в социальных сетях [1].

Социальные сети можно разделить на несколько категорий: обще форматные соц. сети (глобальные сети для коммуникации – ВКонтакте, Одноклассники, Facebook), профессиональные сети (Linkedln, YouTube, Instagram), соц. сети, основанные на интересах (MySpace, Last.fm) [2].

В соответствии с этими категориями подбираются виды рекламы в социальных сетях.

Можно выделить несколько видов рекламы, характерных для социальных сетей:

1. Таргетинг – таргетированная реклама

Для достижения наибольшей эффективности рекламы важно распространять ее на нужную аудиторию – на ту, которую эта реклама заинтересует – целевую аудиторию. Для этого необходимо понять, какие таргетинги ей соответствуют и настроить рекламу на них.

2. Партизанский маркетинг

Здесь большую роль играет человеческий фактор – доверие. Создаются фейковые аккаунты, которые раскручиваются, общаются с участниками сообщества, затем становясь

авторитетными для определенной группы людей. Таким личностям люди доверяют больше чем рекламе или специально написанной статье. Таким образом, такой маркетинг действует напрямую, а не косвенно. В определенный момент «партизан», авторитетная личность, высказывает свое мнение по определенному продукту, товару или услуге - мнение, которое кажется «независимым» только на первый взгляд, а на самом деле представляет собой скрытую рекламу.

3. Вирусный маркетинг

Для этого вида маркетинга используется вирусный контент, зачастую – видеоролики. Через «YouTube», «RuTube» и другие медиа-площадки происходит распространение «заразительных» видео, которые могут представлять собой рекламу, призыв к действию. Также распространен этот вид маркетинга и в ВК.

4. Приложения в соц. сетях

Компании сейчас часто прибегают к различным интерактивным способам завлечения клиентов. Так один из таких – приложения. В ВКонтакте это очень распространено, и мы можем видеть, как рекламодатели специально заказывают приложения для привлечения целевой аудитории и продвижения своей группы. Несмотря на свою распространенность и эффективность, такой маркетинг достаточно дорогой, поэтому редко является способ продвижения для малых бизнесов или для тех, которые только что запустились.

5. Статьи и публикации

Важным и не лишним способом продвижения в социальных сетях является написание для сообществ статей, в которых будет заинтересована целевая аудитория и которые будут активно вовлекать пользователей к участию в комментариях и жизни группы, рекламирующей продукт. Так, очевидно, что гораздо эффективнее будет продвижение музыкальных статей на сайте по интересам с музыкой, чем в профессиональной сети.

Для того, чтобы признать тот или иной маркетинговый проект эффективным, необходимо провести анализ его показателей с целью выявления и правильной интерпретации полученных по его итогам результатов.

Маркетинг в социальных сетях – специфический канал продвижения. Это последовательная работа по завоеванию доверия, повышения авторитета. Рано или поздно она приведет к высокой лояльности клиентов и, соответственно, к повышению объема продаж и большому доверию к фирме.

Есть определенные метрики, благодаря которым можно оценить плодотворность работы и понять, насколько успешным является путь к цели.

1. *Просмотры или «Хиты».* Общее число просмотра сайтов всеми посетителями за определенный временной период. Так же позволяет получить число просмотров любой страницы или раздела сайта. Дает возможность оценить популярность и эффективность отдельно взятого поста.

2. *Уникальные посетители.* Пользователей интернет-ресурса благодаря счетчикам можно идентифицировать. Таким образом, появляется возможность разделить всех посетителей на «старых», то есть, уже посещавших ресурс ранее, и «новых», то есть, пришедших впервые.

3. *CTR (click-throughrate) или «кликабельность».* Отношение числа кликов по объявлению или ссылке к общему числу его/ее показов пользователям. Дает возможность определить уровень заинтересованности со стороны аудитории [3].

4. *Рост числа подписчиков*. Есть ли у сообщества стабильная положительная динамика? В отчетах важно видеть не столько рост, сколько его стабильность. Если на графиках роста имеются резкие скачки, за которыми не следует продолжительного роста, то, возможно, выбранная SMM-стратегия не слишком подходит под вашу аудиторию.

5. *«Качество» подписчиков*. Большой ли процент ботов и соответствует ли аудитория запросу? Если ваша ЦА — мужчины 25-30 лет из Москвы, а в сообщество «набегают» мальчики до 18 лет из Таганрога, то что-то здесь не так. Важно не только социально-демографические соответствие, но и активность полученной аудитории (как в сообществе, так и в отношении к вашему бизнесу).

6. *Реакция на вопросы*. Как часто и качественно SMMщик отвечает на запросы.

7. *CPA (cost per action) – стоимость одного целевого действия.* Отношение обшей суммы затрат на количество целевых действий, совершенных пользователями ресурса.

8. *CPS (cost per sale) – затраты на одну продажу.* Производный от CPAпоказатель. Определяется как отношение понесенных затрат к совершенным покупкам, при размещение рекламных объявлений компании-продавца на различных площадках оплачиваются только пользователи, совершившие покупку [4].

Таким образом, согласно анализу существующих тенденций и трендов, SMM является популярным, перспективным и заслуживающим внимание рекламным инструментом, работа с которым позволяет компаниям обзавестись конкурентными преимуществами и расширить клиентскую базу.

ЛИТЕРАТУРА

1. URL: http://ontask.ru/social/smm-prodvizhenie.html (дата обращения 07.10.17)
2. URL: http://education.hiconversion.ru/target/marketologam-na-zametku/vidy-reklamy-v-socialnyh-setyah (дата обращения 07.10.17)
3. Верховцева, О.Н. Базовые показатели эффективности интернет-маркетинга / О.Н. Верховцева // Экономическая наука и практика. Чита: Издательство Молодой ученый — 2014. №7 — С. 87-88.
4. Интернет-маркетинг и digital-стратегии. Принципы эффективного использования: учебное пособие / О. А. Кожушко, И. Чуркин, А. Агеев – Новосибирск: РИЦ НГУ, 2015. – 327 с.

УДК 330.341.44

К.И. Воронкина, Н.И. Диденко
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

АНАЛИЗ КОНВЕРГЕНЦИИ-ДИВЕРГЕНЦИИ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В СУБЪЕКТАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, ИМЕЮЩИХ АРКТИЧЕСКИЕ ТЕРРИТОРИИ

Введение. Развитие мировой, региональной и национальной экономики – это количественный рост экономики и качественное улучшение её структуры. Развитие экономики проявляется в различных процессах: демографических, экономических, социальных и инновационно-технологических. Кроме того, существуют следующие закономерности развития экономики [1]:

1) Неравномерность – различные части экономики развиваются неравномерно, и экономика имеет разные темпы в разные периоды времени.

2) Гетерохронность – асинхронность фаз развития отдельных частей экономики.

3) Неустойчивость – развитие, как экономики, так и её частей осуществляется в форме циклов, характеризующихся неустойчивыми периодами.

4) Конвергентность/дивергентность– сходимость/расходимость в развитии частей экономики [2;4].

Таким образом *целью* данной работы является оценка сходимости–расходимости индикаторов развития экономических процессов в субъектах федерации РФ.

Для оценки конвергенции/дивергенции выбраны следующие показатели: Фактическое конечное потребление домашних хозяйств на душу населения (руб.), денежные доходы на душу населения(руб.), потребление электроэнергии (гигаватт – час), обеспеченность врачами на 10 тыс. человек населения (человек), HDI (HumanDevelopmentIndex).

Для достижения поставленной цели необходимо выполнить следующие *задачи:* Создать выборку из 7 арктических территорий РФ для анализа; собрать статистическую информацию 83 субъектам РФ в динамике 2002–2014 гг.; провести проверку σ – конвергенции показателей развития социальных процессов для 83 субъектов РФ и для Арктических регионов; провести проверку абсолютной – сходимости показателей развития социальных процессов для 83 субъектов РФ и для Арктических регионов; провести проверку условной – сходимости показателей развития социальных процессов для 83 субъектов РФ и для Арктических регионов [3].

Результаты. По всем пяти показателям были собраны статистические данные для 83 субъектов РФ, размер выборки составил 13 лет.

Проведена *проверка концепции σ – конвергенции* для выборки из 83 субъектов РФ, а также отдельно для 7 арктических регионов по пяти показателям, отражающим развитие экономических процессов.

Проверка концепции σ – конвергенции для 83 субъектов РФ и отдельно для 7 арктических регионов позволяет сделать следующие выводы:

1. По показателю HDIза период 2002-2014 гг. арктические регионы сходятся в развитии так же, как и 83 субъекта РФ. Причем для обоих выборок процессы конвергенции имеют скачкообразный характер, однако в целом наблюдается тенденция сходимости.

2. По показателю Потребление электроэнергии для 7 Арктических регионов наблюдается крайне слабая дивергенция. Данный процесс очень слабо выражен, поэтому в целом можно говорить об отсутствии процессов конвергенции-дивергенции. Значит Арктические регионы РФ ни сходятся, ни расходятся в развитии показателя потребление электроэнергии за период 2002-2014 гг. Он развивается относительно равномерно в регионах.

3. По показателю Обеспеченность врачами на 10 тысяч человек для 83 регионов РФ наблюдается слабая дивергенция, соответственно можно сделать вывод, что регионы развиваются относительно равномерно по данному показателю.

Итак, в ходе проверки концепции σ – конвергенции получены следующие результаты. По четырем (Фактическое конечное потребление дом.хоз, Денежные доходы на душу населения, Потребление электроэнергии, HDI) из пяти показателей выявлены схожие процессы конвергенции/дивергенции в 83 субъектах РФ и в арктических регионах. Только лишь по одному показателю (Обеспеченности врачами на 10 тыс.человек) в 83 субъектах РФ и в арктических регионах наблюдаются разные процессы сходимости/расходимости.

Далее была проведена *проверка абсолютной β – конвергенции* для выборки из 7 арктических регионов по пяти показателям, отражающим развитие экономических процессов.

Проверка концепции абсолютной β – конвергенции для 83 субъектов РФ и отдельно для 7 регионов Арктики позволяет сделать следующие выводы:

1. 83 субъекта РФ сходятся в развитии по всем пяти показателям (Фактическое конечное потребление домашних хозяйств на душу населения (руб.), денежные доходы на душу населения(руб.), потребление электроэнергии (гигаватт – час), обеспеченность врачами на 10 тыс. человек населения (человек), HDI (HumanDevelopmentIndex)).

2. Арктические регионы сходятся в развитии по трем показателям Фактическое конечное потребление дом.хоз., Потребление электроэнергии, Обеспеченность врачами на 10 тыс.чел. При этом в регионах Арктики наблюдается дивергенция по показателямДенежные доходы на душу населения, HDI(HumanDevelopmentIndex).

Итак, в ходе проверки абсолютной β – конвергенции получены следующие результаты. По трем (Фактическое конечное потребление домашних хозяйств на душу населения, потребление электроэнергии, обеспеченность врачами на 10 тыс. человек населения) из пяти показателей выявлены схожие процессы в 83 субъектах РФ и в арктических регионах, а именно процессы конвергенции. По двум показателям (денежные доходы на душу населения, HDI (HumanDevelopmentIndex))наблюдаются разные процессы: в 83 субъектах РФ – сходимость, а в арктических регионах – расходимость.

Далее была проведена *проверка условной β – сходимости* для выборки из 83 субъектов РФ, а также отдельно для 7 арктических регионов по пяти показателям, отражающим развитие экономических процессов.

Таким образом, проверка концепции условной β – конвергенции для 83 субъектов РФ и отдельно для 7 регионов Арктики позволяет сделать следующие выводы:

1. 83 субъекта РФ сходятся в развитии показателей Фактическое конечное потребление дом.хоз, Денежные доходы на душу населения, HDI при условии влияния фактора FDI, то есть он способствует росту показателей. В то же время в арктических регионах FDI не оказывает влияния на Фактическое конечное потребление дом.хоз, Денежные доходы на душу населения и HDI.

2. В 83 субъектах РФ покзатель Потребление электроэнергии не подвержен влиянию FDIи Численности населения. В то же время в арктических регионах не влияют FDI и Численность населения на показатели Фактическое конечное потребление дом.хоз., Денежные доходы на душу населения, Потребление электроэнергии, HDI, условная β – конвергенция в некотых случая отвергается.

Выводы.

В ходе исследования было проверено 3 концепции конвергенции для 83 субъектов РФ и для 7 субъектов Арктики. Сравним результаты проверки каждой концепции по каждому показателю отдельно для двух выборок.

В 83 регионах по всем показателям кроме HDI по концепции σ – конвергенция схожий результат - дивергенция. Общая тенденция для 83 регионов - сходимость в развитии экономических показателей. Исключение составляют показатели HDI и Потребление электроэнергии.

Для 7 регионов Арктики также в основном характерна сходимость экономических показателей, однако здесь она менее выражена. Например, при проверке абсолютной β – конвергенции была выявлена расходимость для HDI и Денежные доходы населения, а так же при проверке условной β – конвергенции сходимость не подтвердилась и там.

Сравнивая полученные результаты для двух выборок, можно подвести итоги исследования:

1. Как для 83 субъектов РФ, так и для арктических регионов характерна общая тенденция – сходимость в развитии по пяти выбранным экономическим показателям.

2. Однако, в 83 субъектах РФ сходимость сильнее выражена, ее тенденция более устойчивая, чем в арктических регионах.

ЛИТЕРАТУРА

1. Видяпин В.И., Степанов М.В. учебник «Региональная экономика», М. :Инфра-М.2009. -666с.
2. Неравномерность как закономерность развития мировой экономики [http://economy-ru.com/]
3. Абсолютная и относительная бета конвергенция [http://libbook.net/book_332_page_47]
4. Гребенкин А.С., Скрипнюк Д.Ф. Асимметрия развития регионов: факторы возникновения и регулирование. Журнал "Налоги. Инвестиции. Капитал." №1,2,3,2005 г.

УДК 551.583.2

К.И. Воронкина, Н.И. Диденко
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЧЕЛОВЕКА НА ИЗМЕНЕНИЕ СРЕДНЕГО ЗНАЧЕНИЯ ГЛОБАЛЬНОЙ ТЕМПЕРАТУРЫ

Введение. Человек и природа неотделимы друг от друга и тесно взаимосвязаны. Для человека, как и для общества в целом, природа является средой жизни и единственным источником необходимых для существования ресурсов. Природа и природные ресурсы - база, на которой живет и развивается человеческое общество, первоисточник удовлетворения материальных и духовных потребностей людей. Без природной среды общество существовать не может. Человек – часть природы и как живое существо своей элементарной жизнедеятельностью оказывает ощутимое влияние на природную среду.

Преобразующее влияние человека на природу неизбежно. Вносимые его хозяйственной деятельностью изменения в природу усиливаются по мере развития производительных сил и увеличения массы веществ, вовлекаемых в хозяйственный оборот [1].

Экологическая проблема - это изменение природной среды в результате антропогенных воздействий или стихийных бедствий, ведущее к нарушению структуры и функционирования природы. Экологические проблемы возникли как следствие нерационального отношения человека к природе, стремительного роста промышленных технологий, индустриализации и роста населения. Выработка природных ресурсов настолько велика, что встал вопрос об их использовании в будущем. Загрязнение природной среды привело к прогрессирующей гибели представителей растительно-животного мира, загрязнению почв, подземных источников, истощению и деградации почвенного покрова и т.д. От решения экологических проблем зависит прогресс и судьба цивилизации, поэтому решение экологических проблем современного мира является важной и актуальной проблемой [2;3].

Таким образом *целью* данной работы является моделирование влияния деятельности человека на окружающую среду, включающее разработку и построение модели влияния экзогенных переменных, отражающих деятельность человека на эндогенные, конкретно, влияние факторов деятельности человека на изменение среднего значения глобальной температуры (^{0}C).

Для достижения поставленной цели, необходимо будет решить следующие *задачи*:

Проанализировать состояние изменения среднего значения глобальной температуры (^{0}C) как части окружающей среды и процессов, происходящих в окружающей среде; проанализировать влияние окружающей среды на изменение среднего значения глобальной температуры (^{0}C); проанализировать влияние группы факторов (предыстория, деятельность человека, окружающая среда) на изменение среднего значения глобальной температуры (^{0}C); выбрать и обосновать выбор модели зависимости изменения среднего значения глобальной температуры (^{0}C) от группы факторов (предыстория, деятельность человека, окружающая среда); разработать методику анализа зависимости изменения среднего значения глобальной температуры (^{0}C) от группы факторов (предыстория, деятельность человека, окружающая среда); найти параметры модели согласной разработанной методике.

Решение. В качестве эндогенного параметра был выбран показатель «изменение среднего значения глобальной температуры (^{0}C)». В качестве экзогенных параметров были приняты следующие показатели: Methane emissions (kt of CO2 equivalent) – Выбросы метана, килотонн эквивалентных CO_2;Nitrous oxide emissions (thousand metric tons of CO2 equivalent) – Выбросы закиси азота, тысяч метрических тонн эквивалентных CO_2;Greenhouse Gas Emissions , tonnes of CO2 equivalent – Выбросы парниковых газов, тонн эквивалентных CO_2;CO2

Emissions from the Consumption and Flaring of Fossil Fuels, tonnes, - Выбросы CO_2 от потребления и сжигания ископаемого топлива, тонн;Waste Generated by Electricity, Gas, Steam and Air Conditioning Supply , tonnes - Отходы, создаваемые электроэнергией, газом, паром и системой кондиционирования воздуха, тонн;Waste Generated by Households, tonnes – Отходы образовавшиеся от домашних хозяйств, тонн; GDP, World, US$ Per Capita – ВВП, долл. на душу населения (Мир);Road Freight Traffic . World, Million net tonne-kilometres – Автомобильные грузоперевозки, млн. чист. тонн-км. (Мир);Agricultural Land, sq km – Земля под сельское хозяйство, км^2; Климатологические катастрофы (экономический ущерб), млн. долл. США - Climatological Disasters, USD million; Выбросы CO_2 на единицу продукции, гр./долл. США - CO_2 Emissions per Unit of Output, гр./USD (grams per USD in constant prices); Выбросы парниковых газов от промышленности, тыс. тонн эквивалента CO_2 - Greenhouse Gas Emissions from Industry, tonnes of CO_2 equivalent; Выбросы парниковых газов от сельского хозяйства, тонн. эквивалента CO_2 - Greenhouse Gas Emissions from Agriculture, tonnes of CO_2 equivalent; Изъятие поверхности пресной воды, млн.м^3 – Fresh Surface Water Withdrawal, million m^3; Сокращение площади лесов, км^2 - Forest Land, sq km.

Были выявлены некоторые особенности протекания процесса:

1. На текущую оценку процесса влияет предыстория протекания процесса;
2. На текущую оценку процесса влияют различные динамические факторы жизнедеятельности человека;
3. На текущую оценку процесса могут влиять другие процессы.

В качестве теоретической модели анализа влияния и воздействия деятельности человека на окружающую среду выбрана модель autoregressive distributed lags(ADL-model), в которой текущие значения ряда зависят как от прошлых значений этого ряда, так и от текущих и прошлых значений других временных рядов. Модель обобщается на случай нескольких экзогенных переменных. В общем случае, можно считать, что все экзогенные переменные включены в модель с одинаковым количеством лагов, возможно исключение какого-либо лага некоторых переменных.

Стоит отметить, что модель выбрана для дальнейшего анализа потому что она учитывает влияние «прошлых» периодов на «текущий». Более того модель позволяет спрогнозировать эндогенный показатель на «будущие» периоды.

Выводы. В ходе работы путем проведения различных анализов были исключены несколько экзогенных переменных, которые не оказывали влияния на эндогенную переменную. В конечном счете остались следующие экзогенные переменные: Methane emissions (kt of CO2 equivalent) – Выбросы метана, килотонн эквивалентных CO_2; Greenhouse Gas Emissions , tonnes of CO_2 equivalent – Выбросы парниковых газов, тонн эквивалентных CO_2; CO_2 Emissions from the Consumption and Flaring of Fossil Fuels, tonnes, - Выбросы CO_2 от потребления и сжигания ископаемого топлива, тонн; Agricultural Land, sq km – Земля под сельское хозяйство, км^2; Выбросы CO_2 на единицу продукции, гр./долл. США - CO_2 Emissions per Unit of Output, гр./USD (grams per USD in constant prices); Выбросы парниковых газов от сельского хозяйства, тонн. эквивалента CO_2 - Greenhouse Gas Emissions from Agriculture, tonnes of CO_2 equivalent.

Путем регрессионного анализа были найдены коэффициенты уравнения и сделаны следующие выводы:

Показатель «Изменение среднего значения глобальной температуры, ^{0}C» в предыдущем периоде отрицательно влияет на самого себя в текущем периоде. Это может объясняться тем, что с каждым годом увеличивается численность населения, а это влечет за собой рост потребления, рост производства, рост потребления ресурсов. Результатом роста данных

показателей является выброс углекислого газа в атмосферу, который «нагревает» атмосферу. Происходит «эффект накопления» CO_2 и других парниковых газов в атмосфере. Растительность и океан не успевают поглощать и перерабатывать такое количество газа, в следствии чего с каждым годом атмосфера нагревается все сильнее.

С ростом показателя «Выбросы метана» увеличивается влияние данного показателя на «Изменение среднего значения глобальной температуры, ^{0}C». Метан является вторым парниковым газом после CO_2, который «нагревает» атмосферу Земли. Логика такая же, как и описывалось выше. С каждым годом увеличивается численность населения, а это влечет за собой рост потребления, рост производства, рост потребления ресурсов. Результатом роста данных показателей является выброс различных газов в атмосферу, которые «нагревают» атмосферу.

С ростом показателя «Выбросы парниковых газов» растет влияние данного показателя на «Изменение среднего значения глобальной температуры, ^{0}C» в текущем периоде. Чем больше в атмосферу выбрасывается парниковых газов, тем сильнее «нагревается» атмосфера.

С ростом показателя «Выбросы CO_2 от потребления и сжигания ископаемого топлива» растет влияние на «Изменение среднего значения глобальной температуры, ^{0}C». Это может говорить о том, что чем больше потребляется ресурсов, тем больше образуется отходов в виде газа, тем сильнее «нагревается» атмосфера.

Сильное влияние на показатель «Изменение среднего значения глобальной температуры, ^{0}C» оказывает переменная «Земля под сельское хозяйство». Если увеличивается показатель «Земля под сельское хозяйство», то в первую очередь вырубаются/выжигаются значительные участки леса, который является главным «переработчиком» углекислого газа. Далее, развитие сельского хозяйства влечет за собой выбросы газов от скота и т.д. Это один из главных показателей, который сильнее других влияет на изменение среднего значения глобальной температуры (^{0}C).

«Выбросы CO_2 на единицу продукции» имеет обратное влияние на «Изменение среднего значения глобальной температуры, ^{0}C» на текущий период. Возможно это из-за того, что вводятся ограничения на выбросы газов предприятиями и те, в свою очередь переходят на более новые технологии и рациональней используют ресурсы.

С ростом показателя «Выбросы парниковых газов от сельского хозяйства» растет влияние на «Изменение среднего значения глобальной температуры, ^{0}C» в текущем периоде. Сельское хозяйство называют одной из главных причин изменения климата. Выбросы парниковых газов от данного вида деятельности колоссальны. Эти газы сосредотачиваются в атмосфере и «нагревают» ее.

Составлен прогноз эндогенной переменной на период с 2017-2019г.

В целом прослеживается тенденция к росту эндогенного показателя. Это говорит о том, что необходимо предпринимать меры по борьбе с изменением среднего значения глобальной температуры, а значит с изменением климата в целом. Возможно, необходимо разрабатывать новые технологии для производств, которые позволят сократить объем потребляемых ресурсов и уменьшить выбросы газов и отходов от производств. Более того, самому человеку необходимо пересмотреть свои взгляды на жизнь и на «потребительское отношение» к окружающей среде.

ЛИТЕРАТУРА

1. Окружающая среда // Российский энциклопедический словарь. / глав. ред. А. М. Прохоров. — М.: «Большая российская энциклопедия», 2000. — С. 1090 (книга 2).
2. ФАО: «Состояние лесов и изменение климата» - Режим доступа - http://www.fao.org/newsroom/ru/focus/2006/1000247/index.html
3. Замолодчиков Д.Г. Прогноз глобальной температуры в 21 веке на основе простой статистической модели // Журнал «Компьютерные исследования и моделирование», 2016. №2. 379-390 с.

УДК 338.14

А.С. Колосова, О.А. Евсеева
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ СТРАН НА ПРИМЕРЕ ВЕЛИКОБРИТАНИИ

Актуальность. Мировая экономика стремительно развивается. Для анализа характера изменений в мировой экономике важно учитывать ряд тенденций, обуславливающих ее развитие на современном этапе. В условиях глобализации и высоких темпов роста мировой экономики и, в частности, производства, остро стоят вопросы о стабильности социальных и экономических систем, рациональном использовании ограниченных природных ресурсов, а также вопрос повышения качества жизни людей в целом.

Для отслеживания вектора развития современной мировой экономики важно принять во внимание ряд тенденций, которые обуславливают ее развитие. Также на данном этапе развития мировой экономики важным вопросом является вопрос устойчивого развития. Особенно интересной для рассмотрения является Великобритания в связи с ее выходом из Европейского Союза. Все это обусловливает актуальность рассмотрения вопроса о влиянии основных тенденций развития мировой экономики, в частности, глобализации на устойчивое развитие стран на примере Великобритании.

Методы исследования. При подготовке статьи использовались такие методы исследования, как проведение корреляционно-регрессионного анализа с использованием электронных таблиц Excel, построение динамических рядов, группировок и обобщений.

Цель и задачи работы. Целью данной работы является выявление основных тенденций развития мировой экономики и их влияния на устойчивое развитие стран на примере Великобритании.

Для достижения поставленной цели необходимо осуществить следующие задачи:

1) определить основные тенденции развития мировой экономики;

2) обобщить основные положения теории устойчивого развития и представить систему показателей устойчивого развития;

3) выявить основные тенденции развития мировой экономики на примере Великобритании;

4) провести анализ влияния тенденции к глобализации на устойчивое развитие Великобритании посредством проведения корреляционно-регрессионного анализа.

Изложение новых результатов, полученных лично автором. Споры вокруг возможностей и ограничения роста привели к созданию концепции устойчивого развития. Наиболее распространенным определением понятия устойчивого развития является определение, приведенное в докладе ООН «Наше общее будущее». Устойчивое развитие - это такое развитие, при котором удовлетворение потребностей настоящего времени не подрывает способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности. Эта концепция подразумевает использование ресурсосберегающих технологий, включая добычу и переработку сырья, создание экологически приемлемой продукции, минимизацию, переработку и безопасное уничтожение отходов. Социальная составляющая концепции устойчивого направлена на сохранение стабильности социальных и культурных систем и на сокращение числа разрушительных конфликтов между людьми. Важным аспектом этого подхода является справедливое разделение благ. С экологической точки зрения, устойчивое развитие должно обеспечивать целостность биологических и физических природных систем [1]. На данном этапе развития мировой экономике речь идет не о немедленном

прекращении производства материальных благ, а о сокращении темпов нерационального использования природных ресурсов.

Реализация этой цели возможна только в условиях комплексного подхода к решению поставленных задач, что обусловливает необходимость исследования процессов взаимосвязи с изменениями в условиях уровня жизни населения, повышения инвестиционной и инновационной активности, улучшением экономической ситуации в мире и качества жизни людей.

Основным недостатком существующих методов исследования влияния развития мировой экономики на устойчивость развития стран является отсутствие такого индикатора устойчивого развития, которое учитывало бы экономический, экологический и социальный аспекты концепции устойчивого развития. Для более комплексного анализа в данной работе предлагается рассмотреть связь между индексом глобализации Великобритании и двумя индикаторами устойчивого развития, охватывающими все аспекты концепции - индексом развития человеческого потенциала и чистыми накоплениями, рассматриваемыми в динамике за последние 10 лет.

Высокие темпы развития мировой экономики связаны со стремительным развитием технологий, с процессами интеграции и глобализации, с углублением интернационализации и разделения труда, со стремительным распространением информационных потоков. Экономические отношения становятся более разносторонними и комплексными, увеличивается роль компаний, внедряющих инновационные решения [2, с.8]. В последние десятилетия все более значительную роль в мировой экономике играют транснациональные корпорации. Экономические и политические реформы, технологическое развитие и демографические изменения выступают факторами роста в странах, как с развитой, так и с развивающейся экономикой [3].

Основные тенденции развития мировой экономики на современном этапе обусловливают актуальность разработки программ в соответствии с концепцией устойчивого развития стран мира, что позволит максимально снизить риски, вызванные глобальными изменениями в мировой экономике. Следовательно, детальное рассмотрение концепции устойчивого развития с учетом новых экономических вызовов является весьма актуальным.

Концепция устойчивого развития является результатом переосмысления техногенных концепций развития человечества, которая основана на анализе экологических, экономических и социальных проблем человечества. Устойчивое развитие может служить основой для рационального стратегического планирования, которое учитывало бы интересы всех стран и обеспечило повышение благосостояния нынешнего поколения без ущерба будущим поколениям. Существуют системы показателей устойчивого развития, включающие в себя большое количество показателей, учитывающих все аспекты данной концепции, вместе с тем они сложны в обращении. Для удобства анализа и комплексного охвата аспектов устойчивого развития международными организациями предложены интегральные индикаторы, по которым можно судить об уровне устойчивости той или иной страны [4].

Правительство Великобритании ведет внутреннюю политику в соответствии с концепцией устойчивого развития, что проявляется в обеспечении образования для устойчивого развития, мер по сокращению пагубного влияния на экологию и истощения природных ресурсов. Великобритания является страной с высоким уровнем ИРЧП согласно рейтингу, составленным ООН, что говорит о довольно высоком уровне устойчивости ее развития [5].

Результаты. Анализ связи индекса глобализации и ВВП показал, что тенденция глобализации в Великобритании в большей степени влияет на экономическую составляющую устойчивого развития. В меньшей мере данная тенденция влияет на социальную составляющую устойчивого развития, учитывающую человеческий фактор, что показал

анализ связи индекса глобализации и ИРЧП, и экологическую, что показал анализ связи индекса глобализации и чистыми накоплениями.

Выводы. Различные тенденции развития мировой экономики на современном этапе могут оказывать разное влияние на каждый из аспектов устойчивого развития, тем не менее, важно помнить, что устойчивость развития той или иной страны важно оценивать по комплексным показателям, охватывающим все три аспекта устойчивого развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Развитие и международное экономическое сотрудничество: проблемы окружающей среды. Доклад Всемирной комиссии по вопросам окружающей среды и развития.
2. Харламова А.А. Глобализация и процесс обеспечения экономической безопасности государства // Петербургский экономический журнал. – 2016. – № 4. – С. 6-11.
3. Кононова Е.С. Современные тенденции устойчивого развития в условиях новых экономических вызовов // Вопросы экономики и права. – 2016. – №1. – С. 92.
4. Бобылев С.Н. Индикаторы устойчивого развития: региональное измерение. Пособие по региональной экологической политике. – М.: Акрополь, 2007. – С. 7.
5. Human Development Reports, 2007-2016.

УДК 332.146.2

Д.А. Кузнецов
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ВЫЯВЛЕНИЕ ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ КЛАСТЕРОВ В ЭКОНОМИКЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА НА ОСНОВЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА

Актуальность. Сценарий успешного долгосрочного развития российской экономики предполагает рост ее конкурентоспособности, как в традиционных, так и новых наукоемких секторах, а опережающее развитие высокотехнологичных производств рассматривается в качестве одного из основных источников экономического роста. Для решения этих задач необходимо создание системы слаженного взаимодействия государства, бизнеса, науки и сферы образования на основе использования современных эффективных инструментов инновационного развития. Одним из таких инструментов, в свою очередь, является кластерный подход к управлению региональной и национальной экономикой, эффективность которого подтверждается зарубежным опытом. Именно экономический кластер является структурой, наиболее способствующей преобразованию знаний, технологий и капитала в инновации, а инноваций в конкурентные преимущества, что придает исследованиям в соответствующей области особую значимость.

Мировая практика применения кластерного подхода свидетельствует о том, что на современном этапе развития экономики процесс создания и развития кластеров перестает протекать естественным образом и постепенно обретает искусственный характер. Государству все чаще отводится первостепенная роль в разработке кластерных инициатив, под которыми понимаются скоординированные усилия государственных органов, бизнеса и научного сообщества по развитию кластеров в том или ином регионе [1, с. 9]. При этом идентификация перспективных направлений для развития кластеров рассматривается как основа процесса кластеризации экономики региона и фундамент подготовительной стадии формирования кластеров. В связи с этим появляется необходимость анализа и применения существующих в мировой практике методов выявления потенциальных кластеров в регионе, поскольку от того, насколько верно была проанализирована специфика региона, зависит эффективность

дальнейших мероприятий по формированию кластеров и проводимой государством кластерной политики в целом.

Методы исследования. В работе были использованы методы анализа, синтеза, сравнения и измерения.

Цель и задачи работы. Целью работы является выявление перспективных направлений развития кластеров в регионе Санкт-Петербург. Для достижения обозначенной цели необходимо решить следующие задачи:

- проанализировать зарубежный опыт и подходы к выявлению кластерных групп в экономике региона;
- применить изученные подходы для анализа кластерной структуры региона Санкт-Петербург с учетом особенностей российской статистической системы;
- используя критерии значимости, определить наиболее перспективные кластерные группы в регионе.

Изложение новых результатов, полученных лично автором. В основу проведенного исследования по кластеризации экономики Санкт-Петербурга были положены методы М. Портера [2] и Европейской кластерной обсерватории [3]. Также был проанализирован и учтен российский опыт применения этих методов.

В контексте исследования кластеризация рассматривается не как естественный или искусственно форсированный государством процесс установления взаимосвязей между компаниями, а как альтернативный (по сравнению с традиционным отраслевым подходом) научно-методический подход к структуризации национальной и региональной экономики. Таким образом, под кластеризацией стоит понимать формирование кластерной структуры экономики региона, позволяющей увидеть ключевые взаимосвязи, определить специализацию регионов и на основе полученной информации приступить к разработке кластерной стратегии развития национальной и региональной экономики.

Все рассмотренные методы базируются на анализе статистических данных о распределении занятости по территории страны. В качестве исходных данных для проведения исследования автором была использована статистическая информация о среднесписочной численности работников по полному кругу организаций за 2016 год в разрезе видов экономической деятельности. Источником данных послужила Единая межведомственная информационно-статистическая система (ЕМИСС) [4].

Кластерные группы рассматривались как группы предприятий взаимосвязанных отраслей: предприятий, выпускающих конечный продукт ключевой отрасли; предприятий, обеспечивающих поставки для производства данного продукта; предприятий, обеспечивающих разработку, сбыт и использование данного продукта. Также в состав кластерных групп были включены исследовательские и образовательные учреждения.

Алгоритм исследования состоял из нескольких последовательных шагов. На первом этапе из отраслей, входящих в Общероссийский классификатор видов экономической деятельности (ОКВЭД), были сформированы кластерные группы. Формирование происходило с учетом:

- паттернов кластерных групп, разработанных М. Портером [2];
- состава кластерных групп, представленных в проекте Гарвардской бизнес-школы по картографированию и исследованию региональных кластеров в США [5];

– рекомендаций, содержащихся в отчете проекта «Выявление основных направлений для развития кластеров в субъектах РФ»;

– субъективного мнения автора об отношении тех или иных видов деятельности к конкретной кластерной группе.

Таким образом были сформированы 37 кластерных групп. Затем для каждой из них по нижеприведенной формуле был рассчитан первый критерий значимости – коэффициент локализации (LQ):

$$LQ = \frac{Emp_{ig}}{Emp_i} \Big| \frac{Emp_g}{Emp},$$

где Emp_{ig} – численность занятых в кластерной группе i в регионе g, Emp_i – численность занятых в кластерной группе i в целом по стране, Emp_g – общая численность занятых в регионе g, Emp – общая численность занятых в стране.

На следующем этапе были рассчитаны два дополнительных критерия значимости, предложенные Европейской кластерной обсерваторией – коэффициенты «размер» (Size) и «фокус» (Focus):

$$Size = \frac{Emp_{ig}}{Emp_i}, \; Focus = \frac{Emp_{ig}}{Emp_g},$$

где Emp_{ig} – численность занятых в кластерной группе i в регионе g, Emp_i – численность занятых в кластерной группе i в целом по стране, Emp_g – численность занятых в регионе g.

С учетом рекомендованных М. Портером и Европейской кластерной обсерваторией пороговых значений был проведен дальнейший анализ полученных значений коэффициентов локализации, «размера» и «фокуса», который позволил выявить 10 наиболее значимых кластерных групп в регионе Санкт-Петербург (табл. 1).

Таблица 1

Значимые кластерные группы в регионе Санкт-Петербурга

Кластерная группа	***LQ***	***Focus***	***Size***
Аэрокосмический кластер	1,77	0,058	0,079
Образовательная и научно-исследовательская деятельность	2,00	0,106	0,089
Медицинская техника	2,16	0,002	0,096
Коммуникационное оборудование	2,17	0,057	0,097
Биофармацевтическая продукция	2,19	0,046	0,098
Аналитическое оборудование	2,37	0,078	0,106
Информационные технологии	2,45	0,065	0,109
Производство спортивных и детских товаров, товаров для отдыха	2,52	0,002	0,113
Судостроение	3,85	0,015	0,172
Табачная продукция	5,46	0,001	0,243

Интерпретировать представленные значения коэффициентов необходимо следующим образом. Значение коэффициента локализации кластерной группы «Биофармацевтическая продукция», равное 2,19, означает, что доля занятости в данной кластерной группе в общем числе занятых по Санкт-Петербургу превосходит среднюю долю по всем субъектам РФ в 2,19 раза. Показатель «фокус» для этой кластерной группы, равный 0,046, означает, что численность занятых в биофармацевтике составляет 4,6% от общего числа занятых в Санкт-

Петербурге. В свою очередь, «размер» кластерной группы, равный 0,098, показывает, что практически 10% от общего числа всех занятых в области производства биофармацевтической продукции в России работают именно в Санкт-Петербурге [6, с. 54].

Результаты. Проведенное исследование, основанное на зарубежных методах анализа кластерной структуры региона, позволило выявить наиболее перспективные кластерные группы в регионе Санкт-Петербург.

Выводы. Практическая значимость проведенного исследования заключается в возможности использования его результатов в качестве эффективного инструмента, позволяющего региональным властям замечать наметившиеся концентрации предприятий с общей сферой деятельности и правильно планировать региональные программы по их поддержке. Результаты исследования могут быть применены и самими участниками кластера в рамках реализации проектов по самоорганизации и разработке стратегий развития существующих кластерных объединений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Solvell O., Lindqvist G., Ketels C. The Cluster Initiative Greenbook, 2003 // URL: www.cluster-research.org/greenbook.htm (дата обращения 11.10.2017).
2. Porter M. The Economic Performance of Regions // Regional Studies. – Vol.37.6&7 – pp. 549-578, August/October 2003
3. Европейская кластерная обсерватория. [Электронный ресурс] / http://www.clusterobservatory.eu (дата обращения 14.10.2017).
4. Единая межведомственная информационно-статистическая система. [Электронный ресурс] / http://www.fedstat.ru (дата обращения 03.10.2017).
5. Проект Гарвардской бизнес-школы по картографированию и исследованию региональных кластеров в США. [Электронный ресурс] / http://www.clustermapping.us (дата обращения 09.10.2017).
6. Харламова Т.Л. Управление процессом развития бизнес-среды и кластерная политика. Монография. – СПб.: Издательство СПбТЭИ, 2011. – 108 с.

УДК 338.242.4

Е.В. Курылёва, А.А. Тимофеева
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ЭКСПОРТА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ПРОДУКЦИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В данном исследовании рассмотрена проблематика государственной поддержки экспорта в России, в частности высокотехнологичных товаров и услуг, определено направление развития системы стимулирования и регулирования внешнеэкономической деятельности и других механизмов участия Российской Федерации в международном сотрудничестве и экономической деятельности.

Развитие государственной поддержки экспорта на рынке высокотехнологичных промышленных товаров предусматривает поиск необходимых решений, которые соответствуют международной практике национальной и мировой поддержки экспорта и формируют благоприятные экономические, правовые и организационные условия развития экспорта.

В долгосрочном периоде одним из приоритетных направлений для России является поддержка производителей высокотехнологичной и наукоемкой продукции, производство

этих товаров стимулирует общий рост экономики и дает преимущества на мировом рынке современных товаров и услуг.

В товарной структуре российского экспорта по данным на 2016 год преобладают товары топливно-сырьевой продукции и составляют 62,0% общего объема экспорта РФ, можно отметить некоторое уменьшение по сравнению с аналогичным показателем 2015 года (66,5%) Также важными статьями экспорта России являются металлы и изделия из них (в 2016 году – 10,0% в общем объеме экспорта, в 2015 – 9,4%), машины и оборудование (2016 – 7,3%, 2015 – 6,0%), продукция химической промышленности (2016 – 6,0%, 2015 – 6,5%) [1].

Такая высокая доля экспорта топливно-сырьевой продукции тормозит развитие экономики страны и ставит ее в прямую зависимость от колебаний мировых цен. Низкий уровень диверсификации экспорта России значительно ограничивает возможности маневра во внутренней экономике и потенциал влияния на международной арене, сужает географию национальных интересов в системе мирового хозяйства, осложняет участие России в крупных международных проектах и региональных торговых соглашениях.

В сложившейся ситуации доминирования топливно-сырьевого направления, в частности экспорта необработанной продукции, не раскрыт имеющийся потенциал в экспорте и развитии обрабатывающих производств и отраслей, а также сферы услуг в ряде регионов России. В то же время значительное число проблем в развитии экспорта высокотехнологичной промышленной продукции связано с инструментальными факторами, лежащими в плоскости совершенствования системы регулирования и стимулирования внешнеэкономической деятельности, механизмов участия России в международном экономическом сотрудничестве [2].

В Российской Федерации действует государственная система финансовой и нефинансовой поддержки не сырьевого экспорта, которая включает в себя следующие инструменты:

1. Кредитование с субсидированной процентной ставкой в целях поддержки высокотехнологичного экспорта;
2. Страховая поддержка экспорта;
3. Государственные экспортные кредиты;
4. Предоставление государственных гарантий [3].

Если говорить о нефинансовой поддержке экспорта, то в направлении высокотехнологичной продукции реализуются следующие меры:

1. Организация работы межправительственных комиссий по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству между Российской Федерацией и иностранными государствами;
2. Продвижение экспорта торговыми представительствами Российской Федерации за рубежом и Российским Экспортным Центром»;
3. Организация проведения бизнес-миссий;
4. Проведение российских экспозиций на международных выставочно-ярмарочных мероприятиях за рубежом;
5. Софинансирование деятельности региональных центров координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства;
6. Обеспечение работы Единого портала внешнеэкономической информации Минэкономразвития России, российского экспортного каталога в информационно-телекоммуникационной сети Интернет [4].

На сегодняшний день для увеличения объемов национального экспорта наукоемких товаров необходима разработка и развитие новых мер и инструментов для его поддержки, направленных на долгосрочную перспективу.

Для продвижения и поддержки на мировой арене отечественных товаров была разработана Концепция Минпромторгом России на 2017-2018 годы и с охватом периода до 2025 года. Главная цель данного проекта – усиление поддержки российских товаров с помощью эффекта страны происхождения, так называемое влияние, которое оказывается страной происхождения товара на его оценку со стороны потребителя и на уже сам выбор этого товара.

Для реализации инициативы Минпромторга по усилению эффекта страны происхождения высокотехнологической промышленной продукции, произведенной в России, планируется создать объединенную едиными принципами и планами действий систему управления данным эффектом.

Организация в стране, так и за рубежом презентаций отечественной наукоемкой промышленной продукции содействует установлению новых деловых контактов, улучшению условий для развития экспортной деятельности, способствует привлечению иностранного капитала и новых технологий, импортозамещению, расширению международных связей.

Функция Минпромторга России по поддержке выставочных и конгрессных мероприятий на территории Российской Федерации и за рубежом осуществляется путем участия в организации:

1. Российских национальных выставок и единых российских экспозиций за рубежом с частичным финансированием за счет средств федерального бюджета;
2. Выставочных мероприятий на территории Российской Федерации и российских экспозиций на выставках за рубежом, на которых разрешается демонстрация продукции военного назначения и другой высокотехнологичной промышленной продукции;
3. Отраслевых выставочных мероприятий на территории Российской Федерации;
4. Экспозиций Минпромторга России на выставках и ярмарках;
5. Презентаций промышленных и научно-технических проектов и высокотехнологичной промышленной продукции;
6. Конгрессных мероприятий по вопросам промышленной политики.

Развитие государственной поддержки экспорта наукоемкой продукции способствует формированию благоприятных экономических, правовых и организационных условий развития экспорта России, развитию перспективных и конкурентных областей экономики, изменению товарной структуры экспорта с увеличением доли высокотехнологичной продукции на фоне зависимости от спроса и колебаний цен на топливно-сырьевые товары.

ЛИТЕРАТУРА

1. Экспорт-импорт важнейших товаров за январь-декабрь 2016 года [Электронный ресурс] // Федеральная таможенная служба. URL: http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=24772 (Дата обращения: 11.10.2017).
2. Бандурин В.В., Огрызов А.А. Экспорт в Российской Федерации: структура, проблемы и новые возможности поддержки // Вестник АКСОР. – 2016 – № 3 – С.39.
3. Куприков А.П. Государственная поддержка экспорта промышленной продукции в РФ: мировой опыт и российская практика: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14. – Москва, 2013. – 248 с.
4. Огрызов А.А. Нефинансовые инструменты поддержки экспорта высокотехнологичной промышленной продукции: проект «Сделано в России» // Государственный аудит. Право. Экономика. – 2016 – № 4 – С.62.

УДК 338.1.

Д.Е. Леонтьев, С.В. Разумова
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОМПАНИИ JTI КАК ОСНОВА ЕЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Актуальность. Актуальность темы исследования обусловлена стремлением международных компаний выжить в постоянно меняющихся условиях рынка, повысить собственную конкурентоспособность, а также обеспечить дальнейший рост доходов и прибыли, ведь именно получение прибыли является главной целью деятельности коммерческих организаций.

Рано или поздно может настать момент, когда у компании возможности для роста в определенном секторе рынка исчерпываются, в таком случае встает вопрос о поиске альтернативных рынков, источников дохода компании. Стратегия диверсификации позволяет фирмам переживать трудные периоды, когда неудовлетворительные показатели по одним видам экономической деятельности компенсируются успехами в других [1].

Методы исследования. При подготовке данной статьи был использован эмпирический метод, а именно сравнение при рассмотрении доли рынка международных табачных компаний. Также часть информации в исследовании была получена методом анализа при рассмотрении ситуации на мировом табачном рынке.

Цель и задачи работы. Целью работы является выявление необходимости диверсификации деятельности табачной компании JTI.

Для достижения данной цели были поставлены следующие задачи:

1. Проанализировать тенденции на мировом рынке табачных изделий.
2. Определить место компании JTI на мировом рынке табачных изделий.
3. Сделать вывод о целесообразности диверсификации для компании.

Изложение новых результатов, полученных лично автором.

При анализе мирового рынка табачных изделий были получены следующие данные:

- мировой рынок табачных изделий ежегодно превышает 5 триллионов сигарет [2];
- согласно статистическим данным ВОЗ, более 1 млрд. жителей планеты курят;
- основные страны-производители сигарет: Китай, США и Великобританиях [3];
- мировой рынок табака распределен в основном между крупными компаниями производителями: CNTC (China National Tobacco Corporation, Китай), Philip Morris International (США), BAT (British American Tobacco, США-Великобритания), Imperial Tobacco (Великобритания), Japan Tobacco (Япония). На долю этих компаний приходится примерно 70% мирового табачного рынка;
- основной спрос обеспечивают жители развивающихся стран;
- самые крупные рынки сбыта: Китай, США, Япония и Россия [4]
- общая динамика мирового рынка табачных изделий находится на стабильном уровне.

На рис. 1 представлено распределение стран по потреблению сигарет на душу населения.

Как показано на рисунке, наиболее высокое потребление сигарет на душу населения приходится на постсоветское пространство, и Россия является крупнейшим рынком табачной продукции.

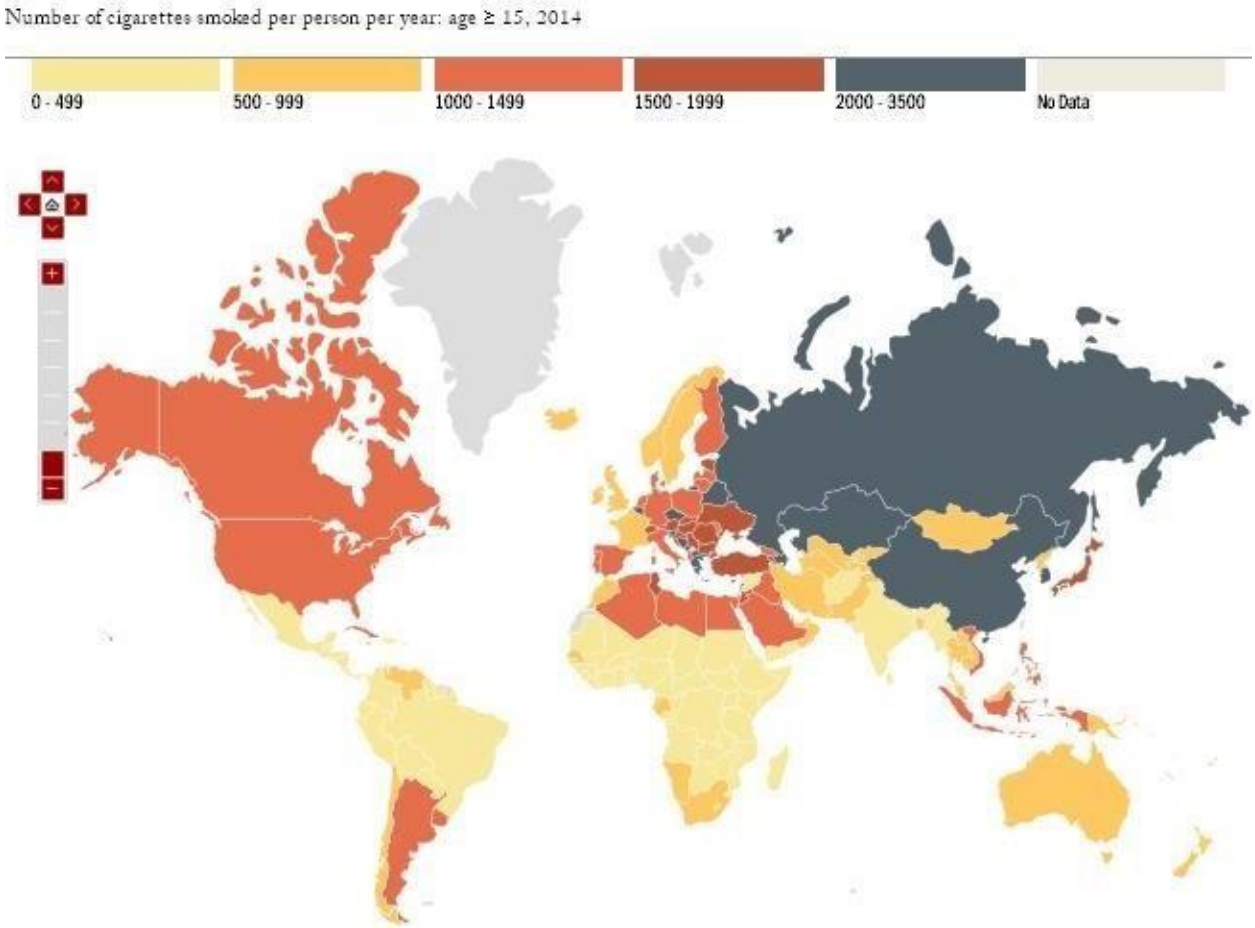


Рис.1. Количество потребленных сигарет на душу населения по странам за 2014 год

В результате проведенного исследования, были получены данные относительно места, занимаемого компанией JTI на мировом табачном рынке, которые отражены на рис. 2:

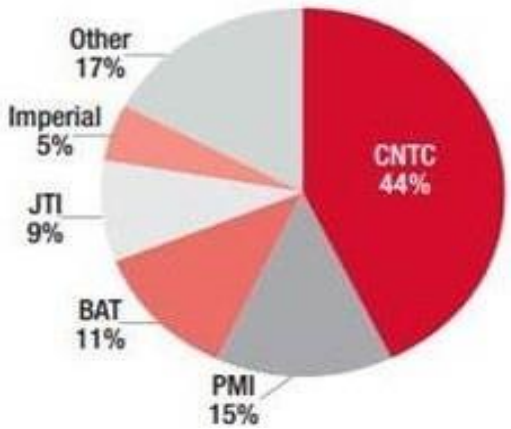


Рис. 2. Мировая доля рынка табачных компаний

Результаты. Подводя итог проведенному анализу, можно сделать вывод о том, что мировой рынок сегодня поделен между пятью крупными компаниями. Основной спрос обеспечивают жители развивающихся стран, и в целом динамика рынка находится на стабильном уровне, несмотря на усиленную антитабачную пропаганду во многих странах мира и пристальное внимание Всемирной Организации Здравоохранения к проблеме курения.

Тем не менее, жители развитых стран все больше сокращают потребление табачной продукции. Усиленная антитабачная пропаганда уже дает результаты, и следует ожидать, что с течением времени они станут более ощутимыми. Табачные компании несут также репутационные риски в связи с тем, что общество активно обсуждает влияние курения сигарет на развитие онкологических заболеваний. Исходя из этого, обеспечение стратегической конкурентоспособности исследуемой табачной компании должно учитывать различные возможности и направления деятельности.

Выводы. Учитывая все вышесказанное, автор данной статьи пришел к выводу, что табачным компаниям, в том числе компании JTI, следует диверсифицировать собственную деятельность с целью обеспечения собственной конкурентоспособности, дальнейшего роста доходов и прибыли, а также для снижения рисков и повышения шансов на успешное развитие в долгосрочной перспективе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Веснин В.Р. Стратегическое управление. – М.: Проспект, 2004. – 328 с.
2. http://rosinvest.com/acolumn/blog/mirovoi_prodovolstvenii_rinok/461.html
3. https://carbofood.ru/obzory-rynkov/krypneishie-proizvoditeli-sigaret-v-mire
4. Саломатин В.А. О стратегии развития табачной отрасли в Российской Федерации // Хранение и переработка сельхозсырья. – 2010. – № 8. – С. 8-10.

УДК 338.45

Т.Л. Харламова, Лю Лина
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Актуальность. Сегодня такой важный управленческий инструмент, как создание и использование свободных экономических зон (СЭЗ) для развития современных предприятий, остается не до конца реализованным, а его потенциал полностью не используется. Наличие этой проблемы подтверждается отсутствием четких целей и понимания основ создания СЭЗ. При этом их работа должна быть организована так, чтобы деятельность размещенных в них предприятий не только не противоречила интересам того или иного региона, но и создавала для него дополнительные преимущества. Именно поэтому тема свободных экономических зон до сих пор актуальна во всем мире и в России - в частности.

Методы исследования. Авторами использовались методы анализа, прогнозирования, а также основы системного подхода при выявлении наиболее общих проблем, характерных для современного состояния и развития свободных экономических зон.

Цель и задачи работы. Цель работы – выявить основные аспекты функционирования СЭЗ в России, проанализировать проблемы и перспективы их работы.

Исходя из цели, были поставлены следующие задачи:

- рассмотреть сущность и цели создания свободных экономических зон;
- проанализировать зарубежный и российский опыт создания и функционирования свободных экономических зон;
- выявить основные проблемы функционирования СЭЗ в России и перспективы их влияния на развитие современных предприятий.

Изложение новых результатов, полученных лично авторами. Создание свободной экономической зоны является важным направлением, обеспечивающим открытость

экономики той или иной страны. Это соответствует принципам либерализации и активизации внешнеэкономической и внешнеторговой деятельности и происходит за счет введения благоприятных таможенных и налоговых режимов и создания привлекательных условия для инвестиций.

Такие территориальные экономические подсистемы национальной экономики, как СЭЗ, повышают ее эффективность за счет привлечения дополнительных инвестиций, что активизирует все региональные экономические процессы. В силу этого свободные экономические зоны становятся площадкой по внедрению инноваций и апробации новых управленческих технологий. Это создает новые импульсы для развития экономики региона [1, с.379].

В зарубежной и российской практике можно встретить различные примеры, как успешного, так и неудачного опыта создания СЭЗ. Их успешное функционирование требует разработки теоретических основ и моделирования системы управления с учетом комплексного влияния разнообразных факторов. На основе этого вырабатываются конкретные рекомендации, формирующие структурно-инвестиционную и промышленную политику региона [2, с.878].

При создании СЭЗ должны решаться конкретные приоритетные экономические задачи в рамках стратегических региональных инициатив. Однако это требование соблюдается далеко не всегда. К сожалению, при создании свободных экономических зон в России нередко преобладает подход, обусловленный текущими, а не стратегическими, интересами, имеет место стихийность, отсутствуют четкие критерии и достаточная нормативно-правовая база. В силу этого те или иные решения, касающиеся создания СЭЗ, принимаются без должного концептуального осмысления, при отсутствии надежных механизмов реализации. В таких условиях не реализуется основная идея создания свободных экономических зон, связанная, прежде всего, со стимулированием предпринимательства в стране и регионе за счет улучшения инвестиционного климата.

Принимая это во внимание, можно сказать, что итоги деятельности СЭЗ в РФ не могут быть оценены однозначно. Так, с одной стороны, весьма ощутимы неудачи российского опыта. Ориентируясь преимущественно на получение льгот и преференций, власти многих российских регионов долгое время не прилагали должных усилий в области эффективности функционирования СЭЗ и не задумывались об их перспективном влиянии на экономику региона и развитие местных предприятий. Многие видели в таких зонах лишь одну привлекательную сторону, связанную с полным или частичным освобождением от налогов. Также многие ожидали, что СЭЗ помогут решить проблемы, связанные с плохим состоянием инфраструктуры, безработицей, социальными противоречиями [3, с. 105].

Под влиянием этого многие российские СЭЗ прекратили существование или были расформированы, а если и продолжают работать, то демонстрируют невысокие результаты. С другой стороны, такое положение не должно служить основанием для полного отказа от практики создания подобных зон. Требуется грамотная политика и научно обоснованный подход, учитывающий специфику страны и сегодняшнюю экономическую и политическую ситуацию.

Предприятия, являющиеся резидентами СЭЗ, могут, и должны, активно включиться в процесс разработки и внедрения инноваций, способствующий ускорению научно-технического прогресса и укреплению позиций страны и региона на мировом рынке высокотехнологичной, наукоемкой продукции. В то же время, неверно при определении стратегических перспектив развития экономики делать ставку только на свободные экономические зоны [4, с. 68]. Оздоровление национальной экономики предполагает комплексный подход, в рамках которого должны успешно решаться экономические и социальные задачи на региональном и локальном уровне. С этой целью необходима

разработка четких правовых основ, поддерживающих региональный и отраслевой баланс в стране.

Следует отметить, что создание СЭЗ не означает немедленного прорыва в экономике конкретного региона выйдет вперед. В России в данной сфере существует ещё множество проблем. Среди них особое место принадлежит развитию Дальневосточного региона. Однако осознание всей значимости сохранения и усиления геостратегической роли Дальнего Востока для укрепления позиций России в Азиатско-Тихоокеанском регионе формирует основу для новых инициатив российского правительства. Безусловно, все они требуют глубокого политико-экономического обоснования с участием экспертного сообщества и дальневосточного населения. Безусловно, здесь предстоит сделать очень многое.

Результаты. Изложенное позволяет заключить, что для обеспечения эффективного функционирования СЭЗ необходимо принятие некоторых мер:

– создать и внедрить новые механизмы управления СЭЗ;

– усовершенствовать нормативно-правовую базу, регулирующую их функционирование;

– определить основные направления развития экономики РФ с учетом специфики и приоритетов каждого региона, в котором создается СЭЗ;

– разработать процедуры поддержки промышленных предприятий-резидентов СЭЗ.

Выводы. Реализация указанных мер будет способствовать развитию инфраструктуры, оптимизации способов управления развитием свободных экономических зон, привлечению инвесторов и улучшению социально-экономического положения в регионах и в стране в целом. В свою очередь, это создаст новые возможности для эффективного развития современных предприятий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Харламова Т.Л. Особая экономическая зона в Санкт-Петербурге: противодействие экономическому кризису и развитие бизнеса // Стратегии и инструменты управления экономикой: отраслевой и региональный аспект: материалы международной научно-практической конференции. – СПб.: ИПЦ СПГУТД, 2010. – С. 378-383.
2. Макарова Д.К. Предпринимательская деятельность в свободных экономических зонах // Экономика и социум. 2017. № 5-1 (36). С. 877-880.
3. Харламова Т.Л. Управление предпринимательской деятельностью в особой экономической зоне технико-внедренческого типа. Монография. – СПб.: Издательство Политехн. ун-та, 2010. – 122 с.
4. Шулейко Д.Ч. О трансформации механизмов управления свободными экономическими зонами // Экономика и банки. 2017. № 1. С. 64-70.

УДК 338

М.Д. Сотникова, Н.К. Розова
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ВЫЯВЛЕНИЕ СПЕЦИФИКИ РОССИЙСКИХ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТАРТАПОВ

Стартапом (от англ. понятия start up – «запускать») может считаться любая молодая компания, которая только начинает развиваться [1]. Стартапы обычно небольшие, и первоначально финансируются и управляются несколькими учредителями или одним

человеком. Эти компании предлагают продукт или услугу, которые в настоящее время не предлагаются в других местах на рынке.

Актуальность данной работы заключается в том, что российские и зарубежные инновации находятся на подъёме, а такое явление, как стартап формирует малый и средний бизнес, что, в свою очередь, составляет основу экономики. Инновации сегодня рассматриваются как одни из основных источников конкурентоспособности. Таким образом, любой успешный проект требует развития, продвижения и, конечно же, грамотной маркетинговой стратегии.

Цель научной статьи состоит выявлении специфики создания и продвижения стартапов в России и за рубежом.

Достижение данной цели невозможно без решения следующих *задач*:

- изучение отличительных особенностей стартапов;
- сравнение успешных стратегий и инструментов продвижения стартапов в России и за рубежом;
- выявление различий между зарубежными и российскими стартапами.

Основываясь на выводах данной работы за основу были взяты следующие отличительные особенности:

- разный менталитет;
- возможность развития стартапов в различных отраслях;
- конкуренция за рубежом выше, но и инвесторов, желающих вложить средства в новый проект гораздо больше;
- различия при регистрации собственных идей;
- поддержка государства при развитии инновационных проектов [2].

Для подробного изучения развития стартапов в России и за рубежом были проведены расчеты, представленные на рис. 1. График представляет информацию об успешных продвижениях бизнес-проектов в России и Европейских странах за последние пять лет [3;4].

Рис. 1. Успешное продвижение бизнес-проектов в России и Европейских странах

Выводы. Нами были рассмотрены отличительные черты развития стартапов в России и за рубежом. На основе сделанного исследования был составлен график, а также были

рассмотрены основные ошибки при продвижении стартапов. Был сделан вывод, что зарубежные стартапы развиваются более успешно, чем российские. Исследование нуждается в статистическом подтверждении.

ЛИТЕРАТУРА

1. Blank, S. «What's a startup?» [Электронный ресурс] - 2010. – Режим доступа: http://www.thecrimson.com/article/2011/11/17/startup-language-idea/ - (Дата обращения: 08.10.2017)
2. Стартапы в России и за рубежом [Электронный ресурс] – 2016. – Режим доступа: www.moneycreators.ru – (Дата обращения: 08.10.2017)
3. Робемед, Н. Самые интересные стартапы [Электронный ресурс] - 2013 года. – Режим доступа: http://www.forbes.ru/svoi-biznes-photogallery/startapy/248976-samye-interesnye-startapy-2013-goda?photo=1 – (Дата обращения: 08.10.2017)
4. Статья «Самые лучшие стартапы России и всего мира» [Электронный ресурс] – 2016. – Режим доступа: http://ardma.ru/predprinimatelstvo/startapy/319-samye-luchshie-startapy-rossii-i-vsego-mira - (Дата обращения: 08.10.2017)

УДК 005.94

М.Е. Мукажан, Н.К. Розова
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

МЕСТО АНТИКРИЗИСНЫХ КОММУНИКАЦИЙ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Актуальность темы статьи обусловлена тем, что нестабильная экономическая обстановка способна негативно повлиять на внешнюю и внутреннюю среду компании. Поэтому для избежания или преодоления кризисной ситуации компании необходимо разрабатывать и внедрять антикризисную программу коммуникаций. Мнение работников, потребителей, конкурентов, партнеров и других целевых групп о компании – это субъективная оценка, на которую может повлиять сама организация. Фирма предоставляет информацию, на основе которой представители целевых групп формируют свое мнение.

Цель данной статьи - показать отличие антикризисной коммуникации от других видов коммуникаций компаний. Задачи: изучить обстоятельства и содержание антикризисной коммуникации, а также ее значимость для компании. Статья была создана на основе изучения и анализа практики антикризисных связей с общественностью крупных фирм.

Специалистами по коммуникации кризис рассматривается как восприятие непредсказуемой угрозы, которая может затронуть стейкхолдеров компании и негативно повлиять на организацию [1]. Таким образом, кризис является перцепционным понятием именно восприятие стейкхолдеров организации помогает определить то или иное событие как кризис. Если стейкхолдеры полагают, что организация находится в кризисе, кризис действительно существует. Но следует помнить, что для кризиса не всегда характерны негативные последствия, такие как - потенциальная опасность для существования фирмы, препятствие удовлетворению ее потребностей. Кризисная ситуация также может иметь и конструктивный характер [2].

Главное отличие антикризисной коммуникации от других форм коммуникации заключается в ее обстоятельствах и задачах, в рамках которых она реализуется [3]. Одним из основных инструментов антикризисного управления является именно антикризисная

коммуникация, которая направлена на работу с целевыми группами и общественным мнением.

Эффективное антикризисное управление обрабатывает угрозы последовательно. Основной проблемой при планировании кризисных коммуникаций должна быть угроза общественной безопасности. Неспособность защитить общественность от ошибок на производстве усиливает негативные последствия кризиса. После общественной безопасности организация должна решать проблемы с финансовыми потерями и репутацией. Управление течением кризиса, в первую очередь, предназначено для защиты компании и ее стейкхолдеров от угроз или уменьшения потерь.

Для эффективного прогнозирования кризисной ситуации в первую очередь необходимо учитывать все слабые стороны компании, также следует оценить коммуникацию с целевыми группами.

План антикризисных коммуникаций должен быть в каждой компании. Имея стратегию, последовательность действий в критической ситуации у фирмы намного больше шансов минимизировать негативные последствия, в том числе и финансовые. Абсолютно точный план для возможной кризисной ситуации разработать довольно сложно, поэтому при составлении необходимо ориентироваться на основные моменты и действия, не вдаваясь в подробное описание каждого шага. Обстоятельства предугадать практически невозможно, поэтому несовпадение описания ситуации в плане и реального положения дел может привести к неоднозначности и замешательству. Поэтому детальный план не будет эффективен в этом случае. Все подробности и пояснения следует вносить в план по факту наступления кризисной ситуации, так как в этом случае он уже переходит из состояния теоретического пособия в практическое руководство.

До наступления кризисов в организации должны быть разработаны и реализованы программы и процедуры связей с общественностью. План антикризисных коммуникаций обеспечивает список ключевой информации, напоминания о том, что должно быть сделано в условиях кризиса и формы, которые будут использованы для документирования антикризисных мер, а также последовательность действий и примерный сценарий развития кризисной ситуации. Важно своевременно обновлять содержание плана, вносить новые поправки, продиктованные изменениями во внутренней и внешней среде организации. Специалисты отмечают, что план антикризисных коммуникаций экономит время в условиях кризиса, так как содержит набор задач, заранее собранную информацию и служит в качестве справочного источника. Предварительная постановка задач предполагает наличие антикризисной команды, которая знает свои обязанности и область ответственности во время протекания кризисной ситуации. Благодаря заранее подготовленному плану реагирования на кризисные ситуации, компания PepsiCo избежала крупного скандала в 1993 году, связанного с найденным шприцом в одной из банок с напитком.

Исследования внешней среды, с целью выявления факторов риска, особенно важны в спокойное для фирмы время, потому как это дает преимущество во времени, чтобы подготовить несколько сценариев развития событий и попытаться решить проблему до наступления кризиса.

Таким образом, мы можем утверждать, что одним из самых главных инструментов антикризисной кампании является управление информацией. Работа с данными, которыми располагают или будут располагать целевые группы, сложна, но она необходима каждой организации, независимо от наличия или отсутствия кризиса. Форму работы и основные принципы специалисты должны выбирать исходя из сложившихся обстоятельств и имеющихся ресурсов. Успешные результаты антикризисной коммуникации фирм дают понять, что для кризиса не всегда характерны негативные последствия.

ЛИТЕРАТУРА
1. Timothy Coombs W. Crisis Management and Communications / W. Timothy Coombs [Электронный ресурс] Электрон. дан. – Режим доступа: http://www.instituteforpr.org/
2. Гамзаева Г.Е. Антикризисное управление: сущность, цели и задачи // Вестник университета Российской академии образования. – М.: б/ , 2007. – С. 125-127.
3. Березин В.М. Массовая коммуникация: сущность, каналы, действия. М.: РИП-холдинг, 2003. – С. 129.

УДК 338.45.01

Т.Л. Харламова, Ма Дань
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Актуальность. Российская экономика на современном этапе переживает трансформацию, связанную с отказом от дальнейшей эксплуатации сырьевой модели национального хозяйства и формированием основ для перехода к инновационному развитию, что невозможно без консолидации усилий государства на федеральном и региональном уровне, а также бизнес-сообщества и всех граждан. В этих условиях отечественные предприятия, прежде всего – относящиеся к промышленности, работают над обеспечением собственной конкурентоспособности на национальном и международном рынке. Сегодня мы наблюдаем возрастающий интерес к инновациям, развитию высокотехнологичного производства, информатизации всех сфер экономики и общества. Новые импульсы для этого создает глобализация, в рамках которой обостряется конкурентная борьба, что требует от владельцев и менеджмента современных предприятий усилий, направленных на модернизацию производства на основе расширения спектра используемых экономических ресурсов.

Выбор наиболее эффективных источников финансирования модернизации и развития современных предприятий является задачей, решение которой, в значительной мере, позволяет говорить о благоприятных перспективах развития всей хозяйственной системы. Следовательно, выбранный подход к экономическому обеспечению развития предприятия напрямую воздействует на все сферы его деятельности. В этих условиях проблема поиска и выбора источника привлекаемых ресурсов приобретает особую актуальность, поскольку от ее решения зависит не только текущее состояние предприятия, но и стратегические направления его развития и обеспечения конкурентоспособности.

Методы исследования. В процессе исследования авторами использовались такие методы исследования, как теоретическое обобщение, анализ, синтез, системный и комплексный подход, а также экспертная оценка результатов.

Цель и задачи работы. Целью работы является обоснование эффективности использования различных финансовых инструментов, обеспечивающих привлечение экономических ресурсов для развития современного предприятия.

Для достижения указанной цели должны быть решены следующие задачи:

- рассмотреть инструменты, обеспечивающие привлечение ресурсов, и их соответствие различным критериям;
- выявить существующие ограничения в применении указанных инструментов;
- определить имеющиеся приоритеты в их использовании.

Изложение новых результатов, полученных лично авторами. Говоря об экономических ресурсах, мы понимаем их как различные виды активов, которыми располагает современное предприятие, которые обращаются на рынке капитала и могут быть трансформированы в финансовую форму. Современные предприятия постоянно сталкиваются с проблемой, обусловленной привлечением экономических ресурсов для пополнения оборотных и основных средств из внешней среды. С этим связана серьезная управленческая задача, которая выражается в формировании рационального соотношения между собственными и заемными средствами [1, с.18]. Так, предприятия, деятельность которых приносит стабильный доход, а рыночные позиции не вызывают беспокойства, могут позволить себе достаточно высокую долю заемных средств в структуре капитала. В то же время, для предприятий с невысоким уровнем дохода более приемлемой будет достаточно консервативная и осторожная политика в отношении заемных ресурсов. Существует принципиальный момент, определяющий выбор источника привлекаемых ресурсов в зависимости от масштаба привлечения [2, с. 58].

В качестве источников финансирования наиболее интересным представляется рассмотрение инструментов, мобилизуемых для финансирования инвестиционной деятельности современного предприятия. В качестве критериев оптимизации принимаются показатели, характеризующие ожидаемые результаты реализации того или иного варианта мобилизации ресурсов. К этим критериям считаем необходимым отнести:

- цену финансового инструмента;
- срок, в рамках которого происходит его использование;
- объем ресурсов, привлекаемых с помощью рассматриваемого финансового инструмента;
- быстроту мобилизации средств;
- доступность финансового ресурса в зависимости от масштабов бизнеса и специфики деятельности и др. [3, с. 310].

Определение объема привлекаемых ресурсов с помощью различных источников осуществляется с учетом индивидуальных характеристик этих источников и сложившихся ограничений, свойственных определенным инструментам. Определение доступности финансового ресурса в отраслевом разрезе с учетом масштабов финансово-хозяйственной деятельности организации требует разработки и проведения классификации предприятий в зависимости от масштабов их деятельности с определением годового объема реализации продукции/услуг.

Для нахождения количественного значения цены финансового ресурса и сроков его мобилизации поэтапно рассматривается весь процесс финансирования, от шагов по принятию решения о необходимости мобилизации средств - до оплаты за их получение и использование. Выделение этапов проводится с целью определения издержек, возникающих на каждом из них, что, в конечном счете, позволяет определить оптимальный характер использования финансового инструмента.

В качестве ограничений в процессе оптимизации выступают условия определения конкретных значений заданных критериев. Рассмотрение подходов к определению численных значений критериев оптимизации производится путем проведения анализа существующих методов на предмет их соответствия задачам, решаемым в процессе оптимизации [4, с. 51]. На основе выработанных критериев, с учетом проведенного анализа существующих подходов,

следует проводить расчет значений критериев оптимизации финансовых ресурсов для развития современного предприятия.

С учетом размера бизнеса и отраслевой специфики, следует проводить ранжирование финансовых инструментов. Это позволит определить степень эффективности использования различных финансовых источников в зависимости от критерия оптимизации. Отдельно, по группам финансирования и срокам использования средств, следует определять зоны эффективности финансовых инструментов, в рамках которых их использование является оптимальным. Альтернативной формой ранжирования является ранжирование по абсолютным значениям критериев оптимизации, т.е. максимизация по каждому из критериев.

Результаты. Существуют и иные методики, которые имеют интерес для теории и практики привлечения экономических ресурсов средств. Их подробное изучение позволит современным предприятиям, особенно - реального сектора экономики, выбирать такие условия привлечения ресурсов, которые дадут максимальный экономический эффект развития. При анализе этих методик должны приниматься во внимание такие моменты, как специфика тех или иных привлекаемых экономических ресурсов, а также порядок определения и анализа выбранных критериев. На основе разработанных критериев проводится экспертная оценка существующих подходов с целью использования оптимального подхода при окончательном выборе ресурса и источника привлечения, а также соотношения между собственным и заемным капиталом предприятия.

Выводы. Поскольку приоритетность критериев оптимизации выстраивается индивидуально, каждое предприятие в конкретный период времени имеет возможность воспользоваться оптимальным финансовым инструментом для своего развития. Именно такой подход, на наш взгляд, должен лечь в основу формирования единого механизма, обеспечивающего эффективное развитие не только современных предприятий, но и всей хозяйственной системы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Артюшина А.С. Теоретические аспекты формирования и использования финансовых ресурсов предприятия // Вектор экономики. – 2017. – № 2 (8). – С. 18.
2. Харламова Т.Л. Актуальные вопросы реструктуризации современных предприятий / Россия и Санкт-Петербург: экономика и образование в XXI веке: Научная сессия профессорско-преподавательского состава, научных работников и аспирантов по итогам НИР 2013 года. Март-апрель 2014 года. Факультет экономики и финансов. Отделение национальной экономики. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2014. – С. 56-61.
3. Харламова Т.Л. Возрастание инновационной активности предпринимательских структур в условиях глобализации / Процессы глобальной экономики: сборник научных трудов Международной научно-практической конференции, 25-26 октября 2016 г. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2016. – С. 307-314.
4. Дойкова С.Е. Экономические ресурсы предприятия // Вестник международного Института управления. – 2017. – № 1 (143). – С. 49-51.

УДК 332.025.15

Н.А. Конахина, Д.П. Замуракина
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЫ АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЫ НОРВЕГИИ

Введение. В настоящее время Арктическая зона рассматривается как перспективный объект, и связано это, в первую очередь, с наличием огромных запасов различных природных ресурсов, сырья в том числе. Еще в начале XX века территория Арктики была поделена между 5 государствами, граничащими с этим регионом: США, РФ, Дания, Норвегия, Канада.

Арктическая зона является неким гарантом устойчивого инновационного развития многих стран, и способна решить ряд социально-экономических проблем. В связи с этим тема работы представляется весьма актуальной.

Объектом исследовательской работы является Арктическая зона Норвегии. В качестве предмета исследования выступает инновационная сфера Арктического региона Норвегии.

Целью исследования выступает оценка эффективности инновационной сферы Арктической зоны Норвегии.

На основе поставленной цели необходимо решить ряд задач:

1. Выявить показатели оценки инновационной сферы Арктической зоны Норвегии;
2. Рассчитать индекс развития инновационной сферы Арктической зоны Норвегии;
3. На основе расчетов дать оценку эффективности инновационной сферы Норвегии и сделать прогноз инновационного потенциала страны.

Арктическая территория Норвегии включает в себя три губернии - Нурланн, Тромс и Финнмарк на материке, а также архипелаг Шпицберген и остров Ян-Майен. В совокупности эти районы составляют почти половину сухопутной территории Норвегии с населением 470.00 человек, или около одной десятой от общего населения страны. Морские районы Норвегии в Арктике составляют примерно 1.500.000 кв. км, что соответствует территории Франции, Германии и Испании, взятых вместе.

Активное развитие северных территорий Норвегии берет свое начало с момента запуска национальной политики в Арктике в 2006 г. В основу арктической доктрины Норвегии положены научные исследования и постоянное интеллектуальное присутствие в регионе, что фактически коррелирует со стратегическим вектором развития страны. Норвегия выступает одним из лидеров по инновационности среди стран мира и занимает 14-е место в рейтинге по показателю глобального индекса инновационного развития (The Global Innovation Index) [2]. Наиболее высоко оценивается институциональная среда государства: политическая стабильность, эффективная работа правительства, законодательная база, бизнес-среда и наличие необходимой инфраструктуры. Арктическая доктрина с 2009 г. фактически стала стратегией общенационального развития и международной деятельности на долгосрочную перспективу [4].

Оценку эффективности инновационной сферы регионов определяют с помощью различных методов, наиболее популярным является метод «затраты-выгода» (cost-effectiveness analysis), который основывается на выявлении соотношения затрат на проект и его результатов (эффективности), когда отдача от проекта не может быть выражена только в денежном выражении. Для этого рассчитываются критерии общественной эффективности (Social Appraisal) через монетизацию нерыночных эффектов, имеющих значение для общества [1]. Однако, в данном исследовании был применен метод интегральной оценки, в основу которого положены различные факторы, характеризующие инновации, инновационные

процессы. Для определения эффективности инновационной сферы Арктической зоны Норвегии были взяты следующие показатели:

1. Базовые факторы (B_i):

- B_1 – доля городского населения;
- B_2 – расходы на образование, % от ВВП;
- B_3 – доля выпускников в сфере науки и технологии, %;
- B_4 – валовые расходы на НИОКР, % от ВВП;
- B_5 – доля занятых в науке, %;
- B_6 – расходы на компьютерное обеспечение, % от ВВП;
- B_7 – доля высокотехнологичных производств в регионе, %.

2. Факторы состояния информационно-коммуникационной системы (ITC_i):

- ITC_1 – уровень проникновения информационно-коммуникационных технологий в регион (доступ к ИКТ);
- ITC_2 – уровень интернетизации региона (использование ИКТ) [2].

В рассматриваемой методике находится интегральный показатель, называемый индексом инновативности (I). Этот индекс определяется путем агрегирования нормированных индикаторов [3].

Для расчета индекса инновативности Арктического региона Норвегии использовались статистические данные, публикуемые проектом The Global Innovation Index за период 2008-2017 гг.

По данной методике необходимо вычислить нормированные или стандартизированные значения каждого показателя [3].

$$\text{Показатель}_{\text{нормированный}} = \frac{X - X_{min}}{X_{max} - X_{min}},$$

где X – значение показателя;

X_{max}, X_{min} – установленные максимальное и минимальное значения показателей (референтные точки).

Необходимо отметить, что эта процедура необходима для приведения показателей к сопоставимому виду. Далее рассчитывался интегральный показатель [3].

$$I_j = \frac{A+B+C+D+E+F+G+H+I}{9},$$

где

A – индекс доли городского населения;

B – индекс расходов на образование;

C – индекс доли выпускников в сфере науки и технологии;

D – индекс расходов на НИОКР;

E – индекс доли занятых в науке;

F – индекс расходов на компьютерное обеспечение;

G – индекс доли высокотехнологичных производств в регионе;

H - индекс уровня проникновения информационно-коммуникационных технологий;

I – индекс интернетизации;

9 – количество показателей.

Результаты. Исходя из полученных результатов расчета интегральных показателей был построен график изменения этого показателя инновационной эффективности Норвегии (рис. 1.).

В Норвегии за прошедшие 9 лет наблюдается тенденция постепенного рост интегрального показателя, что говорит о возрастающем развитии инновационной сферы

данного региона. Однако, также из графика виден резкий и значительный скачок в 2010 году. Это связано с становлением Арктической доктрины стратегией развития Арктической зоны Норвегии, включающая укрепление региональных и отраслевых центров науки и образования, а также комплексный и всеобъемлющий подход к развитию инновационной составляющей региона, в 2009 году. Очевидно, что после разработки таких стратегий, Норвегия бросила много сил именно на инновационную сферу, что и обуславливает такое высокой значение интегрального показателя. Однако, Норвегия в целом не была готова к таким кардинальным переменам, поэтому наблюдается резкий спад в 2011 году. Далее развитие инновационной сферы идет постепенно. Лишь в 2016 году виден небольшой спад, который вызван рецессией в стране в целом в прошлом году, вызванной низкими ценами на нефть. Тем не менее предполагается, что индекс инновативности (интегральный показатель эффективности инновационной сферы) будет также дальше расти, поскольку Норвегия уже решила свои экономические проблемы и планирует провести диверсификацию доходов, чтобы не полагаться только на нефтяные доходы, и инновационные технологии и разработки представляются хорошим вариантом для вложений.

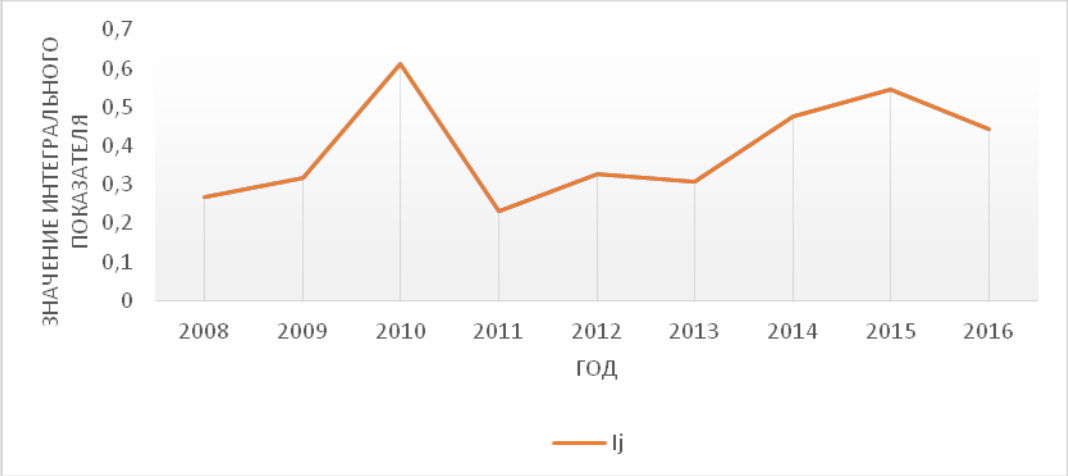


Рис. 1. Динамика изменения интегрального показателя оценки инновационной сферы Норвегии

The Global Innovation Index для вычисления коэффициента эффективности инноваций использует расчет отношения выходного субиндекса (сумма инновационной деятельности таких элементов национальной экономика, как институты, человеческий капитал, инфраструктура, сложность рынка и сложность бизнеса) к выходному субиндексу (сумме инновационной деятельности таких элементов национальной экономика, как знания и технологии и творческие результаты).

Из приведенных в данной работе показателей доля высокотехнологичных производств относится к выходному субиндексу, а остальные – к входному.

Для расчета коэффициента эффективности инноваций в Норвегии воспользуемся уже рассчитанными выходным и входным индексам на 2016 год, которые равняются 42,3 и 64,0 соответственно. Отсюда получаем коэффициент = 42,3/64=0,7. Данный коэффициент в Норвегии достаточно высок, поскольку ближе к 1, это значит, что вложенные ресурсы в развитие инноваций расходуются целесообразно и приносят значимый результат.

Вывод. Для оценки эффективности был произведен расчет интегрального показателя по последним 9 годам, на основе стандартизированных значений показателей, определяющих инновационное развитие региона. По результатам оценки было выявлено, что Норвегия имеет довольно высокий показатель эффективности инновационной сферы, и в регионе наблюдается положительная тенденция инновационного развития.

ЛИТЕРАТУРА
1. Blum J. D.; Damsgaard A., Sullivan P.R. Cost-benefit analysis. Proceedings of the Academy of Political Science, Vol. 33, No. 4, Regulating Health Care: The Struggle for control. 1980, pp. 137-147 – (дата обращения: 20.09.2017)
2. The Global Innovation Index. 2008-2017. - URL: //http://www.wipo.int - (дата обращения: 23.09.2017)
3. Диденко Н.И. Мировая экономика: методы анализа экономических процессов: Учеб. пособие /Н.И. Диденко. – М.: Высш. шк., 2008. – 782 с. - (дата обращения: 20.10.2017)
4. Норвегия и арктический регион. - URL: //http://www.arctic-council.org/index.php/ru/about-us/member-states/Norway – (дата обращения: 20.09.2017)

УДК 338.2

О.В. Миролюбова, М.А Ещенко, Н.Г Шишляникова
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Актуальность данной работы выражается в том, что все в большем числе стран появляется все большее количество районов с экономикой низкого уровня. Создание свободных экономических зон (СЭЗ) или особых экономических зон (ОЭЗ)– это выход в данной ситуации, так как в этом случае уровень экономики этих неблагополучных районов повысится, будет наблюдаться развитие и процветание районов.

СЭЗ – это территория с особым экономическим и правовым статусом, благоприятная для вложения инвестиций, развития промышленного или иного производства за счет предоставления зарубежным и национальным инвесторам пакета льгот [4].

Традиционная концепция СЭЗ исходит из цели содействия экономическому развитию и экспорту региона и страны в целом. В отношении СЭЗ применяется принцип экстерриториальности: на их территории не действуют общепринятые нормы и правила, имеющие силу на национальной таможенной территории.

Основные цели СЭЗ: расширение экспорта; внедрение передовых технологий; привлечение иностранных и национальных инвестиций; развитие инфраструктуры; содействие занятости местного населения; удовлетворение потребностей внутреннего рынка [4].

С функциональной точки зрения СЭЗ служат инструментом расширения экспорта; образования центра экономического роста на основе применения имеющихся национальных и привлеченных иностранных ресурсов: инвестиционных, технологических, производственных, природных, трудовых; увеличения объема привлекаемых иностранных инвестиций.

В России процесс создания и функционирования ОЭЗ начался сравнительно недавно – на рубеже 1980–1990-х гг. со становлением рыночной экономики в СССР и интеграцией экономики страны в международные экономические отношения. Соответствующая законодательная база начала появляться лишь в 2000-х гг. с принятием ФЗ от 22.07.2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» и ряда других законодательных актов [3].

В соответствии с российским законодательством на территории Российской Федерации могут создаваться ОЭЗ четырех типов: промышленно-производственные; технико-внедренческие; туристско-рекреационные; портовые ОЭЗ.

На 2017 год в РФ действуют 25 ОЭЗ: «Алабуга», «Липецк», «Тольятти», «Титановая долина», «Дубна», «Томск», «Зеленоград», «Санкт-Петербург», «Ульяновск Восточный», «Советская гавань», «Мурманск», «Алтайская долина», «Бирюзовая Катунь», «Байкальская гавань», «Ворота Байкала», «Куршская Коса», «Гранд Спа Юца», «остров Русский» [5].

За время пребывания в особых экономических условиях компании должны выйти на стабильную эффективную работу и перестать нуждаться в льготах и дотациях, так как изначально ОЭЗ — это инструмент запуска новых предприятий, а не возможность уйти от уплаты обязательных платежей.

Компании, не входящие в список резидентов ОЭЗ, но и расположенные на их территории, также могут претендовать на часть льгот по согласованию с управляющей компанией.

Иная ситуация с регионами, которые целиком считаются СЭЗ, например, республика Крым или Калининградская область. В данных субъектах РФ достаточно местной регистрации организации для получения льгот, так как все предприниматели в равной степени имеют права на соответствующие привилегии.

Деятельность СЭЗ на всех этапах ее жизненного цикла связана с принципиально новой финансово-кредитной и налоговой политикой, с новыми условиями организации и контроля со стороны федеральных и местных органов власти экономической деятельности подразделений зоны, включая отечественных и иностранных юридических и физических лиц. Специфика функционирования зон как сложных территориально-административных образований диктует необходимость разработки и реализации принципиально новых форм и методов государственного регулирования [4].

Экономический механизм управления СЭЗ как составная часть организационно-экономического механизма охватывает: инвестиционный режим; политику налогообложения; финансово-кредитную систему; валютный режим; таможенное регулирование внешнеэкономической деятельности.

Развитие и совершенствование форм и методов государственного регулирования СЭЗ - наиболее важные и масштабные направления работы в рамках создания экономического механизма управления СЭЗ.

В СЭЗ должен быть создан благоприятный климат для притока иностранных и отечественных инвестиций в ее хозяйство. С этой целью в нормативных актах Правительства РФ, субъектов Федерации и местных органов власти, регулирующих деятельность субъектов СЭЗ, устанавливается комплекс льгот финансово-кредитного, инвестиционного и налогового, экспортно-импортного и имущественного характера [1].

Выделяются следующие основные направления совершенствования форм и методов государственного регулирования СЭЗ: разработка приоритетов инвестиционной политики с учетом целевой направленности зоны; совершенствование механизма финансовых взаимоотношений в СЭЗ; совершенствование системы налогообложения; формирование и развитие системы информационного обеспечения деятельности СЭЗ; совершенствование таможенного регулирования СЭЗ [1].

Проблемы государственного регулирования СЭЗ рассматривают на общенациональном (федеральном), местном и внутризональном уровнях.

На сегодняшний день эффективность и проблема функционирования СЭЗ в России является одной из актуальных и дискутируемых в научных кругах. Прежде всего, это связано с тем, что фактически российский опыт создания СЭЗ не имеет существенных положительных результатов ни с точки зрения активизации экономик «депрессивных» регионов путем привлечения инвестиций, ни с точки зрения создания новых рабочих мест в этих зонах [3].

Так, к основным проблемам, связанным с созданием и эффективным функционированием СЭЗ в РФ, можно отнести следующие:

– инвестирование в ОЭЗ очень часто осуществляются не для укрепления экономики региона, в котором создается СЭЗ, и страны в целом, а для получения краткосрочной прибыли, льгот и преимуществ;
– отсутствие четкого понимания задач и целей этих зон, как на государственном, так и на региональном уровнях. Ведь первоначально эти зоны создавались для привлечения иностранных и национальных инвестиций и предоставления льгот (таможенных (внешнеторговых), налоговых, финансовых, административных) и преимуществ резидентам СЭЗ, а не для достижения определенных целей, которые бы способствовали развитию региона и страны в целом;
– отсутствие эффективного взаимодействия между органами власти всех уровней;
– халатное расходование выделяемых из федерального бюджета средств на создание СЭЗ на местах;
– достаточно часто СЭЗ устанавливаются на слишком обширных территориях, что значительно снижает эффективность механизмов управления и функционирования в таких зонах;
– низкий уровень доверия инвесторов к Правительству РФ и финансовым механизмам, большое количество бюрократических преград;
– использование СЭЗ как инструмент уклонения от уплаты налогов;
– дефицит и проблема привлечения квалифицированных кадров в данной сфере. Ведь, чтобы кадры приезжали трудоустраиваться в такие регионы, необходимо прежде всего обустраивать инфраструктуру на местах, в том числе, строить жилье, школы, детские сады, больницы. Очень часто данный аспект упускается из виду при выделении бюджетных средств на создание СЭЗ;
– низкая развитость инфраструктуры на местах и др. [4].

Общие проблемы, характерные для всех СЭЗ, дополняются еще и проблемами, характерными для той или иной СЭЗ. Так, к примеру, проблема высоких транспортных расходов на СЭЗ «Остров Русский», которая была создана в 2010 г. и так и не привлекла ни одного резидента-инвестора. Кстати, отмечалось, что региональный бюджет потратил на нее 56,05 млн руб. [2] Уже в 2012 г. губернатор области Марина Ковтун заявила, что решение о создании СЭЗ было принято «поспешно, без тщательной проработки всех деталей и последствий» [2].

Оптимизация способов управления и создания СЭЗ с помощью соответствующих механизмов будет способствовать привлечению инвесторов в Россию и улучшению социально-экономического положения в регионах и в стране в целом.

Можно отметить, что для достижения целей при создании СЭЗ необходимо принятие некоторых мер: - создать и внедрить новые механизмы управления СЭЗ;
– усовершенствовать нормативно-правовую базу, регулирующую инвестиции и ОЭЗ, которая будет способствовать эффективному развитию инноваций на государственном и региональном уровнях;
– определить основные направления развития экономики РФ с учетом специфики и приоритетов каждого региона, в котором создается СЭЗ;
– разработать процедуры поддержки резидентов-инвесторов СЭЗ при внедрении их проектов.

Налаженная система работы органов местного самоуправления, региональных и федеральных органов исполнительной власти будут способствовать повышению оперативности принятия решений, а развитая инфраструктура, оптимизация способов управления и создания СЭЗ с помощью законодательных и административных механизмов будут способствовать привлечению инвесторов в страну и улучшению социально-экономического положения в регионах и в стране в целом.

Проделанная работа дает основания полагать, что ответ на вопрос: есть ли перспективы у СЭЗ в России - может быть положительным.

ЛИТЕРАТУРА

1. Воронцов А.П. Региональная экономика. М.: Юркнига, 2007.
2. Статья «Особые экономические зоны (ОЭЗ) в России в 2017 году» [Электронный ресурс] URL: http://znaybiz.ru/lgoty/osobye-ekonomicheskie-zony/v-rossii.html#i-7.
3. Статья «Перспективы развития ОЭЗ в России: на примере опыта США», автор Сазонов Всеволод [Электронный ресурс] URL: http://www.advgazeta.ru/blog/posts/166.
4. Статья «Развитие свободных экономических зон в Российской Федерации» [Электронный ресурс] URL: http://bibliofond.ru/view.aspx?id=580659.
5. Статья «Что такое ОЭЗ (особые экономические зоны) в 2017 году» [Электронный ресурс] URL: http://buhonline24.ru/nal-opt/offshory/ojez.html#h2_1.

УДК 339.74

П.Д. Елякина, О.А. Евсеева
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИИ БЛОКЧЕЙН В РОССИИ

Блокчейн – технология, потенциально способная охватить все сферы экономической деятельности общества и предлагающая множество областей применения, в числе которых значатся финансы, операции с активами, учёт в организациях, государственные услуги. Подробное изучение и дальнейшая интеграция этой технологии представляются целесообразным направлением инновационного развития государства, стремящегося воспользоваться шансом значительно сократить затраты на бюрократический аппарат и обеспечить безопасность транзакций.

Целью, которую преследует данное исследование, является определение перспектив интеграции блокчейн в различных отраслях РФ. В рамках достижения вышеуказанной цели были поставлены следующие задачи: изучение понятия «блокчейн», преимуществ и потенциальных областей применения этой технологии; выявление положительных и отрицательных последствий её распространения, с позиции разных отраслей и государства; рассмотрение прогнозов учреждений, относящихся к финансовой системе РФ, касательно развития блокчейн. Методами исследования выступили обзор и анализ научных трудов по тематике работы и трендов, а также установление на их основании перспектив развития блокчейн в России.

Блокчейн – это технология надёжного распределённого хранения записей обо всех когда-либо совершённых биткоин-транзакциях, представляющая собой цепочку блоков данных, объём которой постоянно растёт по мере добавления майнерами новых блоков с записями последних транзакций. Блоки записываются в блокчейн в линейном последовательно-хронологическом порядке. На каждом полном узле (компьютере, подключённом к сети биткоина с помощью клиента) хранится копия блокчейна, которая автоматически загружается, когда майнер присоединяется к биткоин-сети. В реестре сохраняется полная информация обо всех адресах и балансах: от самого первого блока транзакций до самого последнего. Принципиальное новшество блокчейна заключается в его архитектуре, создающей условия для проведения децентрализованных транзакций, не требующих доверия. Вместо того чтобы устанавливать и поддерживать доверительные отношения с партнёром по транзакции или сторонним участником-посредником (например, банком), пользователи полагаются на общедоступную распределённую базу данных, хранимую на множестве децентрализованных

узлов и постоянно сверяемую. Таким образом, технология блокчейн позволяет избавиться от «доверенных посредников» и полностью децентрализовать транзакции между участниками в глобальном масштабе [1].

Данная технология обладает рядом весомых преимуществ. Во-первых, неразрывная взаимозависимая цепочка блоков транзакций практически неуязвима для атаки хакерами, поскольку каждый последующий блок крепится к предыдущему с помощью устойчивого криптографического алгоритма. Следовательно, удаление и изменение блоков невозможны, так как они приведут к получению другой цифровой подписи, что станет сигналом о несоответствии в системе. Каждые 10 минут все проводимые транзакции проверяются и записываются в блок, который присоединяется к предыдущему, образуя цепочку. Во-вторых, бухгалтерская книга распределена между всеми участниками пиринговой сети, поэтому центральной базы данных, которую можно взломать, не существует. Данные хранятся на серверах всех клиентов системы, а значит, добавление нового блока к цепочке должно быть одобрено всеми компьютерами, включёнными в неё. Децентрализация гарантирует сохранность информации, поскольку в случае попытки сторонними лицами проникнуть в систему и удалить или изменить какой-либо блок, компьютеры сети мгновенно восстановят информацию и остановят взломщика. В-третьих, система фиксирует время транзакций, что решает проблему двойного расходования: повторно списать то, что уже было передано, не получится.

Первоначальной областью применения и наиболее масштабной реализацией блокчейн стали расчёты с помощью самой распространенной в мире криптовалюты – биткоина. Однако в настоящее время техническое сообщество ищет и другие потенциальные варианты использования данной технологии. Известные предприниматели Дон и Алекс Тапскотт, основавшие в Торонто Институт исследований блокчейна, утверждают: «Блокчейн — это вечный цифровой распределённый журнал экономических транзакций, который может быть запрограммирован для записи не только финансовых операций, но и практически всего, что имеет ценность» [2].

В докладе государственной службы по науке Великобритании сказано: «Технологии распределённого реестра в потенциале могут помочь правительству в таких аспектах, как сбор налогов, распределение пособий, выдача паспортов, ведение земельных кадастров, обеспечение каналов поставок товаров, а также в целом обеспечить целостность государственных записей и услуг». Среди преимуществ, предоставляемых данной технологией именно государству, следует назвать следующие:

1. сокращение затрат на бюрократический аппарат, что достигается благодаря распределённому реестру для государственных функций, позволяющему уйти от ведомственной монополии на информационные ресурсы;

2. снижение коррупции благодаря открытости данных и их достоверности;

3. обеспечение безопасности с помощью механизма прослеживаемости: возможность контроля товарных потоков государством, уверенность потребителя в качестве и безопасности товаров, возможность честной конкуренции для бизнеса.

Говоря о перспективах развития технологии блокчейн, стоит рассмотреть его благоприятные последствия на таких показательных областях, как банковские услуги, сфера недвижимости и логистика. Дочерняя компания «Сбербанк факторинг» реализовала проект на основе блокчейна с ритейлером «МВидео». По словам Германа Грефа, «Срок операций сокращается с недели до двух часов. При этом ручной работы там нет». Подобные результаты сигнализируют о том, что с распространением технологии блокчейн посредническая деятельность внутри ритейлеров и финансовых учреждений постепенно отмирает. Кроме того, информация о недвижимости станет доступнее, причём её подлинность перестанет вызывать сомнения и нуждаться в кропотливой проверке. Что касается логистики, данные с датчиков

GPS будут транслироваться прямиком в блокчейн, что поможет отслеживать маршруты перевозчиков. Компаниям, ведущим удалённую торговлю и e-commerce, данная технология значительно оптимизирует проведение транзакций, упростив автоматизацию и учёт платежей.

Однако, чтобы принимать взвешенное решение касательно дальнейшего направления развития блокчейн, необходимо учитывать и негативные тенденции, которые оно, вероятно, за собой повлечёт. В связи с тем, что технология позволяет организовать обслуживание транзакций и учёт с меньшими затратами времени и труда, в будущем прогнозируется сокращение рабочих мест банковских служащих, уже сейчас наблюдаемое в Сбербанке. По более смелым прогнозам, прозрачность цепочек транзакций, осуществляемых через надёжный и заведомо доверенный распределённый реестр, способна свести необходимость в платёжных системах и даже центральных банках к нулю, поскольку приведёт к децентрализации мировой экономики и снижению роли государства в этих процессах. Также благодаря технологии блокчейн может исчезнуть надобность заверять документы у нотариусов. Помимо безработицы, стоит упомянуть и такой технологический аспект, как постоянно растущий объём данных, сопровождающий каждую транзакцию и оказывающий весомую нагрузку на любую компьютерную систему [3].

Российские власти ещё окончательно не определились, как относиться к криптовалютам, и пока рассматривают возможные области применения самой технологии блокчейн, лежащей в их основе. Глава «Сбербанка» Герман Греф в ответ на перспективу введения ограничительной политики в отношении блокчейн высказался неодобрительно. По его мнению, по уровню своей значимости эту технологию можно приравнять к Интернету, и ограничения в её отношении могут оказаться губительными, поскольку «прогресс в этом случае уйдёт за пределы России, все наши специалисты в области blockchain будут вынуждены работать в более удобных юрисдикциях» [4].

Минфин РФ, сначала высказавший намерение законодательно запретить использование криптовалют, сменил свою позицию на более нейтральную и заявил о готовности легализовать операции с биткоином, чтобы иметь возможность отслеживать денежные потоки и незаконные операции по выводу средств или финансированию терроризма. В ходе ПМЭФ в 2017 году зампред ЦБ РФ Ольга Скоробогатова сделала заявление, согласно которому Банк России не собирается запрещать использование биткоина, а планирует детально изучить саму технологию, прежде чем приступать к каким-либо регуляторным действиям. Кроме того, по её словам, ведётся работа над созданием виртуальной национальной валюты.

Итак, видны предпосылки для конструктивного диалога. Со стороны государства было бы дальновидным шагом приступить к попыткам развития технологии блокчейн, учитывая её сильные и слабые стороны, что, вероятно, потребует аккуратного законодательного регулирования. Запрет применения данной технологии может привести к тому, что в будущем страна ощутит на себе последствия отставания в развитии очень перспективных технологий, используемых развитыми государствами.

Таким образом, в рамках проведённого исследования нами были выявлены следующие перспективы развития технологии блокчейн в России:

1. Технология способна упростить ряд государственных процедур: сбор налогов, распределение пособий, выдачу паспортов, обеспечение каналов поставок товаров, ведение земельных кадастров и иных записей, оказание государственных услуг;

2. Срок операций и объём ручной работы, особенно в банковских услугах, сфере недвижимости и логистике, сократятся; посредническая деятельность внутри ритейлеров и финансовых учреждений начнёт отмирать; проведение транзакций компаний, ведущих удалённую торговлю и e-commerce, будет оптимизировано;

3. Прогнозируется сокращение рабочих мест банковских служащих и нотариусов;

4. Надёжный распределённый реестр способен привести к децентрализации мировой экономики, тем самым уменьшая роль платёжных систем и даже центральных банков;

5. Банк России планирует продолжать изучение технологии блокчейн с целью разработки правового регулирования и виртуальной национальной валюты на её базе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Свон М. Блокчейн. Схема новой экономики / Изд-во Олимп-Бизнес, 2017
2. Тапскотт Д., Тапскотт А. Революция Блокчейн. Как технология, стоящая за биткойн, меняет деньги, бизнес и Мир / Изд-во Portfolio, 2016
3. Майборода А. Блокчейн в реальном бизнесе: три сферы, где это точно сработает. // Сайт компании Rusbase. – 2017. – URL: https://rb.ru/opinion/blokchejn-i-bizness/. – (дата обращения: 13.10.2017)
4. Греф выступил против уголовной ответственности за обмен биткоинов в России. // Новостной портал РИА Новости. – 2016. – URL: https://ria.ru/economy/20160521/1437458283.html. – (дата обращения: 13.10.2017)

УДК 338.47

В.Р. Севашкин, Д.Ф. Скрипнюк
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ПРОБЛЕМА ТРАНСПОРТНОЙ ОСВОЕННОСТИ АРКТИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

На сегодняшний день все мировое сообщество, а также отдельные политические и хозяйственные субъекты многих стран все больше и больше уделяют внимание Арктике и Северу в целом. Это объясняется, прежде всего, высоким природно-ресурсным потенциалом Арктической зоны, что, в свою очередь, способно обеспечить решение множества фундаментальных, социально-экономических проблем развития человечества. При этом одним из ключевых факторов эффективного освоения природных ресурсов, увеличения производства и совершенствования экономики является развитие транспортной системы. В связи с этим актуализируется транспортная проблема освоенности Арктической зоны. В свою очередь, существует ряд «подпроблем», основной причиной возникновения которых являются суровые климатические условия, низкие темпы модернизации и обновления основных фондов транспортной отрасли, что объясняется слабым притоком инвестирования в отрасль. Данные проблемы необходимо решить для дальнейшего увеличения масштабов и темпов транспортной освоенности Арктической зоны [1].

В данной работе приведен структурный анализ проблемы транспортной освоенности Арктического пространства, ее отдельных элементов, а также рассмотрены основные риски, связанные с освоением Арктической зоны. Исследование предусматривает структурирование проблемы с помощью Графа в условиях риска [2,3].

Анализ рассматриваемой нами проблемы подразумевает построение математической модели зависимости одних факторов от других, состоящей из четырех уровней. Проблема транспортной освоенности Арктической зоны включает в себя несколько основных объектов, на основе которых возникает рассматриваемый нами конфликт:

- Морская транспортная система
- Железнодорожная транспортная система
- Автомобильная транспортная система
- Воздушная транспортная система
- Климатические условия

- Логистическая инфраструктура
- Трубопроводная транспортная система

Помимо прочего, в данной работе были рассмотрены основные риски, связанные с транспортным освоением Арктического пространства [4,5].

На основе структурного представления рассматриваемой проблемы можно вывести основные факторы, влияющие на транспортную освоенность Арктического пространства, а также на ее отдельные элементы [6]:

Таблица 1

Риски транспортной освоенности Арктического пространства

Объект анализа	Основные риски транспортной освоенности
Морская транспортная система	• Критический» возраст грузовых судов • «Критический» возраст ледоколов • Несоблюдение сроков доставки груза
Железнодорожная транспортная система	• Недостаточное количество поездов общего пользования • Недостаточное количество поездов необщего пользования • Высокая загруженность железнодорожных путей • Недостаточное количество вокзалов и привокзальных станций
Автомобильная транспортная система	• Слабая техническая оснащенность автомобильного транспорта • Низкая проходимость автомобильных дорог
Воздушная транспортная система	• Отмена воздушных рейсов • Низкая пропускная способность аэропортов
Климатические условия	• Снижение уровня ледового покрова • Большое количество осадков, выше «нормы» • «Изменчивость» ландшафтного состояния
Логистическая инфраструктура	• Нехватка складских помещений • Несоблюдение сроков поставки груза
Трубопроводная транспортная система	• Недостаток эксплуатационной длины трубопроводных линий • Аварии на трубопроводных станциях • Возникновение дефектов в устройстве и эксплуатации трубопроводов

Источник: составлено автором

Таблица 2

Эндогенные и экзогенные факторы

Эндогенные факторы	Экзогенные факторы	
Y_t^1- Годовой объем перевозок по СМП (тыс. тонн) Y_t^2- Объем грузов, отправленных железнодорожным транспортом (млн. тонн) Y_t^3- Плотность автомобильных дорог (км. путей на 1000 кв. км. территории) Y_t^4- Количество воздушных рейсов (млн. шт.) Y_t^5- Отклонение от среднегодовой температуры воздуха (°C) Y_t^6 - Количество транспортно-пересадочных узлов (шт.) Y_t^7 - Объем ресурсов, транспортируемых трубопроводом (млн. тонн)	x_t^1 – Количество грузовых судов (шт.) x_t^2 – Количество ледокольных судов (шт.) x_t^3 – Затраты на развитие береговой инфраструктуры ($ млрд.) x_t^4 – Пассажирооборот железнодорожного транспорта (млн. чел-км.) x_t^5 – Грузооборот железнодорожного транспорта (млн. тонн-км.) x_t^6 – Эксплуатационная длина железнодорожных путей (тыс. км.) x_t^7 – Количество вокзалов и привокзальных станций (шт.) x_t^8 – Грузооборот автомобильного транспорта (млн. т-км) x_t^9 – Эксплуатационная длина автомобильных дорог (тыс. км.) x_t^{10} – Пассажирооборот автомобильного транспорта (млн. пасс-км.)	x_t^{11} – Грузооборот автомобильного транспорта (млн. т – км.) x_t^{12} – Средн. пропускная способность аэропортов (млн пасс/год) x_t^{13} – Площадь годового минимума льда (млн. кв. км.) x_t^{14} – Средн. количество осадков (мм/год) x_t^{15} – Индекс экологической стабильности ландшафта x_t^{16} – Площадь складских помещений (тыс. кв. км.) x_t^{17} – Затраты на развитие логистической инфраструктуры ($ млрд.) x_t^{18} – Эксплуатационная длина трубопроводов (тыс. км.) x_t^{19} – Количество перекачивающих станций (шт.)

Источник: составлено автором

На основе рассмотренных нами показателей составлена математическая модель зависимости факторов:

$$\begin{cases} Y_t^1 = f(Y_{t-1}^1; Y_t^2; Y_t^3; Y_t^6; Y_t^7; x_t^1; x_t^2; x_t^3; x_t^5; x_t^6; x_t^{13}; x_t^{16}; x_t^{17}) \\ Y_t^2 = f(Y_{t-1}^2; Y_t^1; Y_t^3; Y_t^6; Y_t^7; x_t^4; x_t^5; x_t^6; x_t^7; x_t^{15}; x_t^{16}; x_t^{17}) \\ Y_t^3 = f(Y_{t-1}^3; Y_t^1; Y_t^2; Y_t^5; Y_t^6; Y_t^7; x_t^8; x_t^9; x_t^{14}; x_t^{15}; x_t^{16}; x_t^{17}) \\ Y_t^4 = f(Y_{t-1}^4; Y_t^5; Y_t^6; Y_t^7; x_t^{10}; x_t^{11}; x_t^{12}; x_t^{16}; x_t^{17}) \\ Y_t^5 = f(Y_{t-1}^5; x_t^{13}; x_t^{14}; x_t^{15}) \\ Y_t^6 = f(Y_{t-1}^6; Y_t^1; Y_t^2; Y_t^3; Y_t^4; Y_t^7; x_t^3; x_t^7; x_t^{12}; x_t^{15}; x_t^{16}; x_t^{17}; x_t^{19}) \\ Y_t^7 = f(Y_{t-1}^7; Y_t^1; Y_t^2; Y_t^3; Y_t^4; Y_t^6; x_t^{15}; x_t^{16}; x_t^{17}; x_t^{18}; x_t^{19}) \end{cases} \quad (1)$$

Для каждого из семи уравнений в качестве конкретного типа зависимости была выбрана ADL – модель (Autoregressive distributed lags model). Построенная нами система уравнений отражает зависимость эндогенных и экзогенных факторов и их влияние на транспортную освоенность Арктической зоны [2].

Результаты. На основе проведенного анализа и использования конкретной методики была сформирована модель, отражающая влияние различных факторов на транспортную освоенность Арктического пространства, а также на ее отдельные элементы.

Выводы. В заключении, можно сказать, что на сегодняшний день Арктическая зона является важнейшим гарантом устойчивого и стабильного развития национальной экономики в целом. Основной социально-экономической составляющей успешного совершенствования инфраструктуры Арктики является ее транспортная система.

Для решения поставленной проблемы, а именно для увеличения уровня транспортной освоенности и транспортной системы Арктической зоны в целом необходимо уменьшить степень возникновения рисков. Для этого следует принять следующие меры:

совершенствование морского грузового и ледокольного флотов, разработка новой тарифной политики, создание и модернизация новой портовой инфраструктуры, модернизация железнодорожного транспорта, строительство новых автомобильных дорог, улучшение технологической оснащенности автомобильного транспорта, строительство новых аэропортов, строительство новых складских помещений, инвестирование в развитие логистической инфраструктуры.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белый О. В., Кибалов Е. Б., Малыгин И. Г., Малов В. Ю. Фундаментальные проблемы единого транспортного пространства Российской Федерации/М.: Медиа-Пресс, 2013.
2. Диденко Н.И. Анализ устойчивого развития регионов Арктической зоны России: ADL-модель/Экономика и социум. - 2015. №9.
3. Диденко Н.И. Мировая экономика: методы анализа экономических процессов: Учебное пособие/М, 2008. – 782 с.
4. Зандер Е. В. Развитие транспортной инфраструктуры как необходимое условие социально-экономического развития региона/Вестник Сибир. Гос. аэрокосмического университета им. академика Решетнева М.Ф..-2014.-№1.-С 170-179.
5. Задворный Ю. В. Критерии оценки развития транспортной инфраструктуры региона/журнал «Российское предпринимательство» -2013. -№1-21(175)-С.165-168.
6. Киккас К. Н. Обзор исследований о возможности обустройства транспортного коридора в Арктике/Сборник: Комплексное развитие Арктики. Сборник научных трудов Международного симпозиума. Под редакцией Н.И. Диденко. 2017. С. 114-141.

УДК 336.7

Н.К. Розова, А.А. Лотков, А.В. Макшаков
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

BITCOIN КАК НОВЫЙ ОБЪЕКТ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Актуальность. Инвестиции – это вложение средств в материальные и нематериальные активы на определенное время с целью получения прибыли. Грамотный выбор объекта инвестирования во многом определяет успех инвестиционной деятельности. Инвестор принимает свое решение на основании произведенного анализа текущей экономической ситуации и основных трендов развития рынков и бирж.

В наше время основными объектами частных инвестиций являются золото, валюта и недвижимость. Но на рынке инвестиций все большую популярность приобретает Bitcoin. Многие российские инвесторы начинают задумываться о том, стоит или нет вкладывать свои средства в Bitcoin.

Цель. Цель данной работы – сравнение самых популярных видов инвестиций.

Bitcoin (BTC) - это инновационная сеть платежей и новый вид денег. Используя P2P (Point to point – передача напрямую между двумя точками без участия третьих сторон) технологию, Bitcoin функционирует без какого-либо контролирующего органа или центрального банка. Обработка транзакций и эмиссия осуществляются коллективно участниками сети. Bitcoin имеет открытый исходный код; его архитектура известна всему миру, никто не владеет и не контролирует его. Bitcoin уже перестали быть чем-то неизвестным и неведомым. Все больше становится тех, кто впускает в свою жизнь эту цифровую валюту. После того как Центробанк объявил эту валюту денежным суррогатом, распространение виртуальной валюты в России затормозилось: официального запрета нет, поэтому ими можно

расплатиться в некоторых юридических фирмах, в сети Subway (только в Москве и не во всех ресторанах франшизы).

Bitcoin - самая дорогая валюта на сегодняшний день. В течение первых четырех лет было получено 10 500 000 Bitcoin. Каждые четыре последующих года их выпуск уменьшается вдвое, еще за 4 года произведено – 5 250 000, а в следующие 4 года – 2 625 000 и так далее. Можно сделать вывод, что к 2140 году выйдет последний Bitcoin: общее количество валюты составит 21 миллион [1].

Приближение к этой цифре происходит асимптотически. Ограниченность ресурса — это одна из главных причин роста популярности и котировок на Bitcoin, который в ближайшем будущем может стать основной или резервной международной валютой.

Несмотря на растущую популярность Bitcoin, золото по-прежнему остается надежным средством сохранения вложении. Оно было надежным средством сохранения ценности на протяжении многих столетий. Золото служило как безопасное укрытие, убежище, способ хранения богатства, и отмывания / скрытия денег от правительства на протяжении всей истории. Тем не менее оно продолжает сохранять свою ценность и, по сути, показало огромный рост от рубежа двух веков до 2011-го [2].

По-прежнему высоким остается спрос на сбережения, которые не имеют контрагента. В то время как экономисты и банкиры уверяют нас, что финансовая система стабильна, произошло слишком много дезорганизовывающих событий, чтобы можно было полностью принять эту точку зрения.

Существует несколько способов инвестирования в золото: самые популярные – это либо покупка физического золота (при выборе этого способа необходимо платить НДС), или вложения в обезличенные металлические счета (ОМС) – индексированный счет или вклад, привязанный к стоимости золота [3]. Особенности инвестирования в золото:

- при выдаче средств или слитков со счета взимается комиссия;
- банки сами устанавливают курсы покупки-продажи золота, исходя из курса ЦБ, как по валюте;
- вклады и счета не защищены страхованием АСВ;
- законодательство довольно запутанно отвечает на вопрос о ставках налогообложения при получении дохода по операциям с золотом.

Цена золота за 10 лет показала неплохую динамику: если в начале января 2006 года 1 грамм стоил 551 доллар, то в январе 2016 года – 1097 долларов. Следовательно, в январе 2006 года вы могли купить на 10 тысяч долларов 18,14 граммов золота, затем в 2016 году продать золото по текущей цене, и ваш доход без учета дисконтирования составил бы 9899 долларов.

Еще один из крупнейших китов капиталовложений – это недвижимость.

Жилая недвижимость хороша тем, что порог входа в эти инвестиции достаточно мал, риски минимальны, а вложения гарантированно окупятся. Но при этом и рассчитывать на большой краткосрочный доход не приходится. Минимальная сумма инвестиций очень сильно различается в зависимости от региона.

Статистический факт: цена на жилую недвижимость падала за всю новейшую историю России только 3 раза. В 1998-ом году, из-за дефолта, в 2008-2009-ом из-за мирового кризиса недвижимости, и в 2015-2016-ом из-за российского кризиса. За все годы, с начала 90-ых, в среднем цена на жилую недвижимость увеличивалась на 3-5% в год [4].

Первый и основной способ заработка на недвижимости – сдача в аренду. Будучи арендодателем, можно получать от 2082 до 5206 долларов в год, не прикладывая к этому никаких усилий. Второй способ – продажа недвижимости после увеличения ее стоимости со временем. Если квартира при покупке имеет стоимость 17355 долларов, то через 3 года она уже будет стоить 19090 долларов.

Инвестиции в недвижимость окупаются долго. Для выхода на чистую прибыль,

потребуется порядка 8-10 лет, в зависимости от экономической ситуации и региона. При этом стабильные отчисления можно будет начинать получать уже в первый-второй месяц после покупки жилья. Но при инвестировании в жилье потребуется сделать ремонт, привлечь хороших арендаторов и следить, чтобы недвижимость осталась в безопасности.

Рост цены на жилье зависит от региона. В активно развивающихся регионах, например, в Белгородской области, цена на недвижимость растет быстрее из-за постоянного наплыва новых людей.

При инвестировании в недвижимость не стоит покупать жилье большой площади. Подойдут 1-2 комнатные квартиры: они дешевле, и поэтому пользуются большим спросом.

Валюта является типичной российской практикой инвестирования. Изначально, 5-7 лет назад, российские инвесторы покупали доллары и евро как долгосрочную инвестицию. В 2014 году произошел резкий скачок евро и доллара к рублю и на этом многие инвесторы получили значительную прибыль. Например, на 1 января 2010 года можно было купить 1 доллар и 1 евро по цене 29,83 рубля и 42,85 рублей, а на 1 января 2015 года стоимость 1 доллара и 1 евро была уже 65,15 рублей и 75,33 рубля.

Сейчас курсы доллара и евро не стабильны, поэтому инвестирование в эти валюты рассматривать не стоит, так как оно сопряжено с высокими рисками. Именно поэтому на рис.1 данный объект инвестирования отсутствует.

Результаты. В ходе работы были проанализированы три актуальных вида вложений. На рисунке 1, который представлен ниже, были сравнены 3 вида инвестиций. Из рис. 1 видно, что Bitcoin за последние 8 лет сильно вырос в цене. Если в 2009 году 1 BTC имел стоимость 0 USD, то в 2017 году стоимость Bitcoin выросла до 2478 USD. Рост Bitcoin за 9 лет составил 207,78%. Золото за девятилетний промежуток относительно стабильно. Рост золота составил 3,69%. А стоимость 1 квадратного метра за 9 лет упала, падение составило 4,64%.

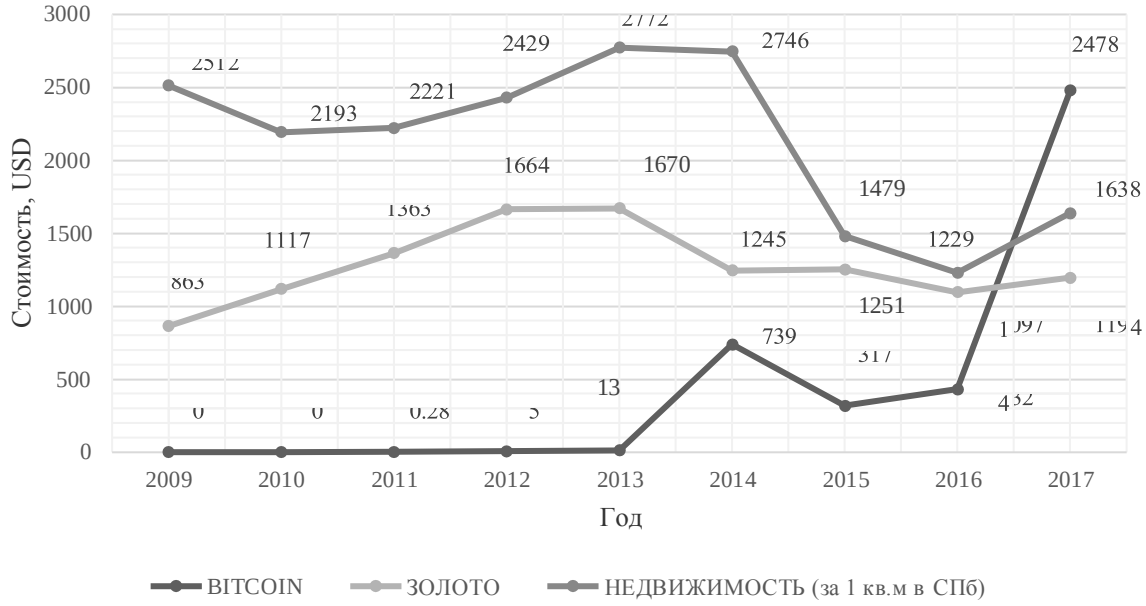


Рис. 1. Сравнение стоимости инвестиций

Вывод. Bitcoin является перспективным вариантом для инвестирования. Ограниченность количества Bitcoin сказывается на росте его цены - чем меньше Bitcoin остается, тем выше их цена. Золото является самым стабильным видом инвестирования. Недвижимость на данный

момент является нестабильным вложением, так как стоимость квадратного метра может как увеличиться, так и уменьшиться.

ЛИТЕРАТУРА

1. Н. Поппер. «Цифровое золото. Невероятная история биткойна или о том, как идеалисты бизнесмены изобретают деньги заново». Диалектика, 2016 г. – 15 с.
2. М. Мэлони «Руководство по инвестированию в золото и серебро». Поппури, 2008 г. – 220 с.
3. Золото, валюта или недвижимость // CHEL URL: http://chel.74.ru/text/column/165201865592832.html#comments/ca34fd42c-b88d-4d7c-a1c2-d1ab3b3c4a51/page/2 (дата обращения: 15.09.2017).
4. Инвестиции в недвижимость – с чего начать, плюсы и минусы инвестирования в жилую, коммерческую недвижимость и строительство // Какзарабатывать.ru URL: http://kakzarabativat.ru/investirovanie/investicii-v-nedvizhimost/#3 (дата обращения: 20.09.2017).

УДК 339.56.055

Я.А. Константинов, Н.Н. Панов
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС НА УКРАИНЕ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ С РОССИЕЙ

Актуальность. Отношения между Россией и Украиной после кризиса 2013-2014 года, начавшиеся в Киеве, официально перешли на уровень торговой войны. На многие продовольственные товары было введено эмбарго, как одной, так и другой стороной. В этих условиях приобретают особую актуальность вопросы влияния экономического кризиса на перспективы двусторонних торгово-экономических отношений между странами.

Методы исследования. Методами исследования является анализ статистических данных, характеризующих экономические показатели России и Украины за 2014-2015 годы, а также построение на его основе прогнозов и обобщений.

Цель и задачи работы. Цель работы – продемонстрировать влияние экономического кризиса на торгово-экономические отношения между Россией и Украиной. Для реализации указанной цели должны быть решены следующие задачи:

- проанализировать динамику торговли между Россией и Украиной;
- рассмотреть факты, свидетельствующие об ухудшении торгово-экономических отношений между странами;
- обосновать существующие проблемы в торгово-экономических отношениях.

Изложение новых результатов, полученных лично авторами.

Опираясь на данные Росстата, можно отметить, что внешняя торговля России с Украиной показывала медленный спад с 2011 года. После государственного переворота на Украине в 2014 году, внешний оборот этой страны резко упал (на 30%.) ВВП страны за 2014 год сократился на 28,1%; в то же время, номинальный ВВП был ниже реального на 19,4 %. Производство в промышленном и сельскохозяйственном секторе сократились на 21%, объём валового внешнего долга за время кризиса привел к сокращению расходов бюджета на развитие в производственном и сельскохозяйственном секторе, а поддержка экспорта сошла на нет [1].

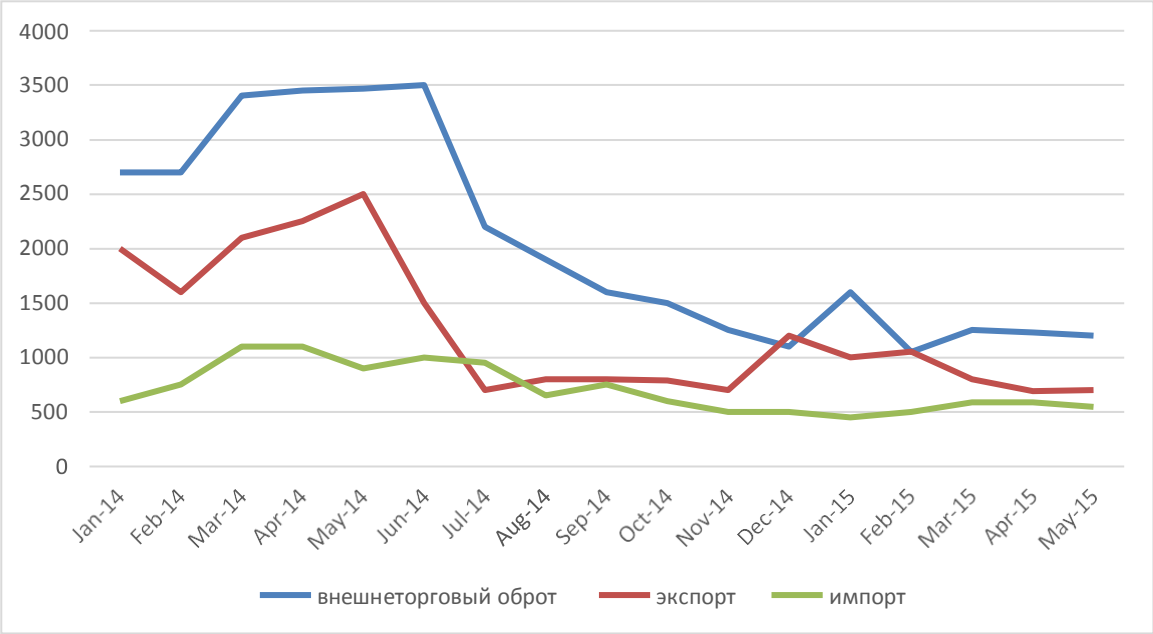


Рис. 1. Динамика торговли России и Украины за период с января 2014 г. по май 2015 г. (млн. долл.) [1]

В ответ на план Украинского правительства о подписании торгового соглашения с Европейским Союзом Россия использовала экономическое давление, что привело к ухудшению торговых отношений. В дальнейшем смена власти и ситуация с Донбассом и Крымом обострила обстановку так, что показатели внешней торговли в 2015 году упали до исторического минимума. Внешнеторговый оборот с Украиной упал до 5,8 млрд. долл., экспорт сократился на 62% и находится на отметке 3,6 млрд. долл., импорт сократился на 35%. (2,1 млрд. долл.) [2].

До кризиса Украина занимала 5-е место по объёму внешней торговли с Россией, действовали долгосрочные торговые сделки. После событий 2014 года в Киеве этот объем значительно сократился. Если в январе-мае 2014 года на Украину приходилось 4,4 % внешнеторгового оборота России, то в 2015 – всего 2,7 %. Следует также обратить внимание на экономическую ситуацию в России, оказавшую влияние на снижение объёмов торговли на 32% (падение рубля, резкий обвал цен на нефть, а также антироссийские санкции западных стран) [3].

В период с января по апрель 2014 г., на Россию приходилось 23% внешнеторгового оборота Украины, и даже после ухудшения экономических и политических отношений между странами, Российская Федерация все равно занимает первое место в структуре торговых партнеров Украины, но её доля сократилась до 14 % общего объема.

Стоит отметить, что объем внешней торговли Украины также сильно сократился. Импорт упал на 37,1% - до 11,9 млрд. долл., а экспорт снизился на 34,6% - до 12,5 млрд. долл. за январь-апрель 2015 г. [2].

Правительство Украины пошло на расширение сотрудничества с Европейским Союзом и США, однако, существенно увеличить товарооборот не удалось. Зона свободной торговли, введенная в одностороннем порядке, себя не оправдала. ЕС в целях помощи Украине снял все пошлины на ввоз товаров на территорию европейских стран, но Украина использовала только 2 квоты из 36 представленных, остальные же не использовались по причине отказа в экспорте из-за нарушений санитарных норм. В результате внешняя торговля со странами ЕС также сократилась: импорт на 20%, а экспорт - на 30% [2].

Традиционно Украина поставляла в Россию металлические трубы, сельскохозяйственную продукцию, вагоны и авиационные детали. Наибольшая доля (38%) всего импорта приходилась на машины и оборудование.

Большинство товарных групп по итогам первого квартала 2015 г. показали снижение показателей. Основной удар пришелся на сферы продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья (падение на 85%). Сократились поставки большинства видов продукции, таких, как мясо, рыба, молочные продукты, овощи и зерновые культуры. Не менее значительный спад затронул сферу машин, оборудования и транспортных средств. Падение на 69% связано с сокращением производства и экспорта Украиной многих видов продукции – наземного транспорта, летательных аппаратов, судов, котлов и оборудования для электростанций. Многие из этих товаров закупались Россией как оборудование, необходимое для нефтепереработки, и именно на данную категорию распространяются введенные санкции [3].

Импорт металлов и изделий из них снизился на 64 %, продукции химической промышленности на 30%, древесины на 44%, однако, есть и товары, импорт которых пострадал не так сильно. Это кожевенное сырье и пушнина (сокращение только на 11%) и минеральные продукты, в частности, уголь, руды и концентраты, а также электроэнергия (-5%).

Сокращения торговли по физическому объему коснулись почти всех товарных групп, кроме кожаного сырья (+28%). Россия компенсировала снижение поставок за счет Украины. На 82% сократились поставки продовольствия, на 62% – драгоценных металлов, на 55% – машин и оборудования [2].

Украина значительно меньше стала покупать товары в России. Российский экспорт товаров за период с января по май 2015 г. снизился на 63 %. Основная доля в экспорте приходилась на нефть и газ. Существенное сокращение стоимостных объемов экспорта нефти связано с низкими ценами на неё зимой 2015 г. Нельзя не отметить и ситуацию с поставкой природного газа. Украина стала пользоваться системой предоплаты за российский газ, что способствовало снижению объемов поставок. Импорт российского газа в Украину сократился на 44 %, до 14,1 млрд. кубометров, в то же самое время импорт газа из ЕС увеличился до 5,5 млрд. кубометров [1].

В этих условиях пострадал и экспорт российских товаров: продовольствие – падение на 54%, драгоценные металлы и камни – на 73%, машины и оборудование – на 60%. Существенно пострадал экспорт российских автомобилей. В первой половине 2014 года, «АвтоВАЗ» продал на территории Украины всего 1577 автомобилей марки «Лада». В апреле этого года «АвтоВАЗ» приостановил поставки машин в страну [2].

Результаты. Экспорт российских товаров в Украину сократился практически по всем товарам, как в стоимостном, так и в физическом выражении. В результате Украина попала в сложную ситуацию, которая описывается снижением промышленного производства, стремительным падением экономических показателей: размер ВВП, объем экспорта и импорта. Ухудшающиеся отношения со странами Таможенного Союза, а также ЕС, привели к затруднениям в работе многих производственных компаний, что вынудило их либо сокращать персонал, либо урезать рабочие часы, либо вовсе закрываться.

Выводы. Результаты проведенного анализа свидетельствуют о сохранении негативных тенденций в торгово-экономических отношениях между двумя странами, не только в текущей ситуации, но и в будущем. Это говорит об отсутствии экономических перспектив у конфронтации и целесообразности сохранения прагматичного, делового подхода к торгово-экономическому сотрудничеству.

ЛИТЕРАТУРА
1. Торгово-экономическое сотрудничество Российской Федерации с Украиной. [Электронный ресурс] / http://www.ved.gov.ru/exportcountries/ua/ua_ru_relations/ua_ru_trade (дата обращения 11.10.2017).
2. Внешняя торговля Российской Федерации. [Электронный ресурс] / http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/ftrade/# (дата обращения 11.10.2017).
3. Торговые отношения Россия - Украина: будут ли подвижки? [Электронный ресурс] / http://rian.com.ua/columnist/20160718/1013345287.html (дата обращения 12.10.2017).

УДК 339

Э.Д. Ложникова, Е.А. Афоничкина
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОЙ КОРПОРАЦИИ INDITEX»

Материальной основой функционирования и развития транснациональной корпорации является ее экономический потенциал, который в значительной степени определяет ее состояние. Актуальность рассматриваемой проблемы заключается в том, что сегодня, понятие экономического потенциала недостаточно исследовано. Как правило, значительное внимание уделяется определенным аспектам, в зависимости от того с какой точки зрения оно рассматривается. Многообразие точек зрения на понятие «экономический потенциал» свидетельствует о дискуссионности его содержания и необходимости уточнения. Также проблема является актуальной за счет того, что экономический потенциал общества, характеризующий только общее состояние, не раскрывает характер процессов, протекающих непосредственно на предприятии. Для существования в постоянно меняющейся современной рыночной экономике компаниям необходима стратегия развития, а для ее разработки крайне важно располагать объективной информацией о состоянии и тенденциях развития экономического потенциала компании.

Таким образом, целью данной работы является создание модели экономического потенциалы ТНК Inditex.

Для достижения поставленной цели необходимо выполнить следующие задачи:

1. Изучить понятие «экономический потенциал».
2. Проанализировать и охарактеризовать основную деятельность транснациональной корпорации Inditex.
3. Рассмотреть основные показатели отрасли ТНК Inditex, провести анализ рынка одежды и текстиля.
4. Выявить основные факторы, влияющие на экономический потенциал ТНК Inditex.
5. Сформулировать модель экономического потенциала компании.

В качестве объекта исследования будет выступать компания Inditex Industria de Diseno Textil, S.A. (Inditex)- крупнейшая испанская модная корпорация, состоящая почти из сотни компаний, который занимаются деятельностью, связанной с текстильным дизайном, производством и распределением модных товаров по всему миру. В группу Индитэкс входит 8 брендов: Zara, Pull and Bear, Massimo Dutti, Bershka, Stradivarius, Oysho, Zara Home, Uterqüe. Индитэкс ориентирована на продажу недорогой одежды и аксессуаров, созданных с учетом

последних модных тенденций. Индитэкс представлена в 82 странах, больше половины бизнеса сосредоточено в Европе [5].

Экономический потенциал выступает основой хозяйственной деятельности и развития любых экономических субъектов, что обусловило его широкой распространение при исследовании процессов управления [1]. Для построения прогнозов и разработки стратегий развития компании, необходимо располагать объективной информацией о состоянии и тенденциях развития экономического потенциала предприятия. В экономической литературе существует множество подходов к определению понятия «экономический потенциал». Согласно информации, представленной в научной работе Тимофеевой Ю.В. [2], экономический потенциал ТНК можно определить, как комплекс имеющихся ресурсов и возможностей по их использованию, которые могут быть мобилизованы в процессе осуществления финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Данный подход наилучшим образом подходит для определения категории экономического потенциала исследуемого объекта, ведь именно финансово-инвестиционный потенциал является центральной характеристикой экономического потенциала ТНК Inditex, способный создавать, привлекать и использовать фонды денежных средств в целях обеспечения деятельности и развития компании. Следовательно, для дальнейшего исследования будет использоваться вышеупомянутое определение «экономического потенциала транснациональной корпорации. Для компании Inditex центральной характеристикой экономического потенциала является маркетинговый потенциал. Также, необходимо выделить финансовый потенциал, который является неотъемлемой частью всего экономического потенциала корпорации Inditex. Финансовый потенциал отражает финансовую устойчивость предприятия, что является особенностью корпорации. Инвестиционным потенциал в данной корпорации также имеет важную роль. Для стабильного развития каждой корпораций необходимо привлечение иностранных инвестиций. Цели инвестирования могут быть разные, но исходя из специфики корпорации, важной целью инвестирования является наличие инновационно-технологических мощностей, компьютеров, которые помогают управлять процессом производства одежды из центральных офисов каждой страны. Отсюда можно выделить инновационный потенциал. Еще одной составляющей экономического потенциала будет внешнеэкономический потенциал. Так как наша корпорация является транснациональной, значит внешнеэкономическая деятельность-неотъемлемая часть всей деятельности Inditex.

Для дальнейшего анализа экономического потенциала исследуемого объекта необходимо построить ADL-модель, потому как именно ADL-модель позволяет оценить зависимость значения показателей от текущих и прошлых значений рядов других показателей. Эндогенные и экзогенные параметры в данной работе были выбраны исходя из экономического потенциала и его составляющих транснациональной корпорации [3;4].

В качестве результирующего показателя, отражающего экономический потенциал ТНК Inditex будет взят «объем чистой прибыли» (Y_t), так как данный показатель в наилучшей степени отражает потенциальную составляющую экономико-хозяйственной деятельности ТНК.В свою очередь на экономический потенциал компании влияют маркетинговый (y_t^1), финансовый (y_t^2), инвестиционный (y_t^3), инновационный (y_t^4), внешнеэкономический (y_t^5), производственный (y_t^6) потенциалы.

Рассмотрим эндогенные и экзогенные параметры для каждого потенциала. Данные представим ниже. Важно отметить, что эндогенные показатели каждого потенциала являются экзогенными показателями для такого эндогенного показателя как «Объем чистой прибыли» (Y_t), который отображает экономический потенциал корпорации.

Эндогенные факторы:

1. Объем продаж за год (y_t^1).
2. Бюджетная эффективность (y_t^2).

3. Объем инвестиций (y_t^3).
4. Количество патентов (y_t^4)
5. Количество внешнеэкономических сделок (y_t^5)
6. Объем производства (y_t^6).

Экзогенные факторы:

1. Валютный курс (x_t^1)
2. Количество высококвалифицированных работников (x_t^2);
3. Количество филиалов (x_t^3);
4. Цена на мировом рынке (x_t^4)
5. Коэффициент ликвидности (x_t^5);
6. Объем спроса (x_t^6);
7. Стоимость акций (x_t^7);
8. Процентная ставка (x_t^8);
9. Количество портфельных инвестиций (x_t^9);
10. FDI (x_t^{10});
11. R&D (x_t^{11});
12. Чистый доход от инноваций (x_t^{12});
13. Производительность труда (x_t^{13});
14. Импорт (x_t^{14});
15. Число использованных передовых технологий (x_t^{15})
16. Экспорт товаров (x_t^{16});

Модель, отображающая экономический потенциал транснациональной корпорации Inditex будет иметь следующий вид:

$$Y_t \begin{cases} y_t^1 = f(y_{t-1}^1; x_{t-1}^1; x_{t-1}^2; y_{t-1}^6; x_{t-1}^3; x_{t-1}^4) \\ y_t^2 = f(y_{t-1}^2; x_{t-1}^5; x_{t-1}^2; y_{t-1}^6; x_{t-1}^6; x_{t-1}^4) \\ y_t^3 = f(y_{t-1}^3; x_{t-1}^7; x_{t-1}^8; x_{t-1}^9; x_{t-1}^{10}) \\ y_t^4 = f(y_{t-1}^4; x_{t-1}^2; x_{t-1}^{11}; x_{t-1}^{12}; y_{t-1}^3) \\ y_t^5 = f(y_{t-1}^5; x_{t-1}^{16}; x_{t-1}^1; x_{t-1}^{14}; x_{t-1}^6; y_{t-1}^3; y_{t-1}^6; x_{t-1}^{15})_{t-1} \\ y_t^6 = f(y_{t-1}^6; x_{t-1}^2; x_{t-1}^{13}; x_{t-1}^4; y_{t-1}^4; y_{t-1}^1; x_{t-1}^{14}) \end{cases}$$

Модель была составлена на основе предпосылок и аксиоматики, а также исходя из экономического потенциала транснациональной корпорации Inditex.

Исходя из цели работы, нами была сформулирована модель экономического потенциала выбранной нами транснациональной корпорации Inditex. Основными составляющими экономического потенциала компании выделены маркетинговый, финансовый, инвестиционный, инновационный, внешнеэкономический и производственный потенциалы. Построение и решение данной модели позволит оценить влияние факторов каждой составляющей экономического потенциала и позволит спрогнозировать дальнейшее развитие ТНК.

ЛИТЕРАТУРА

1. Афоничкина Е. А. Экономический потенциал корпоративного развития предпринимательских структур: теория и методы/ под науч. ред. Н. И. Диденко, А. И. Афоничкина. – СПб.: Изд-во Политехнического ун-та, 2016. – 322 с.
2. Тимофеева Ю. В. Оценка экономического потенциала организации: финансово – инвестиционный потенциал/Экономический анализ: теория и практика, 2009. – с.43-55.

3. Диденко Н.И. Анализ устойчивого развития регионов арктической зоны России: ADL-модель. Межвузовский сборник научных трудов «Экономика и социум: современные модели развития». – 2015. – 101-112 с.
4. Диденко Н.И., Скрипнюк Д.Ф. Моделирование устойчивого социально-экономического развития с использованием системы эконометрических уравнений. В сб. науч. тр.: Стратегические приоритеты развития российской Арктики / Под ред. Н.И. Диденко, В.В. Ивантера, Б.Н. Порфирьева и др. — М.: Наука, 2014. – 368 с.
5. Официальный сайт компании Inditex. Режим доступа: https://www.inditex.com

УДК 338

Р.И. Семенов, С.В. Разумова
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В МЕГАПОЛИСАХ

Актуальность. Проблемы развития и повышения конкурентоспособности малого предпринимательства во многом обусловлены месторасположением предприятий. В крупных городах малый бизнес имеет наилучшие перспективы развития. Это связано с целым рядом причин: хорошо развитая инфраструктура, более высокий уровень материального благосостояния населения, глубокая интеграция всех форм человеческой деятельности. Данные факторы обеспечивают широкие возможности для реализации экономических инициатив [7, с.36]. В мегаполисах хорошо развиты сфера услуг, розничная торговля, такси, общественное питание, IT-деятельность. Тем не менее, в последние годы мы наблюдаем и ряд негативных тенденций: монополизацию рынка розничной торговли крупными торговыми сетями, повышение тарифов на электроэнергию, водоснабжение и грузоперевозки, рост арендных ставок.

Методы исследования. При подготовке статьи использовались аналитические методы, а также методы сравнения и обобщения, применяемые в рамках системного подхода к изложению.

Цель и задачи работы. Целью данной работы является изучение проблемы развития малого предпринимательства в крупнейших городах России. Для этого необходимо решить следующие задачи:

- во-первых, выработать системное представление об основных тенденциях развития предприятий малого бизнеса в мегаполисах России;

- во-вторых, определить направления работы, исходя из существующих трендов развития.

Изложение новых результатов, полученных лично автором. В ходе проведенного анализа деятельности предприятий малого бизнеса, работающих в мегаполисах, выявлен ряд специфических проблем и особенностей развития.

Развитие малого бизнеса в крупнейших городах России и в малых городах происходит во многом по-разному [5, с.23]. Проблемы, с которыми сталкиваются предприниматели в разных регионах страны, также могут иметь свою специфику в зависимости от плотности населения, развития инфраструктуры и ряда других факторов.

Во-первых, в условиях сельской местности и малых городов, то есть в слабо развитой, с точки зрения инфраструктуры, а также малозаселенной местности, малый бизнес требует больших капиталовложений. При этом его доходность будет существенно ниже, нежели в мегаполисах. Это связано с особенностями транспортной инфраструктуры, низким уровнем доходов населения, неэффективной организацией рабочих мест и недостаточным уровнем

квалификации персонала [1, с.353]. В настоящее время мы наблюдаем тенденцию проникновения в малые города крупного и среднего бизнеса. Например, крупнейшие розничные торговые сети уже более 10-15 лет осуществляют мощную экспансию в регионы, проводя на первых порах политику демпинга. В результате, везде, где появляются крупные розничные сети, наблюдается массовое закрытие мелкорозничных торговых предприятий. Например, по данным автора, в городе Сясьстрой Ленинградской области (с населением более 13 тыс. человек) после прихода сетей «Магнит», «Дикси» и «Пятерочка» из более чем семидесяти частных продовольственных магазинов и отделов осталось не более тридцати малых предприятий, специализирующихся на продаже мяса, рыбы и плодоовощной продукции. Почти полностью исчезли небольшие булочные, магазины и отделы, осуществлявшие торговлю бакалейными товарами, молоком, гастрономией. Помимо этого, необходимо отметить, что в малых городах емкость рынка относительно невелика [3, с.175], к тому же, сохраняется большой разрыв в доходах сельского населения и горожан.

Во-вторых, потребности жителей мегаполисов также имеют более широкий спектр, чем в сельской местности: не только обеспечение продовольственными товарами, но и компьютерная поддержка, массовое общественное питание, всевозможные ремонтные работы, работа на дому [4, с.193] и многое другое. Тем не менее, прессинг крупного бизнеса ощущается и в мегаполисах. Происходит вытеснение малых предприятий сетевыми структурами, мощно используется административный ресурс при выделении мест под аренду и застройку, осуществляется политика демпинга [2, с.100; 6, с.36]. Наиболее показателен пример розничной торговли (например, доля крупных сетей в розничной торговле в Петербурге по итогам 2016 г. составила 87,82% [8]). В других сегментах малого бизнеса также наблюдается тенденция укрупнения. Активно развиваются не только сети общественного питания, но и сети частных медицинских центров и клиник, предприятий бытового обслуживания, услуг и т.д.

В-третьих, даже в мегаполисах очень остро стоит проблема кредитования малого бизнеса. Проблемы, возникающие при кредитовании, можно разделить на два блока. Первый блок – это проблемы со стороны банков. Банки отдают предпочтение крупным предприятиям, поскольку малый бизнес - зона большого риска. По сравнению с большими организациями, малый бизнес приносит банкам низкий уровень прибыли. Зачастую предприятия малого бизнеса не имеют имущества, которое могло бы быть предоставлено в качестве залога. Существует и недоверие банков к малому бизнесу в целом, поскольку многие малые предприятия уже имеют «подпорченную» кредитную историю. Второй блок – проблемы со стороны малого бизнеса. К ним относятся очень высокие процентные ставки, которые, даже при нормальном функционировании предприятия, сложно погасить (а малый бизнес намного более чувствителен к экономической турбулентности, чем крупный бизнес). «Короткие» кредиты, т.е. очень сжатые сроки кредитования, не позволяют предприятию, особенно молодому, вовремя погашать кредиты, вследствие чего складывается плохая кредитная история. В результате банковские структуры оказываются слабо заинтересованными в кредитовании малого бизнеса, а малые предприятия считают для себя банковские кредиты нецелесообразными.

Решение данной проблемы могло бы состоять в оптимизации системы кредитования малого бизнеса. Необходимо внести изменения в законодательные акты, регулирующие процесс кредитования малого бизнеса; дать возможность банковским структурам понизить требования к субъектам малого бизнеса, снизив ставку кредитования и увеличив сроки погашения кредитов; если частные банки не в состоянии кредитовать малый бизнес, такие полномочия надо предоставить государственным банкам на особых условиях.

Поддержка развития малого бизнеса в мегаполисах вполне могла бы оказываться не только на уровне города в целом, но и на уровне муниципальных образований. В некоторой

степени остроту проблемы развития малого бизнеса в мегаполисах могла бы снять практика муниципального заказа. Муниципальный заказ – это заказ на закупку товаров, выполнение работ, оказание услуг, формируемый от имени органов местного самоуправления, финансируемый из местного бюджета и направленный на удовлетворение муниципальных нужд. Формирование заказов и контроль их выполнения могли бы осуществлять не только муниципалитеты, но и граждане, проживающие на соответствующих территориях. Современные информационные технологии в мегаполисах вполне могли бы обеспечить такой диалог.

Результаты. В работе показано, как влияет специфика мегаполисов России на развитие малого предпринимательства. В результате анализа основных проблем малого бизнеса в мегаполисах, даны рекомендации по решению этих проблем.

Выводы. Проблемы развития малого предпринимательства в мегаполисах могут быть существенно сокращены, а их острота снижена, если использовать рекомендации, данные в статье. В комплексе это обеспечит широкую дифференциацию малого бизнеса, более высокую емкость рынка и интенсивное развитие малого предпринимательства в крупнейших городах России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Десфонтейнес Л.Г. Требования к персоналу современного предприятия торговли // Инновационные технологии в сервисе. Сборник материалов IV Международной научно-практической конференции. Под ред. А. Е. Карлика. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2015. – С. 352-354.
2. Семенова Ю.Е. Особенности формирования стратегии развития розничных торговых сетей в условиях кризиса // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем. Сборник статей Международной научно-практической конференции 10 апреля 2016г. – Пермь: НИЦ Аэтерна, 2016. – С. 99-102.
3. Семенова Ю.Е. Ценообразование как инструмент повышения конкурентоспособности предприятий // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем. Сборник статей Международной научно-практической конференции 10 октября 2016 г. – Нижний Новгород: НИЦ Аэтерна, 2016. – С.174-175.
4. Семенова Ю.Е. Фриланс как механизм предпринимательской деятельности, обусловленный развитием современных информационных технологий // Новая наука: теоретический и практический взгляд: Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно-практической конференции (Ижевск, 4 февраля 2017). – Стерлитамак: АМИ, 2017. – С. 193-194.
5. Харламов А.В., Харламова Т.Л. Управление развитием предприятия и минимизация рисков привлечения внешних ресурсов // Проблемы экономики и управления в торговле и промышленности. – 2014. – № 3(7). – С. 22-26.
6. Харламова Т.Л. Возможности гармонизации взаимоотношений между предпринимателями и государством // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2011. – № 4. – С. 37-41.
7. Харламова Т.Л. Возрастание роли мегаполисов в управлении российской хозяйственной системой // Журнал правовых и экономических исследований. – 2012. – № 1. – С. 35-38.
8. Продуктовые сети Петербурга. Цифры и факты. [Электронный ресурс] / http://spb.fas.gov.ru/analytic/10226 (дата обращения 12.10.2017).

УДК 659:338.4:339

А.А. Сергиенко, О.С. Журавлева
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ОРГАНИЗАЦИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ РЕКЛАМНОЙ КОМПАНИИ ПРИ ВЫХОДЕ НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК (НА ПРИМЕРЕ FERRERO SPA)

Актуальность работы. Реклама является неотъемлемой частью бизнеса каждой фирмы или организации, которая желает утвердить свои позиции на рынке, создать себе известность и добиться успехов в своей деятельности, эффективное осуществление которой позволяет компании повысить свою конкурентоспособность. Проблема выявления места и роли рекламной кампании в повышении конкурентоспособности фирмы на международном рынке, поиска путей ее эффективной организации, чрезвычайно интересна.

Целью работы является разработка предложений по организации эффективной рекламной кампании холдинга Ferrero SPA при выходе на международный рынок.

Для достижения поставленной цели необходимо решить ряд задач, основными из которых являются: 1) изучение теоретических и методологических основ организации и проведения рекламной кампании при выходе на международный рынок; 2) анализ мирового рекламного рынка; 3) анализ деятельности компании Ferrero SPA, включая особенности организации и проведения рекламных кампаний на российском рынке; 4) и др.

Для выхода на международный уровень необходимо учитывать: оценку и выбор международного рынка; существующие формы, методы и стратегии проникновения на международный рынок; причины и предпосылки выхода на международный уровень.

Для успешного выхода на международный рынок, компания должна иметь [5]:

- Достаточные объемы финансовых средств (собственных и привлеченных);
- Продуманную концепцию товара/услуги, которые служат основой хозяйственно-экономической деятельности;
- Возможность обеспечить качественные характеристики товара/услуги в соответствии с рыночными требованиями;
- Политику ценообразования, которая соответствует запросам потребителей;
- Организацию предпродажной подготовки и послегарантийного обслуживания;
- Наличие ресурсов, позволяющих формировать продуктивные взаимоотношения с государственными организациями, медиаресурсов и возможностей по формированию необходимого общественного мнения.

Важно различать формы проникновения на международный рынок:

1. Экспорт – основная форма, которая присуща представителям отечественного бизнеса. Под экспортом понимают вывоз за пределы таможенной зоны РФ продукции, услуг, объектов интеллектуальной собственности, не предполагающий возвращения обратно в Россию.

Существует два варианта экспорта [3]:

1.1. Прямой экспорт. Операции прямого экспорта предполагают осуществление продаж товаров/услуг напрямую (без посредников).

1.2. Косвенный экспорт – заключается в осуществлении транспортировки и продажи продукции с помощью посредников.

2. Форма совместных предприятий, отличается от экспорта, тем, что ее основой являются партнерские отношения, включающие регистрацию различных коммерческих организаций за рубежом.

3. Международные товарные аукционы.

4. Международный торг – является формой проведения торговых операций с заключением контрактов либо размещением заказов на условиях, оговоренных покупателем.

5. Международная торговля лицензиями, считается одной из наиболее эффективных форм выхода на зарубежные рынки.

6. Международная аренда (лизинг) – представляет собой процесс предоставления товаров, которые покидают таможенную зону арендодателя, в наем.

Международный бизнес – это бизнес, включающий в себя хозяйственные операции, которые проводятся двумя или несколькими странами, или деловые взаимодействия предприятий либо их подразделений, находящихся в различных странах. Международный бизнес базируется на возможности извлечения выгод именно из сравнительных или конкурентных преимуществ страны, ее экономики и культуры. Функционирование международного бизнеса зависит от целей, которые ставят перед собой компании, и от воздействий со стороны общей конкурентной среды, то есть от внешних условий [6].

Большинство правительств различных государств рассматривают международный бизнес как мощный инструмент экономической интеграции стран в мировую экономику, инструмент глобализации. Переход государства на рельсы рыночной экономики предоставил отечественным компаниям широкие возможности по выходу на международный рынок. При планировании таких процессов руководителям предприятий необходимо определить конкретный рынок для продвижения продукта, руководствуясь следующими критериями [4]:

1) Потенциал и условия этого рынка. Данный критерий предполагает анализ таких параметров рынка, как емкость, возможность работы иностранных предприятий без чрезмерных финансовых и временных затрат.

2) Интенсивность используемых приемов конкуренции.

3) Цели и возможности предприятия. Необходимо провести исследование, точно определяющее место компании на рынке, наличие сильных и слабых сторон, а также существование резервов для развития на международном рынке.

Анализ существующего рынка включает уточнение его конъюнктуры, уровней спроса/предложения по конкретной товарной позиции, ценообразования и других моментов. Исследования должны быть направлены также на выявление проблемных моментов иностранного рынка путем сбора соответствующей информации [2].

Производство шоколадных изделий является сезонным и для успешного функционирования кондитерской фабрики необходимо, чтобы производственный цикл соответствовал всплеску сезонного потребления товара. К примеру шоколадные конфеты в коробках – одна из наиболее крупных категорий исследуемого рынка с ярко выраженной сезонностью. Рост продаж в пиковые периоды может составлять более 300%. Для сравнения изменения объемов продаж в других сегментах за те же периоды менее значительны – в них рост продаж составляет от 10% до 30%. Наибольшим спросом шоколадная продукция в коробках пользуется в декабре-январе, а также марте месяце. Это обусловлено тем, что, как правило, данная продукция приобретается с целью подарка на праздники.

В 1995 году Ferrero SPA открывает представительство в России и выводит на российский рынок торговые марки Raffaello, Kinder Surprise, Kinder Chocolate, Tic Tac и Nutella. Интересы группы компаний Ferrero SPA на территории Российской Федерации представляет ЗАО "Ферреро Руссия", российская компания со 100% иностранным капиталом, которую возглавляет г-н Артуро Мария Карделуз (Arturo Maria Cardelus). Также он отвечает за бизнес Ferrero SPA в странах СНГ. С 2004 года в компании активно развивается коммерческая структура, которая покрывает в настоящее время 93 города России.

Продукция группы компаний Ferrero SPA представлена в России следующими марками: конфеты в коробках Raffaello, Ferrero Rocher, Ferrero Collection и Ferrero Prestige, шоколадное яйцо с сюрпризом Kinder Surprise, шоколаные плитки Kinder Chocolate, охлажденные

пирожные Kinder, пирожное бисквит Kinder Delice, батончики Kinder Bueno, Kinder Happy Hippo, Kinder Chocolate Maxi и Kinder Country, ореховая паста с добавлением какао Nutella, освежающие драже Tic Tac.

В 2008 году официально началось строительство собственной фабрики Ferrero SPA во Владимирской области, поселок Ворша. Инвестиции в проект составили более 200 млн евро. Запланированная производственная мощность первых двух линий – 30 000 т. В рамках первого этапа реализации производственного проекта в 2008-2009 гг. на кондитерской фабрике были запущены две линии - по производству молочного шоколада Kinder Chocolate (ноябрь 2009 г.) и конфет Raffaello (март 2010 г.).

Поставщики занимают важное звено в системе создания и распространения ценности каждой компании. Они предоставляют компании ресурсы, необходимые для производства товаров и услуг. На фабрику Ferrero SPA в г. Владимир поставляются полуфабрикаты и сырье из Италии.

Основными конкурентами Ferrero можно назвать группу компаний Nestle, Марс. Вкус их изделий широко известен, имидж продукции силен, постоянно поддерживается неизменный уровень качества. Однако их продукция включает в себя искусственные компоненты, что дает явное преимущество компании Ferrero. Так же стало появляться много аналогов Киндеру сюрпризу. Шоколадные яйца с игрушкой внутри, завернутые в яркую фольгу. Зачастую потребители и не знают названия фирмы-производителя этих аналогов. Но известно одно – красно-белый kinder потребитель распознает среди десятка схожих продуктов [1].

Существенные изменения были внесены и в IT-стратегию - внедрение системы SAP Business Suite. Большинство крупных предприятий Ferrero SPA по всему миру работает на решениях SAP, это становится корпоративным стандартом, повсеместно происходит переход на ERP-систему.

Благодаря собственному производству Ferrero SPA вносит значительный вклад в поступательное развитие экономики региона. С самого начала своей производственной деятельности в России компания активно сотрудничает с российскими поставщиками. Главными составляющими успеха Ferrero SPA в России – как и во всем мире – стали инвестиции в человеческий капитал, обеспечение неизменно высокого качества продукции, постоянное совершенствование производства и инновации.

Продвигать бренды Ferrero помогает Publiregia собственная рекламная компания. Микеле Ферреро придает большое значение рекламе. По статистическим данным о продукции Ferrero SPA знает каждый россиянин, но знает только о продукции, а то, что это продукция компании Ferrero SPA, знают не все.

Результаты проведенного исследования позволили авторам предложить рекомендации по организации эффективной рекламной кампании Ferrero SPA:

- организовать рекламные мероприятия с целью роста узнаваемости Ferrero SPA среди российских потребителей;

- разработать эффективную рекламную кампанию, направленную на формирование постоянного контингента российских потребителей - приверженцев данной торговой марки.

Практическая значимость результатов исследования очевидна - компания Ferrero SPA сможет и далее успешно работать на российском рынке.

ЛИТЕРАТУРА

1. Анализ конкурентов, работающих на кондитерских рынках [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://expert-rating.ru/marketing_research/index.php?productID=841.
2. Крылова Д. Ответственность за рекламу в международном маркетинге // Маркетинг, 2012. - №7. - С.15.

3. Сергиенко Е.С. Современные технологии рекламных кампаний // Маркетинг. - 2011. - № 2 (117). - С.69-78. - Библиогр.: с. 78.
4. Сырова А.А. Адаптировать или так сойдет? // Маркетинг в России и за рубежом, 2012. - № 1. - С. 97-102.
5. У. Уэллсом, Д. Бернетом, С. Мориарти Реклама: принципы и практика. М: Феникс, 2012г.
6. О.С. Журавлева, Е.Р. Счисляева. Логистика в международном бизнесе. Учебное пособие. СПб.: Издательство Политехнического университета, 2016.

УДК:336.64

Т.С. Сизева, А.Ф. Тихомиров
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ИССЛЕДОВАНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА КОМПАНИЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

Введение. На сегодняшний день основой развития общества и хозяйствующих субъектов экономики признается интеллектуальный капитал (ИК) - «интеллектуальный материал, включающий в себя знания, опыт, информацию, интеллектуальную собственность и участвующий в создании ценностей» [1].

Интеллектуальный капитал представляет собой собирательное понятие, включающее в себя часть нематериальных активов (НМА), не принимаемых к учету в бухгалтерских документах, но оказывающих первостепенное влияние на показатели деятельности современных компаний и формирование их конкурентных преимуществ [2]. В структуре ИК можно выделить три блока:

Человеческий капитал — знания, навыки и опыт, работников, а также способность организации извлекать экономические выгоды из этих знаний, навыков и опыта. Человеческий капитал – это не только собранная вместе и обученная рабочая сила, но и хороший менеджмент, контракты с выдающимися специалистами в той сфере, к которой относится бизнес.

Организационный (структурный) капитал — все, что остается внутри фирмы, когда работники покидают здание, но отсутствующее в балансовых отчетах. Это наиболее разнородная часть ИК. Сюда относятся права интеллектуальной собственности, информационные ресурсы, инструкции и методики работы, система организации фирмы и т.д., а также способность организации извлекать из этого экономические выгоды. Именно структурный капитал в наибольшей степени соответствует тому, что называется НМА. К структурному капиталу относятся систематизированные знания, в том числе ноу-хау, в принципе отделимые от физических лиц (работников) и от фирмы.

Отношенческий капитал — это ресурсы, связанные с внешними отношениями фирмы, т.е. с отношениями с покупателями, поставщиками, партнерами, кредиторами и прочими заинтересованными лицами, а также способность организации извлекать экономические выгоды из ресурсов, связанных с внешними отношениями фирмы. К этому капиталу принято относить: товарные знаки и знаки обслуживания; фирменные наименования; деловую репутацию; наличие своих людей (инсайдеров) в организациях партнерах или клиентах; наличие постоянных покупателей; повторные контракты с клиентами и т.д. [3].

Цель работы: оценить интеллектуальный капитал ведущих фармацевтических компаний, используя метод интеллектуальной добавленной стоимости А. Пулика, и по результатам оценки сформировать выводы.

Для проведения оценки интеллектуального капитала были отобраны четыре международные фармацевтические компании: швейцарская компания Novartis, немецкая

Bayer, российские компании Фармстандарт и Отисифарм. Данные предприятия вошли в десятку крупнейших организаций в фармотрасли на апрель-март 2017 года.

Оценка ИК фармацевтических компаний методом VAIC

Интеллектуальный коэффициент добавленной стоимости VAIC (Value Added Intellectual Coefficient) был впервые введен А. Пуликом в конце 1990-х годов [4] в качестве одного из наиболее эффективных методов измерения интеллектуального капитала предприятия.

Расчет VAIC дает руководству компании возможность определить вклад в добавленную стоимость материальных и нематериальных активов. Как считает автор метода, чем больше значение показателя VAIC, тем эффективней компания использует имеющийся капитал исходя из большей величины интеллектуального капитала.

Формула VAIC выглядит следующим образом:

$$VAIC = ICE + CEE, \quad (1)$$

где ICE (Intellectual Capital Efficiency) – эффективность интеллектуального капитала, полученная посредствам суммирования эффективности использования человеческого и структурного капитала;

CEE (Capital Employed Efficiency) – индикатор, показывающий эффективность применения используемого капитала.

Эффективность интеллектуального капитала определяется следующим образом:

$$ICE = HCE + SCE, \quad (2)$$

$$CEE = VA / CE, \quad (3)$$

$$HCE = VA / HC, \quad (4)$$

Были изучены финансовые отчетности компаний с 2004 по 2016 года. Результаты представлены в табл. 1.

Таблица 1

Показатели модели VAIC для исследованных компаний
(средние за период 2004-2016 г.г.)

Показатель	Novartis	Bayer	Фармстандарт	Отисифарм
HCE	3,74	3,13	7,65	6,25
SCE	0,73	0,68	0,86	0,84
ICE	4,48	3,81	8,51	7,09
CEE	0,48	0,51	0,51	0,40
VAIC	4,96	4,32	9,03	7,48

Все исследованные компании имеют достаточно высокие значения VAIC. При этом значения показателя для зарубежных компаний имеют более высокую стабильность во времени, чем у российских.

Наблюдаемое резкое «превосходство» российских компаний в таком важном компоненте, как эффективность человеческого капитала, HCE, можно объяснить следующим образом.

В соответствие с формулой (4) HCE есть отношение добавленной стоимости VA (Value Added) к затратам на человеческий капитал, HC (Human Capital). Основным компонентом HC является зарплата, выплаченная работникам компании. Учитывая более низкий уровень заработной платы в России, мы и получаем более высокие значения показателя HCE.

Заключение: В процессе выполнения работы был изучен интеллектуальный капитал компаний фармацевтической промышленности, которая является одной из ключевых отраслей

мировой экономики, испытывающий в последние годы резкий рост на основе использования революционных достижений науки. Интеллектуальный капитал играет ключевую роль в данной отрасли. Результаты исследования:

1) установлено, что интеллектуальный капитал российских компаний в исследованном временном интервале в среднем выше, чем у зарубежных. Это относится, прежде всего, к компоненте, связанной с эффективностью человеческого капитала;

2) значения коэффициента VAIC у зарубежных компаний характеризуются, однако, большей стабильностью, т.е. менее подвержены конъюнктурным колебаниям в течение времени.

ЛИТЕРАТУРА

1. Стюарт Т.А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций/Пер. с англ. – М.: Поколение, 2007- 368 С.
2. Гаранина Т.А. Интеллектуальный капитал организации как фактор создания ценности бизнеса: определение, оценка и управление. –Дисс. на соискание уч. Степени канд. экон. наук, спец. 08.00.05 — Экономика и управление народным хозяйством СПб: СПбГУ, 2009.
3. Руус Й., Пайк С., Фернстрем Л. Интеллектуальный капитал: практика управления /Пер. с англ. под ред. В.К. Дерманова. – СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента»; Издат. дом С.-Петерб. Ун-та, 2008. – 436 С.
4. Pulic, A. (1998), “Measuring the performance of intellectual potential in knowledge economy”, available at: www.measuring-ip.at/Opapers/Pulic/Vaictxt.vaictxt.html (дата обращения 29.02.2017)

УДК 339.94

А.В. Финько, Е.А. Назарян
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ОСОБЕННОСТИ СИНГАПУРСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Привлечение иностранных инвестиций на сегодняшний день является одной из самых главных задач для любого правительства страны. Многие государства в совершенстве освоили этот механизм, и используют его в качестве основополагающего направления в своей экономической политике. Также важно отметить, что успешное функционирование и развитие любого государства на прямую зависит от объема привлеченного иностранного капитала.

При написании данной статьи автор ставит целью произвести анализ мер по стимулированию иностранного капитала в Сингапуре. Для её достижения поставлены следующие задачи: осветить информацию о историческом развитии города-государства и выявить основные причины его успешного развития.

Методологической основой данной работы являются сравнительные и системно-правовые методы исследования, а также системный анализ и синтез экономической информации.

Город-государство Сингапур представляет собой небольшое островное государство, расположенное на одном из наиболее развитых морских путей Азии, связывающее между собой Европейские страны и Ближний Восток с Южной Азией, Дальним Востоком и Австралией. Некогда являясь бывшей колонией Сингапур приобрел полную независимость лишь 52 года назад - в 1965 году. Государство не имело никаких значимых запасов природных ресурсов и считалось одним из самых бедных и проблемных в мире. Однако благодаря слаженной и успешной работе всех государственных структур, Сингапурское экономическое чудо стало возможным [1].

Ли Куан Ю руководил страной в период с 1959 по 1990. Он сумел объединить под своим началом граждан своей страны, несмотря на то, что население Сингапура состоит из большого количества этнических групп. Ему удалось решить за несколько десятилетий проблемы, с которыми другие государства не справятся даже в течение столетий.

Современное развитие Сингапура стало возможным благодаря активному привлечению инвесторов в страну, используя все возможные способы. На первом этапе становления крупнейшего экономического центра будучи новой независимой страной правительство Сингапура столкнулось с проблемой высокой безработицы, составляющей порядка 10% [2, 3]. По этой причине основополагающей задачей правительства было привлечение иностранных компаний для обеспечения рабочих мест своим гражданам в производственном и финансовом секторах. Правительство инвестировало в создание инфраструктуры промышленной зоны Jurong Town Corporation площадью в 3,600 га, в котором также была построена вся необходимая инфраструктура, а также способствовало развитию компаний в тех областях, где у сингапурских предпринимателей не хватало опыта (например, Singapore Airlines) [4].

Кроме того, в августе 1961 года было сформировано Управление экономического развития с бюджетом в 100 миллионов долларов, целью которого являлось решение всех проблем, с которыми сталкивался иностранный инвестор, и главной задачей которого было поиск и привлечение инвестиций в пять приоритетных отраслей (разработка и ремонт кораблей, машиностроение, химическая промышленность, производство электрооборудования и приборов). По оценкам сингапурских экспертов, именно они могли бы обеспечить работой незанятых граждан.

Благодаря успешной работе управления уже в 1970-х годах промышленность страны начала развиваться. Инвесторы уже стали воспринимать Сингапур как место для успешного старта бизнеса в Азии, хотя раньше большинство из них даже не знало о географическом расположении государства. Для того чтобы привлечь в Сингапур еще большое количество инвесторов произошло увеличение штата и представительств Управления экономического развития.

Более того, поощрялись и освобождались от налогов как местные, так и иностранные предприятия, которые вели бизнес в приоритетных отраслях. В 1970 году правительство выдало 300 сертификатов иностранным компаниям на освобождение от налогов сроком на 5 лет с возможностью продления до 10 лет для сертификатов, выданных после 1975 года. Такие компании на пять лет были освобождены от пошлин и подоходного налога.

В результате, к 1978 году уровень безработицы снизился до 3,6%, а темпы экономического роста составляли в среднем 10% в год [2, 3].

На втором этапе правительство Сингапура поставило целью повысить качество трудовых ресурсов страны, с целью увеличения привлекательности страны для инвесторов. Для этого была создана группа по трудоустройству и обучению на местном уровне, чтобы сосредоточиться на промышленной подготовке населения. Кроме того, были подготовлены программы обучения за рубежом и совместные правительственные учебные центры с Tata of India, Philips of Holland и Rollei из Германии. Этот уникальный партнерский подход к обучению рабочей силы был первым и значительным шагом в рамках программы поощрения инвестиций в Сингапуре [4].

Хотя мировой кризис в 1975 году несколько замедлил темпы экономического роста, экономика города оставалась гибкой, поскольку Управление экономического развития предоставляло большое количество промышленных проектов, и производство, в конечном итоге, стало крупнейшим сектором экономики, превосходящим торговлю.

В 1980-е годы управление начало сотрудничество с японскими, немецкими и французскими организациями в высокотехнологичных отраслях. Совместная работа позволила подготовить специалистов в таких секторах как электроника и машиностроение.

В результате, в этот период экономический рост составлял в среднем 7,7% в год, а доля квалифицированного персонала удвоилась с 11% в 1979 году до 22% в 1985 году [3, 5].

Третий этап начался в 1990-е годы, когда правительство пересмотрело приоритетные отрасли промышленности. Теперь таковыми являлись финансовый, образовательный, медицинский, химический и технологический сектор. Это помогло экономической структуре Сингапура стать более диверсифицированной и сбалансированной, в результате чего город начал принимать предприятия из разных отраслей. Город также начал приветствовать таланты со всего мира, чтобы стать центром квалифицированных кадров.

В результате вышеперечисленных мероприятий, ежегодный рост ВВП составлял в среднем 8,5%. Доля финансовых и деловых услуг в общем объеме ВВП увеличились с 21% в 1986 году до 25% в 1997 году. Количество ученых и инженеров выросло с 3,361 в 1987 году до 11,302 в 1997 году [2, 3].

Уже в 1997 году работало более 200 только американских компаний, инвестировавших более 19 миллиардов сингапурских долларов, а объем иностранных инвестиций увеличился с 16,9 миллиардов $ в 1990 году до 75,8 миллиардов $ в 1997 году [3, 5]. Также Сингапур успешно справился с безработицей, уровень которой на сегодняшний день не превышает 2,1% [6].

Можно считать, что Сингапурское экономическое чудо стало возможным во многом благодаря плодотворной работе правительства страны, направленной на привлечение как местных, так и иностранных инвестиций.

Все описанные методы, направленные на привлечение иностранного капитала, безусловно, способствовали столь быстрому экономическому развитию государства. Экономическая модель Сингапура несет в себе бесценный опыт развития национальной экономики.

Таким образом, можно сделать вывод о том, какая совокупность мероприятий принесла наибольший успех для становления Сингапура в качестве финансового и промышленного центра.

Во-первых, дружелюбная фискальная политика Сингапура помогла привлечь иностранных инвесторов, которые, в свою очередь, освобождались от уплаты налогов.

Во-вторых, Сингапур упростил административные проволочки, связанные с регистрацией и ведением бизнеса в стране. Даже сегодня он занимает лидирующие позиции в рейтинге благоприятности условий ведения бизнеса [7]. Кроме того, для предприятий до сих пор существует большое количество льгот и мер по государственной помощи.

В-третьих, повышение уровня образования, разработка и внедрение программ подготовки и переподготовки кадров, а также ориентация на финансовый и технологичный сектор, позволили ассоциировать инвесторами Сингапур в качестве места с доступными и высококвалифицированными сотрудниками.

Более того, в связи с активными антикоррупционными мероприятиями, в государстве практически отсутствует коррупция. Согласно индексу коррупции, на протяжении нескольких лет Сингапур входит в десятку стран с самым низким уровнем коррупции [8].

Таким образом, благоприятный инвестиционный климат и экономическая стабильность способствовали стремительному развитию государства. Выполнив модернизацию экономики в 1959-1990 годах, Сингапур сегодня является финансовым и торговым центром Азии, а его опыт, безусловно, стоит использовать в практике других стран.

ЛИТЕРАТУРА

1. eresources.nlb.gov.sg – Онлайн гид по истории Сингапура

2. stats.mom.gov.sg – Ministry of manpower
3. mti.gov.sg - Ministry of trade and industry Singapore
4. litres.ru/li-kuan-u/na-puti-iz-tretego-mira-v-pervyy-vzglyady-i-ubezhdeniya-li-kuan-u/chitatonlayn/page-2/ «На пути из третьего мира в первый. Взгляды и убеждения Ли Куан Ю»
5. - monetary Authority of Singapore
6. asiavector.ru/countries/singapore/ Аналитическое сопровождение финансово-экономического сотрудничества Российской Федерации со странами Азиатско-Тихоокеанского региона
7. russian.doingbusiness.org
8. transparency.org – transparency international

УДК 336.717

Т.В. Веревка, Е.А. Назарян
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

КРЕДИТОВАНИЕ БИЗНЕСА В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ: ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ

Кредитование бизнеса на сегодняшний день является одной из самых востребованных услуг в банковском секторе экономики разных стран. Многие банковские организации могут использовать бизнес-кредитование в качестве основополагающего направления своей деятельности. Кроме того, для функционирования и развития любого из видов бизнеса привлечение заемных средств является наиболее эффективным инструментом. Именно доступность кредитов служит драйвером развития любого вида бизнеса: собственники благодаря своевременно взятому займу могут быть в состоянии вовремя реагировать на экономические изменения рынка, а малый бизнес может избавиться от нехватки собственных оборотных средств. Несмотря на колоссальные меры, направленные на обеспечение доступности кредитования для малых и средних предприятий, процентные ставки и отдельные условия кредитования для российских заемщиков еще далеки от иностранных.

При написании данной статьи автор ставит целью на основе анализа динамики изменения процентных ставок в России и странах Европейского союза оценить современное состояние кредитования юридических лиц для выявления наиболее перспективной группы стран для возможного взаимодействия с субъектами российского предпринимательства. Для её достижения поставлены следующие задачи: осветить информацию о процентных ставках в России и ряде стран, входящих в Европейский союз и выявить основные причины в разнице процентных ставок.

Методологической основой данной работы являются сравнительные и системно-правовые методы исследования, а также системный анализ и синтез экономической информации.

Кредитование юридических лиц в России, несмотря на ряд преимуществ, еще не реализовало себя в полной мере. В современных экономических условиях как представители бизнеса и банки, так и государство заинтересовано в развитии данного вида кредитования. Но в условиях кризиса многие банки были вынуждены произвести повышение процентной ставки по кредитам, а также проводить более детальную проверку заемщиков с целью уменьшения рисков в условиях нестабильной экономической ситуации. В связи с этим многие потенциальные кредитные заемщики не смогли получить ссуды, кроме того произошло снижение рынка кредитования корпоративных клиентов.

Тем не менее бизнес заинтересован в получении займа на максимально выгодных условиях, а в кризисные периоды наблюдается повышение интереса к займам за рубежом.

На данный момент российская процентная ставка кредитных организаций по кредитным операциям для субъектов малого и среднего предпринимательства в рублях с января по июль

2017 года составляет 14,03% при сроке кредитования до 1 года и 13,38% при сроке кредитования свыше 1 года. За 2016 год величина процентной ставки составляла 15,91% при сроке кредитования до 1 года и 15,42% свыше 1 года, за 2015 – 18,0% и 17,0%, в 2014 году 13,36% и 13,85%, в 2013 году – 10,0% и 12,0% [1].

Благодаря разработанной правительством программе «Стратегия 2020», предполагающую поддержку представителей российского малого и среднего предпринимательства, величина расчетной процентной ставки должна составлять менее 10%. Это планируется достичь за счет образования федеративного гарантийного фонда и упрочения гарантийных региональных фондов, а также создания более удобной системы рефинансирования кредитов для бизнеса [2].

Действительно, в течение последних трех лет величина средневзвешенной процентной ставки демонстрирует снижение, тем не менее она еще далека от европейских процентных ставок для субъектов малого и среднего предпринимательства.

Для сравнения в Европейском союзе процентная ставка для корпораций, которые зарегистрированы в евро зоне, с января по июль 2017 года составила 2,40%, что в 5,85 раза ниже российской процентной ставки для субъектов малого и среднего предпринимательства, зарегистрированных на территории Российской Федерации.

В том случае, если компании необходим финансовый заем на сумму менее 1 миллиона евро и на срок до 12 месяцев, средняя величина процентной ставки в евро зоне на июль 2017 года составила 2,21%, причем самую низкую ставку можно было обнаружить в Бельгии, именно там в июле 2017 года величина средней ставки по кредитам составила всего 1,68%. Также привлекательно выглядят процентные ставки в таких странах как Австрия (1,69%), Люксембург (1,78%), Франция (1,83%) и Италия (2,12%).

Наиболее дорогим кредитом на срок до 12 месяцев и на сумму до 1 миллиона евро для организации можно обнаружить в Греции. Величина греческой процентной ставки на июль 2017 года составила 4,93%. Также непривлекательны условия кредитования на такую сумму сроком до 12 месяцев в Ирландии (4,03%), Кипре (4,03%), Мальте (3,64%), Латвии (3,63%), Португалии (3,08%), Эстонии (3,08%), Финляндии (2,94%), Нидерландах (2,84%), Литве (2,82%), Словакии (2,80%), Германии (2,42%), Словении (2,40%) и Испании (2,27%).

В случае, если компания заинтересована в получении кредита на сумму свыше 1 миллиона евро на срок до 12 месяцев, то средняя величина процентной ставки для такой организации в июле текущего года в Евросоюзе составила бы 1,30%.

Дешевле всего требуемый кредит можно было получить в Нидерландах. Именно в Нидерландах величина процентной ставки по кредитам для организаций в июле 2017 года составила всего 0,88%. Также низкими являются процентные ставки в Германии (1,08%), Люксембурге (1,14%), Италии (1,14%) и Франции (1,22%).

Немного дороже в июле текущего года было возможно взять кредит в Бельгии (1,41%), Испании (1,43%), Австрии (1,45%), Финляндии (1,51%), Словакии (1,55%), Ирландии (2,08%), Португалии (2,12%), Литве (2,35%), Словении (2,49%), Латвии (2,56%), Мальте (3,49%), Кипре (3,63%), и Греции (4,23%) [3].

Таким образом, величина процентной ставки для субъектов предпринимательства в России почти в 6 раз выше, чем в Европейском союзе. Можно сделать вывод, что ведение и развитие бизнеса в России значительно рентабельнее на заемные средства, полученные от иностранных кредитных организаций. И действительно, во время экономического кризиса высокая доля российских компаний охотнее используют заемные средства, полученные в иностранных банках.

Среди большого количества факторов, влияющих на стоимость российских кредитов, ключевыми являются: уровень инфляции в стране, уровень риска и ключевая ставка центрального банка страны.

Во-первых, уровень инфляции в России на протяжении последних пяти лет показывает следующие значения: в 2014 году годовой уровень инфляции составил 11,36%, в 2015 – 12,91%, в 2016 – 5,38%. В то время как уровень инфляции в Европейском союзе за 5 лет составил 4,11%, а в 2016 году – 1,16%, что меньше российского показателя инфляции в 4,64 раза [4; 5].

Это существенно увеличивает разницу между российскими и европейскими банковскими процентными ставками, в противном случае российские организации банковского сектора будут вынуждены работать себе в убыток.

Во-вторых, неустойчивое состояние российской экономики диктует банкам просчитывать различные виды рисков, которые, в свою очередь, включены в процентную ставку. Используя данный механизм, банк пытается обезопасить себя от возможных неудач корпоративного клиента.

В-третьих, величина ключевой ставки в России на 18 сентября 2017 года составила 8,5%, в то время как величина ключевой ставки большинства стран Европы не превышает 0,5%. Очевидно, что брать кредит финансовым организациям в центральных банках Европы намного выгоднее.

Подводя общий итог, хочется отметить, что в результате проведенного исследования, а также опираясь на научную работу о ведении бизнеса (Doing Business), ежегодно публикуемую Всемирным банком (World Bank) вместе с Международной финансовой корпорацией (IFC), которая содержит рейтинг 189 государств мира по показателю формирования благоприятных условий ведения бизнеса, что наиболее рентабельно субъектам российского предпринимательства брать финансовые займы в следующих европейских странах: Австрия, Бельгия, Германия, Италия, Нидерланды, Франция [6].

Среди перечисленных стран наиболее выгодная процентная ставка при сумме займа до 1 миллиона евро сроком до 12 месяцев обнаружена в Бельгии (1,68%). Однако согласно упомянутому выше исследованию, наиболее вероятным является получение юридическим лицом, не являющимся резидентом страны, кредитных средств в следующем по возможности порядке: Австрия (1,69%), Франция (1,83%), Бельгия (1,68%) и Италия (2,12%).

При сумме займа свыше 1 миллиона евро сроком до 12 месяцев наиболее выгодные процентная ставка обнаружена в Нидерландах (0,88%), а согласно исследованию Всемирного банка: Германия (1,08), Нидерланды (0,88%), Франция (1,22%) и Италия (1,14%).

Несмотря на всю привлекательность условий европейских банков, следует помнить, что для юридических лиц, зарегистрированных на территории Российской Федерации, кредитование хоть и позволяет значительно уменьшить стоимость кредита, но является невозможным процессом. Получение заемных средств возможно только в ряде случаев: у заемщика есть вид на жительство в стране нахождения банка, он постоянно проживает за границей, у него есть двойное гражданство, либо заемщик ведет бизнес в той стране, где оформляется кредит [7]. По этой причине, европейские кредиты остаются все еще недосягаемыми для представителей малого и среднего российского предпринимательства.

ЛИТЕРАТУРА

1. cbr.ru – сайт Центрального банка Российской Федерации
2. economy.gov.ru – сайт Министерства экономического развития Российской Федерации
3. suomenpankki.fi – сайт Центрального Банка Финляндии
4. consultant.ru – справочная система «КонсультантПлюс»
5. ecb.europa.eu – сайт Европейского Центрального банка
6. russian.doingbusiness.org – сайт проекта «Ведение бизнеса» Всемирного банка
7. credits.ru – Финансовый портал

УДК 330.47

Т.А. Козелецкая, Е.Н. Вялых
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ИМИТАЦИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА

Введение. Имитационное моделирование решает проблемы реального мира безопасно и разумно. Это удобный инструмент для анализа: он нагляден, прост для понимания и проверки. В разных областях бизнеса и экономики имитационное моделирование помогает найти оптимальные решения и дает четкое представление о сложных системах.

Актуальность. В настоящее время имитационное моделирование является общепризнанным методом исследования сложных динамических систем. Оно широко применяется в различных областях науки, бизнеса и производства. Компьютерное моделирование используется в бизнесе, когда проведение экспериментов на реальной системе невозможно или непрактично, чаще всего из-за их стоимости или длительности.

Целью данной работы является раскрытие сущности и содержания метода имитационного моделирования, исследование тенденций развития и анализ международного и российского опыта внедрения данного метода в бизнесс-процессы и различные отрасли экономики.

Цель имитационного моделирования состоит в разработке симулятора исследуемой предметной области для проведения различных экспериментов. Имитационное моделирование позволяет имитировать поведение системы во времени. Плюсом является то, что временем в модели можно управлять: замедлять в случае с быстропротекающими процессами и ускорять для моделирования систем с медленной изменчивостью [1].

Спектр решаемых задач является весьма широким, а именно:

- научные исследования (планирование экспериментов, определение статистических характеристик случайных факторов, проверка статистических гипотез);
- автоматическое проектирование;
- отработка рабочих режимов пилотных объектов;
- автоматическое управление;
- организация, оценка, планирование и прогнозирование человеческих отношений;
- учебная деятельность;
- воспроизведение игровых ситуаций.

Методика построения имитационных моделей состоит из двух этапов:

1. Методология имитации – постановка задачи, подготовка данных, построение модели, оценка адекватности.
2. Организация имитационного эксперимента – планирование эксперимента, экспериментирование, обработка результатов, документирования [1].

Компьютерное моделирование используется в бизнесе, когда проведение экспериментов на реальной системе невозможно или непрактично, чаще всего из-за их стоимости или длительности.

Метод имитационного моделирования наиболее активно развивается в странах Западной Европы и США. США – самый большой рынок в мире, где имитационное моделирование давно и успешно используется. Мировая наука в области имитационного моделирования

последние десятилетия не стояла на месте: за рубежом регулярно проводились конференции по имитационному моделированию, оно всѐ шире внедрялось в практику управления промышленным предприятием, разрабатывались и внедрялись в производство новые системы имитационного моделирования. Кроме того, имитационные модели в западных странах являются обязательными в комплекте документов при проектировании нового или модернизации существующего производства [3].

В странах западной Европы и США существует огромное количество консалтинговых фирм, предоставляющих услуги по разработке имитационных моделей для бизнеса и производства. Специализация таких компаний может быть различной: от узкой, ограничивающей каким-либо одним направлением консалтинговых услуг (например, имитационное моделирование авиационной промышленности), до самой широкой, охватывающий полный спектр услуг в этой области.

В РФ Имитационные модели широко применялись в практической деятельности страны еще в 1960-1980-е годы. В тот период с помощью имитационных моделей решались многие практические задачи на уровне регионов, отраслей и отдельных предприятий. Однако после периода бурного развития имитационного моделирования – с конца 1980-х и в 1990-е годы – наступил период, когда школа имитационного моделирования в России практически не развивалась. Это привело «к утрате связей между научными коллективами и отдельными учеными, прекращению активной деятельности многими из них, нарушению преемственности поколений, приостановке или прекращению ряда перспективных разработок» [2].

В России, в отличие от США и Европы, широкое использование имитационного моделирования в экономических исследованиях прикладного направления пока не наблюдается. Хотя многие специалисты в данной области в РФ признают, что за последнее десятилетие произошли определенные изменения в сторону улучшения ситуации [4].

Отдельные негосударственные предприятия стали активнее использовать метод имитационного моделирования в своей деятельности. Основные отрасли промышленности, в которых сегодня применяется метод имитационного моделирования в России, – это легкая промышленность, электроника, судостроение, стройматериалы, пищевая промышленность и металлургия. Большинство используемых моделей обычно включают детальные модели производства для анализа «узких мест» и загрузки оборудования, комплексного управления логистическими процессами, выбора стратегии управления запасами, анализа финансово-экономического состояния предприятия, оперативного и календарного планирования [2].

В России консалтинговая деятельность в области имитационного моделирования слабо развита. Отмечается, что безусловным лидером по внедрению имитационного моделирования в России является область логистики и производства (металлургия, стройматериалы, пищепром) [4].

В феврале 2011 года в Российской Федерации создано некоммерческое партнёрство «Национальное общество имитационного моделирования», основной задачей которого является налаживание связи между специалистами в области моделирования в России, определение круга организаций, институтов и промышленных предприятий, использующих моделирование как средство исследования и проектирования. Оно призванное решать важные проблемы применения методов имитационного компьютерного моделирования в науке, в технике и технологиях, в системах поддержки принятия решений, в управлении рисками. С февраля 2015 года Национальное общество имитационного моделировании России принято в постоянные члены Европейской ассоциации обществ имитационного моделирования EUROSIM.

Конечно, отставание от других стран в виду различных причин дает о себе знать и в РФ осталось еще множество проблем, стоящих на пути внедрения имитационного моделирования в различные сферы экономики. Прежде всего, это нехватка квалифицированных кадров,

недостаточное освоение данного предмета в ВУЗах, неполноценно построенное обучение специалистов по экономическим направлениям, недостаточность освоения российским научным обществом данного метода с практической точки зрения.

Заключение. Сравнивая ситуацию развития метода имитационного моделирования в России и на Западе следует заметить, что российская школа имитационного моделирования в значительной мере еще отстает от западной. Однако за последние десять лет произошли существенные изменения в сторону улучшения ситуации: оно стало активнее использоваться в учебной и научно-исследовательской деятельности многих высших учебных заведениях страны. Возросло количество защищенных диссертаций по имитационному моделированию за последнее десятилетие, увеличивается количество курсов, обучающих студентов различных специальностей основам имитационного моделирования. Однако следует решить проблемы, связанные с внедрением этих разработок в производство, а также с подготовкой высококвалифицированных кадров в данной области.

ЛИТЕРАТУРА

1. Имитационное моделирование. Теория и практика. ИММОД-2011: Труды 5-й Всероссийской научно-практической конференции по имитационному моделированию и его применению в науке и промышленности, Санкт-Петербург, 19–21 октября, 2011 г. В 2-х т. СПб.: ФГУП «ЦНИИТС», 2011.
2. Девятков В.В. Практическое применение имитационного моделирования в России и странах СНГ: обзор, анализ перспектив, методика, 2010
3. Меркурьев Ю.А. Опыт международного сотрудничества в области имитационного моделирования // Имитационное моделирование. Теория и практика. (ИММОД 2009), Том I. СПб.: ФГУП ЦНИИ технологии судостроения, 2009. - с. 57-61.
4. Борщев А.В. Применение имитационного моделирования в России – состояние на 2007 г. // Бизнес-информатика. 2008. № 4.

УДК 504.062

Т.О. Кирикова
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ВЕЛИКОБРИТАНИИ

Актуальность темы обусловлена глобальным характером проблем, на решение которых направлена стратегия устойчивого развития. Великобритания стала первой страной, которая разработала собственную государственную стратегию, в связи с чем можно говорить об использовании положительного опыта в выделении приоритетных направлений и постановке главных задач в рамках проводимой политики по обеспечению устойчивого развития страны.

Целью работы является определение и анализ приоритетных направлений деятельности государственной стратегии устойчивого развития Великобритании; определение конкретных целей и задач, которые ставит перед собой правительство Великобритании в рамках реализации стратегии.

Великобритания стала одной из первых стран, которая разработала государственную стратегию устойчивого развития еще в 1994 год. Позднее, в 1999 году были внесены поправки и дополнения. Текущий вариант документа носит название «Обеспечение будущего: устойчивое развитие Великобритании». Он был опубликован в марте 2005 года.

Введение к стратегии начинается со слов экс-премьер-министра Великобритании Энтони Блэра: «Мы можем сегодня повысить уровень и качество жизни, но наше будущее поколение будет жить в условиях климатических изменений, ограниченности ресурсов, отсутствия биоразнообразия и зеленых насаждений. Задача каждого из нас - сделать

правильный выбор для того, чтобы обеспечить справедливое будущее последующим поколениям при равных условиях. Это и есть устойчивое развитие» [1]. В этом предложении заключены основные проблемы, на решение которых направлен разработанный документ. Экологические проблемы Энтони Блэр определил, как первостепенные глобальные проблемы современности. Но стратегия 2005 года включила в себе не только экологический аспект, но также и экономический, и социальный.

Государственная стратегия Великобритании имеет четкую структуру. В первом разделе определена ее основополагающая цель и раскрыты направления деятельности. Цель стратегии звучит следующим образом: «наша стратегия устойчивого развития направлена на то, чтобы все люди на Земле имели не только возможность удовлетворять свои основные потребности, но и могли повысить качество жизни без ущерба для будущих поколений» [1]. К приоритетным направлениям деятельности можно отнести: устойчивое потребление и производство, изменение климата и энергетические проблемы, охрана природных ресурсов и построение устойчивых сообществ. Также выделены пять руководящих принципов реализации политики устойчивого развития с акцентом на экологические проблемы, 68 ключевых индикаторов и 250 обязательств [2], которые берет на себя правительство Великобритании в рамках реализации стратегии.

Основные направления деятельности являются главными составляющими стратегии устойчивого развития, так как отражают и основные проблемы, и задачи, которые ставит перед собой правительство Великобритании, направленные на их решение.

Устойчивое производство и потребление направлено на переход к моделям производства и потребления, которые соответствуют принципам устойчивого развития. Такой переход предполагает и дальнейший экономический рост, и одновременное снижение антропогенного воздействия на окружающую среду. Несмотря на некоторые успехи в борьбе с промышленными загрязнениями, сегодняшние модели производства и потребления имеют серьезное негативное воздействие на окружающую среду, а неэффективное использование природных ресурсов остается тормозом производства и бизнес индустрии Великобритании. Стратегия устойчивого развития Великобритании предполагает смещение фокуса на производство продуктов и услуг с минимальным негативным воздействием на окружающую среду, а также на развитие новых бизнес-моделей при условии сохранения их конкурентоспособности и соответствия принципам стратегии устойчивого развития. Немаловажно и повышение социально-экологической ответственности населения, и осознание людьми их роли как граждан, так и потребителей.

Изменение климата и энергетические проблемы – еще одно из основных направлений деятельности в рамках государственной стратегии устойчивого развития. Одним из обязательств, которое берет на себя правительство Великобритании, является сокращение выбросов парниковых газов в стране. В этой связи, в долгосрочной перспективе можно выделить следующие задачи: переход к низкоуглеродной экономике и сокращение выбросов углекислого газа на 60% к 2050 году [1]. Более того, Великобритания является страной-участницей Киотского протокола, в рамках которой имеет 29 обязательств [3]. Одно из них – снижение выбросов парниковых газов на 12,5% ниже уровня 1999 года - к 2010 году уже выполнено [4]. Настоящее направление деятельности содержит также задачи и международного уровня такие, например, как содействие присоединению новых стран к Рамочной конвенции Организации Объединенных Наций об изменении климата.

«Будущее без сожаления: защита наших природных ресурсов и улучшение состояния окружающей среды» [1] - так звучит название одной из других глав государственной стратегии устойчивого развития Великобритании. Для обеспечения устойчивого развития необходимо понимание того, что такое экологические ограничения, и что может быть сделано для улучшения экологической обстановки. В стратегии обозначены следующие задачи:

разработка комплексного стратегического подхода к защите и сохранению окружающей среды и природных ресурсов, модернизация систем охраны морской и наземной среды, разработка правовых условий для вовлечения граждан и общественных формирований в механизм охраны окружающей среды. Стоит подчеркнуть важность участия государства в международном сотрудничестве в области охраны окружающей среды посредством разработки совместных действий по снижению уровня и темпов сокращения биоразнообразия, интеграции принципов устойчивого развития в области искоренения бедности и преобразования экономики, осуществления помощи развивающимся странам в выработке и принятии многосторонних природоохранных соглашений.

Другой задачей, которую ставит перед собой правительство Великобритании в рамках стратегии устойчивого развития – построение устойчивых сообществ. Правительство содействует продвижению совместных решений по решению локальных проблем, а также выработке комплексного подхода к решению экономических, социальных и экологических проблем. Такой комплексный подход должен стать основой реализации концепции устойчивого развития во всей Англии, как в городских, так и в сельских районах; а локальные устойчивые сообщества должны стать одними из главных участников ее реализации. Для построения таких сообществ необходимо обеспечить свободный доступ всем жителям к самоуправлению в рамках новой политики соседств, на основе которых они и развиваются. Немаловажно и расширение автономии местных органов самоуправления в сфере экологии и охраны окружающей среды. В свою очередь, органы местного самоуправления должны предоставлять населению полную информацию об экологической обстановке и на локальном уровне обеспечивать условия для ее улучшения. На национальном уровне особое внимание должно уделяться районам с неблагоприятной экологической обстановкой.

В результате работы были выделены четыре основных направления деятельности в рамках реализации государственной стратегии устойчивого развития, которые представляют собой детализированный и четкий план действий. К ним относятся: устойчивое потребление и производство, изменение климата и проблема энергетики, охрана природных ресурсов и построение устойчивых сообществ.

По результатам работы были сделаны следующим выводы: несмотря на небольшое количество приоритетных направлений деятельности в рамках стратегии устойчивого развития, они охватывают широкий спектр проблем, как экологических, так и экономических, и социальных. В соответствии с проблемами правительством Великобритании обозначены цели и задачи, которые определяют вектор действий на трех уровнях: локальном, национальном и международном.

ЛИТЕРАТУРА

1. Государственная стратегия устойчивого развития Великобритании «Обеспечение будущего: государственная стратегия устойчивого развития Великобритании» от 2005 года [Электронный ресурс] // Министерство окружающей среды, продовольствия и сельского хозяйства. – Режим доступа: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/69412/pb10589-securing-the-future-050307.pdf (дата обращения: 20.09.2017)
2. Синякова А.Ф. Опыт ряда европейских стран в разработке национальной стратегии устойчивого развития [Электронный ресурс] //На пути к устойчивому развитию России. -2013. № 63.-с.73.- Режим доступа http://www.ecopolicy.ru/upload/File/Bulletins/B_63.pdf (дата обращения: 20.09.2017)
3. Международное соглашение «Киотский протокол к Рамочной конвенции Организации Объединенных Наций об изменении климата» от 11 декабря 1997 г. - [Электронный ресурс] //Сайт Организации Объединенных Наций.Режимдоступа:http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/kyoto.shtml (дата обращения: 20.09.2017)

4. Sustainable development goals: changing the world in 17 steps – interactive.[Электронный ресурс]//The Guardian.- (19.01.2015).- Режим доступа: http://www.theguardian.com/global-development/ng- interactive/2015/jan/19/sustainable-development-goals-changing-world-17-steps-interactive (дата обращения: 20.09.2017)

УДК 338.2

С.А. Холматова, А.А. Усольцева
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Введение. В век развития передовых технологий, лидирующие позиции стран и их экономический рост в мировой экономике зависят не только от таких факторов, как географическое положение и наличие природных ресурсов, но в большей степени от интеллектуального потенциала, коммерциализации научно-технических разработок, а также использование передовых технологий в промышленности.

Рост экономики в развитых странах обусловлен проведением эффективных исследований и разработок на их основе новейших технологий, занимая ведущие позиции и продвигая конкурентоспособность национальной экономики.

Уровень инновационной активности в России довольно низкий, несмотря на появление новых тенденций в нашей экономике. Данный факт говорит о слабой связи между наукой и бизнесом. Объективная оценка состояния инновационного развития экономики нашей страны делает крайне *актуальным* изучение проблем развития инновационной системы России, а также рассмотрение особенностей развития процессов инновации в условиях переходной экономики.

Цель работы – изучение состояния инновационной экономики России в современности.

Инновационное развитие в ряде европейских стран, также как и в России началось относительно недавно. Первые попытки более глубокого развития научно-исследовательской деятельности начались в Канаде в 1940-х годах, далее в Германии (в 1950х годах после окончания Второй Мировой войны). Далее следуя их примерам ряд европейских стран вдаются в инновационную деятельность в конце XX века - начале 2000-х годов.

Оценка инновационного уровня развития России проводится с помощью сбалансированной системы показателей. Одним из наиболее важных рейтингов, иллюстрирующих глобальный индекс инноваций, выступает Рейтинг GII (Global Innovation Index) [1].

Согласно данным 2017 года, на первых места в рейтинге стоят страны с высоким уровнем дохода (Швейцария, Швеция, Нидерланды). Также дополняют первую пятерку США и Великобритания, то есть наблюдается прямая корреляция между уровнем дохода и инновационным уровнем развития этих стран. Несмотря на то, что Россия не входит в первую десятку среди стран с высоким уровнем дохода, рейтинг инноваций в стране значительно выше, чем в странах, лидирующих среди стран со средним уровнем дохода [2].

Еще один индекс, характеризующий уровень инновационного развития страны – *уровень конкурентоспособности*. В 2015 г. лидером по данному рейтингу является Швейцария, возглавляя список последние 7 лет.

Россия же в 2015 году поднялась в рейтинге с 53 позиции до 45. Позитивная динамика уровня глобальной конкурентоспособности РФ обусловлена в большей мере макроэкономическими факторами, низким уровнем государственного долга, пересмотром Международным Валютным Фондом паритета покупательной способности валют.

В декабре 2011 года Правительством РФ была предпринята стратегия Инновационного развития России до 2020 года. Основными задачами являются создание условий для развития и продвижения бизнеса, продвижение инноваций, повышение конкурентоспособности и занятости населения в наукоемких отраслях.

Стратегия-2020 направлена на осуществление реформы образования в целях поддержания и развития инновационных навыков и знаний у населения. Большую роль в продвижении инноваций играют специальные институты: Роснано, Российская венчурная компания, Агентство стратегических инициатив – предоставляют субсидии музеям, научным выставкам и конференциям, организуют соревнования для индивидуальных инноваторов и поддерживают инновационные проекты молодых предпринимателей и стартапов [3].

Активное инновационное развитие, обозначение приоритетных направлений и секторов инновационного развития, в том числе современных технологий, позволит российской экономике добиться конкурентоспособности и установить лидерство. Главной проблемой России в этом контексте является отсутствие спроса на нашем внутреннем рынке, при этом существует стабильный спрос на российские инновации со стороны США и европейских стран [4].

Нужно заметить, что в последние десятилетие, не только используют технологические инновации, но и другие подходы такие, как маркетинговые и организационные [5]. Однако в России, они пока не получают должного распространения по предприятиям. Несмотря, на то, что научное финансирование каждый год увеличивается, например, в 2015 году было потрачено порядка 735,8 млрд рублей, а в 2011 только 468 млрд. рублей, невзирая на кризис и прочие проблемы, это статья увеличивается (табл. 1).

Таблица 1

Динамика затрат на технологические инновации организаций промышленного производства

Затраты на технологические инновации в млрд. рублей.	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
В фактически действующих ценах.	49,4	125,7	349,7	469,4	583,7	746,8	762,8	735,8

Результаты. Сегодня, имея такие масштабы инвестиций в инновации, не смогут помочь перейти экономики на новый этап. Несмотря на то, что затраты увеличились с 2011 по 2015 год, тем не менее доля внутренних затрат на разработки и исследования (ИиР) от ВВП составила в 2015 году всего лишь 1,8 % [6].

Таким образом, можно сделать вывод, что темпы прироста за последние пять лет увеличились, несмотря на внутренние и внешние проблемы [7]. Да, нужно понимать, что этого недостаточно, если рассматривать их как относительные показатели от доли ВВП, или расходные доли бюджета. Но, несмотря на это, мы должны установить тот факт: если в 2004 году бюджет составлял всего 40 млрд. рублей, то сегодня эта цифра составляет 800 млрд. рублей [8]. Это должно, дать новые толчки для развития.

Мы видим, что сразу количество, не может перерасти в качество. Но речь пойдет не об адаптации, обработки и применении разработок в промышленности, а о намерениях конкурентоспособных преимуществ, которые обеспечивают инновации через системы интеллектуальной собственности, конечно нам нужно усовершенствовать программу инновационно-образовательного менеджмента. Все сводится к тому, что нам нужно поменять не только технологические и организационные процессы, но изменить понятие социальной ментальности. Инновационное сознание можно формировать, а инновационное мышление можно развивать [9]. Развивая нестандартное мышление и добавляя интерактивные

образовательные технологии, - можем достичь аналогов ситуаций тех стрессовых ситуаций, которые возникают в обществе, например, при резком снижении цен на нефть или введение экономических санкций. Такие своевременные меры по формированию ментальности нового типа будут отвечать общим тенденция в управлении человеческими ресурсами, тем самым необходимы образовательные инвестиции в человеческий капитал, который даст хороший старт, для преобразования системы инновационной экономики.

Мировая экономика характеризуется всеми возрастающими темпами технологического развития, которые Россия должна догнать. Высококвалифицированная рабочая сила и умные деньги становятся чрезвычайно мобильными, и их привлечение является реальной проблемой для инновационной экосистемы любой страны. Глобальные тенденции, такие как изменение климата, старение населения, безопасности пищевых продуктов, здравоохранение и т. д. будут сильно влиять на российскую экономику в ближайшем будущем

Вывод. Несмотря на изложенные результаты можно сказать, что Российская Федерации является привлекательной страной для инвесторов, ежегодно мы получаем порядка 20 тысяч заявок от иностранных заявителей. У нас явные преимущества. Мы занимаемся биотехнологиями, нанотехнологиями и т.д. Таким образом, мы можем сказать, что России нужны новые распределения региональных приоритетов развития научных технологий. Расширить доступ к информационной базе. Сделать некие корректировки параметров инновационной деятельности в связи с быстрой сменой геополитической ситуации. В целом, как текущие показатели инновационной деятельности, так и динамика показывает, что нынешняя система работает не совсем эффективно, улучшение основных показателей идет достаточно медленно [10]. Но все всегда возможно изменить, что в данный момент и пытается сделать правительство, благодаря программе Стратегия-2020, конечно нам нужно усовершенствовать программу инновационного образовательного менеджмента.

ЛИТЕРАТУРА

1. Удальцова Н.Л., Михелашвили Н.Р. Конкурентоспособность национальной инновационной системы России: аналитический обзор // Креативная экономика. – 2016 - URL: https://creativeconomy.ru/lib/34729
2. Глобальный индекс инноваций – URL: http://gtmarket.ru/ratings/global-innovation-index/info
3. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, утв. Распоряжением Правительства Российской Федерации от 08.12.2011 № 2227-р.
4. Бухарова О. Дело за малым [Электронный ресурс] // Российская газета. – 2015. – 27 октября. – URL: http://www.rg.ru/2015/10/27/krugliy-stol.html
5. Модель открытых инноваций: партнерство государства и бизнеса [Электронный ресурс] // Умное производство. – 2015. – 29 октября. – URL: http://www.umpro.ru/index.php?page_id=2&n_id_1=7259
6. О реализации в 2015-2016 годах Стратегии инновационного развития Российской Федерации. – URL: [http://government.ru/docs/17169/]
7. Сайт Министерства финансов Российской Федерации. – URL: https://www.minfin.ru/ru/
8. Федеральный закон от 2 августа 2009 г. № 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения результатов интеллектуальной деятельности».
9. Симонов Б.П. Современные проблемы инновационного развития экономики России. Научный доклад на заседании Ученого совета Финансового университета при Правительстве РФ, 3 декабря 2010 г.
10. Федеральная служба государственной статистики. – URL: http://www.gks.ru/

УДК 33.2964

Ю.В. Кудрявцева, А.Ф. Тихомиров
Санкт-Петербургский Политехнический университет Петра Великого

УПРАВЛЕНИЕ СТОИМОСТЬЮ КОМПАНИИ

Цель исследования: оценка бизнеса в управлении стоимостью компании.

Для того чтобы достигнуть поставленной цели, необходимо решить следующие задачи:

- Изучить цели оценки стоимости;
- Рассмотреть направления в бизнесе для оценки компаний.
- Рассмотреть основные подходы к оценке стоимости компании и основные методы каждого подхода.

Управление стоимостью компании – важнейшее направление деятельности менеджмента, что является признаком соответствия мировому уровню управления.

Рассмотрим взаимодействие двух направлений бизнеса: руководство компанией с применением управления стоимостью компании и оценку бизнеса.

Руководство с применением управления стоимостью компании включает несколько направлений [1]:

- Акционеры заинтересованы в росте стоимости компании, акций на рынке, что позволит акционерам получать доход (от продажи акций, от увеличения стоимости активов, капитала акционеров);
- Руководство с использованием управления стоимостью предусматривает стремление менеджеров компании принимать решения и совершать действия, увеличивающие прибыль компании в настоящий период и в будущем с целью повышения стоимости компании;
- В реальной практике на стоимость фирмы на рынке влияют инвестиции, связанные с освоением новой продукции. Такие проекты по внедрению оригинальной продукции (товаров, услуг), а также оборудования называются инновациями, приносящими предприятию дополнительные денежные средства (прибыль). Инновационные проекты являются дорогостоящими, в случае неудачных идей могут принести компании значительные убытки.

Однако информация на фондовом рынке о наличии инновационных проектов и стадии их реализации значительно увеличивает стоимость акций компании. При наличии информации фондовый рынок может быть экспертом в вопросах перспективности и коммерческой привлекательности любого инновационного проекта [2]. Но в реальной действительности компании не могут позволить себе заранее делать открытой всю информацию о новых разработках, сохраняя коммерческую тайну.

Поэтому оптимальным вариантом представляется вариант оценки имущества, активов предприятия, в итоге стоимости компании в результате внедрения инновационных проектов. Итоговые результаты оценки бизнеса определят направления управленческой деятельности компании. В связи с этим компании с высоким уровнем менеджмента крайне заинтересованы в услугах специалистов оценочных компаний. Профессиональные специалисты имеют квалификацию для полномасштабных оценок бизнеса, а также возможность мониторинга значимости проектов и их влияния на рыночную стоимость предприятия. Динамика развития и совершенствования оценочной деятельности во многом определяется развитием менеджмента в компаниях.

Расчет стоимости предприятий, бизнеса может быть выполнен с применением различных подходов и методик, этот выбор определяется опытом и квалификацией оценщика, а также менеджера на конкретную экономическую ситуацию. Выбор метода оценки стоимости

объекта очень важен, так как разные методы могут дать совершенно разные результаты. Такие отклонения могут быть вызваны несовершенством рынка и сбором неверной информации о компании.

Традиционно выделяют три подхода к определению оценки стоимости бизнеса: доходный, затратный и сравнительный. Рассмотрим подробнее каждый из этих подходов и выделим основные методы каждого подхода.

Доходный подход является самым распространенным методом оценки стоимости компании, так как он используется при принятии решения об инвестировании в компанию. Любой инвестор, который хочет вложить свои деньги в бизнес, надеется в будущем получать доход, который бы окупил все его вложения и приносил бы прибыль.

«Доходный подход – это совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении ожидаемых доходов от объекта оценки». [3]

Данный подход основан на расчете стоимости компании путем привидения будущих доходов к дате оценки. Этот подход используется, когда можно точно спрогнозировать будущие доходы компании.

К основным методам доходного подхода относятся метод капитализации дохода и метод дисконтирования денежных потоков.

Затратный подход основывается на расчете рыночной стоимости всех активов и стоимости всех обязательств компании. Чаще всего данный подход применяется компаниями, которые обладают значительными материальными активами, когда компания является убыточной, при ликвидации компании или когда невозможно оценить ее доходным или сравнительным подходами. Подход, основанный на затратах имеет два возможных метода расчета стоимости компании – это метод чистых активов и метод ликвидационной стоимости. Рассмотрим каждый из этих методов подробнее.

Метод чистых активов основан на анализе рыночной стоимости активов и обязательств предприятия.

Еще один подход к оценке стоимости компании – это сравнительный подход, который направлен на определение стоимости бизнеса на основании рыночной цены аналогичных компаний [4].

Применение данного подхода возможно только при наличии нескольких факторов. Во-первых, необходимо наличие развитого финансового рынка, так как сравнительный подход направлен на использование данных о свершившихся сделках. Во-вторых, на рынке должен быть доступ к информации о финансовых показателях компаний, схожих с оцениваемой.

Существует три основных метода оценки стоимости компании, которые относятся к сравнительному подходу – это метод компании-аналога (метод рынка капитала), метод сделок и метод отраслевых коэффициентов. Рассмотрим каждый из этих методов подробнее.

Управление стоимостью компании позволяет менеджменту принимать верные управленческие решения для обеспечения роста стоимости фирмы, или стоимости имущества, созданного за счет инновационных проектов. Как вариант использования для руководства процесса управления стоимостью применяют учреждение компаний, внедряющих инновации за счет венчурных инвестиций [5].

Таким образом, оценка бизнеса в управлении стоимостью компании обеспечивает мониторинг влияния управленческих решений инновационными проектами на стоимость компании (текущую, будущую).

ЛИТЕРАТУРА

1. Патрушева Е.Г., Брюханов Д.Ю., Белкин Д.А. Управление стоимостью промышленных предприятий: теория, методика, практика. — Ярославль: Ярославский гос. ун-т, 2009. — 296 с

2. Шишкин А.А. Оценка эффективности процесса создания стоимости предприятий промышленности на основе динамического критерия // Вестник КГФЭИ. — 2010. — №4. — С. 40–43.
3. Есипов В.Е. Оценка бизнеса: полное практическое руководство: основные принципы, подходы и методы, прикладные аспекты. — М.: Эксмо, 2009. — 345 с.
4. Гаппоева А.К., Аксоров М.Г. Управление стоимостью предприятия как необходимое условие его устойчивого развития // Экономический вестник Ростовского государственного университета. — 2010. — Т. 8. — №1 (Ч.3). — С. 7–12.
5. Щекин Г.В. Управление бизнесом. Изд. МАУП. 2011

УДК 339.9

А.М. Евчак , Н.И. Диденко
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

О ПРОТИВОРЕЧИИ МЕЖДУ РЕАЛЬНЫМ И ФИНАНСОВЫМ СЕКТОРАМИ ЭКОНОМИКИ

Под реальным сектором экономики понимается совокупность отраслей экономики, включающих производство товаров, услуг, торговлю, науку.

К сфере деятельности финансового сектора относятся институты, оказывающие финансовые услуги населению и предприятиям, в том числе оказание страховых, инвестиционных, консультационных услуг всем субъектам экономики, создающие финансовые инструменты - деривативы для совершения срочных сделок, производных от цены актива и зависящих от нее, но цена деривата при этом не является копией стоимости базового актива.

Изначально, основной задачей финансового сектора, являлось эффективное перераспределение денежных средств между участниками реального сектора экономики, которые в противном случае могли бы инвестировать только собственные накопления [4]. Однако, субъекты современного финансового сектора способны к самостоятельному обращению денежных активов в отрыве от реального сектора экономики. В настоящий момент финансовый сектор представляет собой обширную разветвленную систему, в которой бесчисленные участники производят операции с тысячами различных финансовых инструментов на различных рынках.

Процесс отделения финансового сектора экономики от реального был обнаружен и исследован еще Карлом Марксом в третьем томе Капитала. Он полагал, что данные процесс является естественным следствием природы кредита и формирования акционерного («фиктивного») капитала. Он отмечал, что данный капитал является лишь символом возможного получения прибыли и имеет весьма посредственное отношение к процессу производства благ [3].

Современные процесс глобализации увеличил значимость финансового сектора во много раз. Финансовые рынки стали расти все ускоряющимися темпами, приобретая при этом все большую независимость от реального сектора экономики. Новое время создало перспективы самостоятельного развития данного сектора в отрыве от производства, как например спекулятивные операции на рынке ценных бумаг. Ежедневный объем сделок на мировом валютном рынке вырос с 1 миллиарда долларов в 70-е гг. до 4 триллионов долларов в 2010, при этом объем торговли товарами и услугами вырос всего на 50% [2].

Существует ряд факторов, отражающий все усиливающееся противоречие между реальным и финансовым секторами экономики.

Во-первых следует отметить изменение в структуре финансового сектора экономики. На момент возникновения данного сектора основным его инструментом являлся коммерческий кредит. В настоящее же время все более значительную роль приобретают финансовые инструменты, в основе которых лежат другие ценные бумаги – деривативы. Так по оценкам различных экономистов более 76% финансового сектора приходится на производные финансовые инструменты [2].

Во-вторых, финансовый сектор ориентирован в основном на краткосрочный период. Как следствие оборачиваемость финансового рынка в несколько раз превышает оборачиваемость на рынке товаров и услуг.

В-третьих существует дисбаланс между соотношением учетных ставок ЦБ и темпами экономического роста. В большинстве развитых стран в последние 30-40 лет учетные ставки постоянно превышали темпы экономического роста. Это приводит к тому, что рост капитала по ставке, которая гарантируется банковскими депозитами, происходит быстрее, чем может происходить экономический рост в долгосрочном периоде. Как результат, происходит отделение части денежных средств от производственной сферы, и их устремление в сферу спекулятивную [1].

Однако одной из наиболее значимых причин является дисбаланс современного финансового сектора. В настоящий момент существует огромное количество финансовых инструментов способных производить почти не ограниченное количество кредита. То есть предложение финансового сектора экономики почти ничем не ограничено, и при это практически полностью лишено какого-либо регулирования. Естественно такие обстоятельства делают привлекательным создание кредитных ресурсов для спекулятивных целей. Кредитование реального сектора экономики по сравнению с этим выглядит гораздо более сложным и менее прибыльным. Естественными последствиями данной ситуации стали изменения в структуре инвестиций. Первостепенными стали потребительские кредиты, а так же разнообразные слияния и поглощения, чье влияние на развитие реального сектора экономики весьма косвенно.

Как результат всех происходящих изменений финансовый сектор экономики в свою очередь разделился на две части. Первая обеспечивает функционирование реального сектор экономики и поддерживает механизмы взаимодействия между потребителем и производителем; накоплениями и инвестициями. В то время как вторая задействована в спекулятивных операциях и создает угрожающий рост капитала.

Непомерно разросшийся финансовый сектор экономики стал оказывать негативное влияние на сектор реальный. Прежде всего, это выражается в том, что финансовый сектор больше не способен достоверно отображать колебания происходящие в секторе реальном. В настоящее время отделить колебания финансовых показателей, обусловленных реальными сдвигами в реальном секторе, от колебаний, происходящих по вине самих участников финансовых рынков, практически невозможно. В некоторых случаях данные индикаторы могут дать даже ложный сигнал для рынка реального [5].

Кроме того, финансовый сектор экономики существует в состоянии больших рисков и нестабильности. Данная неопределенность существует не только внутри самого сектора, но и распространяется на всю мировую экономику в целом. Это делает практически невозможным долгосрочное планирование и требует больших затрат на страхование от всевозможных рисков. В целом же рост неопределенности и нестабильности порождает угрозу новых кризисов.

Несмотря на все более угрожающий отрыв финансового сектора экономики от сектора реального, вопрос о решении данной проблемы так и остается дискуссионным.

В первую очередь многие исследователи полагают, что будет разумным установление низких и стабильных процентных ставок по кредитам, поддержание низкого уровня

инфляции. Это положительно скажется на снижения безработицы, а так же будет способствовать выравниванию уровня экономического развития между странами.

Кроме того, стало ясно что финансовый сектор слишком разросся и усложнился, что бы подчинятся нормам регулирования разработанным в 20в. В настоящий момент ведется обсуждение о введении налога на международные валютные операции – налога Тобина, отмену оффшорных зон, введения обязательной нормы резервирования капитала для иностранных инвестиций, существенное сужение понятие «коммерческая тайна» для субъектов финансовых рынков [2].

Однако, уже сейчас можно сделать вывод, что для обеспечения гармоничного функционирования финансового сектора необходим взаимный контроль всех участников финансового рынка. Так как в условиях постоянно изменяющейся конъюнктуры, это единственный способ достичь эффективного функционирования финансового сектора и его взаимодействия с сектором реальным.

ЛИТЕРАТУРА

1. Буквич Р. Оцич Ч. Финансиализация и современные экономические кризисы// Вестник НГИЭИ, 2013, 3-17.
2. Пархоменко А. А. Взаимодействие реального и финансового секторов экономики на этапе финансового кризиса// Вестник Томского государственного университета, 2010, 149-151.
3. Капитал / К. Маркс Сочинения, издание второе, Том 3, Государственное издательство политической литературы, Москва, 1961. 440-455
4. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс. Прогресс, Москва, 1978.
5. ГринспенА. Эпоха потрясений: проблемы и перспективы мировой финансовой системы / Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2009.

UDK 338:339

Aisara Bakyt
Peter the Great St Petersburg Polytechnic University

CONFLICT MANAGEMENT IN WORK TEAMS

Introduction

Conflict constitutes an inevitable and commonplace element of social life. Hence, it is highly prevalent in the organizational arena. Members of work groups and teams within organizations experience and manage conflict with their counterparts on an everyday basis. Work teams as increasingly popular organizational structures serve to improve quality, increase efficiency, and ensure organizational sustainability. Effectiveness in group functioning depends to a large extent on the strength of the relationships within the team which, in turn, nourish the nature of their internal interactions Scholars in the area of organizational behavior and management have argued that the quality of work team interpersonal bonds is significantly affected by the group's ability to manage conflicts [1]. Moreover, the organizational reality of a highly diverse work group composition increases the propensity for intragroup conflicts, thus turning effective dispute management into a vital asset. Modes of handling disagreements in work teams constitute critical determinants of conflict outcomes. Conflict can be harmful if managed destructively, adversely affecting the quality of teams' decisions, as well as their productivity, innovation, and members' satisfaction. Research on conflict management in work teams has proceeded in two main directions. One direction has focused on conflict types and their associations with conflict outcomes while the other has evolved around the dynamics of conflict management attempting to distinguish constructive conflict management processes from their destructive counterparts. This research-paper is aimed to elucidate major patterns

of managing conflict in work teams, focusing on the bipolar constructive-destructive dimension and its determinants. First, the nature of conflicts in work teams and their antecedents will be explored. Then the dynamics of conflict management will be explicated. Next, outcomes of conflicts in work teams will be addressed, as related to the types of conflicts and patterns of handling internal disputes. Finally, future research directions and applications to team management will be discussed.

The Nature Of Conflicts In Teams And Their Antecedents

Conflict constitutes one of the rudimentary processes in teams. It is a process emanating from interpersonal tensions among team members owing to real or perceived disparities. Inputs of team members and their interactions in work teams involve both social and mission-related aspects. Hence, conflict processes may touch upon task and relationship issues. Relationship (affective) conflict refers to an awareness of interpersonal incompatibilities, reflecting interpersonal frictions; tensions; clash of personalities; and disagreements about personal values, taste, and interpersonal styles [2]. This type of conflict is associated with the emotional aspects of interpersonal relations in work teams. Task (cognitive) conflict pertains to an awareness of differences in opinions and perspectives with respect to the work team's tasks, entailing divergent perceptions concerning distribution of resources, work procedures, and policies. In contrast with the emotionally driven relationship conflict, this type of intrateam discord is embedded in the substantive elements of teams' tasks, and is thus viewed by some scholars as more intellectual in nature.

Diversity as a Trigger of Conflicts in Work Teams

Diversity denotes variation in a wide range of team members' characteristics, including professional background and expertise, tenure, and salient demographic features such as age, gender, race and ethnicity. Mohammed and Angell (2004) distinguished between surface-level and deep-level diversity. Surface-level diversity refers to the extent of demographic variation in a work unit, whereas deep-level diversity purports to disparities in personality, attitudes, and values [3].

Both quantitative and qualitative studies of work teams provided substantial evidence that members of groups characterized by high levels of diversity experience more conflicts than their counterparts in homogeneous groups do. This finding referred primarily to the relationships between surface-level diversity and relationship conflict, showing that greater demographic diversity was associated with more relationship conflict.

The similarity-attraction paradigm offers a different explanation to the biased tendency to favor members of one's own group over "outsiders." According to this model, people are more attracted to and prefer to interact with similar individuals because they expect thereby to reaffirm their values and beliefs [4]. Notwithstanding the differences in the theoretical approaches, both explanations po intto the same outcome of in-group favoritism, which accentuates preexisting stereotypes and prejudice, and enhances antagonism between diverse team members, thus increasing the odds of relationship conflicts.

Methodology

Conflict management refers to behaviors team members employ to deal with their real and perceived differences, some relating to emotionally driven conflicts (relationship conflicts) and others addressing the more substantive elements of their discords (task conflicts). Most studies on interpersonal conflict management patterns have adopted the Dual Concern Model, originally proposed by Blake and Mouton (1964) later adopted with some modifications by several scholars: Pruitt and Rubin (1986), Rahim (1983), and Thomas (1976). The basic tenet of this model postulates that the conflict management mode employed by an individual emanates from two underlying motives: concern for self and concern for the other party. The strength of each of these two motivational orientations according to conflict scholars may vary as a function of the particular conflict situation, with differing emphases on each of the two concerns yielding five major conflict management patterns: (a) dominating (high concern for self and low concern for the other), reflected in attempts to persuade the other side to accept one's position, or use of more extreme means in

coercing the other to give in, such as harassing the other, making threats and positional commitments—that is, posing ultimatum; (b) obliging (low concern for self and high concern for the other), manifested in behaviors such as acquiescence with the other and admitting one's own mistakes; (c) avoiding (low concern for self and low concern for the other)—that is, evading confrontation of the conflict issues, illustrated by reactions such as changing the subject of the conversation and refraining from contact with the counterpart; (d) integrating (high concern for self and high concern for the other), reflected in exchange of information concerning interests and priorities, searching mutually beneficial alternatives for solution, and providing constructive feedback to the other's suggestions; and (e) compromising (moderate concern for self and moderate concern for the other, in Rahim's version of the model), manifested in behaviors such as seeking and proposing midway solutions.

The other global dimension of conflict approach pertains to the potential outcome of conflict management behavior—namely, whether it is constructive or destructive to the relationship between the partners (or group members). Constructive actions reflect cooperative and prosocial behavior aimed at preserving relationships [5]. In contrast, destructive behavior is denoted by antisocial, competitive behavior that is potentially disruptive to the relationship or that reduces the odds of repairing the bonds.

Joining components of the dual concern model with the bidimensional model identified in the close relationships context allows a wider representation of individual choices in handling intrateam conflicts. The integrated model comprises five patterns according to which individual members may manage intrateam conflicts: (a) dominance (engaging-destructive); (b) integration (engaging-constructive); (c) compromising (engaging-moderately constructive); (d) obliging (avoiding-constructive); and (e) avoidance (avoiding-destructive). The obliging and avoidance patterns (which are low on concern for self) constitute reactions of avoiding intrateam conflict situations, in contrast with the dominance, integrating, and compromising patterns (high to moderate on concern for self), which entail conflict engaging behaviors [6]. With respect to the second global dimension (constructiveness-destructiveness), the consequences of the dominating and avoiding patterns (low on concern for others) are presumably more destructive to the relationships among the team members in comparison to the potentially constructive ramifications of the integrating, compromising, and obliging patterns (high to moderate on concern for others).

Outcomes Of Conflicts And Consequence Of Dispute Management Dynamics In Work Teams

In an attempt to provide a broad perspective on the outcomes and consequences of conflicts in work teams, a multifaceted approach is embraced; namely, multiple outcome variables and indicators are examined [7]. These include group performance indicators such as goal attainment, decision quality, efficiency and innovation; team members' perceptions concerning intrateam relations; and indicators of individuals' health, well-being, and satisfaction. There has been a common assumption among some practitioners in the area of management and organizational behavior that conflict in organizations may be detrimental to team functioning, and hence, should be suppressed (because it impedes cooperation and productivity) [8]. Contrary to this contention, most scholars in the organizational conflict arena have argued that there are complex relationships between conflict in work teams and its consequences on team effectiveness. Effective teamwork has been conceptualized as a process that fosters internal interactions by means of mutually helpful communication, coordination, and cooperation designed to facilitate successful completion of tasks and development of high-quality relationships among team members [9]. Thus, conflict can be positively related to some indicators of effectiveness, such as creativity, innovation, and decision quality. At the same time, conflict can be negatively related to other indicators such as members' satisfaction, their perception with respect to relationships quality, team efficiency, and perceptions of decision quality and effectiveness.

Conclusions

This research-paper attempted to present in a nutshell a state-of-the art picture on conflict management in work teams in a organisation. The review has authenticate the existing assumption that conflicts in contemporary work teams constitute a daily phenomenon, especially due to increasingly diverse workforce and globalization leading to geographical distribution of work groups. The nature of discords in organizational teams is far from monolithic; this research-paper presented two major types of conflicts - relationship and task—highlighting their differential effects on conflict dynamics and outcomes. Our review reveals a fairly complex framework underlying conflict dynamics in work teams, while the intricacies of the ties among the nature of conflict, the way they are managed, and their ramifications on team effectiveness are just beginning to unfold. Extant findings also indicate that the individual characteristics of team members, such as social self-efficacy and individual preference for teamwork, may foster adoption of constructive strategies for coping with intrateam conflict, but may also point at the important contribution of team climate factors, for example, positive emotions, group identification, trust, supportive leadership, and constructive communication in enhancing cooperative conflict management, and thereby, team effectiveness. In sum, we understand much more about the triggers of conflicts in work teams, their nature, conflict management processes, and some of their outcomes, but a long journey is still ahead to fully elucidate the complex network of elements and their interconnections. A contingency perspective appears to be a promising approach to tackle this endeavor. Finally, the research-paper points at several potential applications for management of work teams. Among these, raising awareness regarding the nature of conflict and its functions in team's relations and performance, training team members and leaders in cooperative approaches to conflict management, especially in diverse and geographically distributed teams, and creating positive team climate—a sense of shared identity, group identification, and interpersonal trust—are deemed to be of the utmost importance.

Acknowledgement

I would present my thanks to my guide Prof Aleksandr Kozlov for his support and guidance.

REFERENCES

1. Alper, S., Tjosvold, D., & Law, K. S. (2000). Conflict management, efficacy, and performance in organizational teams. Personnel Psychology, 53, 625-642.
2. Amason, A. C. (1996). Distinguishing the effects of functional and dysfunctional conflict on strategic decision making: Resolving a paradox for top management teams. Academy of Management Journal, 39, 1.
3. Ayoko, O. B., Hartel, C. E. J., & Callan, V. J. (2002). Resolving the puzzle of productive and destructive conflict in culturally heterogeneous workgroups: A communication-accommodation theory approach. The International Journal of Conflict Management, 13, 165-195.
4. Blake, R. A., & Mouton, J. S. (1964). The managerial grid. Houston, TX: Gulf.
5. Byrne, D. (1997). An overview (and underview) of research and theory within the attraction paradigm. Journal of Social and Personal Relationship, 14, 417-431.
6. De Dreu, C. K. W. (2006). When too little or too much hurts: Evidence for a curvilinear relationship between task conflict and innovation in teams. Journal of Management, 32(1), 83-107.
7. De Dreu, C. K. W., & Van De Vliert, E. (1997). Using conflict in organizations. London: Sage.
8. De Dreu, C. K. W., & Weingart, L. R. (2003a). A contingency theory of task conflict and performance in groups and organizational teams. In M. West, D. Tjosvold, & K. G. Smith (Eds.), International handbook of organizational teamwork and cooperative working (pp. 151-167). Chichester, UK: John Wiley.
9. De Dreu, C., & Weingart, L. R. (2003b). Task versus relationship conflict, team performance, and team member satisfaction: A meta-analysis. Journal of Applied Psychology, 88, 741-750.z

UDC 504

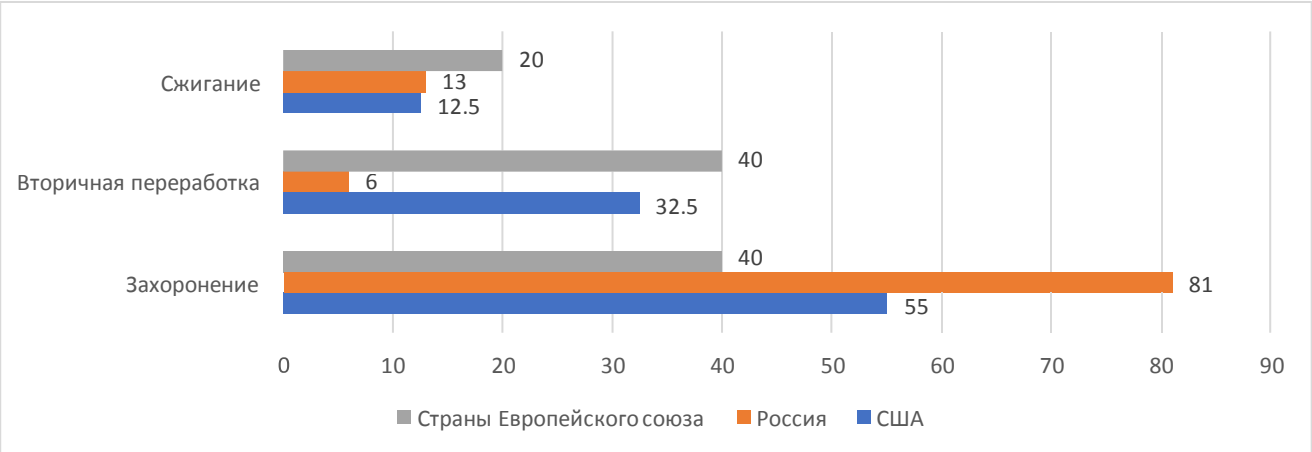
K. Gorbachenko
Peter the Great St.Petersburg Polytechnic University

SEPARATE CONSUMER WASTES COLLECTION AND RECYCLING: FOREIGN COUNTRIES EXPERIENCE AND RUSSIAN INITIATIVES

Introduction. Waste management is becoming one of the most urgent economic and environmental problems in Russia today. The priorities of the Russian governments have been focused on oil and gas, defense and heavy industry for many years, while waste management was a problem for future generations, which was constantly ignored [5]. All these factors together with the high annual growth in the volume of waste generated began arousing concern due to the growing threat of environmental pollution and the urgent need to move towards sustainable growth and "green economy". Changes in the way of citizens' life contributed to a significant increase in the volume of consumer waste to such high levels that existing facilities and obsolete technologies are absolutely inadequate to solve this problem. In addition, favorable conditions and incentives for businesses in the field of consumer wastes collecting and recycling have not yet been developed in Russia, which is accompanied by a low volume of consumer waste involved in recycling. These circumstances can be attributed to the lack of understanding among citizens, economic entities and public authorities of Russia that the generated consumer waste is a special economic category that allows not only to save limited types of resources, but also to profit from their processing as secondary material resources [7]. Thus, the task of consumer waste effective management through the development of the most effective drivers and mechanisms contributing to the increase in secondary processing (recycling) of consumer waste is urgent and requires an early solution.

Literature review. Currently, there is a large number of publications devoted to the study of various aspects of consumer waste collection and recycling. Many researchers consider that the most effective tool for wastes circulation growth is their separate collection [4, 5]. This is also confirmed by the best practices of foreign countries, primarily European ones. Figure 1 represents the structure of consumer waste disposal in Russia, the United States and European countries.

Figure 1 - Structure of consumer waste disposal, % [6]



As we may see, the main share of consumer waste in Russia is buried in waste dumps, which are often not specialized landfills, but spontaneous places for garbage storage, and only 6% of them are processed, which indicates a low level of this process in the country. As for European countries, 40% of consumer waste are recycled, and 20% are burned. In that regard, it is rather reasonable to

analyze the foreign experience of the European Union countries and the best practices of the Russian regions.

Thus, "Regions of Recycling (R4R)" is an interesting project of separate waste collection in Europe; it is a three-year European project (2012-2014), which aims to enable its partners from 13 different member-countries to improve consumer waste processing through consistent best practices comparisons and sharing. One of the main R4R project results was an online waste management tool for local and regional authorities that allowed regional governments to enter data on the volumes of collected and processed waste of various types, calculate indicators, identify the most promising methods relevant to their context, and monitor their progress in achieving the goals of sustainable development [3].

Waste management in Finland is the main service affecting the health of citizens and the environment and is a part of municipal infrastructure. Waste management includes collection, transportation and processing systems organized by the municipalities, companies and organizations responsible for waste generation. In the 1990s, several demonstration projects for separate collection of non-refillable plastic funnels and bottles were organized there. The collected plastic was not clean enough to be used for the production of new plastic products, so after this experiment, non-refillable plastic was used mainly for energy production. Owners and housing companies in Finland are obliged to organize waste collection points and put consumer waste containers, and waste producers must independently sort waste into these collection points [1].

Different types of waste are collected separately to facilitate their processing and use; waste of high processing market value, such as metal and paper, is best collected. Municipal waste collection companies organized collection points for waste throughout the country. Paper, glass, organic waste, hazardous waste and cardboard are most often separated, but in some places separate waste is also collected for burning; it is customary to use different colors in containers for different types of waste. Townhouses and apartment buildings typically have their own containers for paper, cardboard, metal and glass, but batteries and other hazardous waste are also collected at regional collection points. Private dwelling houses usually have containers for bio waste and dry waste only.

In 2012 the Law on Circular Economy, KrWG, was adopted in Germany, which provides separate waste collection including old clothes, packages, electric and electronic wastes, batteries and hazardous waste according to certain laws and legislative regulations. The main approach used by Germany for primary waste (paper, glass, plastic, metal, bio waste) is a door-to-door method for separate collection of paper and bio waste, mixed collection of plastic and metal. Separate waste collection is carried out by means of different color-coded columns which can be found in dwelling houses, campuses and public places, such as stations [2]. Although proper conditions for waste management have not been yet created in Russia, there are certain territories that have succeeded to create a functional scheme for effective waste management. "L&T" company created an integrated waste management system in Dubna (the Moscow region); the system is based on separate waste collection. Waste collection containers in the residential sector were created in two categories: treated (dry) and untreated (wet) waste. Wastes from the first category are sent to a sorting company where valuable components are manually selected: dray paper, plastic, metal - all this is then sold to processing companies [2].

Since 2010, the project "Ecomobile" has been operating in St. Petersburg. This is a mobile point collecting hazardous waste from households. "Ecomobile" collects mercury from lamps and thermometers, batteries, household appliances and office equipment, as well as paints and varnishes. Besides, since 2012 there are stations for obtaining hazardous waste in the city, and eco-boxes - terminals for collecting mercury from lamps and batteries. The project was implemented by the municipal Committee for natural resources use, environmental protection and ecological safety and state unitary enterprise "Ecostroy" [3].

The whole procedure for consumer waste separate collection and recycling is defined at the legislative level. Various instruments are available to stimulate these processes; more often this is the environmental taxation the objects of which are waste producers and consumers. In the world practice, the most common "green" taxes include taxes on sulfur and carbon dioxide emissions, lead content in waste, different types of waste in terms of environmental friendliness.

Methodology. It should be noted, that in order to study the processes of separate consumer waste collection and processing in different countries, it is necessary to accurately systemize information to determine the possibility and prospects for the potential use of foreign states' experience, taking into account Russian reality. Research primarily focuses on the following points: waste management and recycling systems in general; various projects of waste collection systems taking into account technical and non-technical aspects; solving environmental and economic issues in the context of creating new data collection systems and optimizing the existing one; development of measures for removing obstacles and barriers to separate collection; detailed analysis of individual data collection systems for specific waste streams.

Results. Nowadays Russia has developed a legal and regulatory framework for consumer waste collection and processing, but there is no legislation, that could serve as a driver of waste recycling activities. Essential conclusion is that it is necessary to develop innovative entrepreneurship in this area by providing tax incentives and a reduced interest rate on taxes. Thus, the exemption from the profit tax can be provided on the sum of funds spent on equipment modernization and innovative technologies intended for processing. State support also will largely lead the market to more efficient work in terms of waste processing and environmental safety. This area seems to be promising for almost any modern technology for waste collecting, processing and recycling. It is also advisable to intensify the development of partnerships between the public and private sectors in order to attract private investors to this sector.

Conclusions. Summarizing the above, the following conclusions can be drawn: annual increase in the volume of generated consumer waste presents an enormous threat to the world community development at the current stage. In Russia the problem is of particular relevance as most of the waste is located in landfills, which are often unspecialized. The article substantiates that developing of innovative entrepreneurship in the field of separate consumer wastes collection and recycling is an urgent problem and its solution is connected with the possibility of introducing advanced foreign and Russian practices, the development of key drivers in this area, the expansion of state support and removal of the existing barriers.

REFERENCES

1. Assessment of separate collection schemes in the 28 capitals of the EU. Final Report // European Commission - DG ENV, Brussels, 2015, 161 p.
2. Bobylev S., Perelet R. Sustainable Development in Russia. URL: https://www.austausch.org/files/DRA/Publikationen/Sustainable_Development_in_Russia.pdf
3. Future of Waste Management in Russian Megacities. URL: https://www.tekes.fi/globalassets/julkaisut/future_of_waste_management_in_russian_megacities.pdf
4. Hall D., Nguyen T.A.Waste management in Europe: companies, structure and employement // Public Services International Research Unit (PSIRU), 2012, 33 pp.
5. Гапонов В.Л., Лысова Е.П. Анализ системы обращения с твердыми отходами производства и потребления в г. Ростове-на-Дону // ИВД. 2014. №3, 44 р.
6. Официальный сайт Федеральной службы по надзору в сфере природопользования. URL: http://rpn.gov.ru/node/
7. Соломин И.А., Афанасьева В.И. Состав и свойства твердых коммунальных отходов, учитываемые при выборе технических методов обращения с отходами // Природообустройство, 2017, 82-90 pp.

UDC 339.9

V. Hasiri Haghighi
Peter the Great St.Petersburg Polytechnic University

DEVELOPMENT OF A MARKET-ENTRY STRATEGY FOR SMALL BUSINESSES AND STARTUPS INTO INTERNATIONAL MARKETS

Introduction. When you decide to expand your business internationally, it can create unlimited opportunities for growth, particularly in fast-growing markets but with business expansion also comes a unique set of challenges, including supply chain sourcing, manufacturing, market-entry strategy, and building your consumer base and later on finance, tax, and human resource considerations and it will become harder and harder, but what if you are a small business or start up and your country's market is not the best place for you to sell your products? How can you enter foreign market with very limited resources and money? This paper presents how to develop an international business strategy in order to enter a new foreign market for small businesses and start-ups. The goal of the article is defining of a concept of international market entry strategies and then present a new way for small business in order to introduce their products and services to the world with limited resources.

Literature review. According to Root , international market entry strategy for international markets is a comprehensive plan. It sets forth the objectives, goals, resources, and policies that will guide a company's international business operations over a future period long enough to achieve sustainable growth in world markets. For most companies the entry strategy time horizon is from three to five years, which is the typical time period for achieving enduring market performance. Many managers see the company's entry strategy as if it were a single plan; it is actually a composite of several individual product/market plans. Managers need to plan the entry strategy for each product in each foreign market. [1]

Jansson defines entry strategy as "How firms get access to new customer in new geographic markets by marketing their products there". [2] According to Johnson, a market entry strategy consists of an entry mode and a marketing plan. First companies have to make the choice that which market to enter and once it is done then they have another strategic choice to consider i.e. choosing how to enter that market or in simple words company needs to form an entry strategy. [3]

1. Market Selection. A systematic and logical approach to analysing the characteristics which inform market selection is a good starting point. Euro Monitor International's four-pillar model for market selection (Figure 1) was designed with emerging markets in mind but is equally valid for developed economies. [4]

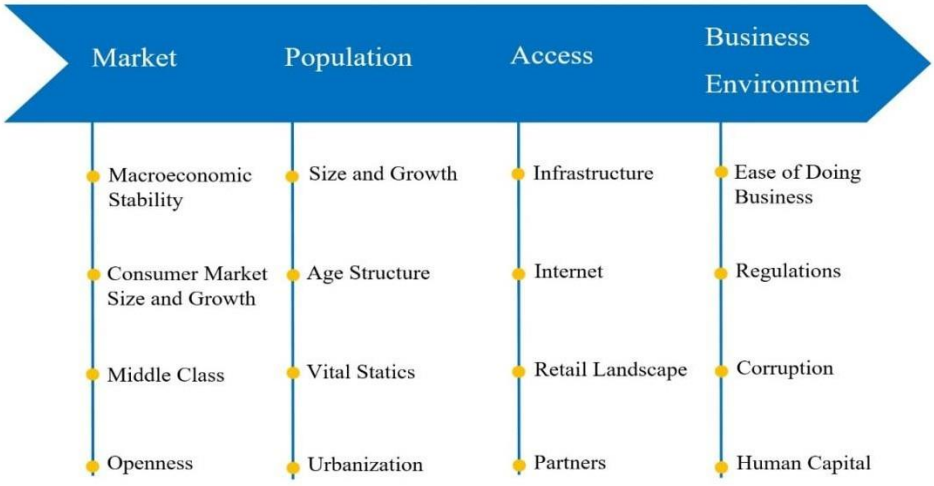


Fig. 1. Euro Monitor International's Four-Pillar Model for Market Selection [4]

2.Market Entry. There are a variety of ways in which a company can enter a foreign market based on company's goals and purposes. One market entry strategy does not work for all international markets so different businesses require different strategy in order to enter a foreign market successfully. According to Trade Start, there are many ways which companies can choose to enter an international market, such as: Exporting, Licensing, Franchising, Partnering, Joint Venture, Buying a Company, Piggyback, Turnkey Projects, Greenfield Investment and etc. [5]

2.1. Exporting: According to The Balance, Exports are the goods and services produced in one country and purchased by citizens of another country. It doesn't matter what the good or service is. It doesn't matter how it is sent. It can be shipped, sent by email, or carried in personal luggage on a plane. If it is produced domestically and sold to someone from a foreign country, it is an export. [6]

2.2. Internet: According to Marketing Teacher, the Internet is a new channel for some organizations and the sole channel for a large number of innovative new organizations. The e-Marketing space consists of new Internet companies that have emerged as the Internet has developed, as well as those pre-existing companies that now employ e-Marketing approaches as part of their overall marketing plan. For some companies the Internet is an additional channel that enhances or replaces their traditional channels. For others the Internet has provided the opportunity for a new online company. [7]

Methodology. Qualitative research was the research method used in the article. The primary sources for data collection were studying and analysing books, reports, journals, articles, websites and such data sources which can be found on the internet.

Results. After studying different market entry strategies and analysing each of them, the author combined two market entry strategies, the oldest one, which called exporting, and the newest one which called Internet that led to a new abbreviation created by the author, called IE which means Internet Exporting. IE shows how to enter international markets and introduce your products and services to the world, gather information for analysing your target market, receive orders from the customers and then choose a convenient way to according to the rules and regulations of that country to send the requested products or services. Internet Exporting (IE) includes all the channels on the internet which companies or individuals can access easily for free or with a small amount of money and through these channels they can penetrate any market they want which is connected to the internet. The most famous channels, which nowadays are using by any businesses no matter the size of that business is Social Media and Website.

The author suggests a simple scheme (Figure 2) in order to show businesses whether they are small or just simple start-ups how to use IE properly for their international market entry strategies:

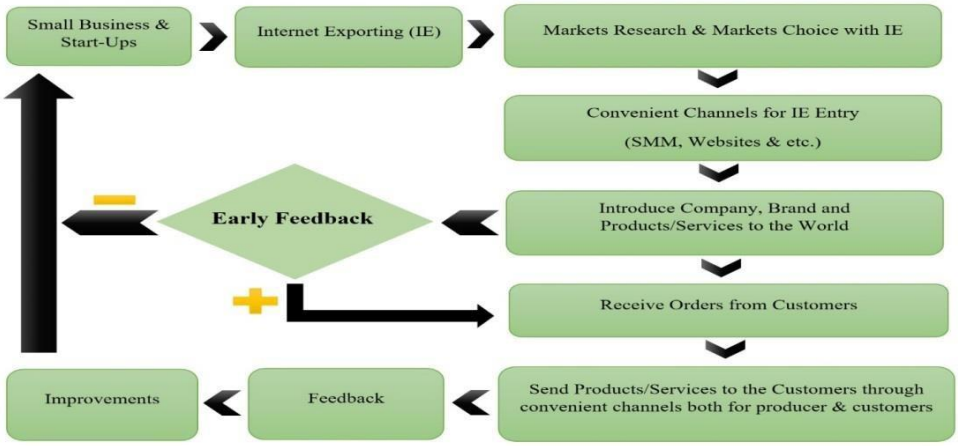


Fig. 2. International Market Entry Plan via IE.

This international market entry plan shows that small businesses and start-ups can research and investigate international markets and choose the best markets for their products and introduce their

brand or products (via social networks) to those markets and receive early feedback from the potential customers and investors. These early feedbacks can help the businesses in order to decide whether they continue with the current products/services or they should make some changes to the products/services according to customers need and desire.

Conclusion. Internet brought many opportunities to the world and changed many rules and ways to do business in an international environment. Nowadays if you have a small business and you want to sell your products, you don't need to just focus on a small domestic market but the world can be your market and your customers can be anyone from different locations of this planet. Small businesses and start-ups can show their products, services and even ideas to the world and find their own customers and investors but in order to do so, they need to design a good strategy in order to enter foreign markets and they should consider Internet as the main option whether to gather data in order to analyse their target market (SWOT, PESTEL, etc.) [8; 9] or find customers and sell their products.

The biggest limitations of IE strategy can be rules and regulations of different countries and also money transfer between different nations. This area is new and requires a lot of research and investigations which can lead to new ways of international market entry strategies.

Acknowledgement. The author would like to express his gratitude to his supervisor Prof. Aleksander V. Kozlov for his precious advises and support.

REFERENCES

1. Root, F.R. Entry Strategies for International Markets. Revised and Expanded Edition, New York: Lexington Books, 1994, 324 p.
2. Jansson, H. International Business Strategy in Emerging Country Markets, The institutional network approach. Chichester: Edward Elgar, 2007.
3. Johnson, H. Mental models and transformative learning: The key to leadership development? Human Resource Development Quarterly, 2008, 19(1), p. 85-89.
4. Euro Monitor International, URL: http://blog.euromonitor.com/2016/12/perfect-market-entry-strategy.html
5. Trade Start, URL: http://www.tradestart.ca/market-entry-strategies
6. The Balance, URL: https://www.thebalance.com/exports-definition-examples-effect-on-economy-3305838
7. Marketing Teacher, URL: http://www.marketingteacher.com/modes-of-entry/
8. Глухов В.В. и др. Стратегический менеджмент инновационной организации: учеб. пособие по дисциплине специализации специальности «Менеджмент организации»; Госуд. ун-т управления/В.В. Глухов и др. -2-е изд. -М.: ГУУ, 2009. -387 с.
9. Козлов А. В. Методологические основы и инструментарий стратегического управления промышленными предприятиями. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук/А. В. Козлов. -Санкт-Петербург, 2001.

UDC 304

Yihan Li Peter the Great St.Petersburg Polytechnic University

ANALYSIS OF INTERCULTURAL DIFFERENCES BETWEEN CHINESE AND THE UNITED STATES ENTERPRISES BY HOFSTEDE'S DIMENSIONS (HUAWEI & CISCO)

Introduction and literature review. People from different cultural backgrounds exist significant difference in concept and behavioral way, these differences only by more and more understanding each other, and thus produce psychological care, compassion and identity, and then to gradually achieve consensus, establish a common enterprise culture. Intercultural enterprise set up their own special enterprise culture is a long and tortuous process. Generally go through the following process: cultural contact - options - cultural conflict - cultural communication - cultural identity - forms a new culture. This paper aims to analyze intercultural management by several dimensions comparison with International Enterprises. As is known to all, there is a wide culture gap between East and West counties.I choose Huawei from China and Cisco from America which are both work in the internet system with competition in the realm of date routers and switches. Ahead of research, I defined two main questions to make an all-round comparison:1.What are the similarities and differences between the sustainable supply chain approaches of internet system in China and America (Human Rights, Labor, Environment and Anti-Corruption)? 2.How to avoid cultural conflict in the intercultural business (America and China)?

From the study of intercultural management, I summarized by a theory which we usually used in practice: Hofstede's cultural dimensions theory. Hofstadter cultural dimensions theory is put forward by the Dutch psychologist Geert Hofstadter used to measure a framework of the cultural differences between different countries. He thinks that culture is a common psychological procedure of people under the environment, which can distinguish a group of people with other groups. According to research, he classifies the differences between different cultures for six values dimensions: Hofstede's Dimensions: Power Distance; Uncertainty Avoidance; Individualism vs. Collectivism; Masculinity vs. Femininity; Long vs. Short-term Orientation [1].

Methodology. This section aims to solve these problems with all the theories which aforementioned in last section. To make the research typically, I chose two Internet system enterprises from America and China which stand for their national culture. The comparison separated by steps. The first step is comparing Huawei and Cisco by Hofstede's cultural dimensions theory. The second step is going to summarize and define cultural differences for strategic management and sustainability.

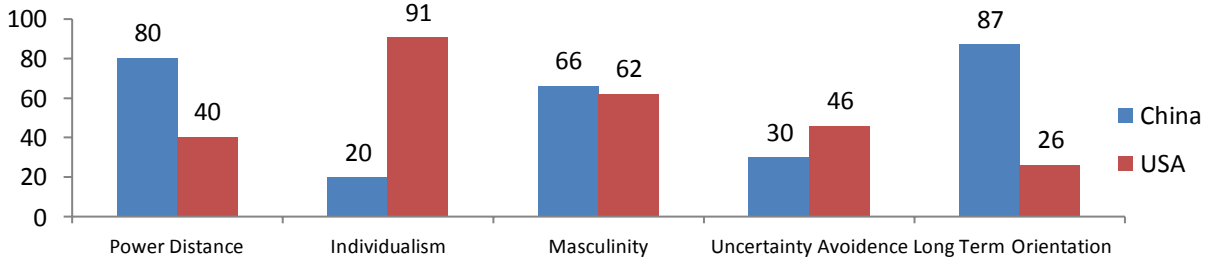


Figure 1: Hofstede's cultural dimensions of China and USA

According to Figure1, we are able to confirm if HUAWEI and Cisco match to these dimensions: *Power Distance:* In China, It believes that inequalities amongst people are acceptable. The subordinate-superior relationship tends to be polarized and there is no defiance against power abuse by superiors [2]. In HUAWEI people take the initiative to learn employees for the company's views and demands. Collected opinion and the suggestion through employee relations, establish open channels of communication [3]. In USA, the fact that everybody is unique implies that people are all unequal.A society's inequality is endorsed by the followers as much as by the leaders [4]. The same facts confirmed in Cisco. The company gives real-time feedback between people leaders and employees—and keeps it all informal. [5]. *Individualism*: People act in the interests of the group and not necessarily of themselves in China. Employee commitment to the organization (but not necessarily to the people in the organization) is low [2]. But HUAWEI always adhere to the concept of "based on striver", encourage employees to fully exert personal expertise, help employees to realize personal value [3]. This dimension is not very match. Different to China is that in USA, both managers and employees expect to be consulted and information is shared frequently. Americans are accustomed to doing business or interacting with people they don't know well. The society is loosely-knit in which the expectation is that people look after themselves and their immediate families only and should not rely (too much) on authorities for support [4]. Cisco confirmed the dimension as well. They created an environment where 88 percent of their people believe they are able to bring their authentic self to work regardless of background or beliefs [5]. *Masculinity*: The need to ensure success can be exemplified by the fact that many Chinese will sacrifice family and leisure priorities to work. Service people (such as hairdressers) will provide services until very late at night. Leisure time is not so important [2]. HUAWEI also encourage employees to work without day and night to get more benefits for company. But they pay attention to female managers' selection, and implementation of the female managers training plan. Under the same conditions favouring women employees and help their career development. [3]. Employee salary standard does not have any differences because of gender. Typically, Americans "live to work" so that they can obtain monetary rewards and as a consequence attain higher status based on how good one can be [4]. Cisco gives people compensation, benefits, and long-term savings packages that are competitive. Their goal is that "total cash" (their base pay and bonus) should be at or near the top quartile of market (compared with competitors), no matter what gender they are. [5]. *Uncertainty Avoidance*: In China, most people afraid to change, they prefer living peacefully with the unstructured and unexpected situations [2]. But HUAWEI might be out of the situation. The company advocate fair competition, safeguard with trade and the protection of intellectual property rights, opposed to any form of corruption and bribery, compliance management. Also provide the complaint channels, encourage people to report the moral and legal violations (Anti-Corruption) [3]. There is a fair degree of acceptance for new ideas, innovative products and a willingness to try something new or different, whether it pertains to technology, business practices or food in America. [4]. As writing in the 2015 CRS report [5], "We are writing our next chapter. We are going to connect more things than ever, innovate more than ever, and benefit more people than ever." Cisco absolutely matches to most Americans [5]. *Long Term Orientation*: As Figure 1 showed, in China people show an ability to adapt traditions easily to changed conditions, a strong propensity to save and invest thriftiness, and perseverance in achieving results [2]. HUAWEI is the same with most Chinese in this dimension. The company set up E–Learning platform, the staff can be trained anytime and anywhere through the network, in the first place to master the latest and the most practical work skills, follow the steps of the development of knowledge economy, to improve their ability [3]. The culture doesn't make most Americans pragmatic, but this should not be confused with the fact that Americans are very practical. American businesses measure their performance on a short-term basis, with profit and loss statements being issued on a quarterly basis. This also drives individuals to strive for quick results within the work place [4]. But one of Cisco's many initiatives is an 18-month development program for high-potential people leaders at early career stages. Help Water For People enhance RIR to allow for visualization of a full range of monitoring metrics to better assess service delivery and predict sustainability for any given water system [5].

Results. From the comparison of two tables which aforementioned above, I got some commons and differences. First, both of companies have strong approaches of anti-corruption, but Huawei use an extreme way, they encourage employees to report the moral and legal violations, it might be hided something because of the hierarchical line. Cisco set up a supervision system apartment, the apartment focus on a series of behaviour of employees, they have rights to report any corruption, bribery and unethical trade. [7]. The most difference of sustainable supply chain approaches between Huawei and Cisco is labor. Gender decimation usually happened in social life, so even Huawei makes efforts to change the situation, the result unsatisfied. This also happened in other Chinese enterprises. Not like the United States, China has a long history that it is hard to social innovation. The United States is an immigrant country, in the view of humans. Free (or individual) is the most popular concept in American society. The enterprise internal relationship is a relationship of pure interest's competition. Friendship between colleagues gives way to interests. Most Chinese companies use lifetime employment, they just choose graduated from university or young people, and then through various tests, choose the right talent people who are hired to work in the company until retirement. But companies in the United States, generally emphasize the logical principles, respect for rules and order. General enterprise pay attention to establish strict regulations in detail, and the reward is clear, enterprise and employee relationship mainly rely on a "contract", not sustain by emotion.

Conclusion. According to the research, I will back to the second question: How to avoid cultural conflict in the intercultural business (America and China)? First of all, pay attention to integrate the management mission, management goal, decision thinking, decision model; the second, pay attention to integrate the management method, management mode and management style through the complementary of concept, form a specification system; The third, Enterprise expatriates and local employees to adjust with their own ideas and behaviours in order to adapt to each other. Create a good live and work environment together. Also here are some suggestions about how to avoid culture conflict in China. First, focus on the social relationship. In Chinese culture, the relationship between people and society, organizations and society is an issue about corporate image. KFC is a successful example. It has successfully integrated into the Chinese society, a lot of food with the traditional materials and the taste gain the respect of the market. The second enhance the relationship with employees, train the employee's loyalty. In Chinese companies, the mental encouragement is more useful than material reward to evoke the creativity and loyalty. Third, pay attention to the relationship with government, which is the most important part of the relationships. Our government plays an important role in macroeconomic regulation and control of the economy, so the good relations with government officials will bring great convenience and even privileges. But once break the government's rules, disturb the economic market order, the company will get into troubles. However, the superficial analysis doesn't give a full view of intercultural management, what impact the managerial approaches are multi-dimensional. There still leaves much to be understood and learnt.

REFERENCES

1. Brendan McSweeney Hofstede's Model of National Cultural Differences and their Consequences: A Triumph of Faith - a Failure of Analysis, 2002.

2. Hofstede, Geert."Dimensionalizing Cultures: The Hofstede Model in Context". ScholarWorks@GVSU. Online Readings in Psychology and Culture. Retrieved 6 September 2015.

3. Huawei Sustainable Report FY15,2015

4. Jump up to: Hofstede, Geert. Cultures and organizations: software of the mind. London: McGraw-Hill.

5. 2015 Cisco CSR Report,2015

6. Analysis on the Differences between Chinese and American Enterprise Culture, Liu Aifang, 2012.

7. "Cisco pushes past Microsoft in market value". CBS Marketwatch. March 25, 2000. Retrieved January 25, 2007.

UDC 331.1

Zhao Meng
Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University

CULTURAL CONFLICT AND COUNTERMEASURE OF MULTINATIONAL ENTERPRISES

Introduction and literature review. Because of the rapid development of Internet and information technology, the communications around the world become more and more convenient and business cooperation become more frequently. So now began to appear a lot of multinational companies. These companies faced the problems of different cultures, different ethnic and religious beliefs of the staff, because of that the cross-cultural management of enterprises is particularly important for multinational. Therefore, the solution of cultural conflict has become the core task of cooperate management. This paper briefly analyzes the reasons and adverse effects of cultural conflicts in transnational business, and puts forward the corresponding coping strategies of multinational enterprises' cultural conflict.

By definition, conflict occurring between individuals or social groups that are separated by cultural boundaries can be considered "cross-cultural conflict." [1] And about the corporate culture conflict,it is the different forms of cultural or cultural elements of mutual opposition, mutual exclusion and the process of integration with each other. This phenomenon due to national, national cultural differences, corporate culture differences between old and new and local cultural differences in the enterprise mergers and acquisitions, restructuring and other development process.

Multinational enterprises have to face the differences between different national cultures and even the conflict because of their characteristics of the mode of operation. So dealing the cultural conflicts through effective cross-cultural management then improving the efficiency of multinational operations, which becomes the key point of multinational companies.

The Causes and Influences of Cultural Conflict in multinational companies.

1.The main causes of cultural conflicts in multinational companies

(1) The cultural conflicts in multinational company arising from from many aspects, I believe that the deep causes of this cultural conflict are: Ethnocentrism. Some managers objectively believe that their race is superior to other races, and their cultural value system is superior to other cultural value systems. They don't want accept a different way of life, they always have a sense of pride and superiority. So they cannot in-depth understanding of other cultures.

(2) Self-centered management. Management is a kind of art, not a doctrine. A good manager of a multinational company not only has the ability to operate and manage the company locally, but also the ability to engage in integrated management in different cultural settings. If the manager don't know the alternative and keep the dogma , then it will be the failure management.

(3) Communication misunderstanding. Communication is the process of information transmission between people. Because of the differences in cultures, there might be some kind of misunderstanding among people working in the same organization due to their different values,beliefs, backgrounds, etc. [2] And sometimes the different ways of communication language often deepen the difficulty of communication and lead to misunderstanding.

(4) Different values.Psychologists have increasingly recognized the important role that culture and cultural values have in shaping conflict and conflict resolution.[3] Values are relatively stable and persistent, and will not change at all times, nor will they be completely rigid and immutable. People from different cultural backgrounds are different in their values. Their behavior and attitude is different. Different cultural values produce different ways of behaving. In Russian culture, individualism can be a powerful driving force for people to achieve success, personal performance is considered to be the most valuable. But in the Chinese culture, the consistency of the group and the value of cooperation is much higher than the individual doctrine.

(5) Cultural attitude. When managers enter one from one cultural domain, they are bound to

meet people whose personality is not the same. The ability to correctly understand the characteristics of employees affected by specific cultures has become the key to the successful management of cultural conflict among managers in exotic culture.

Results. If the multinational company want to achieve success , they must attach importance to the cultural differences brought about by the challenges of cultural conflict and taking effective cross-cultural management of enterprises. Cross - cultural management is an important means to avoid cultural conflicts, advantage cultural differences, and form cultural synergies. In intercultural management, managers effectively collaborate with different cultures on organizational behavior in different cultures and effectively communicate with people from different countries and cultural backgrounds. Resolving cultural conflict is the central task of cross-cultural management, The specific strategies for addressing cultural conflicts through cross-cultural management are as follows:

1. Identify cultural differences from different dimensions. Different cultural backgrounds determine the people who hold different values and codes of conduct. To manage employees with different cultural backgrounds, they must understand their different needs, values and patterns of behavior, which requires the analysis of two or more cultures in the enterprise to identify cultural traits. This can be targeted in the management to take measures to reduce cultural conflicts and contradictions, and promote cultural integration. The analysis of cultural dimensions is conducive to grasping the characteristics of culture from various aspects, so as to find an effective way to solve cultural conflicts and contradictions.

2. The establishment of multinational corporate culture communication mechanism. Transnational enterprise culture communication is actually respect and understanding each other. The establishment of multi-level, institutionalized, formal and informal forms of communication. That is not only a basis for ensuring the smooth flow of information and ensuring effective communication, but also one of the keys to ensuring the success of multinational corporate culture management. Because only through continuous communication can produce understanding and trust, so as to form a cultural integration.

3. To strengthen transnational corporate culture training. The Training of Multinational Enterprises is an Effective Way to Solve the Cultural Conflict of Multinational Enterprises. At present, many companies focus on the pure technical training of employees, ignoring the staff, especially the management of multinational corporate culture training. Training content generally include: understanding of the other national culture and parent culture; learn each other, like advanced management methods and business philosophy; to carry out cultural adaptability training; language communication, customs and conflict handling capacity training. Through a comprehensive and systematic teach other cultural values, ethics, customs and legal system and then improve the staff's understanding of the other culture. So that employees can understand and respect each other culture, reducing cultural conflict and improve the ability to resolve cultural conflicts. At the same time, multinational corporate culture training also includes the ability to develop and develop staff's ability to observe and face to face communication, so that employees can understand and learn other culture in the real business environment.

4. To create a learning organization atmosphere. In addition to training, employees need to encourage their own learning. Through learning they can deeply understand the cultural differences and improve their behavior. Only the staff want learning the different they can really change from the action. At the same time, companies also need to establish a team learning mechanism to encourage employees to share their learning experience and the problems they meet. Through the team learning mechanism, not only can create a strong learning atmosphere but also can collective wisdom to solve the multinational corporate culture conflict problems. For managers, they encourage employees to learn ,at the same time they act as a leader to learn and ensure a good learning effect.

5. The integration of multinational corporate culture. We should recognize and attention to cultural differences. And integrate different cultural into a new corporate culture. This is a more complex, difficult and long process, but it is necessary for the enterprise. Only by building a strong corporate culture and values, then you can guide each employee enhance the transnational adaptability of corporate culture. Through the integration of culture, they can form a multinational management culture and ultimately establish a corporate values as the core of the corporate culture.

Conclusions. In short, cross-cultural management is the basis of business globalization, but also an important means to avoid cultural conflict. Multinational companies must use cross-cultural management to promote their own healthy development and global strategy to achieve.

REFERENCES

1. Kevin Avruch. Institute for Conflict Analysis & Resolution (4D3), George Mason University 3330 Washington Blvd., Arlington VA 22201 USA, 2012

2. Amman Jordan. Cross-cultural Differences in Management, Princess Sumaya University for Technology, 2012

3. E.Allan Lind. Psychology, Public Policy, and Law Copyright ,the American Psychological Association, Inc. Vol, 2000

UDC 338.3

E.I. Pavlova, A.V. Kozlov
Peter the Great St.Petersburg Polytechnic University

ECONOMIC IMPACT OF CAR AS A SERVICE AUTOMOTIVE INDUSTRY BUSINESS MODEL IN INDUSTRY 4.0 CONTEXT

Introduction. Industry 4.0 and, especially, the Internet of Things (the IoT), are among most relevant concepts having tremendous impacts on technology, economy and society all over the world today [1]. Industry 4.0 can be defined as a trend of automation of manufacturing and data exchange. It is enabled by cyber-physical systems, the IoT, cloud computing and machine learning [2]. It is believed, that all the above-mentioned advances will change the existing business models in many industries.

The aim of this research is to investigate into changes which Industry 4.0 imposes on existing business model and challenges that are to occur in this setting in automotive industry from car manufacturer's perspective.

The aim of the research can be reached by fulfilling the following tasks:

1. Define the key topic-relevant aspects of the traditional Industry and Industry 4.0 enabled business model (Car as a Service) in automotive industry based on Business Canvas model.
2. Perform comparative analysis of these models.
3. Draw the conclusion on the economic impact of Industry 4.0 transition on automotive sector manufacturer.

Methodology. Research methods include documentary analysis, content analysis, comparison and inductive logic and business canvas approach. System analysis was used as a basis tool for the investigation.

Literature review. Literature review shows that current research is more focused on the interaction of IT companies, manufacturers and end customer data, yet few studies are done on the economic impacts for manufacturer [3]. 42 % of 127 recent scientific publications on IoT studied by A. Whitmore, A. Agarwal, L. Da Xu discuss technological aspects of the IoT, while only 3% are about business models [4]. New technological advances will enable new approaches to value creation, value capture [5] and overall business model in many industries. Building blocks of IoT business model with importance evaluation are given by R. Dijkman [6], which is a good foundation for further industry-specific research which is the aim of the present study. The automotive industry is chosen since connected cars are first examples and a growing trend of B2C IoT impact in heavy machine building.

Results. The current comparison of business models is based on business canvas approach. The most research relevant aspects are highlighted and represented in table 1.

Table 1

Comparison of traditional automotive industry model and Car as a Service business models

Aspect of business model	Traditional business model Car as a product	Industry 4.0 enabled business model Car as a service

Customer segments	B2B: Retail Dealers B2C: Inclined to own a car	B2B: Retail Dealers; Leasing providers, rent providers, car sharing providers B2C: Inclined to use a car
Customer relationships	Sale contact, service	Continuous relationship with customer experience evaluation
Distribution channels (for end user)	Official distributor	Official distributor , Online for rental and sharing
Offer (for end user)	Car on the right of property	Driving miles/ rented time Maintenance, update included
Key activities	Develop, produce, maintain on demand	Develop, customize, produce and distribute, update and support
Key resources	Engineering center, production facilities, distribution	Fleet, Engineering center, production facilities, distribution
Partner network	Component suppliers	Component suppliers, cloud computing providers, sensor providers, application developers
Revenue streams	Sale price, service on demand, spare parts	Rental fee, registration Customization
Cost structure	Marketing, product development, manufacturing, distribution, service	Marketing, product development, manufacturing, distribution, service, provider expenses

The key points of impact of Car as a service model, enabled by connected car concept, continuous engineering concept and new mobility, include:

- The change of customer relationship: the CaaS model enables a tighter relationship with a customer even in the era when cars have a shorter lifecycles and people are inclined to change cars more often. Rental models make this switch easier which poses a threat on car manufacturer on the one hand, and creates an opportunity to develop a relationship with customer via customer experience data collection and customization of the offer on the other hand.
- Distribution channels may include online distribution powered by applications. This may reduce the cost of supporting dealer centers and increase efficiency.
- Value proposition shifts from car as a personal asset to car as mobility consumption, with maintenance and update outsourced to car provider. Mass customization is a challenge for a car manufacturer in case of selling car on a subscription basis.
- Key activities are widened by the support of the product throughout lifecycle and over-the-air update. Software development and validation in the system of hardware-software-electronics are part of the CaaS model. Predictive maintenance will enable the service of the car only when needed and before substantial damage. Since the maintenance costs are no longer the concern of the end user, this will play out to the cost efficiency of the CaaS provider.
- Key resources would be including a fleet that is available as a service. If the car manufacturer is a provider of CaaS directly, the asset structure will be changed; finished goods will become part of long-term assets. The challenge of recycling or further useful utilization is to be solved by manufacturer.
- CaaS will need a broader network with such additional elements as sensor providers, cloud computing providers, application developers. This will affect the cost structure.
- The revenue streams will shift from one lump sum to a continuous stream of payments.

This will have financial impact on the following parties:

1. Bigger gap between investment payoff for manufacturer yet smoother revenue stream.
2. An opportunity to customize service fee and include additional services for provider.
3. Bank credits will no longer be a source for mobility financing for end customer.

Conclusion. The analysis has shown that CaaS business model, empowered by Industry 4.0 and IoT, will have significant economic impacts on many aspects of automotive business. Firstly, the problem of managing new revenue streams is to be solved – new customers are easier to gain, yet harder to preserve. Secondly, efficient maintenance of the car offered as a service is to be gained. Cost-efficient production is no longer giving a competitive edge. Yet, cost-efficient mass customization is to be developed as an approach to the production.

REFERENCES

1. Gartner. 4.9 Billion Connected" Things" Will Be in Use in 2015. 2014 [cited 2016 May 15];
2. E. Bucherer and D. Uckelmann, Business models for the Internet of Things, in Architecting the internet of things. 2011, Springer. p. 253-277.
3. J. Ju, M. Kim, J. Ahn, Prototyping Business Models for IoT Service, In Procedia Computer Science, Volume 91, 2016, Pages 882-890, ISSN 1877-0509, https://doi.org/10.1016/j.procs.2016.07.106.
4. A. Whitmore, A. Agarwal, L. Da Xu. The Internet of Things—A survey of topics and trends Information Systems Frontiers, 17 (2) (2015), pp. 261-274.
5. G. Hui How the internet of things changes business models Harvard Business Review (2014), pp. 1-5
6. R. Dijkman, et al. Business models for the Internet of Things International Journal of Information Management, 35 (6) (2015), pp. 672-678.

UDC 336.71

A. Taziev
Peter the Great St.Petersburg Polytechnic University

ARTIFICIAL INTELLIGENT IN BANK MANAGEMENT

Introduction. International banks grew every year. With companies' grows increase not only number of the employers, also become more complex the management processes, because number of operations, that need to control, increase minimum linear, and if take into account increasing volume of processed information, in many times, with progression. To help companies in management process, as usual in regular life, first came new technologies. One of the last trend, that not only promise, and in full going and make management process easer – artificial intelligent.

In this article will describe some advantages, that brings to banks usage of the AI, and try to answer to the questions, how deep can AI take management, is it really need to give full control to AI, what functions human must keep on themselves.

Literature review. From the banks sector was many messages about fraudulent activities of line managers and top-management. Most famous may be about 5 billion machinations of BSGV trader and Leman Brothers' deception with reports. At best, banks made loses, at worst, became bankrupt and business termination. All this speak about, that decision making by employee not always goes with interests and the policy of the company. Guess, when employee make decision, he is more oriented on personal interests and do what profitably to him, and if his personal interest match company's goal, also with benefit to the company. So, the company's task is to control meeting of the company's goals with employee's interests (if not always, so in most cases). This is very complex task, and no matter how well it is performed by people, at some time it suggests the possibility differences of interests, human mistake. AI, compare to human, have no personal interests and possibility of AI-failure less than possibility of human mistake. So, to make management and other processes to run more qualitatively, banks are installing using of the AI with high speed.

For example, thanks to the implementation of AI, in 6 years Sberbank reduced number of the employees from 59000 to 12000 (back office), in 2018 will 5000, to 2021 – 1000; was 33000 accountants, now is – 1500, will be – 500; create new position "risk manager", now them about 4500, after 2 years will be 1000..1500 [1].

"We counted, if compare today's bank and Sberbank five years ago, about 50% of those decisions, that was made by people, today makes by machines. And after five years, we think, that we can take about 80% of all decisions automatically with AI", - said Gref [2]

AI provide advantage of using not only as tool for quick search and information analysis. Machine learning can give AI possibility to learn the methods of the decision making and then continue the same rules. At this moment AI already help to HR managers. For example, HR can make description of the position and AI collect and analyse big amount of data from different sources and suggest the most suitable candidates.

Jürgen Müller, SAP AG Director for Innovation: "HR spend up to 60% of time to read resume. What reason for human to read 300 resume, if machine can select from them 10 that the most suitable?" [3]

"AI can analyse email of the employees and define their level of satisfaction. AI can be used for searching for the employees, who with big probability will leave company. AI can help managers to predict the departure of a valuable employee and on time offer new position or other incentives to deter him. Such programs have Microsoft, IBM, Entelo, Workday. For example, Workday use base with data about 100000 employees of different companies for 25 years and calculate individual risk of the departure for each employee of the company." [4]

"...Wall Street banks, in an attempt to cut costs, turn to software developers to help with the optimization of the process of finding suitable employees. The bet is made on artificial intelligence (AI)." [5]

“Goldman Sachs Group Inc, Morgan Stanley, Citigroup Inc and UBS Group AG are exploring the use of artificial intelligence software to judge applicants on traits - such as teamwork, curiosity and grit - that help in the workplace but don’t always show up on a resume or come through in an interview.” [5]

In addition to the above, banks are used AI as robots-lawyers, chat bots, screening systems and other sites.

“Russia's biggest bank, Sberbank, has recently announced a launch of a robot lawyer which will be assigned a task to process letters of complaints. This innovation will result in the axing of approximately 3000 specialists currently working in the bank structure.” [6]

“…Swedbank posting positive results of their chatbot tool called “Nina” built with Nuance Communications. The bank says of the 40,000 conversations a month that Nina handles the chatbot resolves 81% of the issues.” [7]

“Only every fifth bank uses AI technology, but the absolute majority of banks consider it promising. In half of the organizations surveyed, they are ready to transfer payment transactions and information services to messengers. In every third bank are ready to entrust chat bots with the function of blocking payment cards, in every fifth bank - confirmation of transactions.” [8]

Results. AI is a global trend. AI is very rapidly introduced into the management of banks. Probably, if you do not take the highest strategic level of management, AI is used everywhere. In this, banks follow the general trend, as there probably are not any industries where the use of AI is not considered now, but it's worth noting that banks are among the first with other advanced industries such as IT, transport, trade, health care.

“Analysts at Gartner predict that by 2020 AI technologies will be present in almost all new software products and services ... AI will be a priority for investments for almost a third of companies.” [8]

“According to the results of the PwC study "Artificial Intelligence: Do not miss the benefits," in 2030 global GDP will grow by 14%, or by 15.7 trillion US dollars, due to the active use of artificial intelligence.” [4]

We can assume that the era of the struggle of AI has come, it has replaced the era of people's struggle (policies, human systems) and now the future is for those who have a better, more powerful, smarter AI.

Is it then necessary to replace the management of the company entirely with the management of AI?

“Gartner estimates that by 2020 about 40% of all interactions with virtual assistants will rely on data processed by neural networks. Autonomous software agents, which for the first time in history will not be controlled by humans, will become participants in 5% of economic transactions... by 2018, more than 3 million workers in the world will be subject to the AI-boss.” [4]

I will assume that the strategic and most socially significant decisions (e.g., decisions related to the dismissal of a large number of employees) should be kept to the human. Also for the human it is necessary to keep decisions about the use of AI in certain areas/levels, i.e. AI should not make decisions about itself. AI can take numerous routine operations and most operations to find and analyse data. Also, for example, AI can take operations controlling and verifying human decisions for compliance with company policies. So far, a union of people and AI looks more promising and advantageous, compared to the operation of the two systems separately.

“... A man plus a machine is smarter than they are individually. The machine raises the human, and the human - the machine", - Tina Nunno the vice-president Gartner specializing on researches in the field of IT management.” [4]

Conclusion. Banks are pioneers in the field of introducing AI into management system and AI will continue to be introduced to banks more actively. It will help banks operate more efficient and secure, as a result, it will provide more comfortable and quality service. How deep it will depend on the technical capabilities of the AI and its penetration into other areas of human activity, since the banking sector must follow the general development of society and offer only the most actual

services. Some famous people, such as Elon Mask and Steven Hawking, warn of the threat of using AI, they foresee not only the loss of a large number of jobs, but the existence of a human. There are also questions about ethics: how correct it is that AI will make decisions that will affect people. These questions require in-depth research before deciding to give complete control over human life to the hands of AI. Prior to this, the AI's work will be limited to the areas in which the human allowed it.

REFERENCES

1. AfterShock. Herman Gref: Artificial intelligence is a global trend". [Electronic resource] // URL: https://aftershock.news/?q=node/538900&full

2. RBC. Olga Nadykto. Gref predicted the replacement of thousands of people with artificial intelligence in Sberbank. [Electronic resource] // URL: http://www.rbc.ru/finances/08/09/2016/57d194e69a79470ff754a8ac?from=main

3. «Vedomosti». Ted Greenwald. Artificial intelligent changes HR-sphere. [Electronic resource] // URL: https://www.vedomosti.ru/management/articles/2017/03/21/682005-iskusstvennii-intellekt-personalom

4. TAdviser. Artificial intelligent in banks. [Electronic resource] // URL: http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Искусственный_интеллект_в_банках#cite_note-gdghhhdh-1

5. Reuters. Olivia Oran. Wall Street hopes artificial intelligence software helps it hire loyal bankers. [Electronic resource] // URL: http://www.reuters.com/article/us-banks-hiring-ai/wall-street-hopes-artificial-intelligence-software-helps-it-hire-loyal-bankers-idUSKCN0YT163?feedType=RSS&feedName=businessNews&utm_source=feedburner&utm_medium=feed&utm_campaign=Feed%3A+reuters%2FbusinessNews+%28Business+News%29

6. The Cointelegraph. Alicia Naumoff. Biggest Russian Bank to Replace 3,000 Employees With Robot Lawyer. [Electronic resource] // URL: https://cointelegraph.com/news/biggest-russian-bank-to-replace-3000-employees-with-robot-lawyer

7. Forbes. Blake Morgan. 5 Ways Chatbots Can Improve Customer Experience In Banking. [Electronic resource] // URL: https://www.forbes.com/sites/blakemorgan/2017/08/06/5-ways-chatbots-can-improve-customer-experience-in-banking/#2e09b4127148

8. PC Week. Sergey Stelmah. In a few years, most applications will be released with built-in AI. [Electronic resource] // URL: https://www.itweek.ru/idea/article/detail.php?ID=196421

UDC 332.1

A. Thanamit
Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University

INFLUENCES OF HOFSTEDE'S CULTURAL DIMENSION OF UNCERTAINTY AVOIDANCE ON THAI PERCEPTIONS OF RUSSIA AS A TOURISTIC DESTINATION

Introduction and literature review. The touristic flow from Thailand to Russia was unessential despite popularity of Thailand among Russian tourists [1]. The problem is still not popular among researchers. And the author aims to study this problem further than simply knowing Thai perceptions of Russia as a touristic destination because Thai tourist representatives only revealed attractive features, barriers, barrier effects on touristic alternatives, and tourism development recommendations in the tourism environment of Russia [1]. The reason regarding the results is still doubtful. Regarding human behaviour problems, several cultural studies, particularly in intercultural subjects, were popularly proceeded in terms of practices, challenges, and effects of communication in tourism [2], management [2], organisational life [3], and consumption behaviour [4]. However, none emphasised the problem concerning the consumption behaviour of Thai tourists and the tourism environment of Russia. The author accordingly wondered whether focusing on investigating Thai cultural aspects on consumption behaviour of Thai tourists can lead to finding the reason in the environment. For this study, the cultural dimension of Uncertainty Avoidance Index (UAI) in Hofstede's national culture model [5] was examined. The dimension of UAI with the scale of 0 - 100 (maximum score) shows the level of how people in a society feel uncomfortable with uncertainty and vagueness. Regarding the score of 64, evaluated by Hofstede [5], Thai people are likely to create many rules or frameworks to prevent uncertainty and vagueness in the future. However, this could be only regarded as a hypothesis because there could be other influences, not those related to the cultural dimension, on Thai perceptions. Accordingly, the researcher had to focus on proving the hypothesis based on the framework of Hofstede and finding the behaviour-related reason regarding the Thai perception study results.

Methodology. 3 cases, depicting possible culture-related situations in trips of Thai tourists, were formulated by applying the dimension of Hofstede's model [5] and described to 25 Thai interviewees so that they could recall their past trip experience or consider their future actions according to the supposed situations. These are the cases. (1.) Privacy is important to your trip. You, however, are concerned about future uncertainty, especially in the countries you have very little knowledge about their native languages and cultures. You may travel with tours with precise conditions for the uncertainty prevention in exchange for the reduced privacy. (Losing privacy or being challenged by future uncertainty) (2.) You are booking a hotel room. The first room will cost €26 per night, but you will have to pay immediately if you cancel the booking. Another one will cost €38 per night, but you can cancel your booking for free. How is condition flexibility important to you? (3.) You have a keen interest in visiting the beautiful place not well-known to many tourists. However, you may stop following your dream or change your plan for the more easily accessible place when you find the ineligible local language and different culture are the causes of ambiguity.

After the interview, 75 (25 for each case) interview answers were evaluated and weighed by applying 5-point Likert scale [6], based on descriptions of the degree of UAI dimension. On this scale, each answer per person was probably evaluated as Low uncertainty avoidance (1 point), Low uncertainty avoidance with conditions (2 points), Unspecified (3 points), High uncertainty avoidance with conditions (4 points), or High uncertainty avoidance (5 points). Then, the total score for each case was calculated and formulated as per cent with the following formula.

$$P = \left(\sum_{i=1}^{n} x_i \times 100 \right) \div (m \times n) \qquad \text{where } i = 1,2,\ldots n \text{ and } 1 \leq x_i \leq m;$$

P = per cent of UAI per case; m = possible maximum score of weighing per interviewee

n = the number of interviewees/ data set members; x = weighted score of each interviewee;

The answers were still not applicable for the analysis since individual interviewees might have different kinds of uncertainty avoidance behaviour and different conditions leading the behaviour to be either low uncertainty avoidance or the high one. Thus, UAI per cent and conditions in every case were split into two sides: Low UAI and High UAI. When split into two perspectives of UAI dimension, UAI per cent and conditions were refined by thematic analysis [7]. Finally, six themes, whose pattern is UAI characteristics as solutions, were identified in Table 1.

Table 1

Six themes of Thai tourist behaviour in different situations of UAI dimension

Case no.	**Theme no.**	**Theme**
1	1.1	40% low UAI to increase chances of life novelty learning and privacy
	1.2	60% high UAI to ensure comfortability, certainty, financial control, and new friendship possibility in case of inadequate knowledge regarding culture and rules of the destination
2	2.1	54.40% low UAI as the solution of confident trip planners to preservation of financial benefit and location preference
	2.2	45.60% high UAI to ensure certainty and comfortability
3	3.1	29.60% low UAI to increase chances of life novelty learning in case of the high degree of personal demand and weak power of substituting destinations
	3.2	70.40% high UAI to ensure certainty and comfortability

Results. Natural, cultural, historical, artistic, and shopping attractions in different Russian regions and seasons, according to the attractive features in Thai perceptions [1], were mentioned by Thai survey respondents. The very weak relationship between the attractive features and the themes were found after analysing since only themes 1.1 and 3.1 with low percentages of low uncertainty avoidance were related to the attractive features in terms of increasing chances of life novelty learning. Regarding life novelty, culture [5], weather [8], and geography [8] of Russia are very different from those of Thailand [8]. The travellers may be attracted by these to Russia. However, the hypothesis from UAI dimension, claiming Thailand as a moderately high uncertainty avoidance country, was not correct in terms of expressing their opinions towards the attractive features. This is because the interviewees with high degrees of uncertainty avoidance, according to the situations in cases 1 and 3, seemed not to feel the chances of life novelty. Conversely, they seemed to feel barriers instead of the chances or attractiveness. Thus, these could be inferred that Low UAI was more influential than High UAI among Thai tourists in terms of the attractive features of Russia in their perceptions despite the very weak link between the features and the themes. Concerning Russian entrepreneurs' flexible backpacker promotions recommended by the survey respondents to be developed with special propositions through cyber channels and Thai entrepreneurs' co-ordination in journey and information facilitating [1], the strong relationship between the themes and the recommendations was observable. All of the themes, except 1.1, could be linked to the recommendations. In reference to the themes 1.2, 2.2, and 3.2, backpacker promotions should be flexible and easily accessed, especially in terms of information since Thai tourists, particularly the ones with high UAI, seemed to find solutions like rules or conditions to ensure comfortability, certainty, financial control, and/ or new friendship possibility during their trips. Regarding the themes 2.1 and 3.1, preservation of financial benefit and location preference and sensitivity about power of substituting destinations could be connected to design strategy for special propositions. The tourists with low uncertainty avoidance, mostly having strong intention and confidence for their trips, seemed to be more sensitive to cheapness and good locations; therefore, these can be applied to the strategy

to decrease the power of substitutes. In reference to the hypothesis from UAI dimension related to Thai culture, the dimension of high UAI was influential in terms of the recommending behaviour with 60 per cent in the situation of privacy versus being controlled by tours with precise conditions, with 45.60 per cent in hotel booking, and with 70.40 per cent in the situation of challenging adventure novelty versus easy accessibility. Also, some influences of the dimension of low UAI, regarding the behaviour, could be found in the situations of hotel reservation and challenging adventure novelty versus easy accessibility. As a result, both sides of UAI with the strong relationship between the themes and the advice were influential among Thai tourists in terms of the recommendations. According to Thai perception study [1], Thai tourists may change their destinations and ignore their passions for travelling Russia due to their perceptions of Russian communication and touristic infrastructure as the barriers if multi-language communication, intercultural awareness, and distribution of eligible touristic information and the improved Russian image in Thailand are not regarded. This could be strongly linked to the themes 1.2, 3.1, and 3.2 and their related situations. The themes 1.2 and 3.2 could be explicitly proved by the hypothesis of UAI, regarding Thai culture that high UAI was influential. The other one, influenced by low UAI, was weakly related to the barrier perception result due to power of substituting destinations. This theme implied even the tourists with low UAI are likely to change their destinations if they perceive the barriers and are stimulated by strong power of the substitutes. Consequently, the perceptions related to the barriers were apparently and strongly affected by the dimension of high UAI while weakly influenced by another dimensional side. Last but not least, situations in the different cases, aside from the dimension of UAI, were influential on decision making behaviour of the tourists. This is because of three reasons. First, the situations sometimes led the interviewees to think about conditions in making decisions further than simply explaining their experience with aspects of UAI dimension. Second, the conditions caused different degrees of the dimension in different situations. Finally, the situations affected the hypothesis of Thai UAI.

Conclusion. UAI dimension influences could be found despite their power depending on different situations, affected by conditions in decision making behaviour, different degrees of the dimension, and distortion in the hypothesis of Thai UAI. Regarding the attractive features of Russia, High UAI was not as powerful as the opposite one due to no link with the attractive features while the opposite one had a very weak relationship. However, High UAI was explicitly more powerful in terms of barrier perceiving. And both sides of UAI were influential among Thai tourists in terms of the advice. Finally, the author has a suggestion for further investigation. The other dimensions of the model and situational factors should be studied and applied to the future research.

Acknowledgement. The author is glad to express his gratitude to 25 Thai interviewees and Prof. Aleksandr V. Kozlov for support.

REFERENCES

1. Thanamit A. & Kozlov A. Investigation of Thai perceptions of Russia as a touristic destination. European Journal of Humanities and Social Sciences № 3. Vienna, Austria, 2017, 28-35 pp.

2. Lingebērziņš Ē. Cross-cultural communication and international tourism business environment. ORGANIZACIJŲ VADYBA № 59. 2011, 69-79 pp.

3. Bergelson M.B. Russian cultural values and workplace communication styles. Communication Studies. 2003, 97-112 pp.

4. Klemenčič B., Devetak G. & Ševančec D. Intercultural differences in the purchase and information behaviour of young consumers. Organizacija № 1(45). 2012, 14-23 pp.

5. Hofstede G., Hofstede G.J. & Minkov M. Cultures and Organizations: Software of the Mind. McGraw-Hill, New York, USA, 2010

6. McLeod S. Likert scale. [Electronic resource] // URL: https://www.simplypsychology.org/likert-scale.html

7. Braun V. & Clarke V. Using thematic analysis in psychology. Qualitative Research in Psychology. 2006

8. Columbus Travel Media. Country guides [Electronic resource] // World Travel Guide : URL: https://www.worldtravelguide.net/country-guides/

ОГЛАВЛЕНИЕ

Секция. Государственное и финансовое управление

Подсекция. Финансы и финансовый менеджмент: денежно-кредитные отношения, банковская деятельность, корпоративные финансы

Аладьина Ю.В., Волкова Н.В. Проблемы формирования финансовой стратегии российских машиностроительных компаний……. 3

Арутюнян М. Г., Схведиани А. Е. Цифровая экономика в банковской сфере……. 6

Белик В.А. Применение имитационной модели для определения оптимальной цены в условиях электронной коммерции……... 8

Большаков Д.О., Николова Л.В. Обоснование этапов формирования финансовой стратегии предприятия……. 11

Бондарев А. А., Схведиани А. Е. Оценка уровня диджитализация банковской сферы России…….. 14

*Борисова А.С., Швецов К.В. П*роблемы организации финансового мониторинга в банках……. 17

Вергун Е.С. Займ как способ инвестирования средств в имущество юридического лица его учредителями……. 20

Воронова Т.А. Ценообразование на рынке спортивных трансферов в современных исследованиях……... 23

Гуркун И.Э. Система сбалансированных показателей как инструмент управления стоимостью компании…….. 25

Дробышева А.С. Проблемы определения инвестиционной привлекательности компаний на базе оценки их интеллектуального капитала…… 28

Ершихин А.А. Особенности криптовалюты: инновационная валюта или инструмент теневой экономики…… 31

Ефремова М.О., Плотникова Е.В. Оценка эффективности реструктуризации коммуникационных систем (на примере ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»)……. 34

Зюзина К.Ю. Обоснование возможности рационализации методов оценки валютных рисков …… 37

Козлова Т.С., Волкова Н.В. Финансовые аспекты антикризисного управления предприятием……. 40

Кондратов В. В., Малевская- Малевич Е.Д. Перспективы развития криптовалюты на примере биткоина…….. 42

Костельнюк М.В., Плотникова Е.В. Внутреннее стресс-тестирование как элемент системы контроля рисков в банковской деятельности (на примере ПАО «ВТБ24»)…. 45

Кряжева В.В., Плотникова Е.В. Внешнее стресс-тестирование: актуальность применения для коммерческих банков (на примере ПАО «БИНБАНК»)…… 49

Куратова А.Н., Плотникова Е.В. Оценка доступности жилья для молодежи с использованием ипотечного кредитования (на примере г. Санкт-Петербург)…… 52

Лобанкова М. А. Оценка экономической эффективности процесса рециклинга шин… 55

Маковей С.А., Малевская-Малевич Е.Д. Метод компании аналога или метод рынка капитала в практике оценки рыночной стоимости компании…… 58

Максимов П.О. Политика Центрального банка по преодолению банковского кризиса путем оздоровления банков: проблемы и перспективы…… 60

Монина Л.А. Оценка эффективности расходования средств в сфере госзакупок…… 62

Палилова К.А. Необходимость совершенствования процесса управления кредитными рисками коммерческого банка в условиях экономической нестабильности…….. 65

Палилова К.А. Новые подходы к совершенствованию методов резервирования в коммерческих банках…… 68
Парахневич Ф.В. Рынок страхования автогражданской ответственности в Санкт-Петербурге: проблемы, перспективы…….. 71
Пасынкова К.В. Рейтингование как показатель конкурентоспособности коммерческих банков (на примере ПАО БАНК «ГАЗПРОМБАНК» и АО "БСТ-БАНК")……... 73
Поняева И. И. Методы борьбы с теневыми доходами в современной России…… 76
Попова О. В., Ян Фань Статистический анализ динамики сельскохозяйственного страхования в Китае…….. 78
Проничкина Н.Ю. ROCE как инструмент управления бизнесом……... 81
Простакова И.А. Обоснование экономической эффективности инвестиций в недвижимость…… 84
Пузыня В.В. Обоснование возможности рационализации метода оценки эффективности инвестиционных проектов и инвестиционных программ в транспортной отрасли……... 87
Пушинин А.В., Воронин М.А. Направления совершенствования методики оценки финансового состояния должника арбитражным управляющим: экономический и правовой аспекты…….. 90
Пушинин А.В., Кривенкова М.В. Оценка эффективности использования основных средств: отечественный и зарубежный опыт…….. 93
Свобода А.Д., Остапенко А.В. Теоретические и практические проблемы оценки инвестиционной привлекательности стран мира…… 96
Слуева Ю.А. Обоснование необходимости систематизации методов оценки финансового состояния строительной организации в современных условиях…….. 99
Тао Хуан Экономическое влияние Свободных экономических зон (на примере муниципальных образований Китая)……. 102
Цатурова А.Р., Викторова Н.Г. Актуальные проблемы инвестиционной деятельности негосударственных пенсионных фондов в Российской Федерации……. 104
Шашкова А.И. Проблемы осуществления финансового контроля и аудита эффективности использования бюджетных средств на общее образование…… 107
Шкарупо В.А. О необходимости разработки комплексной методики оценки рыночной стоимости предприятий в сфере гостиничного бизнеса…… 110
Яблоков Д.Ю., Викторова Н.Г. Оценка влияния внедрения информационных технологий на управление налоговыми процессами…….. 112
Подсекция. Актуальные вопросы государственного и муниципального управления
Белавина С.В., Иванова М.В. Реформирование административно-территориального устройства, органов государственной власти и системы местного самоуправления в Санкт-Петербург……... 115
Гарбузюк И.В., Гранев В.В. Услуги в сфере государственного и муниципального управления……. 118
Иванова Н.А., Ходырев В.В. Совершенствование государственной системы здравоохранения на основе адаптивного подхода ……. 120

Муравьёва Н.Н., Швецов К.В. Портрет многодетной семьи Петроградского района Санкт-Петербурга…….. 123
Муравьёва Н.Н., Мудрова Е.Б. Анализ зарубежных моделей социального предпринимательства ……... 126
Топалов В.И, Мудрова Е.Б. Механизмы поддержки коренных малочисленных народов Севера в различных субъектах России…… 129
Куликова Д.В., Муратова А.В., Русу Я. Анализ политики импортозамещения в Российской Федерации ..……. 132
Батаргалеев С.Р., Невзорова А.В., Якимчук Н.Н. К вопросу о влиянии государственного решения о введении продовольственного эмбарго на развитие сельскохозяйственной отрасли в РФ…… 135
Кириллова А.В., Яковлева М.А., Ильина О.В. Совершенствование работы таможенных органов в рамках ЕАЭС…… 138
Шагун В.И., Волкова Н.В. Экономические проблемы, связанные с состоянием вспомогательного флота ВМС России……. 141
Копчик И.С. Разработка предложений по развитию делового туризма в Санкт-Петербурге……. 144
Кулачинская А.Ю. К вопросу о формировании тарифа на проезд в метрополитене Санкт-Петербурга ……. 147
Нагапетян М.А., Саенко В.Н. Поддержка патентования на основе государственно-частного партнерства……. 149
Коваленко И.И., Соколицын А.С. Оценка производственных рисков промышленного предприятия ……..……. 152
Батаковская М.П., Брык И.Ю. Разработка сравнительных критериев требований работодателей и профессиональных стандартов…… 155
Соколицын А.С., Иванов Д.В. Итоги мониторинга социально-экономического развития муниципальных образований Санкт-Петербурга …… 157
Соколицын А.С., Иванов Д.В. Анализ форм и механизмов взаимодействия региональных органов власти и органов местного самоуправления в Санкт-Петербурге…… 160
Колесников А.М., Иванов М.В. Место и роль муниципального образования в структуре города федерального значения (на примере Санкт-Петербурга)…….. 163
Цветкова Ю.С., Иванов М.В. Пути повышения эффективности использования средств местного бюджета (на примере муниципального образования Тихвинский Муниципальный район Ленинградской области)……... 166
Зуев А.В., Налеухин В.Н. Информационный лоббизм как механизм взаимодействия общества и государства……. 169
Джемалядинова А.Ш., Селентьева Т.Н. Совершенствование взаимодействия региональных органов исполнительной власти и граждан на примере республики Крым …….. 171
Нахалова Т.А., Селентьева Т.Н. Разработка предложений по совершенствованию механизма предоставления государственных и муниципальных услуг при помощи МФЦ……... 174
Иванова Д.А. Проблемы государственного регулирования цен на лекарственные препараты…….**.....** 177
Талов В.В., Иванов М.В. Проблема повышения достоверности документации претендентов на участие в закупке товаров и услуг в рамках 223-ФЗ на примере ФГУП «Крыловский государственный научный центр»……... 179
Краснощеков А.В., Феофилова Т.Ю. Экономический аспект информационной безопасности электронной образовательной среды вуза (на примере СПБПУ)……. 182

Макенов Т.К. Роль финансового мониторинга в экономической безопасности Российской Федерации……..…. 185
Шпак А.М. Совершенствование надзорной деятельности Росфинмониторинга в сфере ПОД/ФТ ……. 187
Баязитов Р.Р., Насонов А.С., Феофилова Т.Ю. Современные угрозы экономической безопасности Российской Федерации…….. 190
Корешкова Е.Н., Иванов М.В. Проблемы при оценке эффективности деятельности органов внутреннего государственного финансового контроля……... 193
Корешкова Е.Н., Иванов М.В. Совершенствование системы оценки эффективности деятельности органов внутреннего государственного финансового контроля…….. 196
Быстров М.В. Оценка преимуществ и недостатков легкорельсового транспорта….. 199
Насонов А.С., Гладковская А.К. Расширение использования механизма государственно-частного партнерства в дорожном строительстве в качестве дополнительного источника финансирования ……... 202
Гладковская А.К., Насонов А.С. Основные проблемы, сдерживающие развитие механизма государственно-частного партнерства в Санкт-Петербурге ……. 205
Насонов А.С., Баязитов Р.Р.,Феофилова Т.Ю, Финансовые риски при реализации проектов по строительству платных дорог на условиях ГЧП…… 208
Юрченко В.Г. Проблемы государственного регулирования развития студенческого спорта ……. 210
Подсекция. Современные тенденции развития бухгалтерского учета, налогообложения и аудита
Антон А.А. Особенности ценообразования на бухгалтерские услуги аутсорсинговых компаний…… 214
*Артюнина А.С., Волкова Н.В. А*удиторская деятельность в России: проблемы и перспективы развития …… 217
Банкаускене О.А., Завричко О.И., Отрубянникова П.В. Этика бухгалтерского учета в исторической перспективе……... 220
Банкаускене О.А., Ильина А.В., Яки Н.В. Аутсорсинг участков учета: понятие и расчет экономического эффекта…….. 224
Бирюков Д.С., Викторова Н.Г. Инвестор как пользователь финансовой отчётности: преимущества МСФО над РСБУ……. 227
Булах А.М., Панкова Л.В. Введение стандарта МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» в России: последствия для банковской системы…….. 230
Вячеславова М.А. Актуальные проблемы и перспективы совершенствования налога на доходы физических лиц в России…… 232
Вещунова Н.Л., Дидух Я. Налог на прибыль контролируемых иностранных компаний.. 235
Гончарова Н. Л., Лебедева Е. С. Автоматизация бухгалтерского учета для малого бизнеса на основе облачных решений……. 237
Данилова А.А., Платонова А.С., Копачев А.А. Сущность, структура и методы расчета налога на имущество в 2017 году……. 239
Дупленко Е.А., Кириллова А.В., Красюк И.А. Проблемы и перспективы внедрения онлайн-касс в розничной торговле…….. 243
Зубков А.И., Антышева Е.Р. Этапы трансформации капитала в соответсвии с МСФО.. 245
Каменева А.А., Неёлова Н.В., Смирнова М.А. Особенности восстановления переоценки основных средств по МСФО (IAS) 16 «основные средства»…… 247
Кан Е.Л., Мареева А.А, Копачев А.А. Критерии благонадежности подрядчика: как доказать реальность услуги…….. 250
Кузнецов Н.А. Влияние нового стандарта МСФО (IFRS) 16 «Аренда» на отчетность лизингополучателей……... 253

Куликова Д.В., Стучилина Д.С., Захарова М.В. Инновационные подходы к оказанию услуг аутсорсинговыми бухгалтерскими компаниями…….. 255
Куряшкина Е.И., Львова А.Л., Викторова Н.Г. Преимущества трансформации российской бухгалтерской отчетности в соответствии с МСФО…….. 258
Мосягина Я.О., Стародубцев Ю.И. Анализ эффективности использования инновационных технологий в бухгалтерском учете …… 261
Неелова Н.В., Бабенко М.Д. Сравнение учета хеджирования денежных потоков по МСФО (IAS) 39 "Финансовые инструменты: признание и оценка" и МСФО (IFRS) 9 "Финансовые инструменты"……. 263
Саенко В.Н., Нагапетян М.А. Совершенствование государственной налоговой политики путем применения регрессивной налоговой ставки…….. 266
Тихонович О.Б. Актуальность применения МСФО в России и влияние на сектор аудиторских услуг…….. 268
Томшинская И.Н., Михайлова Т.А. Влияние методики бухгалтерского учета на результаты оценки финансового состояния организации……. 271
Шадринов В.А., Копачев А.А. Критерии благонадежности налогоплательщика……. 274
Швец О.В. Планирование аудиторской проверки бухгалтерской отчетности предприятия: международный и российский аспекты…… 277
Подсекция. Инновационная экономика
Абрамчикова Н.В. Обоснование выбора модели оценки инновационных процессов…. 280
Архипова А.А., Мильская Е.А. Исследование инновационного потенциала Ленинградской области и Санкт-Петербурга…….. 282
Бирюков С.С., Газзаева Д.Р., Мохоров Д.А. Проблема правового регулирования технологии блокчейн и рынка криптовалют в Российской Федерации…… 285
Бычкова А.В., Рудская И.А. Оценка эффективности региональных инновационных систем на основе непараметрического метода DEA…….. 288
Захаров Е. А., Зайченко И.М. Анализ возможного применения технологии блокчейн в управлении бизнесом……. 291
Калюга В.С., Малевская-Малевич Е.Д. ICO как новый вид привлечения капитала……. 293
*Козлова Е.А. М*одель оценки спроса на диагностические медицинские приборы (на примере экспресс-анализатора критических состояний)……... 296
Корнева И.Г. Стратегия внедрения передовых производственных технологий в Арктическом регионе Российской Федерации при помощи технологического скаутинга…… 299
Солдатова Е.Л. Оценка эффективности инвестиций в инновации в текстильной промышленности……... 303
Темирханова М.Т., Рудская И.А. Цифровая экономика как фактор конкурентного преимущества Российской Федерации……. 306
Эседулаев Р.А., Левина А.И. Перспективы и актуальные вопросы использования технологии блокчейн в документообороте…….. 308

Секция. Международный бизнес в глобальной экономике
Фирова С.В., Деменчёнок Т.А. Проблемы внешнеэкономической деятельности современной России 312
Суанова А.А., Афонин А.Н. Проблемы инвестирования в России 314
Арфае А.В., Меркурьева А.В. Социально-трудовая сфера и процессы развития интеллектуального капитала..... 317
Шмелёва В.А., Цеханович А.А. Проблемы и перспективы развития национальной платежной системы Китайской Народной Республики «CHINA UNIONPAY» 320

Замиралова А.Е., Соколова А.Е., Веревка Т.В. Криптовалюта и способы ее применения в современных рыночных условиях 322
Гарбузюк И.В., Егорова М.В., Гурджиев А.Р. Основные тенденции развития ТНК пищевой промышленности развитых стран..... 325
Журавлева О.С., Ахметова А.А., Дикун П.А. Управление брендом компании путем спонсорства спортивных мероприятий..... 328
Колегов Р.О., Афоничкина Е.А. Формирование модели экономического потенциала ТНК «THE ROBERT BOSCH GMBH» 331
Гарбузюк И.В., Егорова М.В., Рыжкова А.Ю. Тенденции развития уровня транснационализации пищевой промышленности развивающихся стран 334
Гладкоскок К.С., Журавлева О.С. Опыт производства и сбыта сниженного природного газа компании EXXONMOBIL..... 337
Тихомирова И.А., Медников М.Д. Формирование новой бизнес-стратегии импортно-ориентированного предприятия (на примере компании «АЛЬФАБЕСТ») 341
Коновалова Я.А. Влияние глобализации в современном мире..... 343
Тимофеев К.Н., Ялышев Р.Р. Применение AGAIL методологии проектного управления в медицинском приборостроении..... 346
Федотова Г.Ю., Федотова В.М. Термин в ТН ВЭД ЕАЭС как репрезентативная единица таможенного законодательства ЕАЭС..... 350
Gizaw E. The impact of multinational companies on Ethiopian economy: a literature review from 2014-2016..... 353
Evripiotis P., Miroliubov A.A. Big data and enterprise data analysis in global steel industry - methodologies and techniques..... 356
Гуков А.А., Тихомиров А.Ф. Инновационные механизмы и технологии в платежных системах..... 359
Котомкина А.А., Веревка Т.В. Повышение эффективности управления производственно-сбытовой деятельностью компании ЗАО «УНИХИМ» 362
Sevastianova E.A., Evseeva S.A., Ermoshina A.S. Underground gas storage as a way to increase independency from the seasonality and geopolitical risks..... 365
Соханенко Е.И., Мильская Е.А. Перспективы развития цифровой экономики и формирования современной digital-стратегии в Санкт-Петербурге..... 371
Ermoshina A.S., Sevastianova E.A. Reducing European dependence on Russian gas: potential ways and future challenges, new opportunities, and limits..... 374
Цеханович А.А., Бабушкина Д.Ю. Особые экономические зоны в РФ: перспективы развития..... 376
Пиличев А.Д., Арфае А.В. Реклама и ее роль в международном бизнесе..... 378
Ермоленко А.Е., Евсеева О.А. Стратегия выхода российской компании на международный рынок..... 381
Хайрутдинова А.Р., Плис К.С. Маркетинговая политика страны экспортера - формирование и развитие глобальных рынков РФ..... 383
Истомина А.С., Скрипнюк Д.Ф. Разработка стратегии технологического скаутинга для реализации передовых производственных технологий на основе формирования сети предприятий конкурентов..... 385
Осипова А.С., Плис К.С. Влияние рейтингов на университеты мира..... 388
Цзяудати Айнаси, Сеелева О.Н. Государственное регулирование инвестиционно-инновационной деятельности в России и Китае..... 390
Паршина Я.С., Березнюк Е.В. Глобальная конкуренция как фактор трансформации международного бизнеса..... 393

Гаспарелла В.Н., Саттарова Т.И. Основные положения методики оценки социально-экономического развития арктических территорий Канады (на примере территории Юкон) 396
Харламова Т.Л., Байчан Гэ. Формирование эффективной организационной структуры управления компанией как фактор повышения ее эффективности..... 399
Иванова Д.А., Скипнюк Д.Ф. Оценка влияния деятельности транснациональных корпораций на мировую экономику, оценка возможности создания мирового правительства..... 401
Новиков Д.А., Розова Н.К. Анализ современных тенденций в регулировании Российской Федерацией зарубежного розничного интернет- ритейла..... 404
Подъячева Д.Д., Киншарова А.В. Процесс "утечки умов"..... 407
Подъячева Д.Д., Черногорский С.А. Анализ эффективности сделок слияния и поглощения..... 409
Замуракина Д.П., Усольцева А.А. Развитие устойчивой логистики..... 411
Яворович Г.И. Международный бизнес в условиях глобальной экономики..... 413
Петрова Е.Д., Евсеева С.А. Сравнение опыта использования высоких технологий в российских и зарубежных музейно-выставочных комплексах..... 415
Струкова Е.И., Бабушкина Д.Ю., Чуяшова М.Г. Выведение новых товаров на глобальный рынок..... 418
Коротаева Е.П., Козелецкая Т.А. Интеграция E-commerce в целях повышения эффективности работы туристического сервиса..... 421
Атрашкевич Е.Ю., Конахина Н.А. Исследование национальной инновационной экономики США..... 424
Барышева К.В., Розова Н.К. Оценка эффективности SMM..... 427
Воронкина К.И., Диденко Н.И. Анализ конвергенции-дивергенции в развитии экономических процессов в субъектах федерации РФ, имеющих арктические территории..... 429
Воронкина К.И., Диденко Н.И. Анализ влияния деятельности человека на изменение среднего значения глобальной температуры..... 432
Колосова А.С., Евсеева О.А. Основные тенденции развития мировой экономики и их влияние на устойчивое развитие стран на примере Великобритании..... 435
Кузнецов Д.А. Выявление перспективных направлений развития кластеров в экономике Санкт-Петербурга на основе зарубежного опыта..... 437
Курылёва Е.В., Тимофеева А.А. Государственная поддержка экспорта высокотехнологичной продукции в РФ..... 440
Леонтьев Д.Е., Разумова С.В. Диверсификация деятельности международной компании JTI как основа ее конкурентоспособности..... 443
Харламова Т.Л., Лина Лю. Свободные экономические зоны и перспективы развития современных предприятий..... 445
Сотникова М.Д., Розова Н.К. Выявление специфики российских и зарубежных стартапов..... 447
Мукажан М.Е., Розова Н.К. Место антикризисных коммуникаций в системе управления организацией..... 449
Харламова Т.Л., Дань Ма. Экономические ресурсы как основа развития современного предприятия..... 451
Конахина Н.А., Замуракина Д.П. Оценка эффективности инновационной сферы Арктической зоны Норвегии..... 454

Миролюбова О.В., Ещенко М.А, Шишляникова Н.Г. Свободные экономические зоны в РФ: перспективы развития..... 457
Елякина П.Д, Евсеева О.А. Перспективы развития технологии блокчейн в России..... 460
Севашкин В. Р., Скрипнюк Д.Ф. Проблема транспортной освоенности арктического пространства..... 463
Розова Н.К., Лотков А.А., Макшаков А.В. BITCOIN как новый объект инвестирования..... 466
Константинов Я.А., Панов Н.Н. Экономический кризис на Украине и его влияние на торгово-экономические отношения с Россией..... 469
Ложникова Э.Д., Афоничкина Е.А. Моделирование экономического потенциала транснациональной корпорации INDITEX..... 472
Семенов Р.И., Разумова С.В. Проблемы развития малого предпринимательства в мегаполисах..... 475
Сергиенко А.А., Журавлева О.С. Организация эффективной рекламной компании при выходе на международный рынок (на примере FERRERO SPA) 478
Сизева Т.С., Тихомиров А.Ф. Исследование интеллектуального капитала компаний фармацевтической отрасли..... 481
Финько А.В., Назарян Е.А. Особенности Сингапурской экономической модели привлечения иностранных инвестиций..... 483
Веревка Т.В., Назарян Е.А. Кредитование бизнеса в России и за рубежом: процентные ставки..... 486
Козелецкая Т.А., Вялых Е.Н. Имитационное моделирование: зарубежный опыт и российская практика..... 489
Кирикова Т.О. Цели и задачи стратегии устойчивого развития Великобритании..... 491
Холматова С.А., Усольцева А.А. Современное состояние инновационной экономики России..... 494
Кудрявцева Ю.В., Тихомиров А.Ф. Управление стоимостью компании..... 497
Евчак А.М., Диденко Н.И. О противоречии между реальным и финансовым секторами экономики..... 499
Bakyt A. Conflict management in work teams..... 501

Секция. International Business Development and Innovative Entrepreneurship

Gorbachenko K. Separate consumer wastes collection and recycling: foreign countries experience and Russian initiatives..... 506
Haghighi V. Hasiri. Development of a market-entry strategy for small businesses and startups into international markets 509
Li Yihan. Analysis of intercultural differences between Chinese and the United States enterprises by Hofstede dimensions (Huawei&Cisco)..... 512
Meng Zhao. Cultural conflict and countermeasure of international enterprises..... 515
Pavlova E.I., Kozlov A.V. Economic impact of car as a service automotive industry business model in industry 4.0 context..... 518
Taziev A. Artificial intelligent in bank management..... 521
Thanamit A. Influences of Hofstede's cultural dimensions of uncertainty avoidance on Thai perceptions of Russia as a touristic destination..... 524

НЕДЕЛЯ НАУКИ СПбПУ

Материалы научной конференции
с международным участием

13–19 ноября 2017 года

ИНСТИТУТ ПРОМЫШЛЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА, ЭКОНОМИКИ И ТОРГОВЛИ

Часть 3

Налоговая льгота – Общероссийский классификатор продукции
ОК 005-93, т. 2; 95 3004 – научная и производственная литература

Подписано в печать 16.11.2017. Формат 60×84/16. Печать цифровая.
Усл. печ. л. 33,5. Тираж 32 экз. Заказ 16075b.

Отпечатано с готового оригинал-макета,
предоставленного организационным комитетом конференции,
в Издательско-полиграфическом центре Политехнического университета.
195251, Санкт-Петербург, Политехническая ул., 29.
Тел.: (812) 552-77-17; 550-40-14.