

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

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

**ИНСТИТУТ МАГИСТРАТУРЫ**

**СБОРНИК ЛУЧШИХ ДОКЛАДОВ  
ПО МАТЕРИАЛАМ VI МЕЖДУНАРОДНОЙ  
МЕЖВУЗОВСКОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ  
КОНФЕРЕНЦИИ ИНСТИТУТА МАГИСТРАТУРЫ**

**«ИННОВАЦИОННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ  
УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ  
ЭКОНОМИКИ И ОБЩЕСТВА»**

**«INNOVATIVE TRENDS OF SUSTAINABLE  
DEVELOPMENT OF ECONOMY AND SOCIETY»**

**20–21 апреля 2017 г.**

**Часть 1**

**ИЗДАТЕЛЬСТВО  
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА  
2017**

**ББК 65.291.5**

**С23**

**С23** Сборник лучших докладов VI Международной межвузовской научно-практической конференция Института магистратуры «Инновационные направления устойчивого развития экономики и общества» «Innovative trends of sustainable development of economy and society» 20-21 апреля 2017 г. Часть 1. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2017 – 359 с.

ISBN 978-5-7310-3958-1

В сборнике представлены доклады магистрантов Санкт-Петербургского государственного экономического университета, Санкт-Петербургского горного университета, университета University of Toyama (Япония), высшей школы Heilbronn (Германия) по актуальным проблемам и перспективам развития экономики и общества.

Сборник лучших докладов по материалам межвузовской конференции представляет интерес для научных работников, аспирантов, магистрантов и студентов, а также специалистов в области экономики, финансов, менеджмента, маркетинга, коммерции, качества и логистики, туризма, социологии, государственного муниципального управления, лингвистики и юриспруденции.

The collection presents reports of graduate students of St. Petersburg State University of Economics, St. Petersburg Mining University, University of Toyama (Japan), Heilbronn High School (Germany) on topical issues and prospects for the development of the economy and society.

The collection of the best reports on the materials of the interuniversity conference is of interest to scientists, postgraduates, undergraduates and students, as well as specialists in economics, finance, management, marketing, commerce, quality and logistics, tourism, sociology, state municipal administration, linguistics and jurisprudence.

**ББК 65.291.5**

**Редакционная коллегия:**

канд. экон. наук, профессор **Т.Г. Тумарова**

канд. экон. наук, профессор **Н.М. Фомичева**

канд. экон. наук, профессор **И.И. Добросердова**

**Рецензенты:** д-р экон. наук, профессор **В.С. Воронов**

канд. экон. наук, доцент **И.Ф. Попадюк**

ISBN 978-5-7310-3958-1

© СПбГЭУ, 2017

## **УВАЖАЕМЫЕ УЧАСТНИКИ КОНФЕРЕНЦИИ!**

Оргкомитет VI международной межвузовской научно-практической конференция Института магистратуры «Инновационные направления устойчивого развития экономики и общества» «Innovative trends of sustainable development of economy and society», проводимой в Санкт-Петербургском государственном экономическом университете, благодарит всех участников конференции.

Сборник содержит доклады выступлений пленарного и секционных заседаний.

Оргкомитет конференции желает всем участникам успехов в научных исследованиях, развития творческого потенциала и приглашает принять участие в следующей конференции в 2018 году.

### **Организационный комитет:**

- МАКСИМЦЕВ И.А. – ректор СПбГЭУ, д-р экон. наук, профессор, председатель
- ГОРБАШКО Е.А. – проректор по научной работе, д-р экон. наук, профессор, заместитель председателя
- ТУМАРОВА Т.Г. – директор Института магистратуры, канд. экон. наук, профессор, заместитель председателя
- ФОМИЧЕВА Н.М. – канд. экон. наук, профессор кафедры банков, финансовых рынков и страхования, руководитель отделения по науке и практике Института магистратуры
- ДОБРОСЕРДОВА И.И. – канд. экон. наук, профессор кафедры корпоративных финансов и оценки бизнеса, руководитель академического направления Института магистратуры
- СУЛЕЙМАНКАДИЕВА А.Э. – д-р экон. наук, профессор специализированной кафедры ПАО «Газпром», руководитель академического направления Института магистратуры
- ДОРОШЕНКО Н.Н. – канд. социол. наук, начальник научно-методического отдела Института магистратуры
- ХОРЕВА Л.В. – д-р экон. наук, профессор кафедры экономики и управления в сфере услуг
- ПЕТРОВ А.С. – начальник управления информационных технологий
- КРИВОНОСОВ И.А. – начальник управления информации и печати
- МАКОСИЙ В.М. – главный редактор издательства
- ТРЯПИЦЫНА А.А. – начальник отдела НИРС

# ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ

**Коптин Дмитрий Викторович**  
**Koptin Dmitry Victorovich**

Председатель комитета по тарифам Санкт-Петербурга  
Chairperson of tariffs committee of Saint-Petersburg  
e-mail: rek@gov.spb.ru

## **РОЛЬ ТАРИФНОЙ ПОЛИТИКИ В ПРИВЛЕЧЕНИИ ИНВЕСТИЦИЙ В ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС THE ROLE OF TARIFF POLICY IN ATTRACTING INVESTMENTS IN THE FUEL AND ENERGY COMPLEX**

В статье рассматриваются вопросы государственного регулирования тарифов в сфере теплоснабжения, водоснабжения и водоотведения, электроснабжения. Кроме того, уделено внимание аспектам утилизации и захоронения твердых бытовых отходов, газоснабжения и услуг на транспорт в Санкт-Петербурге

The article deals with the issues of state regulation of tariffs in the sphere of heat supply, water supply and water disposal, electricity supply. In addition, attention is paid to the aspects of utilization and disposal of solid domestic waste, gas supply and transportation services in St. Petersburg

Ключевые слова: тарифы, теплоснабжение, водоснабжение, водоотведение, газоснабжение

Key words: tariffs, of heat supply, water supply, water disposal, gas supply

Комитет по тарифам Санкт-Петербурга (далее – Комитет) в рамках полномочий, установленных постановлением Правительства Санкт-Петербурга от 13.09.2005 № 1346 «О Комитете по тарифам Санкт-Петербурга», осуществляет на территории Санкт-Петербурга государственное регулирование тарифов в сфере теплоснабжения, водоснабжения и водоотведения, электроснабжения, утилизации и захоронения ТБО, газоснабжения и услуги на транспорт.

С 2016 года предельные тарифы в сфере теплоснабжения и предельные индексы максимально возможного изменения действующих тарифов в сфере водоснабжения и водоотведения, ранее устанавливаемые ФСТ России, отменены. Расчёты тарифов выполняются Комитетом с применением параметров прогноза социально-экономического разви-

тия Российской Федерации на очередной период регулирования и плановые периоды, разработанного Минэкономразвития России и одобренного Правительством РФ.

С 01.01.2016 основным фактором ограничения роста тарифов на тепловую энергию, водоснабжение и водоотведение является предельный (максимальный) индекс изменения вносимой гражданами платы за коммунальные услуги, установленный на основании постановления Правительства РФ от 30.04.2014 № 400 «О формировании индексов изменения размера платы граждан за коммунальные услуги в Российской Федерации». Согласно распоряжению Правительства Российской Федерации от 19.11.2016 № 2464-р, предельный (максимальный) индекс изменения размера вносимой гражданами платы за коммунальные услуги для Санкт-Петербурга с 01.01.2017 по 30.06.2017 утверждён в размере 0%, с 01.07.2017 по 31.12.2017 - 6,0%.

Комитетом начиная с 2014 года устанавливаются долгосрочные тарифы в сфере теплоснабжения, водоснабжения и водоотведения, утилизации и захоронения ТБО. В 2017 году Комитетом установлены тарифы с применением долгосрочного метода индексации в отношении 100% организаций теплоснабжения, водоснабжения и водоотведения, удовлетворяющих критериям применения данного метода.

В соответствии с действующими федеральными нормативно-правовыми актами долгосрочные тарифы в сфере теплоснабжения, водоснабжения и водоотведения в срок до 20 декабря предшествующего года подлежат ежегодной корректировке в связи с изменением производственных и инвестиционных показателей, уточнением индекса потребительских цен в прогнозе социально-экономического развития Российской Федерации. При этом согласно принятому действующим законодательством порядку в январе-июне регулируемые тарифы устанавливаются на уровне не выше действующих значений по состоянию на конец декабря предшествующего года, увеличение тарифов возможно только с 1 июля планируемого года (за исключением тарифов на утилизацию и захоронение твердых бытовых отходов, изменение которых возможно с 1 января).

Кроме того, производится ежегодный пересмотр:

- размера платы граждан за коммунальные услуги и за содержание жилого помещения,

- величины предельных наценок на продукцию (товары), реализуемую организациями общественного питания в общеобразовательных учреждениях, учреждениях начального профессионального, среднего профессионального и высшего профессионального образования,

- величины предельных размеров оптовых надбавок и предельных размеров розничных надбавок к фактическим отпускным ценам, установленным производителями лекарственных препаратов, на лекарственные

препараты, включенные в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов,

– размера платы за подключение (технологическое присоединение) к системам теплоснабжения, водоснабжения и водоотведения.

В 2017 году тарифные решения на 2017 год (2017–2021 годы) были приняты Комитетом в отношении 136 организаций Санкт-Петербурга.

Кроме того, Комитетом проводится работа по выполнению плана мероприятий «дорожная карта» по оптимизации количества регулируемых организаций Санкт-Петербурга путём сокращения количества регулируемых теплоснабжающих организаций в рамках предусмотренными законодательством критериями и механизмом применения договорных тарифов в сфере теплоснабжения без осуществления процедуры государственного регулирования.

Крупнейшими регулируемыми организациями в сфере теплоснабжения на территории Санкт-Петербурга являются: ГУП «ТЭК СПб» (доля в региональной выручке в сфере теплоснабжения 44%), ПАО «ТГК-1» (33%), ООО «Петербургтеплоэнерго» (7%).

В отношении крупных теплоснабжающих организаций Комитетом произведена корректировка долгосрочных тарифов на 2017 год.

В соответствии с действующим законодательством при определении расходов, формирующих тарифы указанных организаций на 2017 год, Комитетом были учтены только документально подтверждённые затраты предприятия с учётом предельного роста тарифов, утверждённого на федеральном уровне.

В соответствии с распоряжениями Комитета рост среднеотпускного тарифа ПАО «ТГК-1» на территории Санкт-Петербурга с 01.07.2017 составил 3,5%, ГУП «ТЭК СПб» 4,4%, ООО «Петербургтеплоэнерго» 8,2%.

Крупнейшей организацией в сфере водоснабжения и водоотведения на территории Санкт-Петербурга является ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга» (доля в региональной выручке в сфере водоснабжения и водоотведения 92%).

Комитетом произведена корректировка долгосрочных тарифов в сфере водоснабжения и водоотведения ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга» на 2017 год.

В соответствии с распоряжением Комитета рост среднего тарифа на холодную воду и водоотведение с 01.07.2017 составит 11%, при этом прирост тарифов по группе «Население» составит 10%, по группе «Прочие потребители» – 12%.

Рост тарифов на услуги по водоснабжению и водоотведению, опережающий уровень инфляции, объясняется реализацией ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга» большой долгосрочной инвестиционной программы,

направленной на обеспечение надёжности, качества услуг по водоснабжению и водоотведению, улучшения экологии в Санкт-Петербурге.

Крупнейшей регулируемой организацией в сфере электроснабжения на территории Санкт-Петербурга является ПАО «Ленэнерго» (доля в региональной выручке в сфере оказания услуг по передаче электрической энергии 81%).

Распоряжением Комитета установлены единые (котловые) тарифы на услуги по передаче электрической энергии на 2017 год, дифференцированные по уровням напряжения, для потребителей услуг по передаче электрической энергии на 2017 год на территории Санкт-Петербурга, независимо от того, к сетям какой сетевой организации они присоединены.

Вопросы государственного регулирования тарифов систематически обсуждаются на заседаниях Общественного консультационно-экспертного совета при Комитете и Координационного совета Трёхсторонней комиссии Санкт-Петербурга по регулированию социально-трудовых отношений.

Вопросы изменения тарифов обсуждаются с администрацией Санкт-Петербурга, ФАС России, профильными комитетами и комиссиями Законодательного собрания Санкт-Петербурга, общественными организациями.

Решения по величине тарифов принимаются по результатам рассмотрения экономической обоснованности составляющих, формирующих тарифы, на открытых заседаниях правления Комитета с участием представителей регулируемых организаций и соответствующих отраслевых исполнительных органов государственной власти Санкт-Петербурга.

**Влияние тарифной политики на инвестиционную привлекательность.**

Правила утверждения инвестиционных программ субъектов электроэнергетики, в уставных капиталах которых участвует государство, и сетевых организаций утверждены постановлением Правительства Российской Федерации от 01.12.2009 № 977 (далее – Правила № 977).

Правила разработки, согласования, утверждения и корректировки инвестиционных программ организаций, осуществляющих горячее водоснабжение, холодное водоснабжение и (или) водоотведение, утверждены постановлением Правительства Российской Федерации от 29.07.2013 № 641 (далее – Правила № 641).

Правила согласования и утверждения инвестиционных программ организаций, осуществляющих регулируемые виды деятельности в сфере теплоснабжения, а также требования к составу и содержанию таких программ

(за исключением таких программ, утверждённых в соответствии с законодательством Российской Федерации об электроэнергетике), утверждены постановлением Правительства Российской Федерации от 05.05.2014 № 410 (далее – Правила № 410).

В целях обеспечения контроля за использованием инвестиционных ресурсов, учтённых при тарифном регулировании, совместным распоряжением РЭК Санкт-Петербурга и Комитета энергетике и инженерному обеспечению от 11.05.2005 № 16-р/42 было утверждено Временное положение о порядке рассмотрения и согласования адресных программ ремонта, адресных программ капитальных вложений, программ энергосбережения, инвестиционных программ организаций, осуществляющих регулируемую деятельность в сфере электро-, тепло-, газо-, водоснабжения и водоотведения на территории Санкт-Петербурга (далее – Временное положение).

На основании Временного положения, полномочий, определённых Положением о Комитете по тарифам Санкт-Петербурга, утверждённым постановлением Правительства Санкт-Петербурга от 13.09.2005 № 1346, а также на основании Правил № 977, Правил № 641 и Правил № 410 Комитетом по тарифам Санкт-Петербурга в рамках своих полномочий осуществляется согласование (утверждение) и контроль за выполнением инвестиционных программ организаций, осуществляющих регулируемую деятельность в сфере электро-, тепло-, водоснабжения и водоотведения.

Комитетом по тарифам Санкт-Петербурга утверждены Инвестиционные программы ресурсоснабжающих организаций, осуществляющих регулируемую деятельность:

**в сфере электроснабжения:**

1) Инвестиционная программа ЗАО «Колпинская сетевая компания» на 2015-2019 годы (утверждена распоряжением Комитета по тарифам Санкт-Петербурга от 08.08.2014 № 161-р). Распоряжением Комитета по тарифам Санкт-Петербурга от 13.11.2015 № 227-р внесены изменения в Инвестиционную программу ЗАО «Колпинская сетевая компания» на 2015-2019 годы;

2) Инвестиционная программа АО «Курортэнерго» на 2015-2019 годы (утверждена распоряжением Комитета по тарифам Санкт-Петербурга от 15.08.2014 № 183-р). Распоряжением Комитета по тарифам Санкт-Петербурга от 31.10.2016 № 126-р внесены изменения в Инвестиционную программу АО «Курортэнерго» на 2015-2019 годы;

3) Инвестиционная программа АО «Санкт-Петербургские электрические сети» на 2016-2020 годы (утверждена распоряжением Комитета по тарифам Санкт-Петербурга от 31.07.2015 № 75-р). Распоряжением Комитета по тарифам Санкт-Петербурга от 03.06.2016 № 57-р внесены изменения в



Инвестиционную программу АО «Санкт-Петербургские электрические сети» на 2016-2020 годы;

4) Инвестиционная программа ООО «Региональные электрические сети» на 2017-2019 годы (утверждена распоряжением Комитета по тарифам Санкт-Петербурга от 31.10.2016 № 128-р);

5) Инвестиционная программа АО «Царскосельская энергетическая компания» на 2015-2019 годы (утверждена распоряжением Комитета по тарифам Санкт-Петербурга от 15.08.2014 № 182-р). Распоряжением Комитета по тарифам Санкт-Петербурга от 31.10.2016 № 127-р внесены изменения в Инвестиционную программу АО «Царскосельская энергетическая компания» на 2015-2019 годы.

**в сфере теплоснабжения:**

1) Инвестиционная программа АО «Теплосеть Санкт-Петербурга» на 2015-2018 годы (утверждена распоряжением Комитета по тарифам Санкт-Петербурга от 29.06.2015 № 65-р);

2) Инвестиционная программа ООО «ТЕПЛОЭНЕРГО» на 2015-2018 годы (утверждена распоряжением Комитета по тарифам Санкт-Петербурга от 24.07.2015 № 72-р). Распоряжением Комитета по тарифам Санкт-Петербурга от 19.12.2016 № 258-р внесены изменения в Инвестиционную программу ООО «ТЕПЛОЭНЕРГО» на 2015-2018 годы;

3) Инвестиционная программа ПАО «ТГК-1» филиал Невский» на 2015-2018 годы (утверждена распоряжением Комитета по тарифам Санкт-Петербурга от 06.11.2015 № 219-р);

4) Инвестиционная программа АО «ГСР ТЭЦ» на 2015-2018 годы (утверждена распоряжением Комитета по тарифам Санкт-Петербурга от 25.11.2015 № 331-р);

5) Инвестиционная программа ГУП «ТЭК СПб» на 2016-2018 годы (утверждена распоряжением Комитета по тарифам Санкт-Петербурга от 27.11.2015 № 359-р). Распоряжением Комитета по тарифам Санкт-Петербурга от 09.11.2016 № 131-р внесены изменения в Инвестиционную программу ГУП «ТЭК СПб» на 2016-2018 годы;

6) Инвестиционная программа ООО «Петербургтеплоэнерго» на 2016-2018 годы (утверждена распоряжением Комитета по тарифам Санкт-Петербурга от 25.12.2015 № 442-р). Распоряжением Комитета по тарифам Санкт-Петербурга от 19.12.2016 № 259-р внесены изменения в Инвестиционную программу ООО «Петербургтеплоэнерго» на 2016-2018 годы;

7) Инвестиционная программа ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга» в сфере теплоснабжения на 2016-2017 годы (утверждена распоряжением Комитета по тарифам Санкт-Петербурга от 25.12.2015 № 440-р);

**в сфере водоснабжения и водоотведения:**

1) Инвестиционная программа ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга» в сфере водоснабжения и водоотведения на 2016-2020 годы (утверждена распоряжением Комитета по тарифам Санкт-Петербурга от 27.11.2015 № 361-р). Распоряжением Комитета по тарифам Санкт-Петербурга от 30.12.2016 № 300-р внесены изменения в Инвестиционную программу ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга» 2016-2020 годы;

2) Инвестиционная программа АО «ГСР Водоканал» на 2016-2019 годы (утверждена распоряжением Комитета по тарифам Санкт-Петербурга от 25.11.2015 № 331а-р);

3) Инвестиционная программа АО «Аэропорт «Пулково» на 2016-2018 годы утверждена распоряжением Комитета по тарифам Санкт-Петербурга от 02.12.2016 № 173-р).

*Источниками финансирования* указанных Инвестиционных программ являются:

а) собственные средства, в том числе:

– амортизационные отчисления;

– прибыль, направленная на инвестиции;

– средства, полученные за счёт платы за подключение (технологическое присоединение);

прочие собственные средства, в том числе средства от эмиссии ценных бумаг;

б) привлечённые средства, в том числе:

– кредиты;

– займы;

– прочие привлечённые средства;

в) бюджетное финансирование;

г) прочие источники финансирования, в том числе лизинг.

В рамках Инвестиционных программ осуществляется реализация мероприятий по подготовке проектной документации, строительству, реконструкции, модернизации (модификации), техническому перевооружению, строительству новых сетей в целях подключения потребителей и т.д.

Мероприятия Инвестиционных программ направлены на повышение экологической эффективности, достижение плановых значений показателей надёжности, качества и эффективности работы систем централизованного электро-, тепло-, водоснабжения и водоотведения, а также обеспечения подключения новых потребителей.

Общий объём инвестиций ресурсоснабжающих организаций Санкт-Петербурга в сфере теплоснабжения, водоснабжения, водоотведения и электроснабжения, направляемый на реконструкцию, модернизацию,

техническое перевооружение и новое строительство за период с 2012 по 2017 год составляет 284 232 млн руб.

По результатам рассмотрения и анализа отчетов по реализации инвестиционных программ определено, что за указанный период произошло улучшение показателей надёжности, качества и эффективности работы систем централизованного электро-, тепло-, водоснабжения и водоотведения.

Инфраструктурная обеспеченность за счет реализации мероприятий, направленных на реконструкцию и развитие производственных мощностей является одной из составляющих инвестиционного потенциала региона.

Таким образом, тарифная политика, в рамках которой осуществляется включение в тарифы ресурсоснабжающих организаций города средств на реконструкцию, модернизацию и новое строительство, в том числе направлена на обеспечение инвестиционной привлекательности региона.

**Азими́на Екатерина Валерьевна**

**Azimina Ekaterina Valerievna,**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Saint-Petersburg state university of economics

к.э.н., доцент, профессор кафедры “Менеджмента и инноваций”

PhD, professor department “Management and innovations”

e-mail: azimina.e@unecon.ru

**Минаков Алексей Анатольевич,**

Minakov Alexey Anatolievich,

Карлсберг Групп, регион Восточная Европа, Санкт-Петербург

Carlsberg Group, Eastern Europe region, Saint-Petersburg

Старший директор по планированию и клиентскому сервису,

Senior Director of planning and client services

a.a.minakov@gmail.com

## **ИННОВАЦИИ ОТ ЛИДЕРА**

### **ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СЕКТОРА РОССИИ:**

#### **МИФЫ И РЕАЛИИ**

### **INNOVATIONS FROM THE LEADER OF RUSSIAN FMCG INDUSTRY: MYTHES AND REALITY**

В статье дается обоснование, что сложившийся стереотип об инновационности лишь отраслей, связанных с информационными технологиями, не соответствует действительности. На практических примерах ООО «Пивоваренной компании «Балтика», входящей в Карлсберг Групп (Дания) доказывается актуальность управленческих и экологических инноваций как одной из важнейших составляющих инновационной деятельности предприятия любой отрасли, раскрыты их преимущества и содержание, источники эффективности и размер эффекта от их внедрения.

Summary: the article argues that the stereotype about innovations as an only IT-based companies feature is not true. There are a few practical Baltika Breweries (part of the Carlsberg Group) examples describe that management and ecological innovations as one of the most important part of company development, present there pros and cons, efficiency and economical effect sources.

Ключевые слова: инновации, взаимодействие хозяйствующих субъектов, цепь создания стоимости, эффективность.

Key words: innovations, business relationships, value-adding chain, efficiency .

### **Актуальность.**

Высокий темп изменений во всех областях современной жизни, обусловленный научно-техническим прогрессом, стимулирующим процессы, глобализации, развитие современных средств коммуникации, создание единого информационного пространства и банка знаний в мире, значительно усилил необходимость развития управленческих инноваций (УИ). Управленческие инновации через новые формы и методы организации коллективного труда как внутри самого предприятия, так и в рамках его взаимодействия в общей цепи создания стоимости, обеспечивают адаптацию конкретного предприятия к реалиям мирового развития и использование их в целях повышения эффективности бизнеса.

### **Мифы.**

Миф первый: инновации – это удел только организаций, работающих в ИТ секторе (Apple, Microsoft, Google, Facebook и т.п.).

Распространенная точка зрения на инновации в общем и на управленческие инновации в частности, что главный вклад в их развитие вносят компании, работающие в высокотехнологичных отраслях. Такая точка зрения не безосновательна. Значение этого сектора экономики в ускорении научно-технического прогресса велико.

Однако он лишь предлагает новые возможности, которые могут быть задействованы в процессе создания основной массы добавленной стоимости.

Воспользоваться такими возможностями, превратив их в новые способы и методы производственной и управленческой деятельности, то есть инновации, обеспечив повышение эффективности производства, задача материального сектора.

Миф второй: управленческие инновации – это информационные технологии. Бесспорно, мы не представляем свою жизнь без интернета и гаджетов, позволяющих использовать современные средства поиска, хранения, обработки и обмена информацией. Но информационный поток является «кровеносной системой» процесса управления, в то время как «сердцем» процесса управления является принятие решения в условиях возрастающей неопределенности. Эта функция остается за человеком, а точнее менеджером – лицом, принимающим решение.

Помимо этого, глобализация, продолжающаяся специализация деятельности и углубление кооперационных связей значительно усложняют процесс управления. В результате существенные источники повышения эффективности скрываются именно в поисках новых способов оптимизации взаимодействия хозяйствующих субъектов в рамках цепи создания стоимости.

Миф третий: инновация – это новый продукт. В потребительском секторе экономики в силу его конкурентной природы основной успех, как правило связывают с новым предложением для потребителя. Это верно, однако следует помнить, что такого рода инновации как правило достаточно капиталоемки и связаны со значительным риском, будет ли новинка принята рынком.

Миф четвертый: экологические проекты – это затраты, страхование от потери устойчивости бизнеса в далеком будущем. Сложившееся в России отношение к экологическим проектам, как к «обузе» бизнесу, требует коренного пересмотра, так как именно оно и формирует подход к экологическим проектам, исключая инициативность, поощрение творчества, которые в свою очередь являются основой для инноваций.

### **Реалии.**

Современная классификация инноваций дает ясное понимание многообразия возможностей инновационного подхода. Так в настоящее время возрастает роль управленческих инноваций в достижении организацией устойчивого конкурентного преимущества на рынке. При этом, как показывает практика, наибольшие возможности связаны с методами, имеющими своей целью не улучшение работы одного предприятия, а гармонизацию отношений между отдельными субъектами хозяйствования, инициированными как правило одним из участников таких отношений.

Для иллюстрации используем примеры ООО «Пивоваренная компания «Балтика», входящего в международную корпорацию Карлсберг Групп.

1. В компании в рамках CRM (customer relationships management system – система, нацеленная на информационное обеспечение и управление взаимоотношениями с клиентами. Как правило, включает в себя базу клиентов бизнеса, данные контрактов, прием и обработку заказов, расчеты и аналитику и т.п.) модуля ERP- системы на базе программного комплекса Монолит была создана уникальная интегрированная система управления эффективностью продаж, инструментарий которой реализуется с помощью смартфонов или планшетов на платформе Android. Функциональность системы позволяет решать следующие управленческие задачи:

- управление заказами и остатками продукции по всей цепочке создания стоимости и дебиторской задолженностью клиентов;
- торговый маркетинг и мерчендайзинг (управление торговым оборудованием, акции и продвижение продукта, размещение продукта в торговой точке)
- управление персоналом (включая оперативное планирование и контроль, обучение и мотивацию);

- отчетность и аналитика на основе принципов BI («business intelligence»);

- управление знаниями коммерческой функции компании.

Таким образом данная система по сути является инструментом оптимизации решений, принимаемых каждым сотрудником службы продаж в режиме on-line, нацеленным на повышение эффективности работы компании в целом.

2. Второй пример связан с решением крайне насущной для потребительского сектора проблемы: OOSh (out-of-shelf) - отсутствие товара конкретного наименования на полке в торговой точке. Очевидно, что решить эту проблему производителю без вовлечения своего партнера – торговой точки не удастся. И основная трудность на этом пути – отсутствие мотивации партнера, так как его логика обычно заключается в том, что нет товара одного производителя – не страшно, всегда есть аналогичный товар конкурента. С целью поиска путей решения указанной проблемы Балтика провела масштабное исследование потребительского поведения в ситуации OOSh, результаты которого приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Результаты исследования поведения потребителей

Предполагаемые действия в условиях OOSh	Вероятность действия, %	Влияние на производителя	Влияние на ритейлера
Купит другой товар того же производителя	16	нет	нет
Купит товар другого производителя	37	да	нет
Не купит товар	9	да	да
Купит в другом магазине	21	нет	да
Купит позже	17	нет	нет
Итого	100		

Как видно, главные потери несет производитель (45%), однако, и торговая точка сталкивается со значительной упущенной выгодой (21%).

Ознакомление партнеров с результатами исследования позволило Балтике принципиально изменить взаимоотношения с торговой точкой с отношений конкурентов за прибыль в единой цепи создания стоимости на отношения долгосрочных партнеров, объединенных общей целью увеличения объемов продаж.

Для реализации этого принципа взаимоотношений на практике компания предложила для совместного использования специальный программный модуль, позволяющий оптимизировать процесс заказа товара в

точку и его размещения на полке. В результате уже в течение первого года его использования удалось снизить размер OOSH на 56%, что привело к росту выручки в торговой точке до 25%.

3. Третий пример дает нам яркую иллюстрацию постулата, что «инновационная компания инновационная во всем», в том числе и в поиске новых способов повышения эффективности работы с отходами и прочими результатами своей деятельности. Отходы процесса пивоварения достаточно биоактивны, то есть по-прежнему обладают энергетическим потенциалом, вопрос как эту энергию извлечь. С этой целью на филиале компании «Балтика-Хабаровск» была смонтирована установка, которая позволяет не только собрать метан, не допустив его выброс в атмосферу, но и использовать его в качестве топлива в газовой котельной. Это позволяет не только снизить выбросы CO<sub>2</sub>, но и сократить расходы на газ на 10%. По результатам опытной эксплуатации было принято решение о перспективности такого подхода и подобные установки уже смонтированы на заводах в Самаре, Ярославле и Туле.

Описанные выше примеры наглядно показывают что, несмотря на сложившиеся стереотипы, инновационность компании в любой отрасли экономики является ключевым конкурентным преимуществом, обеспечивая повышение ее адаптивных свойств и рост эффективности в условиях высокой неопределенности внешней среды.



**Миропольский Дмитрий Юрьевич**  
**Miropol'sky Dmitry Yurevich**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
Saint-Petersburg state university of economics  
д.э.н., профессор, заведующий кафедрой общей экономической теории  
и истории экономической мысли  
PhD, professor, Head of the Department of General Economic Theory and  
History of Economic Thought

**СТРУКТУРА И ИНСТИТУТЫ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ  
РОССИИ: СЦЕНАРИИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ**  
**STRUCTURE AND INSTITUTIONS IN THE MODERN RUSSIAN  
ECONOMY: SCENARIOS OF INTERACTION**

В статье анализируются два основных сценария развития российского хозяйства: рыночноориентированный и государственноориентированный. Автор доказывает, что исторически сложившаяся материальная структура экономики России делает государственноориентированный сценарий более адекватным.

The article analyzes two main scenarios for the development of the Russian economy: market-oriented and state-oriented. The author proves that the historically formed material structure of the Russian economy makes the state-oriented scenario more adequate.

Ключевые слова: структура, институты, рынок, план, темпы роста, денежно-кредитная политика.

Keywords: structure, institutions, market, plan, growth rate, monetary policy.

С момента перехода России к рынку (1992 г.) сформировалось два основных сценария развития нашей экономики: рыночноориентированный и государственноориентированный. На протяжении 25 лет эти два сценария борются на практике и в теории. Доминирует, при этом, рыночноориентированный сценарий.

Рассмотрим ситуацию в российской экономике, сложившуюся в последние годы (табл. 1).<sup>1</sup>

Таблица. 1 показывает, что оживление экономики в 2010-2012 гг. сменилось стагнацией и рецессией 2013-2016 гг. Возникает вопрос: как

---

<sup>1</sup> Валовой внутренний продукт. Годовые данные // Официальный сайт Росстата. – URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/vvp/vvp-god/tab3.htm](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/vvp-god/tab3.htm) (Дата обращения – 15.05.17)

два названных выше сценария развития объясняют сложившееся положение дел и какие предлагают решения для выхода из стагнации и рецессии? Для ответа на этот вопрос оба сценария необходимо рассмотреть.

Таблица 1 – Индексы физического объёма ВВП (в % к предыдущему году)

2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
105,2	92,2	104,5	104,3	103,5	101,3	100,7	97,2	99,8

Любой сценарий развития экономики содержит институциональную и структурную составляющие. Следовательно, рассмотрение рыночно- и государственноориентированного сценариев развития российской экономики предполагает вычленение этих составляющих. Начнём с институционального анализа рыночноориентированного сценария.

Теоретической основой практической реализации данного сценария является неоклассическая теория в её монетаристской версии. Данная теоретическая основа воплощается в наборе рекомендаций Международного валютного фонда для российских правительственных структур, которые их в той или иной мере осуществляют. Последняя версия этих рекомендаций<sup>2</sup> представлена в табл. 2. Реализация указанного в табл. 2 комплекса мер в ситуации стагнации и рецессии должна привести к активизации частных инвестиций, в том числе иностранных. Массированные частные инвестиции должны, в свою очередь, привести к экономическому росту. Причём не просто к росту, но к росту с существенной инновационной составляющей.

Каковы же перспективы России при условии реализации указанных в таблице 2 мер с учётом того, что эти меры, по сути своей, очередная вариация на тему рыночноориентированного сценария? Оценки роста на 2017 год варьируют от – 0,6 % (Г. Греф) до + 2,0 % (Минэкономразвития).<sup>3</sup> Долгосрочный план Минэкономразвития до 2025 года предполагает ускорение роста экономики РФ до 3 %.<sup>4</sup> При этом МВФ ожидает роста мировой экономики в 2017 г. на 3,4 %, а в 2018 г. – на 3,6 %.<sup>5</sup> А. Дынкин по этому поводу сообщает, что «по инерционному прогнозу Минфина темпы роста у нас могут 10 лет быть ниже среднемировых».<sup>6</sup>

<sup>2</sup> Глазьев С. Экономика будущего. Есть ли у России шанс? – М.: Книжный мир, 2016. – С. 93-98.

<sup>3</sup> Вольная экономика. – 2017. – № 1. – С. 8.

<sup>4</sup> Там же.

<sup>5</sup> Там же, с. 9.

<sup>6</sup> Там же.

Таблица 2 – Базовые положения неоклассической теории и связанные с ними рекомендации МВФ

Неоклассическая теория (монетаристская версия)	Рекомендации МВФ для России
Единственная нормальная форма собственности – частная	1. Защита прав частной собственности. 2. Продолжение приватизации.
Принцип невмешательства государства в экономику	3. Борьба с коррупцией. 4. Недопустимость роста бюджетных расходов (небольшой, сбалансированный бюджет).
Принцип открытой экономики	5. Интеграция в мировую экономику: - свободное трансграничное движение капитала (отсутствие валютного контроля); - отсутствие регулирования валютного курса; - усилия по выходу из режима санкций.
Стабильная валюта	6. Борьба с инфляцией: увеличение процентных ставок с целью ограничения предложения денег.

Таков рыночноориентированный сценарий, рассматриваемый как сценарий внедрения в нашу экономику определённого комплекса институтов.

Теперь посмотрим, как противники данного сценария (государственники) его критикуют.

Они заявляют, что у МВФ есть два пакета рекомендаций. Один пакет предназначен для развитых стран, другой – для развивающихся. Рекомендации, содержащиеся в этих пакетах, прямо противоположные. России предлагается пакет рекомендаций, предназначенный для развивающихся стран. Суть этого комплекса мер заключается в двух основных пунктах:

1. Правительства развивающихся стран коррумпированы. Поэтому деньги МВФ, попавшие к ним в руки, будут разворовываться. Следовательно, в этих странах необходима максимальная либерализация экономики, чтобы власть находилась в руках не чиновников, а местной буржуазии.

2. Местная буржуазия лучше чиновников, но тоже малоэффективна, поэтому в слаборазвитых странах надо создать режим максимального благоприятствования для ТНК. Только они смогут эффективно распорядиться природными, трудовыми и финансовыми ресурсами неразвитой страны.

Исходя из этой общей идеологии МВФ, следует вернуться к комплексу его рекомендаций, представленному в табл. № 2. Там содержатся долговременные и оперативно-тактические рекомендации. Рассмотрим оперативно-тактические, ибо они и реализовывались в РФ, начиная с 2013 г.

Первое важное мероприятие Центрального банка РФ – повышение ключевой ставки и сжатие, тем самым, денежной массы. На рис. 1 показана динамика ключевой ставки ЦБ,<sup>7</sup> а на рис. 2 – динамика денежной базы.<sup>8</sup>

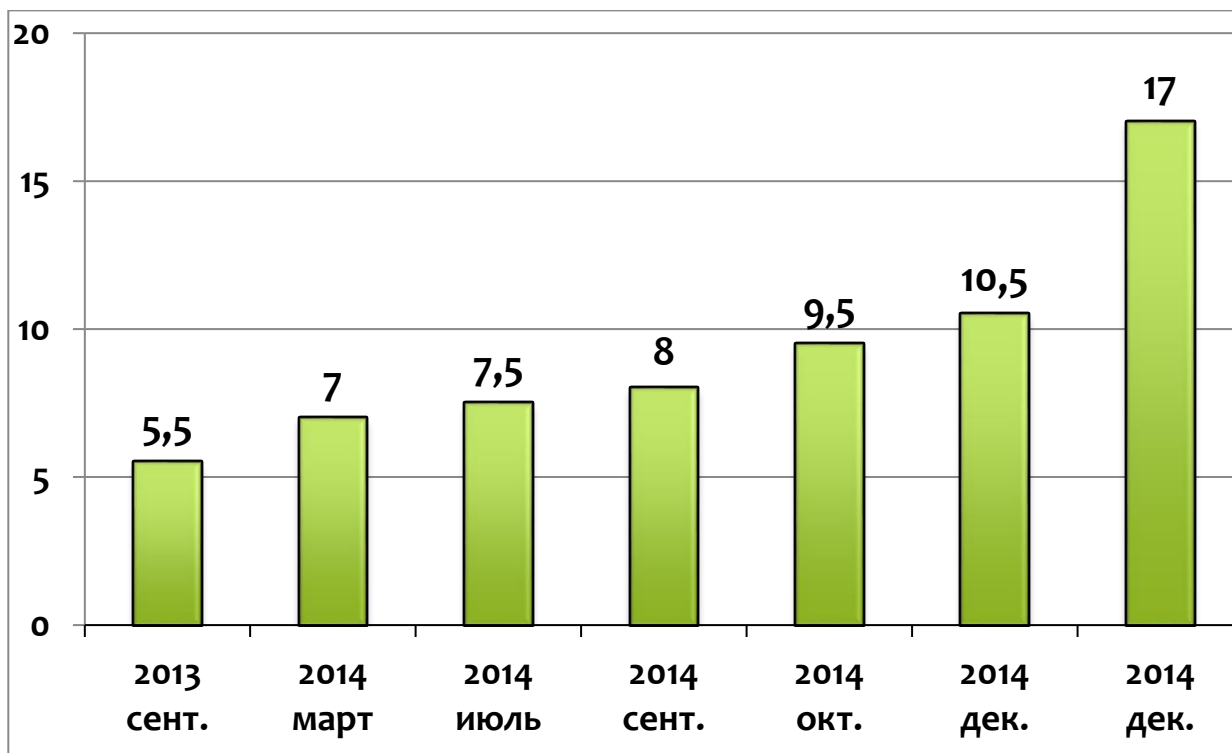


Рисунок 1 – Ключевая ставка Банка России (%)

Второе мероприятие ЦБ РФ в соответствии с рекомендациями МВФ – переход к свободному плаванию рубля.

Оба мероприятия Центрального Банка направлены на снижение инфляции, т.к. согласно монетаристской доктрине, стабильная валюта – главное условие экономического роста. Однако критики считают, что с точки зрения необходимости и возможности таргетирования инфляции всё очень спорно и неопределённо. А вот очевидный и непосредственный эффект сжатия денежной массы и свободного плавания рубля – падение инвестиций (табл. 3).<sup>9</sup>

<sup>7</sup> Глазьев С. Указ. соч. – С. 361.

<sup>8</sup> Глазьев С. Указ. соч. – С. 185.

<sup>9</sup> Аганбегян А. Как нам преодолеть стагнацию // Вольная экономика. – 2017. – № 1. – С. 19.

Высокие процентные ставки привели к тому, что подавляющее большинство предприятий не имеет доступа к кредиту и, соответственно, лишено возможности инвестировать. Именно падение инвестиций и вызвало сокращение ВВП в 2015 и 2016 гг. (табл. 1).

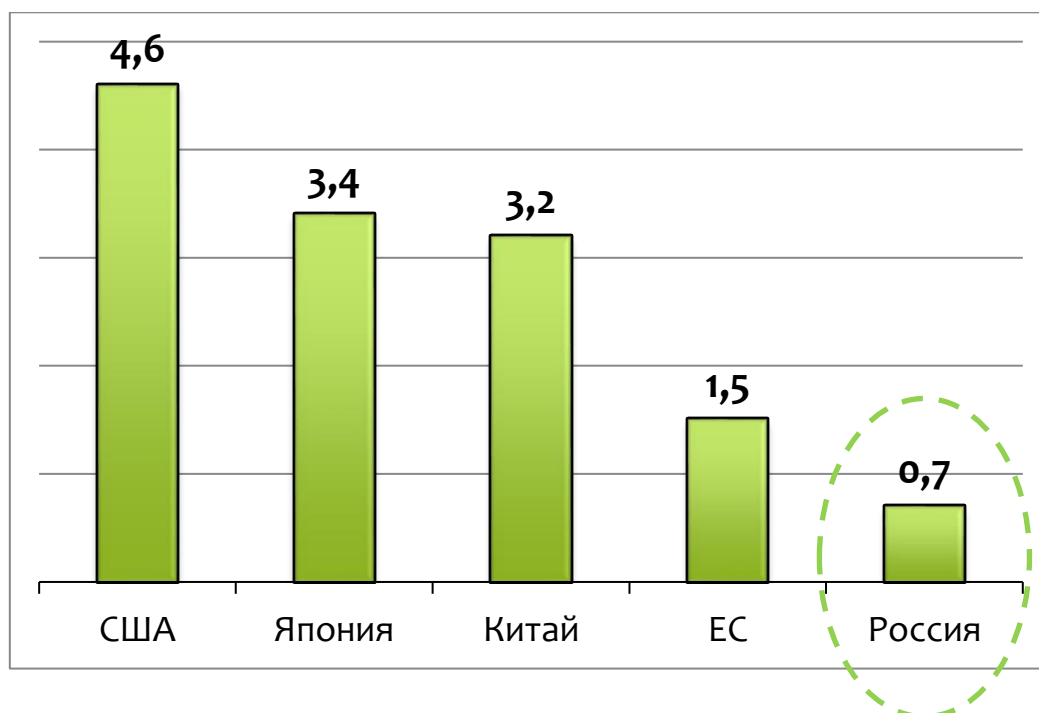


Рисунок 2 – Прирост денежной базы ряда валют 2007-2015 гг., разы

Третье мероприятие ЦБ по рекомендациям МВФ – отказ от валютных ограничений. Как считают критики, это легализация утечки капитала за рубеж. Россия ежегодно теряет в пользу США многие миллиарды долларов. Американцы потребляют больше, чем производят. Разницу оплачивают страны-доноры. После 1992 г. к числу этих доноров присоединилась Россия. Отказ от валютных ограничений создал для выполнения этой донорской функции ещё более благоприятные условия.

Основной механизм утечки капитала – валютные спекуляции. Валютные спекуляции вышли на передний план после падения цен на нефть. Российская офшорная олигархия извлекала основные прибыли из поставок нефти. Теперь, когда этот источник сжался, их активность переключилась на манипулирование курсом рубля, получение прибылей за счёт спекуляции валютой и вывозе этих прибылей в офшорные зоны. Сильные, хаотические колебания курса рубля (рис. 3)<sup>10</sup> свидетельствуют о спекулятивной активности на валютном рынке.

<sup>10</sup> Глазьев С. Указ. соч. – С. 361

Таблица 3 – Динамика инвестиций в основной капитал в 2013-2015 гг.  
(в постоянных ценах)

ПОКАЗАТЕЛИ	ПРИРОСТ В %
Частные инвестиции	10
Государственные инвестиции (без инвестиционного кредита)	- 27
Инвестиции крупных госкорпораций («Газпром», «Роснефть», РЖД, «Росатом», «Ростехнологии»)	- 30
Инвестиции в консолидированном бюджете	- 22
Инвестиционный кредит	- 27
Общие инвестиции в экономике	- 11

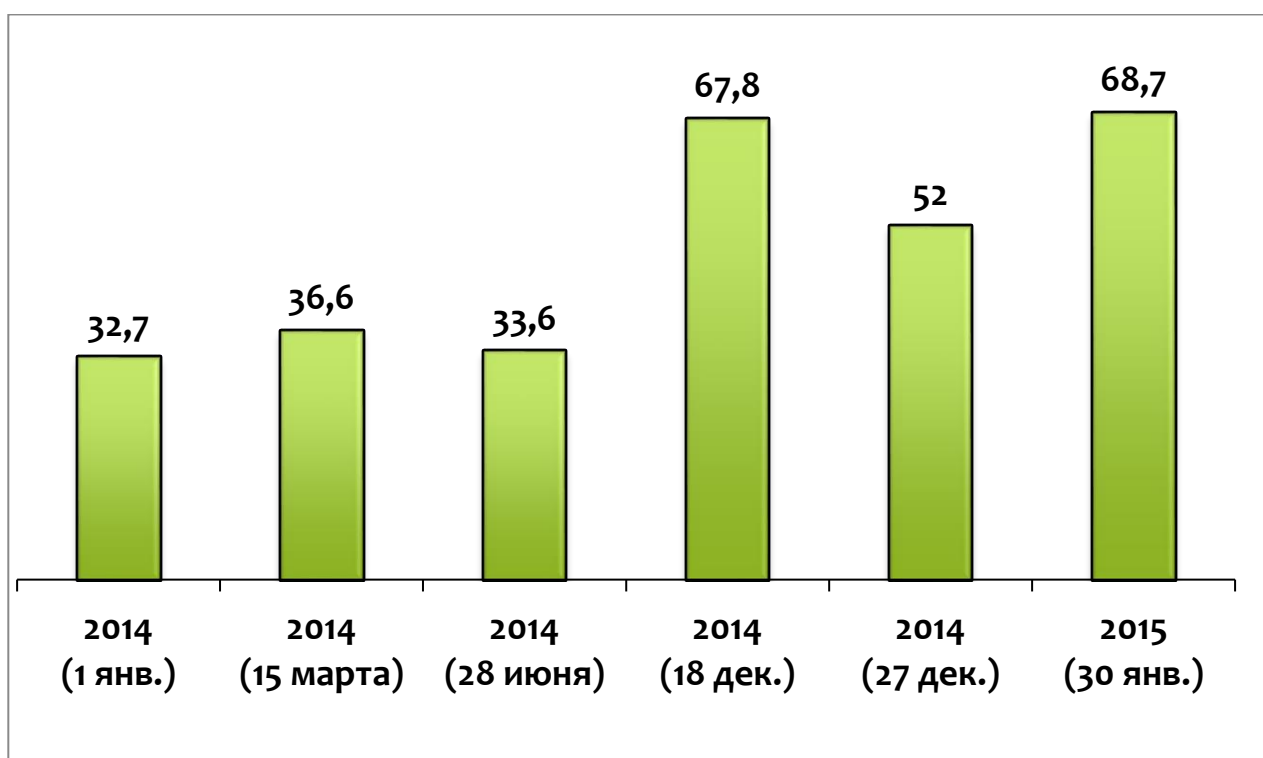


Рисунок 3 – Динамика курса рубля

Как критики осуществляемой сегодня политики оценивают её конечные результаты? А. Дынкин полагает, что если, согласно прогнозу Минфина, наши темпы ВВП будут ниже среднемировых в течение 10 лет, то 2030 год мы, из расчёта ВВП по ППС, опустимся с 6 на 7 место, про-

пустив вперёд Бразилию, а из расчёта по курсу – с 10 на 15 место, оказавшись после Мексики.<sup>11</sup>

Рассмотрим теперь со стороны институционального содержания противоположный сценарий – государственноориентированный.

Сторонники данного варианта развития полагают, что темпы роста ВВП, вытекающие из рыночноориентированного сценария совершенно недостаточны для преодоления технологического отставания от развитых стран. Поэтому, наряду с рыночными институтами, с их точки зрения, необходимо использовать институты плана. На современном жаргоне в масштабе всей экономики это обычно называется стратегическим планированием, которое распадается на различные виды регулирования и политики в отдельных сферах хозяйства (например, промышленная политика).

В рамках стратегического планирования определяются конкретные отрасли, которые необходимо развить, и промышленные объекты, которые следует построить. Следовательно, стратегический план модернизации российской экономики предполагает активное инвестирование и, соответственно, увеличение нормы накопления. Наиболее радикальное увеличение нормы накопления мы встретили в предложениях С. Глазьева – до 40 % ВВП.<sup>12</sup>

Однако для осуществления стратегического плана с такой нормой накопления требуются деньги. Для обеспечения инвестиционных проектов финансовыми ресурсами государственники предлагают меры, диаметрально противоположные рекомендациям МВФ. Это сокращение ключевой ставки процента и увеличение предложения денег, политика фиксации курса рубля и введение валютного контроля для прекращения утечки капитала.

В качестве практического обоснования адекватности осуществления государственноориентированного сценария приводится политика, осуществлявшаяся правительством Е. Примакова (табл. № 4).<sup>13</sup>

Как критикуют государственноориентированный сценарий сторонники свободного рынка? Они выдвигают три основных контраргумента.

Во-первых, с их точки зрения, любое повышение активности государства порождает в условиях России рост коррупции.

Во-вторых, в этой среде бытует мнение, что государство неэффективно вообще, в России – особенно неэффективно и, следовательно, инвестиции, иницируемые и поддерживаемые государством, – скорее зло, чем благо.

---

<sup>11</sup> Вольная экономика. – 2017. – № 1. – С. 9.

<sup>12</sup> Глазьев С. Указ. соч. – С. 396.

<sup>13</sup> Блинов С. Хороший пример для ЦБ // Эксперт Online. – 15 июля 2015 г. – URL: <http://expert.ru/2015/07/15/horoshij-primer-dlya-tsb>.

В-третьих, политика увеличения предложения денег приведёт к усилению инфляции, а, с точки зрения монетаризма, инфляция – главное препятствие экономическому росту.

Таблица 4 – Макроэкономические показатели при проведении политики роста предложения денег и снижения ставки рефинансирования в 1999-2001 гг.

Год	Инфляция за год	Ставка рефинансирования ЦБ на конец года	Денежная база на конец года	Прирост денежной базы за год	Денежная масса (M2) на конец года	Прирост денежной массы (M2) за год	Прирост ВВП за год
1998	84,5%	60%	258	26%	453	21%	-5,3%
1999	36,6%	55%	426	65%	715	58%	6,4%
2000	20,1%	25%	722	69%	1151	61%	10,0%
2001	18,8%	25%	928	29%	1609	40%	5,1%

Кто же прав в этом споре? Какой из двух сценариев (рыночноориентированный или государственноориентированный) адекватен для России в целом и для решения текущих проблем выхода из стагнации и рецессии последних 4-х лет?

Проблема в том, что рассматривая оба сценария с точки зрения их институционального содержания, невозможно определить, какой из них адекватнее. Институты, рассматриваемые сами по себе, не содержат критерия, по которому можно определить, какой институт лучше, а какой – хуже. Этот критерий находится за пределами институтов – он лежит в материальной структуре хозяйства. Следовательно, нам надо рассмотреть оба сценария развития России с точки зрения материальной структуры (рис. 4).

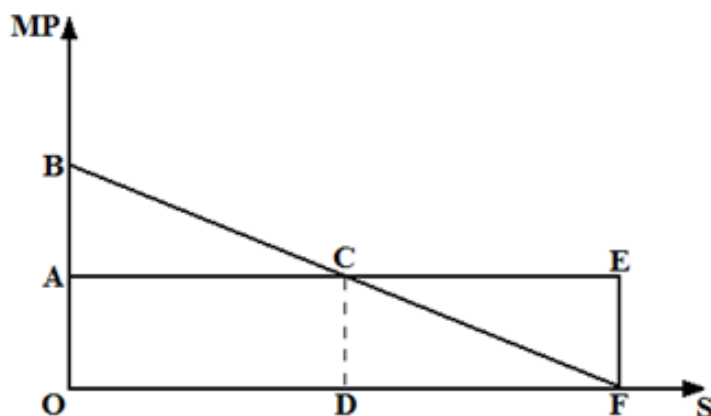


Рисунок 4 – Упрощённая двухсекторная модель экономики



На рис. 4 по оси абсцисс показаны абстрактные субъекты хозяйства (S), по оси ординат – предельные продукты их производства и потребления. Четырёхугольник OAEF показывает, что предельные продукты потребления (затраты) у всех субъектов (S) одинаковые. Треугольник OBF демонстрирует тот факт, что предельные выпуски (результаты) у субъектов снижаются по мере движения по оси абсцисс к точке F. В итоге экономика распалась на два сектора – ресурсоизбыточный (OBСD) и ресурсонедостаточный (DCEF).

Видно, что ресурсонедостаточный сектор может существовать только за счёт ресурсоизбыточного: за счёт его избытка в размере ABC. Основным содержанием ресурсонедостаточного сектора являются инновации, понимаемые в самом широком смысле, начиная с фундаментальных идей.

Теперь сравним два варианта двухсекторной модели (рис. 5).<sup>14</sup>

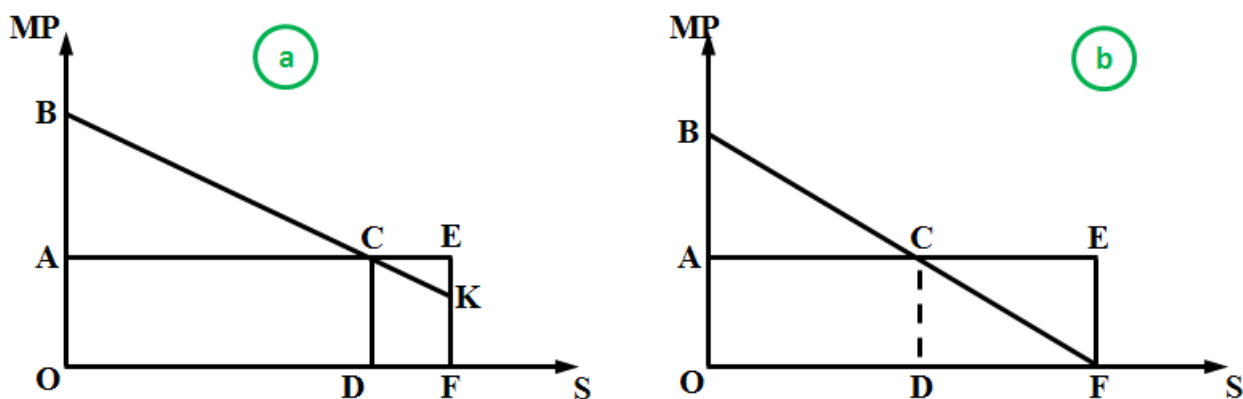


Рисунок 5 – Модели экономики с различной материальной структурой

Различие между вариантом 5a и 5b состоит в том, что в варианте 5a ресурсонедостаточный сектор по отношению к ресурсоизбыточному – маленький, а в варианте 5b – большой.

Что это означает с точки зрения институтов рынка и плана? Это означает, что экономика, имеющая структуру, соответствующую рис. 5a может развиваться за счёт институтов рынка: избытка ABC хватит на прибыль субъектам на отрезке OB (рис. 5a) и на обеспечение тем или иным способом субъектов на отрезке DF.

А вот на рис. 5b структура такова, что полноценный рынок невозможен: нехватка ресурсов в ресурсонедостаточном секторе (CEF) столь

<sup>14</sup> См. подробнее: Миропольский Д.Ю. Очерки теории продукта: потенциальные формы капитала и плана эпохи до разделения труда. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2015. – 278 с.

велика, что обеспечение этого сектора ресурсами делает невозможной частную собственность и частную инициативу на отрезке ОД.

Какой из вариантов двухсекторной модели ближе к российской ситуации? Думается, что вариант 5b. Масштабный ресурснедостаточный сектор по отношению к ресурсоизбыточному обусловлен многими причинами, которые мы не можем здесь анализировать. В целом, можно отметить, что это и особые природно-климатические условия России и состояние уже имеющейся материально-технической базы общества и догоняющий вариант освоения нового технологического уклада.

Вывод очень простой: если структура экономики России тяготеет к варианту, изображённому на рис. 5b, то адекватный сценарий развития для неё – государственноориентированный.

Выше были приведены критические возражения против реализации такого сценария. По поводу этих возражений можно сделать лишь краткие замечания. Что касается инфляции, то провозглашаемая монетаристами зависимость между увеличением предложения денег, инфляцией и экономическим ростом совсем не так однозначна, как они заявляют. Это весьма дискуссионный вопрос, в который у нас нет возможности углубляться. Относительно же коррупции и неэффективного государства следует вспомнить старую истину – есть две дисциплины: дисциплина голода и дисциплина палки. Дисциплина голода присуща рынку, дисциплина палки – плану. Если для России государственноориентированный сценарий более адекватен, то для России и дисциплина палки тоже адекватнее. Для начала не мешало бы снять мораторий на смертную казнь и вернуть конфискацию имущества в уголовное право, а дальше видно будет.

**Иванова Елена Александровна**

**Ivanova Elena Aleksandrovna**

д.э.н., профессор кафедры экономика региона, отраслей, предприятий  
директор института магистратуры,  
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)  
D.Sc. Economics, professor of the department of economy of region, industries and enterprises, Director of Institute of magistracy, Rostov State University of Economics e-mail: magistratura.rsue@gmail.com

**Пушкар Ольга Михайловна**

**Pushkar Olga Michailovna**

к.э.н., доцент кафедры фундаментальной и прикладной математики,  
заместитель директора института магистратуры,  
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)  
Ph.D. in Economics, associate professor of the department of fundamental and applied mathematics, Vice director of Institute of magistracy, Rostov State University of Economics e-mail: magistracy.rsue@gmail.com

**О РАЗРАБОТКЕ СТРАТЕГИИ ПОВЕДЕНИЯ  
НА РЫНКЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ  
ON THE DEVELOPMENT OF THE BEHAVIOR STRATEGY  
IN THE MARKET OF EDUCATIONAL SERVICES**

В работе представлен подход к формированию стратегии, нацеленной на повышение качества и конкурентоспособности ВУЗа на рынке образовательных услуг 2 уровня (магистратуры). Ключевым фактором при формировании стратегии является изучение мотивационной структуры потребителей этого рынка. В исследовании применяются методы линейной оптимизации, а также результаты кластерного анализа, реализованного в пакете STATISTICA .

The paper presents an approach to the strategy formation that aimed at improving university's quality and competitiveness in the market of educational services in magistracy. The key factor in the formation of the strategy is the study of the consumer's motivational structure in this market. The research uses linear optimization methods, as well as the results of cluster analysis implemented in the STATISTICA package.

Ключевые слова: рынок образовательных услуг; стратегия; мотивационная структура; кластерный анализ.

Key words: educational services market; strategy; motivational structure; cluster analysis.

В связи с переходом России с 2011 года на уровневую систему высшего образования возросла востребованность магистерских программ, с

одной стороны. С другой, остро встаёт вопрос о реализации магистерских программ, которые бы удовлетворяли интересам абитуриентов к продолжению высшего образования в магистратуре с учётом специфики их научных и профессиональных интересов.

Перед каждой организацией, работающей на рынке образовательных услуг, стоит цель – максимизация своей прибыли, которая может выражаться в потоке обучающихся. Инструментом, позволяющим увеличить этот поток, является наша профориентационная работа. С целью корректировки своих усилий в этой области мы использовали метод сегментирования рынка, положенного в основу разработки стратегии своего поведения на этом рынке (см.[2]).

В основе проведенного в Институте магистратуры исследования лежит экономико-математическая модель функционирования рынка, которая учитывает как непосредственных поставщика и потребителя услуг, так и участников рынка, не принимающих непосредственного участия в принятии решения о потреблении услуг, но оказывающих существенное влияние на это решение. Суть подхода в том, что задача формирования стратегии привлечения абитуриентов может быть рассмотрена как задача линейного программирования, в которой ограничения накладываются на доступные ресурсы и на допустимую интенсивность использования различных инструментов.

В рамках проведенного исследования были выделены следующие группы участников рынка:

1. Участники, принимающие самостоятельное решение;
2. Принимающие решение под влиянием родственников (родители, бабушки, дедушки и т.д);
3. Принимающие решение под влиянием преподавателей / сотрудников вуза;
4. Принимающие решение под влиянием работодателей (реальных или перспективных);
5. Принимающие решение под влиянием друзей, уже обучающихся в магистратуре;
6. Опирающиеся на мнение декана в ВУЗе.

Показатели, характеризующие степень влияния указанных участников рынка на решение о поступлении в ВУЗ были собраны нами в таблицах в виде весовых коэффициентов.

На диаграмме 1 показано как влияют на выбор университета в 2015-2016гг. другие группы участников по сравнению с участниками, принимающими самостоятельное решение.

Из диаграммы видно, что другие группы участников рынка значительно больше влияют на решение магистрантов о выборе университета в обоих годах.

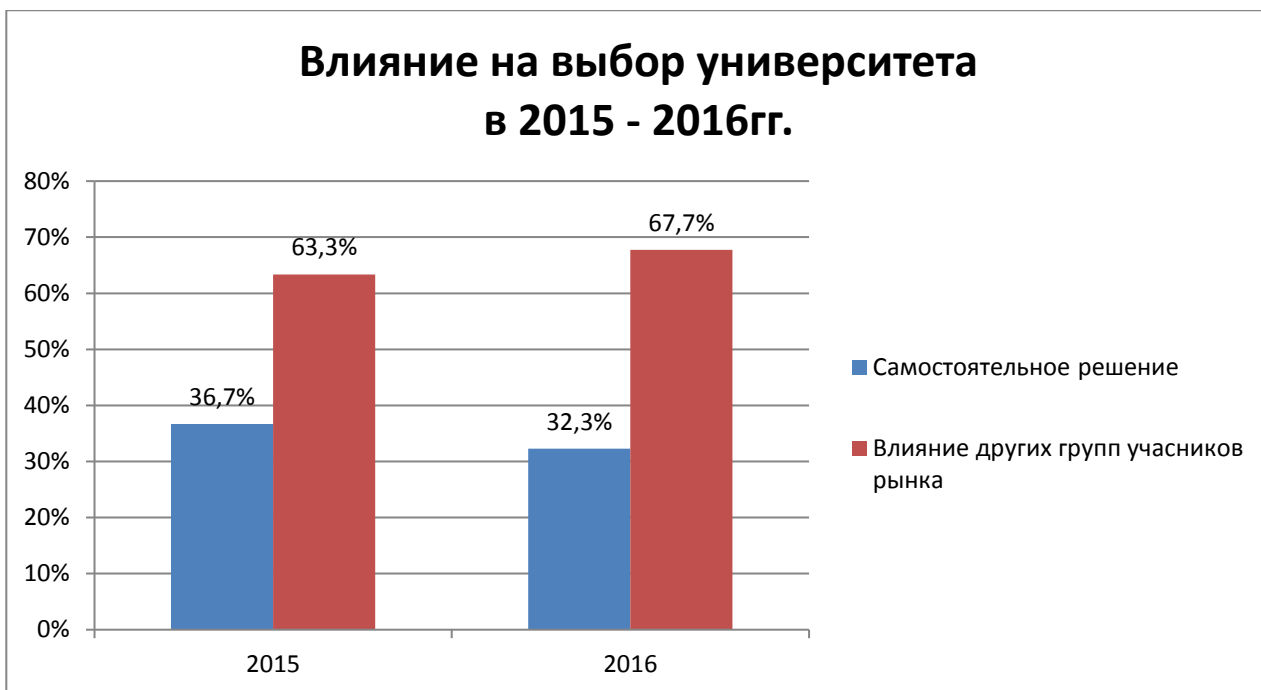


Диаграмма 1 – Влияние на выбор университета в 2015-2016гг.

На диаграмме 2 видно как влияют на магистрантов разные группы участников рынка в 2015-2016гг.

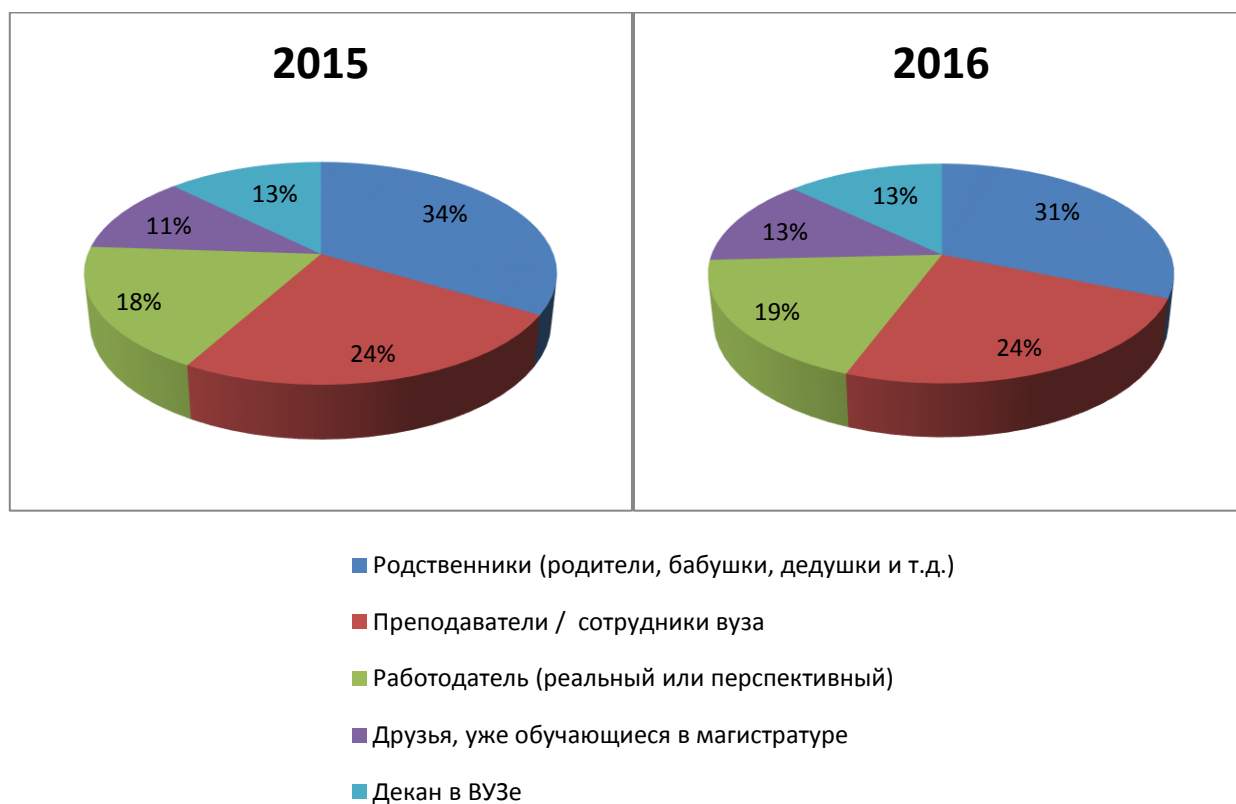


Диаграмма 2 – Влияние на магистрантов различных групп участников рынка в 2015-2016гг.

## Факторы, оказывающие влияние на выбор университета в 2015 - 2016 гг.

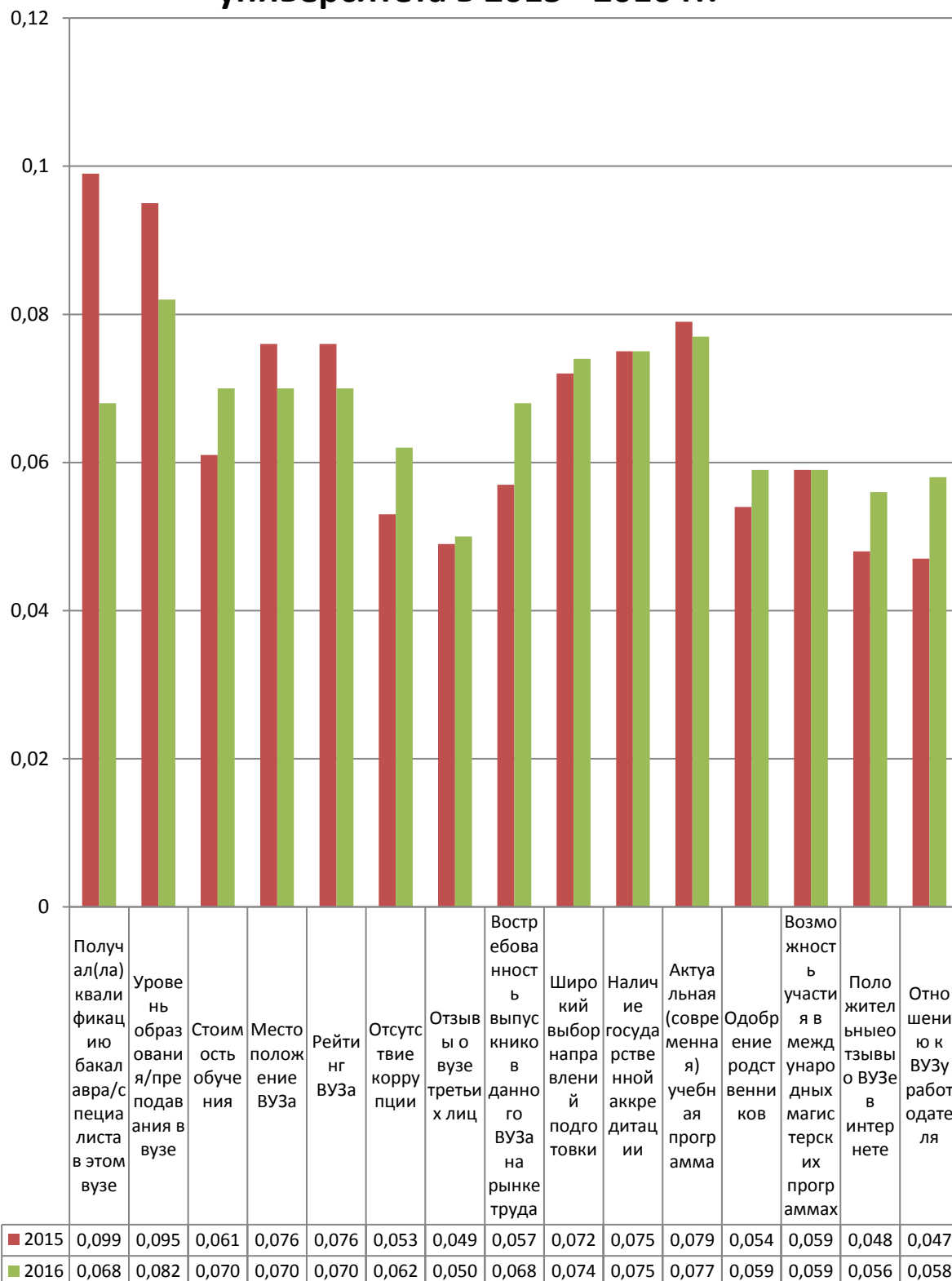
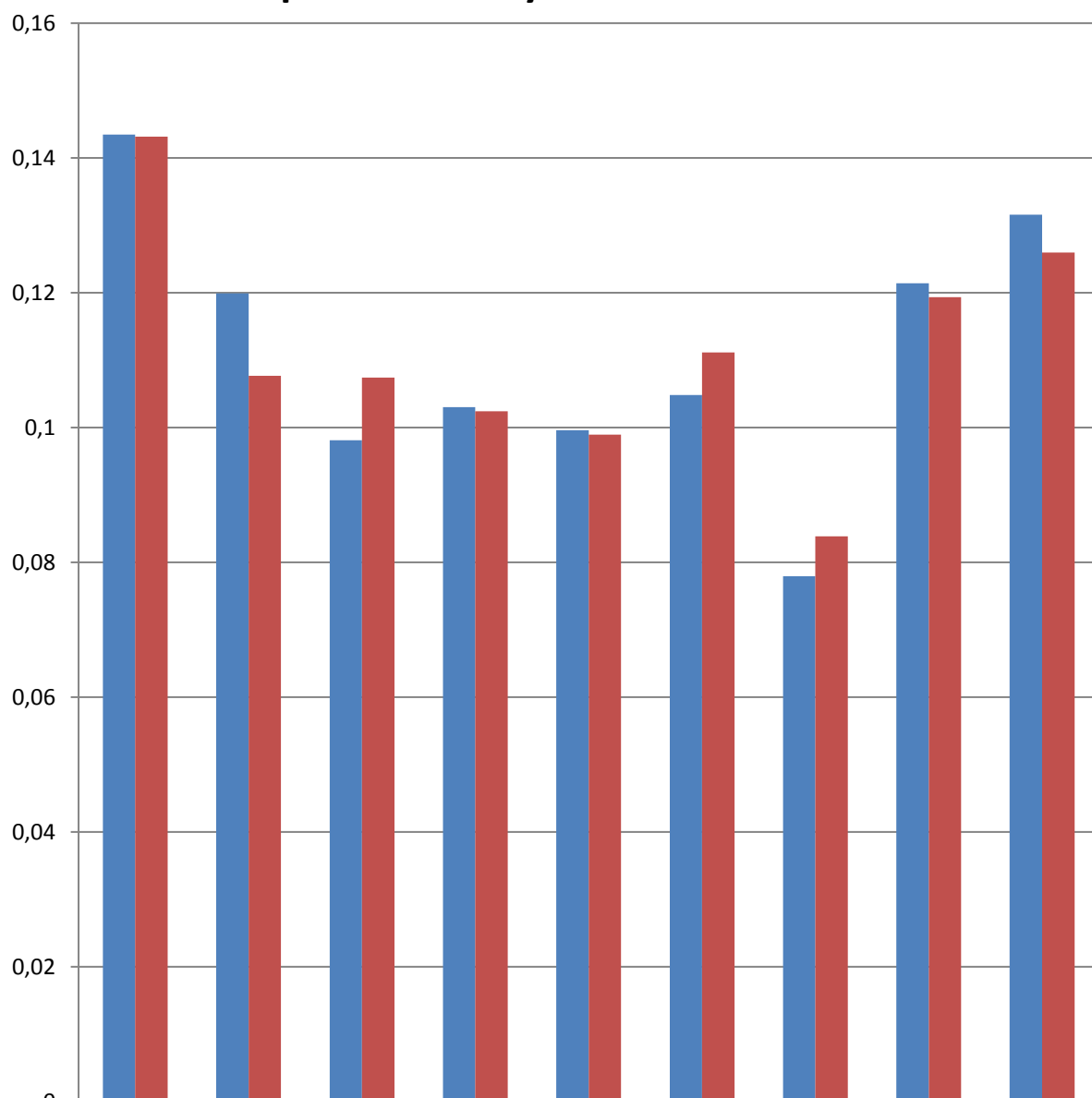


Диаграмма 3 – Факторы, оказывающие влияние на выбор университета в 2015-2016 гг.

## Факторы, оказывающие влияние на выбор направления обучения в 2015 - 2016 гг.



Год	Качество преподавательского состава	Закончил бакалавриат по данному (смежному) направлению	Выбранное направление необходимо на текущем рабочем месте	Популярность направления обучения	Уровень з/п у выпускников данного направления	Востребованность выпускников направления на рынке труда	Научно-практический интерес (планирую научную карьеру)	Интересная и современная учебная программа	Высокий уровень подготовки по данному направлению
2015	0,1434674	0,1199103	0,0981265	0,1030488	0,0996158	0,1048545	0,0779672	0,1213974	0,1316122
2016	0,1431596	0,1077005	0,1074358	0,102408	0,098968	0,1111405	0,0838846	0,1193437	0,1259592

Диаграмма 4 – Факторы, оказывающие влияние на выбор направления обучения в 2015-2016 гг.

На основании данных о влиятельности групп мы можем строить планы продвижения вуза на достаточно длинный промежуток времени, планируя, в том числе распределения имеющихся у нас ресурсов на работу с различными группами участников рынка.

При проведении исследования нами были также выявлены факторы, влияющие на выбор университета и направления для продолжения обучения в магистратуре, представленные на диаграммах 3 и 4.

Описанный подход позволяет проанализировать уровень влиятельности различных групп, принимающих участие в формулировании решения о выборе (абитуриентом) университета и направления обучения, основные ожидания представителей каждой группы и уровень значимости каждого ожидания, а также проранжировать идентифицированные факторы по важности с точки зрения их влияния на формулирование решения. Также охарактеризована эффективность различных стратегий привлечения абитуриентов в университеты и описана модель, использование которой позволяет оптимизировать инвестиции в используемые стратегии.

Перечисленные результаты дополняют существующие представления о процессе выбора абитуриентами высшего учебного заведения и направления обучения и могут быть полезны при разработке руководством университетов стратегий работы на рынке образовательных услуг.

### **Литература:**

1. Т.В. Светенко, И.В. Галковская, Е.Н. Яковлева. Стратегический менеджмент в образовании, 2007.

2. Димитриади Н.А., Карасев Д.Н., Пушкарь О.М. Оптимизация стратегии и продвижения университета на рынке образования на основе анализа ключевых факторов успеха. Современные проблемы проектирования, применения и безопасности информационных систем: материалы XVI Международной научной конференции 19-21 октября 2015г. в г. Кисловодске. - Ростов-н/Д, издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2015 с. 336-349.

3. Котов А., Красильников Н. Кластеризация данных. 2006.

4. Крофт, М.Дж. Сегментирование рынка. Пошаговое руководство по созданию прибыльного бизнеса/ М.Дж. Крофт. - СПб.: Питер. - 2001. – 128 с.



**Сафаров Гасан Гусейнович**  
**Safarov Gasan Guseynovich**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
Saint-Petersburg state university of economics  
д.э.н., профессор кафедры экономики труда  
PhD, professor of Department Labor Economics

**РОЛЬ КОНЦЕССИЙ В МОДЕРНИЗАЦИИ  
ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ОТРАСЛЕЙ**  
**THE ROLE OF CONCESSIONS IN MODERNIZATION  
OF INFRASTRUCTURE SECTORS**

В статье рассматриваются вопросы концессии как формы договоренности о передаче в пользование комплекса исключительных прав.  
The article deals with concession issues as a form of agreement on transferring exclusive rights to use.

Ключевые слова: концессия, передача исключительных прав.  
Key words: concession, transfer of exclusive rights.

Концессия – это форма договоренности о передаче в пользование комплекса исключительных прав, принадлежащих правообладателю. Передача в концессию осуществляется на возмездной основе на определенный срок или без указания срока. Объектом соглашения может быть передача прав на эксплуатацию природных ресурсов, предприятий, оборудования и иных прав, в том числе на использование фирменного наименования и (или) коммерческого обозначения, охраняемой коммерческой информации, товарных (торговых) марок, знаков обслуживания и т. п.

Концессия – это форма государственно-частного партнёрства, вовлечение частного сектора в эффективное управление государственной собственностью или в оказании услуг, обычно оказываемых государством, на взаимовыгодных условиях.

Концессии в области инфраструктуры представляют собой правовые механизмы передачи государством (центральные, муниципальные, региональные власти) в управление частному бизнесу объектов экономической и социальной инфраструктуры. Под инфраструктурными обычно понимаются отрасли экономики и социальные институты, играющие роль вспомогательных, обслуживающих сферу основного, материального производства. Государственные и муниципальные учреждения, ответственные за управление подобными инфраструктурными объектами, традиционно именуются публичными службами (франц. – service public, англ. – public utility).

Развитие концессий в области инфраструктуры имеет длинную историю развития. Еще в Римской империи муниципалитеты (аналог современных муниципалитетов) практиковали передачу в управление частным лицам таких объектов античной инфраструктуры, как почтовые станции, порты, рынки и бани.

В конце XIX века, начале XX столетия, концессионные механизмы навязывались метрополиями колониям и зависимым странам как форма экономической эксплуатации последних. Концессии, характерные для данного периода, отличались общим неравенством прав концессионера и концедента, а также рядом других негативных моментов, на втором этапе, который продолжался большую часть XX века, на волне освобождения от колониальной зависимости, большинство концессий подверглось либо национализации, либо существенному пересмотру условий. И, наконец, на третьем, современном этапе в силу необходимости привлечения инвестиций и новых технологий, развивающиеся страны вновь пошли на расширение сфер и либерализацию порядка использования концессионных механизмов.

В XIX веке с помощью концессионных механизмов были построены железнодорожные сети, крупнейшие судоходные каналы и многие другие инфраструктурные комплексы. Однако к середине прошлого столетия, в силу ряда причин, роль инфраструктурных концессий в мировом хозяйстве значительно сократилась.

Концессии в области инфраструктуры представляют собой правовые механизмы передачи государством в управление частному бизнесу объектов экономической и социальной инфраструктуры, при этом возмещение издержек концессионера осуществляется как за счет взимания платежей с населения, так и за счет государственных субсидий.

Новый импульс развития инфраструктурные концессии получили только в 1990-х годах на волне всеобщего сокращения роли государства в экономике и распространения теорий о большей эффективности исполнения ряда государственных функций частными компаниями. С помощью концессионных механизмов в частные руки стали передаваться преимущественно те объекты, которые государство было не готово приватизировать, но которыми оно не способно управлять эффективно.

Кроме того, концессии стали широко использоваться для создания объектов, на строительство которых не хватало бюджетных средств.

Определенное развитие получила также практика передачи концессионеру некоторых государственных функций.

С экономической точки зрения, различие концессий в области недропользования и инфраструктуры состоит в том, что если первые, в основном используются в качестве механизма изъятия государством природной

ренты, то основной функцией вторых является привлечение частного капитала и управленческого опыта к созданию и управлению экономической инфраструктурой государства.

Схемы финансирования концессий в области инфраструктуры чрезвычайно разнообразны. Можно выделить два крайних варианта: первый – все издержки концессионера покрываются за счет взимания платы за услуги с населения и второй – все издержки концессионера полностью покрываются за счет государственных субсидий. Однако, как правило, оба метода финансирования сочетаются в той или иной пропорции.

При этом следует учитывать, что в большинстве случаев тарифы на услуги, предоставляемые концессионером, жестко регулируются концедентом. Таким образом, при заключении концессионного соглашения государство фактически решает вопрос о том, в какой степени оно готово переложить расходы по содержанию того или иного объекта инфраструктуры на население, а в какой нести их самостоятельно.

Наиболее адекватным представляется разделение инфраструктурных концессий на две большие группы: концессии, объектом которых являются материальные имущественные комплексы, и концессии, объектом которых является осуществление определенной деятельности, не связанной с имущественными комплексами.

Первая группа подразделяется на такие разновидности как BOT (Build – Operate – Transfer или «строительство объекта – управление им – передача в собственность государства»), BOO (Build – Own – Operate или «строительство объекта – владение – эксплуатация»), BOOT (Build – Own – Operate – Transfer или «строительство – владение – эксплуатация – передача») и другие. Различие между данными разновидностями состоит в режиме собственности на эксплуатируемый объект, а также механизме возмещения издержек концессионера.

Во второй группе можно выделить контракты на управление (management contracts), контракты на предоставление услуг (service contracts) и концессии, связанные разрешением заниматься определенной деятельностью (в странах Латинской Америки на основании концессий в пользование предоставляются, например, авиалинии и маршруты между городскими автобусов).

Одной из самых распространенных разновидностей концессии в области инфраструктуры является механизм BOT. Данный механизм предполагает, что инфраструктурный объект создается за счет концессионера, после чего последний получает право эксплуатации данного объекта в течение срока, достаточного для того, чтобы окупить произведенные инвестиции. По истечении данного срока концессионер безвозмездно передает объект в собственность концедента.

ВОТ используется при строительстве автострад, мостов, тоннелей, трубопроводов, аэропортов, электростанций, портов, стадионов, гидротехнических сооружений и других значимых объектов инфраструктуры, создание которых требует значительных средств.

С использованием механизмов ВОТ был построен ряд электростанций в Турции, Индии, Таиланде и Вьетнаме, системы водоснабжения в Аргентине и Чили, автострады в Южной Корее и Малайзии, аэропорты в Египте, Греции, Канаде, США. Все это – далеко не полный перечень стран, широко использовавших данный инструмент для создания систем инфраструктуры.

Также широко используется схема ROT (Rehabilitate, Own, Transfer). Данный механизм предполагает передачу существующего объекта с последующей его эксплуатацией при принятии концессионером определенных обязанностей и ограничении его некоторых прав по отношению к объекту с последующей передачей объекта государству или без таковой.

Смысл такой концессионной формы, как контракт на управление состоит в том, что специализированной управляющей компании, состоящей из группы высококвалифицированных менеджеров, в управление передается государственное предприятие или учреждение. При этом прибыль управляющей компании создается за счет снижения издержек управляемого института.

В данном случае не изменяется организационно-правовая форма управляемого предприятия или учреждения, а также собственник имущественного комплекса. Таким образом, происходит в чистом виде передача управленческих функций государства концессионеру.

Преобладающая мировая тенденция к переводу на концессионную основу, прежде всего, тех отраслей инфраструктуры, которые монопольные по своей природе, должна быть непременно учтена российским законодателем. Концессионирование могло бы стать органичной частью реформы естественных монополий, а также ЖКХ. Допуск в сферы естественных монополий частного капитала и менеджерского корпуса позволит преодолеть экономическую неэффективность многих объектов экономической и социальной инфраструктуры. Это позволит разгрузить государство от ряда его публично-властных функций и, следовательно, заметно снизить нагрузку на государственный бюджет. Наконец, решатся во многом острейшие проблемы инвестиционного обеспечения инфраструктурных программ и проектов.

При этом необходимо разработать платежный механизм, в соответствии с которым концедент гарантирует концессионеру получение тарифной выручки от оказания услуг, а также получение субсидии на создание и (или) реконструкцию объекта концессионного соглашения.

Также требуется наличие финансовой модели проекта, проведение финансово-экономического и налогового анализа реализации инвестиционных инициатив проекта, расчет предварительной величины необходимой субсидии из бюджета, определение основных условий концессионного соглашения. Особое внимание необходимо уделить оценке основных финансовых рисков до момента окончания переходного периода, в частности проанализировать вопросы, связанные с урегулированием текущей задолженности перед финансирующими организациями, лизингодателями, вопросы кредиторской и дебиторской задолженности и т.п.

Концессии – это полноценная альтернатива приватизации, не следует искусственно форсировать передачу в частный сектор предприятий других потенциально конкурентных отраслей и объектов инфраструктуры, а сохранить их в общественной собственности, также переводя там, где это возможно и целесообразно, на концессионную основу.

На наш взгляд, прежде всего, необходимо выделить те отрасли и объекты инфраструктуры, которые по разным причинам не могут функционировать в режиме конкуренции и перевести их насколько это возможно на государственно-частные партнерские отношения в форме концессий.

**Тумарова Татьяна Гельцевна**  
**Tumarova Tatyana Gel'tsevna**

к.э.н., проф.,  
PhD, prof.

директор Института магистратуры СПбГЭУ  
Director of Master Programs institute of S  
tumarova.t@unecon.ru

**Трифоновая Наталья Викторовна**  
**Trifonova Natalya Victorovna**

к.э.н., доц.,  
PhD, ass.prof.

зав. кафедрой международного бизнеса  
Head of Department International Business  
nvtrifon@mail.ru

**Фомичева Наталья Михайловна**  
**Fomicheva Natalya Mikhailovna**

к.э.н., проф.,  
PhD, prof. of department banks, financial markets and insurance  
n.fomicheva@yandex.ru

**СТЕМ-ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ  
МАГИСТЕРСКОЙ ПОДГОТОВКИ В ОБЛАСТИ ЭКОНОМИКИ  
И УПРАВЛЕНИЯ**  
**STEM-PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN  
SYSTEM OF MASTER'S TRAINING IN ECONOMICS  
AND MANAGEMENT**

Данная статья посвящена проблеме идентификации новых образовательных направлений и подходов, в частности STEM-конфигурации образовательного пространства. Авторы подчеркивают приоритет STEM-сферы в качестве базиса при создании магистерских программ в будущем.

The paper is devoted to the problem of identification of new education directions and approaches namely STEM-configuration of education space. Authors emphasize the priority of STEM-sphere as the basis of master programs creation in the future.

Ключевые слова: STEM-образование, экономическое и управленческое образование, профессиональная элита, глобальная наука

Key words: STEM-education, economy and managerial education, professional elite, global science

Ситуацию, связанную с развитием сегодняшнего образовательного пространства, можно смело определить как перепутье, что подразумевает и временную остановку, и последующую ответственность за выбор одного из направлений. Какие направления подготовки будут определены в качестве магистральных в будущем? Опубликованный Агентством стратегических инициатив *Атлас новых профессий* дал ориентиры, представил новые формулировки, определил возможный перечень профессий будущего, но «испугал» смелостью «звучания» некоторых видов профессиональной деятельности. Возможно, в целях прогнозирования будущего в развитии образовательных программ важны не формулировки профессий, а основные принципы, формирующие грядущий профессиональный пакет<sup>15</sup>. Представлению одного из значимых и уже избранных многими национальными системами образовательных ориентиров - *STEM*-образованию - посвящена данная публикация.

В рамках системы магистерской подготовки *STEM*-образование (*STEM* - *Science, Technology, Engineering, Mathematics*) означает обучение, развитие магистрантов, построенное на приоритетах естественно-научного знания (S), преимущественного изучения технологий (T), инженерного дела (E) и математических дисциплин (M) в условиях консолидации бизнес- и образовательного сообщества.

*STEM*-перспективы сегодня - это фокус на определенных сферах образования; междисциплинарный и интегрированный подход; преимущественные возможности роста и развития в области естественно-научных, инженерно-технологических и математических дисциплин и программ; творческое, критическое мышление, проектное взаимодействие в рамках образовательного и исследовательски-поискового процесса. Удивительно, но использование в качестве стратегического ориентира *STEM*-подхода не является новым веянием для отечественной образовательной системы. Изучение опыта функционирования Советского Союза в период подготовки космической программы 50-60-х годов подтверждает многочисленные публикационные ссылки на отечественное страновое лидерство в процессе подготовки квалифицированных кадров в вышеназванный период. Проблемы в реализации космических программ ряда лидирующих стран мира, барьеры в развитии гиперзвуковой авиации заставили обратиться к прошлому, к прошлому великой державы, за шестнадцать послевоенных лет обеспечившей себе несомненное лидерство в освоении космоса. Развитие космических

---

<sup>15</sup> <http://atlas100.ru>

программ – традиционный маркер № 1 для определения странового инновационного лидерства. Профессиональное представительство, репутация и статус физиков и математиков, инженеров и технологов как профессиональной элиты в послевоенном Советском Союзе подтверждают предположение об образовательных ориентирах в середине XX века в нашей стране.

Образовательная система традиционно развивается и в направлении будущего, и в направлении прошлого. Образовательные системы ряда стран обратились к ориентирам советской высшей школы. Сегодня *STEM*-образование превратилось в предмет особой значимости в большинстве стран с растущим инновационным потенциалом. Национальные *STEM*-программы, премиальные фонды и центры уже созданы в Гонконге (*Guiding Principles for Promoting STEM Education*)<sup>16</sup> и США (*STEM Education Coalition*)<sup>17</sup>, Австралии (*NSW State Engineering and Science Awards for Innovation in Maths and Science*)<sup>18</sup> и Южной Африке (*STEM International Science Discovery & Learning Center*)<sup>19</sup>, Канаде и ряде европейских стран (Финляндия, Великобритания, Франция, Германия, Австрия).

Страны с высоким уровнем развития уже сегодня демонстрируют следующие результаты реализации *STEM*-подхода в образовательном пространстве:

- ✓ устойчивая связь с глобальной наукой (доля публикаций представителей научного сообщества в международных реферируемых журналах; международное общественное признание представительной группы ученых, исследователей, специалистов; реализация глобальных научных проектов как фундаментального, так и прикладного направления);

- ✓ открытость новым идеям (повсеместно реализуемая система открытых инноваций, горизонтальное проектное взаимодействие, поощрение генерирования идей в самых разных общественных, социальных и профессиональных группах);

- ✓ культура управления риском (традиции системной оценки рисков и определения факторов управления риском инновационных проектов, индивидуальных, коллективных и организационных разработок);

- ✓ устойчивая востребованность *STEM*-выпускников (устойчивая динамика показателей востребованности специалистов *STEM*-направлений в самом широком спектре отраслей и сфер деятельности);

---

<sup>16</sup> <http://www.edb.gov.hk>

<sup>17</sup> <http://www.stemedcoalition.org>

<sup>18</sup> <http://www.chiefscientist.nsw.gov.au>

<sup>19</sup> <http://www.aman.org/>



✓ преимущественные карьерные возможности в науке и промышленном секторе.

Тому подтверждением являются следующие цифры *STEM*: потребность в *STEM*-специалистах в 2018 году в США составит 8,65 млн. чел.; потребность в *STEM*-специалистах только в производственном секторе Канады достигнет 600 тыс. чел. в год. Целевой показатель Национальной программы подготовки кадров в США – подготовка 100 тыс. преподавателей в области *STEM*-образования. В странах Евросоюза ежегодный рост потребности в *STEM*-специалистах составил 8 %, при среднем значении показателя по другим специальностям – 3%. Самая значительная доля *STEM*-специалистов в Финляндии – 1109 чел. на 100 тыс. населения – вдвое выше, чем в Канаде, Швейцарии и США. В США данный показатель составил 475 чел. на 100 тыс. населения. В большинстве стран с развитой экономикой средний доход работников *STEM*-сферы почти вдвое выше, чем в других отраслях и сферах, а уровень безработицы на 5-10% ниже.

США сегодня отнюдь не лидеры в системе *STEM*-образования: доля *STEM* - дисциплин составляет в национальной системе образования США 17%, тогда как в Японии - 64%, в Китае - 52%, в Южной Корее - 40%, России - 33%, Индии - 23%. С меньшей долей американского *STEM* в образовательной системе США в сравнении с другими странами связывается ухудшение показателей США в естественных и математических науках.

Существуют две традиции национальной системы *STEM*-образования. Первая национальная традиция в *STEM*-образовании (Австралия, Англия, Шотландия, США) инициируется Национальным докладом, содержащим рекомендации по реализации *STEM*-реформы. Вторая национальная традиция в *STEM*-образовании (Китай, Корея, Тайвань, Франция, Япония, Южная Африка) строится на национальной учебной программе и пакете неформальных программ (в т.ч. премиальных и наградных), инициируемых образовательным и бизнес-сообществом. И ту, и другую традицию объединяет рост доли исследовательских инициатив, учебных кейсов, летних исследовательски-обучающих лагерей, развиваемых как Университетами, так и компаниями.

На каких принципах базируется *STEM*-подготовка?

1. разработка и реализация академических концепций, адаптированных к реальным проблемам как производственного сектора в целом, так и сферы высоких технологий.

2. формирование нового типа преподавателя, работающего в аудиторный и внеаудиторный период в стиле *science is fun*. *STEM*-подход не «разделяет» образование и науку. Наука «проникает» во все сферы образовательной деятельности: появляется в исследовательских и поисковых задачах основных дисциплин; приходит через увлекательную, популяризирующую исследовательскую и поисковую деятельность манеру взаимодействия преподавателя и аудитории, в которой недопустимо менторство, но развиваемо научное товарищество; возникает как неиссякаемое любопытство аудитории и преподавателя в рамках решения сложной задачи. Преподаватель призван разрушить страх перед математической подготовкой, инженерным делом, естественно-научным знанием.

3. новый гендерный подход, подразумевающий сбалансированный состав в *STEM*-направлениях подготовки. Сегодня не требует доказательной базы вывод о том, что *STEM*-направления не могут получить дальнейшего импульса без сбалансированного гендерного состава, так как *STEM*-задачи разделяемы между гендерными группами.

4. создание и развитие *STEM*-грамотного окружающего мира, социальной и общественной среды, поддерживающей рост и развитие специалистов. Популяризация науки, определение значимости научного поиска и репутации исследователя, инженера, технолога, ученого, поддержка научного мировоззрения, информирование широкой общественности об открытиях в области естественно-научного блока, математики и инжиниринга.

5. *STEM*-образование определяет в фокус системы подготовки магистра, студента, развиваемого в качестве специалиста, имеющего в базовой ступени наиболее трудоемкий и сложно реализуемый образовательный маршрут, благодаря которому дальнейшая система подготовки и развития имеет существенно более высокие результаты. Развитием двухуровневой системы подготовки - бакалавриат и магистратура - эмпирически подтверждено правило: более трудоемкой и сложно реализуемой должна быть первая ступень в подготовке конвертируемого магистра.<sup>20</sup>

6. баланс целей, взглядов и интересов обучающихся, преподавательского сообщества и представителей исследовательского и реального сектора, формирующих задачи научного поиска.

---

<sup>20</sup> *Примечание.* В том случае, если речь идет о подготовке конвертируемого, а не последовательного магистра

Экономическое и управленческое образование, вне сомнения, связано со *STEM*-подготовкой. Экономическое образование в случае конвертируемой магистратуры рассматривается в качестве наиболее результативной второй ступени, определяющей дополнительную адаптивность выпускников первой ступени. Речь идет об экономическом образовании для инженеров, технологов, математиков, физиков, химиков, биологов. Сконструированы ли сегодняшние магистерские программы под активно трансформируемую образовательную базу? Внесены ли исследовательские компоненты в рабочие программы дисциплин? Определена ли дискуссия между представителями различных программ на предмет предстоящих изменений? Сформирована и разделяема ли новая аудиторная манера преподавателя и принципиально иной подход к реализации научного поиска?

Ответы на данный перечень вопросов сформируют видение источников конкурентного преимущества экономического и управленческого образования в ближайшем будущем.

## СЕКЦИОННЫЕ ЗАСЕДАНИЯ

**Ana Karina Toral Peralta**

**Ana Laura Hernandez Martinez**

Hochschule Heilbronn (Germany),

Master in International Business & Intercultural Management

E-mail: atoral@stud.hs-heilbronn.de

ahernand@stud.hs-heilbronn.de

### **MEXICO'S POSITION IN INTERNATIONAL BUSINESS AND ITS COMMITMENT TOWARDS SUSTAINABILITY**

*Research goal:* Is Mexico ready to fulfill the sustainable requirements in the current international business environment?

*Methodology:* This research is a review that involves arguments from relevant literature and from secondary sources of data

*Paper Type:* Research paper

Until now the USA has been the main business partner of Mexico. Nevertheless the new commercial policies of protectionism, due to the new president of the USA, will affect in the short and long run Mexico's economy. Therefore Mexico must look at its current position and commitment towards sustainability in order to be prepared to fulfill the actual and future needs of the international business market.

*Key words:* Mexico, Sustainability, International Business, NAFTA, Strategies

**Introduction.** Over the last couple of years, international business has needed to adapt to the current geopolitical changes, as well as to the actual needs of the global market. Nowadays, in order to be internationally successful and competitive, countries require adapting to the global changes through the incorporation of policies in terms of sustainable development. Mexico being one of the world's most dynamic emerging economies and geographically positioned as a bridge between USA, Latin America, Africa and Europe, is an economy that in order to foster its international position, will need to adapt its commitment towards sustainability to succeed in international markets.

#### **1. - A Glimpse of Mexico's First Actions Incorporating Sustainability Policies in International Business**

Nowadays, not only companies recognize that by having a well sustainable strategy they will be able to grow and save costs, improve their reputation and get a better stakeholder relation, but also nations know its importance for

international business and economy, in order to be able to act in the correct way to help meet the needs of the present citizens without compromising future generations. Mexico is one of these countries that in the last decades started to realize the importance of what is being done inside the country and its commitment in terms of sustainability. Having Mexico 12 International Trade Agreements with 46 countries, and a key country in today's international business, sustainable development has been an important issue for the country since its inclusion to the global economy.

Mexico's first actions towards sustainability started in the beginning of the 1990s with the inclusion of Mexico as part of the NAFTA- North American Free Trade Agreement. Since this agreement, it was clear that if the country wanted to be international, economically and commercially successful, a need for environmental and sustainability policies was needed. It was then with NAFTA, where for the first time in an international trade agreement, green perspective and sustainability were considered. NAFTA gave birth to The North American Agreement on Environmental Cooperation ("NAAEC"), which along with NAFTA, also came into force on January 1, 1994, and it basically considered that every country involved, would enforce its environmental laws and procedures. However, even though the main idea of NAAEC is to check on sustainability and environmental protection "Mexico only receives a third of the \$9 million dollar budget from NACEC" [1. Pg. 4]. Furthermore since the beginning of the year 2000, the Mexican government recognized the importance of collaborating with international institutions such as The Inter-American Development Bank, The World Bank, The Global Environment Facility, among others, in order to cooperate in a variety of projects related to air quality management, infrastructure planning, biodiversity protection, not just for protecting the local environment, but also for maintaining a competitive position in the global scene that could attract more foreign direct investment into the country.

## **2. – Mexico's Current Sustainable Actions**

Mexico nowadays is an active participant at the main organisms, diverse forums and organizations worldwide, in which in a higher or lowest scale of importance, the concern and compromises towards sustainability are one of the crucial elements of the agenda.

On January the 1<sup>st</sup>, 1995, Mexico joined to The World Trade Organization (WTO), in which the climate change plays the main role at the environmental concern. Sustainable development, protection, and preservation of the environment are the fundamental goals of the WTO. They are enshrined in the Marrakesh Agreement, which established the WTO and complement the WTO's objective to reduce trade barriers and eliminate discriminatory

treatment in international trade relations. While there is no specific agreement dealing with the environment, under WTO rules members can adopt trade-related measures aimed at protecting the environment, providing a number of conditions to avoid the misuse of such measures where protectionist ends are fulfilled. The WTO contributes to protection and preservation of the environment through its objective of trade openness, by its rules and enforcement mechanism, through work in different WTO bodies, and by ongoing efforts under the Doha Development Agenda. The Doha Agenda includes specific negotiations on trade and environment and some tasks assigned to the regular Trade and Environment Committee [2. Pg. 4].

Since November the 7<sup>th</sup>, 1945, Mexico is an active member of the United Nations (UN). Improving people's well-being continues to be one of the main focuses of the UN. The global understanding of development has changed over the years, and countries now have agreed that sustainable development – development that promotes prosperity and economic opportunity, greater social well-being, and protection of the environment – offers the best path forward for improving the lives of people everywhere [3. Pg. 4].

The Kyoto Protocol is an international agreement linked to the United Nations Framework Convention on Climate Change, which commits its parties by setting internationally binding emission reduction targets. The Kyoto Protocol was adopted in Kyoto, Japan, on December the 11<sup>th</sup>, 1997 and entered into force on 16<sup>th</sup> February 2005. The detailed rules for the implementation of the Protocol were adopted at COP 7 in Marrakesh, Morocco, in 2001, and are referred to as the "Marrakesh Accords" [4. Pg. 4].

On May the 18<sup>th</sup>, 1994, Mexico joined to The Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), which main purpose lies in promoting policies that will improve the economic and social well-being of people around the world. The OECD further a communication space in which the countries members can share ideas, discuss mutual problems and help each other to find solutions. OECD obtains, measures, analyses and compares data to provide an overview of diverse topics and predict future tendencies. The environmental issues play a main role for this organisation, topics such as the green growth and sustainable development, chemical safety and Biosafety, climate change, resource productivity, and waste, among others.

Starting from 2008, Mexico has been part of the named The Group of Twenty (G20), which is an international forum for cooperation on financial and economic issues originated after the worldwide economic crisis of that year. The G20 forum addresses not only financial and economic matters also encourage actions towards the climate change and to accomplish a sustainable and equilibrated global economic growth.

### **3. - Managing Local and International Challenges**

Since international business is aimed to be a win-win situation for all parties involved, occasionally the diverse political and economic positions from different nations may be an interference for reaching common sustainable priorities. Mexico, being the 10th most populated country in the world (after Russia and Bangladesh) [5. Pg. 4], with many people living in rural areas, and with a high disparity between rich and poor, achieving a sustainable development which can be put into practice in the international sphere could be a great challenge. This, because the country will first need to cover its local and internal needs and challenges, and even though Mexico is participating in several international sustainable activities, its funding and involvement have suffered because of monetary demands led by more important local priorities.

With the inclusion of Mexico in NAFTA, this brought more interest and commitment into sustainable policies and strategies, however along with everything that implies more economy, trade, and people, has also caused strong pressures on the environment, including high levels of pollution and a bad use of natural resources. The general environmental situation, especially in areas located at the Mexican-USA border in terms of air and water quality, as well as waste disposal has continued to deteriorate with the increasing number of industries despite the measures and strategies taken by both sides of the border. There has been a lack of surveillance by local authorities to applying its sustainable and environmental laws and policies as it should be. Also, another challenge that Mexico will have to deal with is to avoid illegal undertakings and bribery as a result of corruption at the international customs.

So, as mentioned before if Mexico wants to be seen as a competitive sustainable market, will need to first do changes internally that will later be reflected in the exterior with its international economic partners.

### **4. - Conclusions**

This paper has reflected how even though a country like Mexico is trying to commit to its sustainability in the international market, there are several factors that have to be solved first in order to succeed in the international context. In order to show that is committed towards sustainability, Mexico will need first to apply stricter laws and penalties to all those companies, either local or international that are not complying with all the environmental policies that have been agreed. By doing it the damage caused would decrease and also there would be more companies thinking it twice before doing something wrong.

If sustainability and environmental protection are one of the aims of the country, then it should also be reflected in its actions, by this means that the government should increase its budget designated to sustainable and environmental matters, as at the moment is only the 1% of Mexico's GDP.

Taking into account the lessons learned from NAFTA, Mexico should take advantage of its other 11 Trade Agreements regarding sustainability. It is time for Mexico to look at the other business partners and opportunities at international business focusing on the ones which strive the most of the sustainable subjects. By doing so, Mexico's compromise and strategies will for sure be strengthened and deeply established in the economy and society. In addition, is crucial that Mexico applies all the lessons learned from the current Trade Agreements for future negotiations with new partners, as well in case of reforms or re-negotiations on the current Trade Agreements.

As has been exposed throughout the present research, now more than ever, sustainability is a crucial link in the current dynamic international business chain. That is to say, that successful international business cannot be achieved without taking into account all aspects of sustainability.

### **References:**

1. Gallagher K. Mexico, NAFTA, and Beyond. 2006. P. 3
2. World Trade Organisation. 2017. Accessed: April 20, 2017. [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/envir\\_e/envir\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/envir_e/envir_e.htm)
3. United Nations. 2016. Accessed: April 20, 2017. <http://www.un.org/en/sections/what-we-do/promote-sustainable-development/index.html>
4. United Nations Framework Convention on Climate Change. 2014. Accessed: April 20, 2017. [http://unfccc.int/kyoto\\_protocol/items/2830.php](http://unfccc.int/kyoto_protocol/items/2830.php)
5. N.a. Population Reference Bureau. 2015. Accessed: April 18, 2015



**Фабиола Рама**

**Fabiola Rama,**

University of Toyama, Japan

MBA Student, Department of Corporate Management

e-mail: rama.fabiola88@gmail.com

**Хорие Норие**

**Horie Norio,**

University of Toyama, Japan

Professor, Department of Regional and Economic Policy

e-mail: horie@eco.u-toyama.ac.jp

**ОЦЕНКА СИСТЕМЫ ОБУЧЕНИЯ И РАЗВИТИЯ  
В ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ АЛБАНИИ  
AN ASSESSMENT OF TRAINING AND DEVELOPMENT SYSTEM  
IN ALBANIAN PUBLIC INSTITUTIONS**

Это исследование направлено на определение влияния системы обучения и развития на повышение эффективности работы сотрудников государственных учреждений в Албании. Для реализации данной цели была разработана анкета с открытыми и закрытыми вопросами для сбора первичных данных. Затем анкета была распространена среди государственных учреждений Албании, удовлетворяющих критериям выборки. После дополнительно были проанализированы собранные данные. В результате, сформулированы выводы.

This study aimed to determine the impact of training and development system and whether training has improved employees' performance on public institutions in Albania. To realize the goals of this paper, a questionnaire is designed using closed and open-ended questions to collect primary data. Afterward, the questionnaire is distributed in the sample institutions of Albanian Public Administration whose data are further processed. Finally, some conclusions are reflected.

Ключевые слова: развитие, управление человеческими ресурсами, производительность труда, государственные учреждения, обучение.

Key words: Development, Human Resources Management, Performance, Public Institutions, Training.

**METHODOLOGY**

Based on previous research conducted on Albanian PA and the author's working experience, this study is conducted with a set of hypotheses:

- Managers in Public Administration (PA) are not completely aware about the significance of training and development activities. As consequence this process has not taken yet the proper importance.

- Training and development in PA is unplanned and unsystematic.

- Training does not affect the performance of employees.

This study is a survey made through questionnaires in Albanian PA, during the period 2014-2015. Some of the main institutions of PA, such as: Ministry of Economic Development, Trade and Entrepreneurship, Ministry of European Integration, Ministry of Finance, Albanian Agency for Investment Development, General Directorate of Patents and Trademarks, have been selected as sample for the purpose of this study.

Two hundred employees appertaining to management level, supervisory level and specialist level were selected randomly, to which questionnaires were administered. Questionnaires were composed with both closed and open-ended questions and tend to gather information on respondents in terms of work experience, education, key variables of the study, such as: employee motivation, employee level of training and performance, etc. From the sample employees of 200, in total 113 employees filled in the questionnaires (56.5%), of which 16 were management level, 34 from supervisory level and 63 from the specialist level.

## **RESULTS**

This section represents the analysis and the results of this work. The aim is to verify whether the established scheme of training and development function properly, and its impact on worker performance and productivity in PA. The variables taken in consideration are as follows:

1. **Gender of Respondents** - Male 38%      Female 62 %

2. **Participation in Training** - 62% participated in training activities, 38% did not participate in any form of training

3. **Employee Awareness of Existence of Training Activities**- 36% of respondents are not aware of training activities claiming they have to search themselves for training opportunities

4. **Selection for Training** – 69% do not know how they were selected for the training programs they participated in

5. **Purpose of Training and Development in PA Institutions** – 54% to improve knowledge and skills, 22% to customize the learning to fit organization needs, 24 % not sure

6. **Training Evaluation Measures** – 92% of the respondents are not aware of how training is evaluated

7. **Motivation through Training** – 38% do not feel motivated by the training activities they participated in. 62% feel motivated among them 100% of management personnel. We believe this is due to the easy access management level employees have on training and development activities

8. **Employee Potential for Development through Training-** 89% of respondents do not think training has offered any opportunity for personal development

9. **Training and Employee's Performance** – 66% of the respondents do not link their performance to training, 13% are not sure of any link, while only 21% of the respondents think training has helped them to improve their performance.

### **CONCLUSION**

Summarizing the above mentioned findings, PA institutions in Albania have been involved continuously in training and development activities. However data showed that, 38% of the sample employees have not participated in any form of training in spite of the known benefits of it. 43% of sample employees declared they have been serving from 1-2 years in organization, thus being considered new on their job positions, to which training is necessary in order to adapt to the needs of the institution. Furthermore, 36% of respondents proclaimed they are not aware of training activities carried out in their institutions, declaring they should search themselves for possible training opportunities.

Wherefore, the 1st hypothesis ascertaining that *mangers in PA do not have the proper awareness about the significance of training and development activities, is supported by evidence from data collected*. The results also indicated that training and development in PA is unplanned and unsystematic. They showed that the change of government led to staff replacement in PA institutions, resulting in a constant need for training and development of employees, while most of them did not participate in any form of training.

The results revealed that 69 % of the respondents do not know how they were selected for the training programs, and 24% declared they were not sure about the purpose of the training. Furthermore, there is not a straight relationship between level of education and training activities attended by the employees. Moreover, the results showed that the process of determining the needs for training is carried out mostly depending on the budget allocated by relevant authorities. Training activities are largely not evaluated and career development projects are minimal. Thus, all the above mentioned facts support the 2nd hypothesis of the study that *training and development in PA is unplanned and unsystematic*.

In addition, the results show that many of the respondents feel motivated by the training offered, especially those belonging to the management level. However, 66% of them think, training did not affect their performance and did not offer any opportunity for personal development. The majority claimed, training activities did not provide them with new skills. All the above findings go to support the hypothesis that *training and development activities has not*

*affected the performance of employees.* How to successfully establish and promote training schemes in Albanian Public Institutions can be future topics for further research.

**References:**

1. ASPA Raporti Vjetor 2013, Tirana, Albania. 2014.
2. Bartel, P. A. Measuring the Employer's Return on Investment in Training: Evidence from the Literature // *Industrial Relations*. – 2000. – № 33. – P. 411-425.
3. Cole, A. G. *Personnel and Human Resource Management*, 5th edition, TJ International, Cornwall, UK, 2002.
4. Nikolovska, M. *Human Resource Development, country analysis - Albania*, ETF working paper, 2008.
5. Noe, R. *Employee Training and Development*, 4th edition, McGraw-Hill/Irwin, New York, 2010.

**Понлакар Кванхатай**  
**Khwanhathai Ponlakarn**

Санкт-Петербургский горный университет  
St. Petersburg Mining University

Программа «Экономика и управление на предприятиях  
минерально-сырьевого комплекса»

Master program «Economics and management at the enterprises of the  
mineral complex»

e-mail: qwanphonlakarn@gmail.com

**Сафина Элиза Борисовна**  
**Safina Eliza Borisovna**

канд.экон.наук, доцент кафедры экономики учета и финансов  
экономического факультета

Санкт-Петербургского горного университета

Candidate of Economic Sciences, associate professor of Department of  
economics, accounting and finance of the Faculty of economics  
of the St. Petersburg Mining University

**ЭФФЕКТИВНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ИНСТРУМЕНТОВ  
РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО СЕКТОРА  
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ: ОПЫТ ТАИЛАНДА**  
**EFFICIENCY OF THE STATE INSTRUMENTS OF REGULATION  
OF THE ENERGY SECTOR IN MODERN CONDITIONS:  
EXPERIENCE OF THAILAND**

Рассмотрены состояние и проблемы развития энергетической отрасли в национальной экономике Таиланда. Определены современные условия, факторы и направления развития энергетического сектора. Представлен анализ инструментов решения данных проблем, реализуемых органами государственной власти в королевстве Таиланд .

In this paper considered the state and problems of energy sector development in Thailand's national economy. Modern conditions, factors and the directions of the energy sector are defined. The analysis of tools of the solution of these problems realized by the Kingdom of Thailand's government is submitted.

Ключевые слова: энергетический сектор, энергетическая безопасность, минеральные ресурсы, альтернативные источники.

Keywords: energy sector, energy security, mineral resources, alternative sources.

The internal interrelations system in the national economy and the basic of industries and enterprises that determine the development directions for other technological interrelated sectors are particular importance. The main key from this position belongs to the energy sector as ensuring not only the functioning of the production chain, but also the satisfaction to the social sector vital needs.

The energy sector development in many countries is considered as the well-known problems to search for alternative energy sources, rational nature management and reduce the extensive involving of resources. The need to address these problems in Thailand is reflected in the concept of economic development, which is known as the philosophy of economic sufficiency. The idea, is the need to optimally meet the demand, taking into account the available resources, in a careful attitude to nature. The principles of sufficiency policy, proclaimed in Thailand in the late 90's, formed the basis for the current national development plans, including those included in the 11th plan for socio-economic development of the country until 2016.

This policy primarily affects the development of the energy sector. The growth of energy consumption in the country – the burning issue of the Kingdom of Thailand. As the base, providing the element of the mechanism of economic growth of Thailand, the energy sector continues to expand, due to a significant growth of energy consumption in the country.

Total energy consumption grew at a faster rate compared to GDP – is on average 5% per year over 2000-2014. The share of consumption attributable to households for the specified period grew more than three times. Security of internal energy resources in the country is about 58% of the total amount of requirements [1, c. 4]. In structure of internal energy production the share of production of hydroenergy resources makes - 2%, nonconventional sources - 8%, coal mining and lignite of-9%, crude oil - 13%, natural gas - 68% [2].

Currently, more than 80 percent of energy resources in Thailand are imported from the Middle East and some from Russia. In January 2016, oil imports amounted to 1,295 thousand barrels of oil equivalent per day. At the same time, the share of oil imports in the total volume of energy resources imports was 67%, coal -17%, natural gas (including liquefied) -14%, electricity - 2% [3, c 147].

In this situation, the government of the Kingdom of Thailand considers the policy of energy diversification especially in an alternative energy sources as an importance task, although its practical implementation is rather difficult. Due to the fact that currently traditional fossil fuels types are cheaper than alternative sources of energy.

Thus, the implementation of the sufficiency policy in the energy sector in the national economy of the Kingdom of Thailand is associated with a num-

ber of objectively arising limitations: firstly, the increase in energy consumption in the country. Secondly, the high cost for the alternative energy sources development project. And lastly, the strengthening of import dependence from individual countries.

The solution of these issues, judging by the current economic policy, the government sees the formation of an energy balance that includes all types of energy supply in optimal proportions.

First, the state continues to subsidize long-term programs for the development of alternative energy. Having considered the need for financing these programs, and in general, the range of issues related to the development of the energy sector, the National Energy Policy Council of the Kingdom of Thailand approved in May 2015, the Alternative Energy Development Plan (AEDP) and the Energy Efficiency Plan (EEDP) Energy and investment plans of Thailand for the next two decades, from 2015 to 2036.

Second, in the context of environmental management, there is a policy on uniform increases in the imports of gas by expanding the range of supplier countries. Although it places the country in dependence on foreign suppliers, it is a more balanced choice (in terms of price and environmental components), unlike coal generation (the main disadvantage, which is environmental pollution).

The competition between energy suppliers, especially liquefied natural gas (LNG), can lead to price shifts and reduce dependence on a limited number of energy suppliers

For example, LNG supplies (which now Thailand mainly imported from Qatar and Myanmar) may come from Russia in the future. The competitive advantage of LNG imports from Russia, according to analysts, [4] is its lower cost, due to low production costs, the availability of an appropriate temperature storage regime in the process of gas separation, lower transportation and time costs (it is a comparison of the possible LNG transportation between Russia through Vladivostok to Thailand, and imports from the Middle East through the loaded Malacca Strait).

A number of the cooperation agreements and a memorandum signed by the Thailand state-owned oil and gas company PTT and Russian companies Rosneft and Gazprom allow us to talk about the focus on long-term mutually beneficial cooperation between the two countries in the energy sector.

This kind of cooperation between countries provides not only benefits in terms of economic results, political interests or energy security issues, but also provides an opportunity to assess the experience of the effectiveness of public policy instruments aimed at sustainable national economy development, which should be the main concern in the majority economy for all countries around the world.

### **Литература:**

1. Kanchana K., Unesaki H. (2013) Thailand's Security of Energy Supply: Import Dependency Vulnerability Assessment. In: Yao T. (eds) Zero-Carbon Energy Kyoto 2012. Green Energy and Technology. Springer, Tokyo pp 57-63 First Online: 27 February 2013.

2. Thailand's Energy Situation in 2014. [Электронный ресурс].- Режим доступа:<http://www.eppo.go.th/info/cd-2015/pdf/info1.pdf> (дата обращения 02.03.2017).

3. Safina E.B. Kwanghatai Ponlakarn., Problems and prospects of economic cooperation between Thailand and Russia in the oil and gas sector. Materials of the VIII International Scientific and Practical Conference "The State and Business. Modern problems of the economy. " St. Petersburg, 2016 P.145-148 (Сафина Э.Б. Кванхатай Понлакарн., Проблемы и перспективы экономического сотрудничества Таиланда и России в нефтегазовом секторе. Материалы VIII международной научно- практической конференции «Государство и бизнес. Современные проблемы экономики». Санкт-Петербург, 2016г. С.145-148).

4. PTT joins Rosneft and Gazprom of Russia as long-term energy partner. [Электронный ресурс]. Режим доступа <http://energynewscenter.com/index.php/news/detail/25> (дата обращения 09.03.2017).



**Демина Валерия Александровна**  
**Demina Valeriia Alexandrovna,**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
St. Petersburg State University of Economics  
Программа «Международный бизнес»  
Master program “International business”  
e-mail: lerasmilik@mail.ru

**ВЛИЯНИЕ ВСТУПЛЕНИЯ СТРАН  
В ЕВРАЗИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СОЮЗ  
НА ИХ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ  
THE IMPACT OF ENTRY COUNTRIES IN EURASIAN ECONOMIC  
UNION ON THEIR ECONOMIC PROGRESS**

Необходимость восстановления налаженных внутривозрастных связей, целенаправленное экономическое развитие и социальная поддержка населения привели к формированию ЕАЭС, характеризующимся единым таможенным пространством.

The need to restore well-established intraeconomic relations, targeted economic development and social support of the population led to the formation of the EAEU, characterized by a single customs space.

*Ключевые слова:* ЕАЭС, экономика, развитие, таможенный союз.

*Key words:* eurasian economic union, economy, progress, customs union

The Eurasian Economic Union was established on the basis of the Customs Union between Russia, Belarus and Kazakhstan to strengthen the economies of the participating countries, to increase the demand and competitiveness of goods produced in these territories for their mass consumption within the EAEU [1].

At the moment, the EAEU includes: Armenia, Belarus, Kazakhstan, Kyrgyzstan and Russia [3]. Priority areas for the development of relations are coordinated policies in agriculture, industry, transport and energy [4, p.116].

The macroeconomic effect of the integration of countries in the EAEU is created by: reducing prices for goods, due to a reduction in the costs of transporting raw materials or exporting finished products; stimulation of "healthy" competition in the common market of the EAEU at the expense of an equal level of economic development; increase production; increase the payback of new technologies and products due to increased market volume; reduction of unemployment through the creation of new jobs; improvement of social and demographic policy at the expense of increasing the well-being of the population of the EAEU member countries.

But is it only a positive economic effect that is created from the integration of countries in the EAEU?

First of all, in order to answer the above question, it is necessary to assess the member countries of the EAEU in terms of ease of doing business in accordance with the world criteria Doing Business 2015-2016 [2]. (Table 1).

Table 1 - Evaluation of the EAEU countries in Doing Business for 2015-2016

	2015 год					2016 год				
	Armenia	Belarus	Kazakhstan	Kyrgyzstan	Russia	Armenia	Belarus	Kazakhstan	Kyrgyzstan	Russia
Rating of ease of doing business	38	43	53	67	54	35	44	41	67	51
Registration of enterprises	3	39	53	28	34	5	12	21	35	41
Dealing with Construction Permits	72	34	100	20	117	62	34	92	20	119
Connection to the power supply system	96	85	68	161	53	99	89	71	160	29
Registration of property	14	6	25	7	8	14	7	19	6	8
Getting loans	36	105	71	36	61	42	109	70	28	42
Protection of minority investors	46	54	64	33	64	49	57	25	36	66
Taxation	41	60	17	136	50	41	63	18	138	47
International trade	58	25	121	82	169	29	25	122	83	170
Enforcement of contracts	36	29	14	136	5	28	29	9	137	5
Resolving Insolvency	69	68	83	126	51	71	69	47	126	51

According to the ease of doing business, the member countries of the Eurasian Economic Union are approximately at the same level, however, this indicator is best in the Republic of Armenia, which is due to the ease of registration of enterprises and property in the territory of the given country.

The Republic of Belarus is characterized by the almost impossibility of lending to businesses from commercial banks because of the state system of financing industrial enterprises, lack of support for private business and the active participation of state regulators in entrepreneurial activities.

The Republic of Kazakhstan has priorities in the field of protecting the rights of minority investors, and also has a flexible system of taxation.

The least economically developed among the EAEU member countries is the Republic of Kyrgyzstan, which, along with the ease of registering property and obtaining permits for the construction of industrial facilities, or lack of a developed energy industry, creates problems when connecting commercial enterprises to the energy supply system, has high tax rates, Contracts and protection of investors when resolving insolvency issues.

Russia is characterized by the best indicator for enforcing contracts, which is associated with strict fiscal discipline and a developed system of arbitration courts that reliably protect the rights of economic entities. Russia has the best indicator of possible connection to the power supply system, which allows organizing energy-intensive enterprises with a significant amount of financial investments. It should be noted that the indicator of international trade can be characterized as negative, which is connected with the introduction of sanctions and food embargoes, relations with the countries of Europe, which are the main suppliers of food products prior to the start of import substitution in the territory of the member countries of the EAEU.

To protect the economic interests of the EAEU member states from unfair competition and suppress the flow of goods banned from importation into the territory of Russia from the sanctions countries through the neighboring states in which these sanctions are not applied, a decision was taken to strengthen customs, passport, phytosanitary and veterinary control at Customs posts of these states.

To assess the impact of countries' accession to the Eurasian Economic Union on their economic development, it is necessary to conduct a study of priority areas in the activities of each member state of the EAEU and their projected indicators.

Republic of Armenia. The deterioration of price conditions, the intensification of the recession in the trading partner countries and the decline in remittances continue to have a negative impact on the economic growth of the Republic of Armenia. Despite the growth of real wages in the public and private sectors, the recession in the Russian Federation will restrain consumer demand due to a reduction in factor incomes and remittances, as well as high unemployment.

Republic of Belarus. At the moment, Belarus is characterized by a slowdown in inflationary processes, which was the result of tightening of monetary and fiscal policies, a reduction in quasi-fiscal operations. The persistence of high interest rates on loans in real terms has a limiting effect on investment and demand from households.

The Republic of Kazakhstan. In 2015, the growth of the economy of Kazakhstan slowed due to the deterioration of the terms of trade, the continued

fall in prices for oil and metals, a reduction in external and slower growth in domestic demand as a result of tightening financial conditions and reducing consumer lending. Maintaining a low food prices in world markets, as well as stabilizing the exchange rate will help to reduce inflation and its location in 2017-2018 in the range of 6.0-6.2%.

Republic of Kyrgyzstan. After ratification of the Agreement on Accession of the Kyrgyz Republic to the EAPS in August 2015, the number of migrants increased by 6.7% (from August 2015 to January 2016). At the same time, there was a decrease in the number of unemployed in the economy.

Russian Federation. During 2015, and also in early 2016, negative trends in the Russian economy, which intensified against the backdrop of a sharp fall in oil prices and the extension of the sanctions regime and counter counter-sanctions, weakened somewhat, and the economy gradually became able to adapt to the new economic conditions. The gradual easing of credit conditions as a result of expansion of operations of the budgetary sector while maintaining the Bank of Russia's unchanged key rate contributed to a reduction in domestic macroeconomic risks, the gradual restoration of credit activity in the banking sector. The current focus of monetary policy is expected to reduce inflation to 6.2% in 2017 and 4.5% in 2018.

The formation of the Eurasian Economic Union positively affected the economies of its member countries. The abolition of customs control at border points and the inspection of goods transported across the border made it possible to ensure free movement of agricultural and industrial products, accelerate the delivery of goods, create free competition and expand the range of products in the domestic markets of each participating country.

Given the considerable potential of the Russian Federation, the countries participating in the Eurasian Economic Union have access to the financial resources of Russian banks through partner enterprises, which not only allows to support the development of entrepreneurial activities in various sectors of the economy, but also to stabilize inflation, create additional jobs and provide additional social guarantees to the working population.

### **References:**

1. Eurasian Economic Union (EAEU) // World Economy. URL: [www.ereport.ru/articles/ecunions/eaeu.htm](http://www.ereport.ru/articles/ecunions/eaeu.htm) (reference date: 04/10/2017).
2. Evaluation of business regulation // World Bank. URL: <http://russian.doingbusiness.org/> (reference date: 04/10/2017).
3. Eurasian Economic Union (EAEU) // Eurasian Economic Union (EAEU). URL: <http://www.eaeunion.org/#resources> (date of appeal: 12/04/2017).
4. N.V. Trifonova, M.M. Yakovlev, A.A. Melnikova, A.S. Proshkina International logistics. - St. Petersburg, 2016

**Егорова Екатерина Романовна**  
**Egorova Ekaterina,**  
**Минеева Дарья Дмитриевна**  
**Mineeva Daria**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
St. Petersburg State University of Economics  
Программа «Международный бизнес»  
Master program «International business»  
e-mail: Romanovna.K@gmail.com  
dasha.mineewa@yandex.ru

**ИННОВАЦИОННЫЕ ТРЕНДЫ  
СЕТЕВЫХ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ  
INNOVATIVE TRENDS  
OF NETWORK BUSINESS MODELS**

Чтобы поддерживать конкурентоспособность на глобальном уровне необходимо следить за развитием новых мировых тенденций в области ведения бизнеса. В настоящее время можно наблюдать стремительное развитие новых бизнес-моделей, главной чертой которых являются открытость, общедоступность и глобальный характер деятельности. В данной статье описаны две бизнес-модели: краудсорсинг и коворкинг.

In order to maintain competitiveness at the global level, it is necessary to monitor the development of new global trends in business. Currently, the rapid development of new business models can be observed, the main feature of which is openness, accessibility and global nature of activities. This article describes two business models: crowdsourcing and co-working, as well as examples of their use by large companies, such as «Aeroflot» and «Livingsocial».

*Ключевые слова:* инновации, бизнес модель, краудсорсинг, коворкинг, платформа.

*Key words:* innovations, business model, crowdsourcing, co-working, platform.

Modern world is a dynamic system, which develops all the time. Currently, companies are in an ever-changing industrial and economic environment, so they need to have such activities and management tools that can efficiently and quickly modernize the overall business plan, adjust the management structure and handle business transactions taking into account external and internal conditions.

Table 1.1 – Advantages and disadvantages of crowdsourcing

Advantages	Disadvantages
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Low cost;</li> <li>• High speed of works performance;</li> <li>• Simplicity of implementation (using the websites and social networks);</li> <li>• Opportunity to increase the company's recognition, services, product;</li> <li>• Access to new ideas;</li> <li>• The possibility of attracting reputable experts to business development.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ideas and decisions become public and can be used by competitors;</li> <li>• The quality of the proposed solutions depends on the interest and competence of the target audience.</li> </ul>

One of the most popular business model is crowdsourcing. Crowdsourcing is now actively developing as a model for solving any kind of problems and tasks facing both business, state and society as a whole. The main idea of crowdsourcing is to use the experience of a wide audience to find new ideas for improving products, processes or solving specific problems.

To implement crowdsourcing project a company should use following steps:

1. Involvement of non-indifferent citizens in the process of solving the problem.
2. Organizing and stimulating the generation of proposals.
3. Selection of best offers by the participants themselves.
4. Selection of the best participants on the basis of their contribution to the solution of the problem.

Crowdsourcing is widely practiced abroad, Russian companies use this method relatively recently. A good example of the implementation of this method in Russian Federation will be the crowdsourcing projects of the largest airline «Aeroflot».

«Aeroflot» in the search for new solutions in the field of service improvement widely practice crowdsourcing. In March 2015 the airline launched the crowdsourcing project which was devoted to the improvement of the loyalty program for passengers of Aeroflot Bonus and ways to improve comfort during the flight. On a specialized crowdsourcing platform, the participants of the program offered their ideas on improving the airline's services, new services and technologies.

The next experience in implementation of crowdsourcing projects by «Aeroflot» was the innovative research to determine the culinary preferences

of business class passengers. Following the results of the crowdsourcing project «Aeroflot Food», the airline compiled a list of favourite dishes, which are now going to be included in the menu.

At the moment «Aeroflot» is launching a programme «One Window». It is an integrated online system for attracting and processing innovative solutions from representatives of small and medium-sized businesses.

The new system automates and connects all the processes of work with innovative proposals received by «Aeroflot»: from collecting and processing information to examination and making a verdict on the expediency of implementing a particular solution. The achieved synergetic effect will contribute to accelerating the integration of innovations into the activities of the leading Russian airline and optimizing corporate innovation practices.

Through the implementation of crowdsourcing projects, «Aeroflot» have managed to update the list of products and service provided, improve the quality of service, implement innovative projects and attract new customers.

The next model, which we would like to talk about is co-working model. There are a lot of reasons to follow this lifestyle business model as cost-effective business, infrastructure, atmosphere and establishing relationships.

Nowadays, there are a lot of projects offering joint platforms for sales. This types of companies were built on benefits for consumers. Model is one that is worth studying for another as a whole.

The partners of this business model offer a discount to a large opt-in audience. It is expressed in the big English web shop. Who called livingsocial. It was created by Tim O'Shaughnessy, Aaron Batalion, Eddie Frederick, Val Aleksenko in 2007. Livingsocial is an online marketplace that allows people to buy and share deals on the best to do in their cities and beyond. Deals include interesting trips for a good price, spas, sport events and other attractions.

This shop work as well-known American site Groupon. Sellers give a percent to creators of this website as a rent payment.

Sellers can attract customers for long-term relations. All participants of this project have their own benefits.

To sum up there are a lot of advantages of using innovative the ever-changing business-models, for example they are aimed at repeat sales, constant innovations, personalization of products and services through feedback and information gathering.

It is worth considering in modern changing conditions for developing new types of business models is the future.

Understandably that not everyone can create new successful business model, however everyone can try adapting one of the basic form.

**References:**

1. Business Model You: A One-Page Method for Reinventing Your Career by Tim Clark, Alexander Osterwalder, Yves Pigneur – (date of appeal: 2012г).
2. Business Dictionary: [http://www.businessdictionary.com /definition/crowdsourcing.html](http://www.businessdictionary.com/definition/crowdsourcing.html) (date of appeal: 17/04/2017)
3. Official site AEROFLOT: <http://www.aeroflot.ru> (date of appeal: 18/04/2017)
4. Official site LivingSocial: <https://www.livingsocial.com/> (date of appeal: 12/04/2017)



**Малявина Татьяна Юрьевна**  
**Malyavina Tatiana Yurievna,**  
**Грибовская Ольга Станиславовна**  
**Gribovskaya Olga Stanislavovna**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
St. Petersburg State University of Economics  
Программа «Маркетинг»  
Master program “Marketing”  
e-mail: tatiana.tm94@gmail.com  
olyagrib93@gmail.com

**ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ И ПОВЕДЕНИЕ  
НА РЫНКЕ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ  
FINANCIAL LITERACY AND CONSUMER BEHAVIOR  
IN THE FINANCIAL SERVICES MARKET**

По объективной оценке финансовая грамотность граждан РФ находится на достаточно низком уровне. Между тем, низкий уровень финансовой грамотности тормозит развитие национального финансового рынка и лишает потребителя возможности принимать рациональные решения в отношении личных финансов. Таким образом, необходимо глубже изучить потребительские привычки населения в отношении управления личными сбережениями.

By objective assessment, financial literacy of citizens of Russian Federation is at a relatively low level. Meanwhile, the low level of financial literacy stops the development of the national financial market and does not allow the consumer to make rational decisions regarding personal finance. Therefore, it's vital to deeper examine behavioral habits of population regarding personal savings management.

*Ключевые слова: рынок финансовых услуг, финансовая грамотность, финансовая активность населения, инвестиционная активность, управление личными сбережениями*

*Key words: financial services market, financial literacy, consumers' financial activity, investment activity, personal savings management*

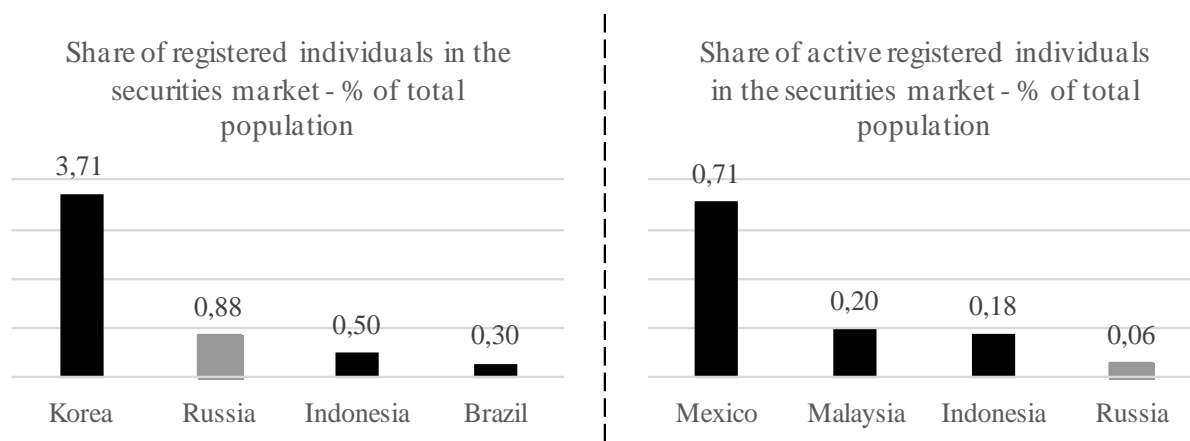
The financial services market plays a key role in a movement of monetary capital. Its healthy functioning is the basis of investment activity of consumers and organizations. There is less economic growth and development of the state without these factors.

Current level of financial activity of population can be characterized by the following:

- Fairly low level of consumers’ financial activity, in particular as compared to the same indicator in other developing countries. Financial activity even in the banking sector remains unsatisfactory;

- Major dominance of banking institutions’ assets over the assets of non-banking institutions. Population gives preference to banking sector, despite a permanent fall of interest rates of deposits. Volume of assets of individuals attracted to the stock market can not even compete with bank deposit products [1];

- A low penetration of non-credit financial products. The level of retail consumers’ activity in the stock market is much lower than comparable indicators in the developing countries, even with smaller disposable incomes [2, p. 22].



Picture 1 – Amount of individual clients in the stock market of some developing countries

- A low level of trust in non-bank financial institutions [3, p.13].

Turning to the marketing research, it’s necessary to note that the work is focused on the study of financial activity of consumers, in particular their investment activity. By objective assessment, financial literacy of citizens of Russian Federation is at a relatively low level. Meanwhile, the low level of financial literacy, on the one hand, 1) stops the development of the national financial market, 2) on the other – does not allow the consumer to make rational decisions regarding personal finance. Thus, a key problem of the present study is the low level of financial literacy in Russian Federation, which is expressed in:

- Mistrust in financial institutions;
- Generally low level of financial competence, lack of knowledge related to many financial issues;

- Lack of desire and motivation among population to invest money in financial products.

The purpose of the study is to test the hypothesis that people have careful and conservative model of financial services consumption. Objectives of the study are:

- To study behavioral habits of population regarding personal savings management;
- To identify the main motives of financial services consumption;
- To assess the general level of financial competence and awareness of the respondents.

There were interviewed 170 people aged 25 to 55 years. Required condition is – the presence of personal savings. The results can be described as follows:

Actual structure of financial services consumption: the primary instrument of saving is a bank deposit, which is opened in rubles or in foreign currency.

Perspective structure of financial services consumption: consumers would like to try more different financial services than they actually use. Moreover, the respondents expressed an interest in the non-banking services.

The priority motives for using financial services are: getting passive income; to protect savings from inflation; just to preserve savings. However, 11.1% of respondents does not place free savings in financial instruments and keeps savings only in cash.

Among the most preferred forms of assets management are: bank ruble deposit; spending on consumer goods; leaving savings in cash. While 20.6% of the respondents is ready to invest savings in the stock market instruments.

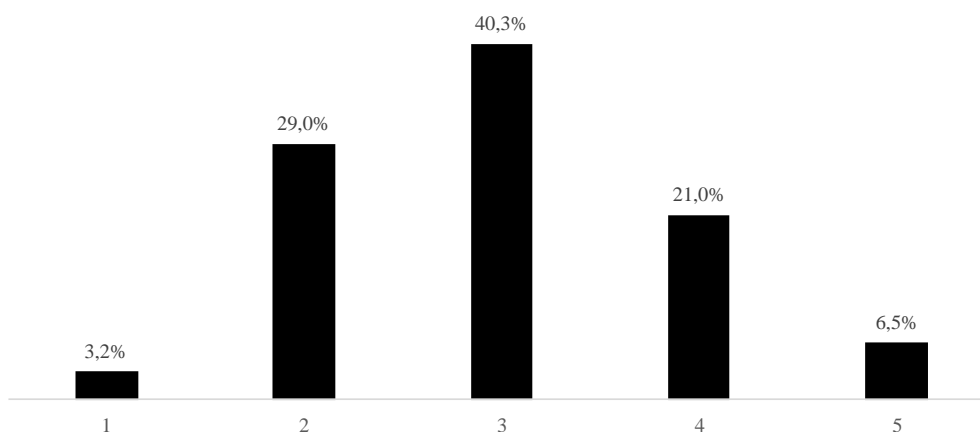
Willingness to consider alternative investment options:

- The majority of respondents is ready to look at the alternative of investing in non-bank instruments if they are offered a fixed investment solution with satisfying parameters of profitability and safety;
- If the respondents were offered evidence that an “ordinary person” has earned from investment they would pay attention to such alternative;
- A significant part of respondents considers that the investment services market has high risk and prefers to keep their savings in cash.

“Friendly and familiar” banking products such as deposit and currency conversion have become absolute leaders in terms of trust. Most of respondents do not trust non-banking instruments of the stock market.

According to Fishbein model, the respondents’ attitude to investment services is evaluated as 4.93 (in the interval from -45 to 45). It can be interpreted as quite positive and a very careful attitude to investment services.

Distribution of respondents according to the declared level of financial literacy corresponds to the normal distribution:



Picture 2 – Distribution of answers to the question “How would you rate your level of financial literacy?”, % of respondents

The main criteria of choosing financial institutions are: reputation of the organization; transparency of information about organization and its services; scale of the organization (large organization = serious and reliable organization).

Summing it up, the hypotheses that population of Russian Federation has careful and conservative model of financial services consumption is approved. In particular it is expressed in:

- Significant concentration of banking services over non-banking sector;
- A major part of respondents prefers to keep their savings in cash and not to put personal savings into the financial market instruments;
- Consumers don't have a special need “to make their savings work”;
- Neutral attitude of consumers to investment services. It indicates that consumer does not have a sufficient level of their own knowledge and information to evaluate the advantages and disadvantages of these services;
- In addition there is a lack of awareness about range of financial services in Russian financial market.

Stereotypes about investments and the securities market, lack of proper positioning and promotion of this class of services make them completely unattractive for a significant part of population. Therefore, it is necessary to correctly position and promote these types of financial services and improve the overall level of trust in financial instruments. It's all a sphere of responsibility of innovative marketing technologies and approaches.

**References:**

1. Moscow Exchange official website/ Top Market Participants: Client trading volume (all modes)/ Available at <https://moex.com> (accessed 4 April 2017)
2. Main directions of the financial market development in the Russian Federation for 2016-2018/ The Central Bank of the Russian Federation – 2016 – p.22
3. Russian market of banking services: Sociology. Statistics. Publications./ Thematic review №1, National Agency of Financial Studies – 2016 – p.13

**Рогова Наталья Валерьевна**  
**Rogova Natalia Valerievna**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
St. Petersburg State University of Economics  
Программа «Международное бизнес-администрирование»  
Program MiBA-ToM  
e-mail: natasharogovaa@gmail.com

**КОНЦЕПЦИЯ И ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ  
ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ ЛОЯЛЬНОСТИ  
К БРЕНДАМ ОТЕЛЕЙ КЛАССА ЛЮКС  
CONCEPT AND FORMATION PROCESS OF CUSTOMER  
LOYALTY TO LUXURY HOTEL BRANDS**

Многие компании пытаются сформировать и сохранить лояльность клиентов к их брендам, так как это может помочь бизнесу приобрести различные конкурентные преимущества. Отели класса люкс не являются исключением. Главная цель данной статьи – выявить основные возможные факторы, влияющие на формирование потребительской лояльности к брендам отелей класса люкс.

A lot of different companies try to develop and maintain customer loyalty toward their brands as it can lead to various competitive advantages. Luxury hotels are not the exception. The main purpose of this research article is to distinguish the main possible factors influencing customer loyalty to luxury hotel brands.

*Ключевые слова:* потребительская лояльность, отношение и поведение потребителей, отели класса люкс, люксовый бренд

*Key words:* customer loyalty, consumer attitudes and behavior, luxury hotels, luxury brands

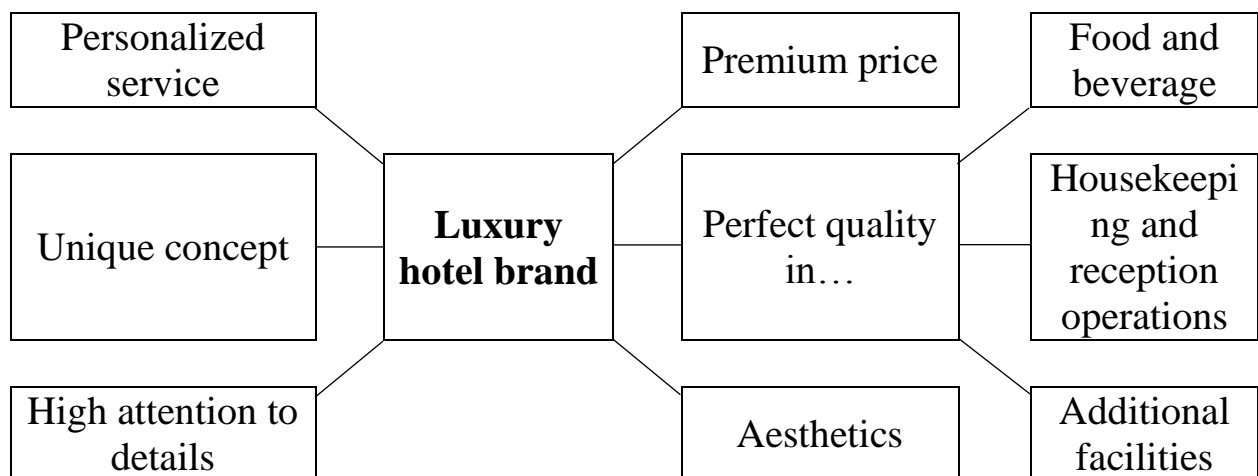
The concept of luxury plays a huge role not only in the current business reality, but also in different research works. From the economic point of view, goods can be described as luxury when the income elasticity of their demand is high. In other words, the higher is a person's income, the higher is his propensity to purchase luxury goods. However, the concept of luxury is not limited only by monetary value. Heine identifies luxury as “anything that is desirable and more than necessary and ordinary” [3, p. 40]. Moreover, in consumers' minds luxury goods are often associated with some degree of prestige or status, which they give to their owners.

Luxury goods and services are usually inseparably connected to their brands. Luxury brands have their own, unique features, which have been described by different researchers. Based on their observations, the following working definition is suggested: luxury brand is a unique name and image in the minds of consumers, which offers goods or services characterized by high price, excellent quality and exclusivity. Furthermore, the other main features of luxury brands can be named: aesthetics, extraordinariness, ancestral heritage and personal history, because customers want to buy not just a luxury product, but also a story of a brand or a legend that comes with it.

Moreover, luxury brands can be categorized due to the level of their luxuriousness. Heine suggests the following classification of luxury brands: *elite-level* – niche brands, super exclusive, represent not only financial wealth, but also intelligent culture; *top-level* – leading luxury brands (e.g., Cartier); *medium-level* – widely recognized and common in luxury segment (e.g., Dolce&Gabbana); *entry-level* – brands just above the premium segment, low level of luxury (e.g., Hugo Boss) [3, p. 62-63].

Luxury hotels and their brands have a similar hierarchy. The top segment is “*Luxury Major*” (Ritz Carlton, JW Marriott), the middle one – “*Luxury Exclusive*” (Four Seasons, Kempinski), and the lowest level of luxury hotel brands is “*Upper Upscale*” (Hilton, Sheraton) [2, p. 6].

Obviously, hotels have their own place in the luxury consumption. Luxury hotel brands have similar differentiating features as the other luxury brands, although some characteristics seem more important than the other in the context of hospitality sphere. In particular, the service-quality aspects have the biggest potential for luxury hotels to create differentiation and gain competitive advantage. To sum up all the special features of a luxury hotel brand, the author provides a scheme (Figure 1).



Source: the author’s own depiction

Figure 1 – Features of a luxury hotel brand

The second part of this article is concentrated on the concept of customer loyalty. During the past fifty years the understanding of customer loyalty evolved. In 1960s, when researchers only started to analyze this topic, customer loyalty was perceived as a special way of customer's behavior – constant re-purchasing of the same brand. However, in 1970s, customer loyalty was not just a behavior, but also an attitude of a customer. Thus, true loyalty is considered as a combination of positive consumer attitude and repeat purchasing behavior. At the same time spurious loyalty is characterized only by product re-purchasing, which can be caused by simple familiarity or certain social influence [1, p. 101-102]. Among the researchers today the opinion prevails that customer loyalty is a combination of both attitudinal and behavioral loyalty.

To gain customer loyalty, companies should consider various factors that can help to form it. Antecedents of customer loyalty can depend on the industry. However, there are five main factors influencing customer loyalty, that usually remain unchangeable.

1. *Customer satisfaction*. Based on the experience of a customer and his emotional assessment and comparison of pre-purchase expectations and post-purchase perceived performance.

2. *Service quality*. Customer's subjective evaluation, can be also named perceived quality [5, pp. 79-84].

3. *Image*. Perception of a company's (brand's) entity in the minds of consumers.

4. *Trust*. If a consumer trusts the brand or, in other words, believes that his long-term interests are taken into account by the company, he will be more likely loyal to this brand.

5. *Switching costs*. Costs, which a consumer faces when he wants to switch from one product/service supplier to another. Consumers may become more loyal, if they are confronted with high switching barriers or absence of substitutes.

Factors affecting customer loyalty toward luxury hotels have not been deeply discovered yet, though there is some research in this field. After analyzing main articles devoted to this topic, the author has determined three main antecedents of customer loyalty to luxury hotel brands: customer satisfaction, image and reputation, quality (personnel, restaurant and food, room attributes, additional services and facilities). Consumer's trust to the brand and presence of membership programs can also influence customer loyalty to luxury hotels [4, p. 169].

Based on the information discovered in this research, the author has distinguished five possible factors that can influence customer loyalty to luxury hotel brands (Table 1). Their impact and significance in the Russian luxury hotel industry will be evaluated later in the future research works.



Table 1 – Description of factors influencing customer loyalty toward luxury hotel brands

Factors	Elements
Customer satisfaction	Perceived service met the highest expectations
	Good value for money
	Hotel location
	Overall satisfaction with the hotel
Perceived quality	Rooms quality
	Food and beverage quality
	Competence level of staff
	Quality of additional facilities (fitness, spa, pool etc.)
	Quality of reception operations (individual registration, requests execution, etc.)
	Quality of cleaning (rooms, halls, etc.)
Trust	Level of hotel's honesty
	Hotel and its staff can be trusted
Hotel image	Hotel is concerned with its clients
	Unique concept and atmosphere
	Strong and sustainable brand
Membership programs	Tangible rewards
	Intangible rewards

Source: the author's own depiction

### References:

1. Dick A.S., Basu K. Customer loyalty: Toward an integrated conceptual framework // Journal of the Academy of Marketing Science. – 1994. – №22(2). – P. 99–113.
2. Digital Luxury Group. The World Luxury Index™ Hotels. The most sought-after luxury hotels, 2013. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.digital-luxury.com/reports/World\\_Luxury\\_Index\\_Hotels\\_by\\_Digital\\_Luxury\\_Group.pdf](http://www.digital-luxury.com/reports/World_Luxury_Index_Hotels_by_Digital_Luxury_Group.pdf)
3. Heine K. The Concept of Luxury Brands, 2012. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.conceptofluxurybrands.com/content/20121107\\_Heine\\_The-Concept-of-Luxury-Brands.pdf](http://www.conceptofluxurybrands.com/content/20121107_Heine_The-Concept-of-Luxury-Brands.pdf)
4. Liang D. The Determining Factors of Customer Loyalty for Luxury Hotels in US // The Journal of International Management Studies. – 2008. – №2(3) – P. 167–175.
5. Соловьева Ю.Н., Курочкина А.Ю. Маркетинг услуг. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2015. – 126 с.

**Русакова Ирина Витальевна**

**Rusakova Irina Vitalievna,**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

St. Petersburg State University of Economics

Программа «Международный бизнес»

Master program «International business»

e-mail: irina.v.rusakova@gmail.com

**АНАЛИЗ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ИДЕНТИФИКАЦИИ КАТЕГОРИЙ  
И КЛАССИФИКАЦИИ МЕРОПРИЯТИЙ  
В СФЕРЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ EVENT-ИНДУСТРИИ  
THE ANALYSIS OF THE POSSIBILITIES OF IDENTIFICATION  
OF CATEGORIES AND CLASSIFICATION OF EVENTS  
IN THE SPHERE OF THE INTERNATIONAL EVENT-INDUSTRY**

На основе анализа русской литературы и существующих исследований в статье определяется понятие «event», а также предлагается авторская классификация мероприятий.

Based on the analysis of russian literature and existing researches, the article identifies the definition of «event», and suggests authors classification of events.

*Ключевые слова: event менеджмент, кросс-культурный аспект, стратегия компании.*

*Key words: event management, cross-cultural context, company strategy.*

Currently, it is almost impossible to exact the total number of events which are taking place worldwide. The rapid growth rate of the international event-industry is determined by a variety of reasons, including historical context of interaction between countries, scientific and technological progress, globalization of the market for goods and services, improvement of the legislative framework, the rapid development of international tourism, etc.

Particular interest in the sphere of organization of events is expressed from the business community. Since special events allow solving many challenges facing by the modern society, including contributing to the effectiveness in achieving the goals, event management has become an integral part of the activities of many companies. Carrying out of the events gives the chance to achieve results that are necessary for the further development of business. Now the management of events is carried out not only by companies specializing in this field - event-agencies, but also by specialized structures inside ordinary

non-core companies – by event-department or by the responsible employee - event-manager.

In order to correctly apply the existing toolkit in the field of event organization, it is necessary to identify the meaning of the terms "event" and "special event" [3, c.25] that are frequently used in foreign literature.

For example, according to U. Holzbauer's [2, c.31] research, event includes nuances of a propitious occasion, an exceptional case, a most desired outcome, an event itself, and a sports match. In addition, the author notes that the event reflects the exceptional and exclusive nature of a particular event, perceived subjectively. We can find another definition of an event in the book of A. Shumovich [4, c.34]. In his view this is a kind of human activity that involves meeting and interaction of different people that is connected with the realization of common goals during a limited period of time. Another definition was given by J. Goldblatt [1, c.115]: "Event is a unique period of time, conducted using rituals and ceremonies to meet special needs".

It can be pointed out that the variation of the concepts of this phenomenon does not have strictly defined boundaries, however, all researchers of the event management area note a repeating number of characteristics inherent to the category "event". The concept of event can be expressed on the basis of exceptional characteristics. In order to avoid further confusion in the research of the question, we are defining our vision for the category "event". Event can be characterized by the following features: exclusivity (uniqueness) of the event; existence of a specific goal / idea; limited time / attachment to a specific point in time; forethought, organization, actions according to a previously created plan (scenario); presence of a "highlight" / uniqueness / importance for the participants; active interaction of participants; target audience is determined by the customer.

On the basis of stated above, we can also establish a practical meaning of «international event» that can be defined identical to the concept of an event, taking into account the additional criterion of internationality, namely (in this case) engaging representatives from two or more foreign countries to a participation.

The variety of ongoing events leads to the existence of a large number of their various classifications, as well as to the improvement and the emergence of new formats of their conduct. The criteria for the division may be, for example, goals, direction, types, scales, frequency, etc. Most frequently, researchers classify events according to its formal characteristics into kinds, and according to the content part into types. The categorization of the events according to certain criteria allows to group them and to identify the features of their conduct, thereby increasing the level of control over their implementation, and, allowing to influence on the effectiveness of their conduct. Based

on the synthesis of classifications developed earlier by various authors, we propose to use a new typology, supplemented by possible formats and expected results (see Table 1).

Table 1 – The author's classification of events

Type of event	Possible formats	Expected results	
		For the participants	For the organizers
business	forums, exhibitions, conferences, assemblies, sessions, congresses, business lunches, meetings	<ul style="list-style-type: none"> <li>– exchange of ideas, information and experience;</li> <li>– direct interaction with profis, colleagues;</li> <li>– expansion of relations;</li> <li>– networking;</li> <li>– increase knowledge;</li> <li>– acknowledgement of status.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- search and engagement of new partners, customers;</li> <li>- increase of loyalty of the present customer and partner base;</li> <li>- improvement of image;</li> <li>- exchange of experience;</li> <li>- seek for new ideas;</li> <li>- monitoring of trends;</li> <li>- attraction of investments;</li> <li>- networking.</li> </ul>
educational, scientific	seminars, training, lectures, round tables, reports, workshops	<ul style="list-style-type: none"> <li>– skills training;</li> <li>– training of behaviour in new situations;</li> <li>– improvement of professional skills;</li> <li>– dialogue with profis;</li> <li>– advicing of councils in career promotion;</li> <li>– increase knowledge.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- increase of the overall performance;</li> <li>- increase of sales ratings;</li> <li>- profit;</li> <li>- development of competences of workers;</li> <li>- personnel motivation;</li> <li>- instailing of corporate values.</li> </ul>
mass	holidays, exhibitions, city holidays, festivals, concerts, expositions, fairs	<ul style="list-style-type: none"> <li>– entertainment;</li> <li>– interaction;</li> <li>– leisure time;</li> <li>– new knowledges, impressions.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- the demonstration of social responsibility;</li> <li>- profit;</li> <li>- engagement of tourists, sponsors;</li> </ul>

Type of event	Possible formats	Expected results	
		For the participants	For the organizers
			<ul style="list-style-type: none"> <li>- attracting attention of the audience;</li> <li>- cultural education and illumination;</li> <li>- preservation of the traditions;</li> <li>- support of culture.</li> </ul>
sport	championships, contests, competitions	<ul style="list-style-type: none"> <li>– recognition of achievements;</li> <li>– leisure time;</li> <li>– entertainment;</li> <li>– interaction;</li> <li>– increase of motivation;</li> <li>– new knowledges, impressions.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- increase of command spirit;</li> <li>- mass indirect advertisement;</li> <li>- the demonstration of social responsibility;</li> <li>- engagement of tourists, sponsors;</li> <li>- high interest from the mass media.</li> </ul>
press, media	press-conferences, press-tours, briefings, presentations	<ul style="list-style-type: none"> <li>– getting urgent and reliable information from the first-hand.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- high interest from the mass media;</li> <li>- publications;</li> <li>- positioning of the company;</li> <li>- anti-recessionary actions;</li> <li>- monitoring of tendencies, trends;</li> <li>- influence to public opinion.</li> </ul>
social	fund-raising campaign, charitable and philanthropic dinners, concerts, marathons	<ul style="list-style-type: none"> <li>– opportunity to help people who needs it;</li> <li>– entertainment;</li> <li>– interaction.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- opportunity to help people who needs it;</li> <li>- the demonstration of social responsibility;</li> <li>- high interest from the mass media.</li> </ul>
ceremonial	receptions, banquets, anniversaries, awards	<ul style="list-style-type: none"> <li>– interaction;</li> <li>– acknowledgement of status;</li> <li>– creation of new traditions;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– creating image;</li> <li>– climbing in a social ladder;</li> <li>– high interest from the mass media (in</li> </ul>

Type of event	Possible formats	Expected results	
		For the participants	For the organizers
		<ul style="list-style-type: none"> <li>– networking;</li> <li>– entertainment.</li> </ul>	case of participation of VIP-guests).
state political	demonstrations, street processions, strikes, inaugurations	<ul style="list-style-type: none"> <li>– indication of the position in pressing question;</li> <li>– interaction;</li> <li>– search of supporters;</li> <li>– indication of a civil activity.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– high interest from the mass media;</li> <li>– the statement of the idea, spreading it to the public;</li> <li>– engagement of stakeholders.</li> </ul>
corporate	corporate holidays, outdoor events, team-building activities	<ul style="list-style-type: none"> <li>– entertainment;</li> <li>– interaction;</li> <li>– strengthening ties inside the collective.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– encouraging of team spirit;</li> <li>– increase of the employees' motivation;</li> <li>– building loyalty;</li> <li>– improvement of the atmosphere inside the collective.</li> </ul>
sales-stimulating	presentations, sampling, lotteries	<ul style="list-style-type: none"> <li>– information about a product, service or company;</li> <li>– entertainment;</li> <li>– interaction.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– increase of sales ratings;</li> <li>– high interest from the mass media;</li> <li>– positioning;</li> <li>– direct contact with the audience;</li> <li>– engagement of new customers.</li> </ul>
outdoor (team or group)	camping, forums, hiking, obstacle courses, intensive-tours	<ul style="list-style-type: none"> <li>– entertainment;</li> <li>– interaction;</li> <li>– leisure time;</li> <li>– networking;</li> <li>– new knowledges, impressions, possibilities.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– encouraging of command spirit;</li> <li>– look for new ideas;</li> <li>– engagement of a new audience;</li> <li>– exchange of information;</li> <li>– strengthening of motivation.</li> </ul>
private	wedding, funeral, birthdays, jubilees, anni-	<ul style="list-style-type: none"> <li>– entertainment;</li> <li>– interaction;</li> <li>– leisure time;</li> <li>– opportunity to meet</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– interaction;</li> <li>– preservation of the traditions;</li> <li>– event celebration;</li> </ul>

Type of event	Possible formats	Expected results	
		For the participants	For the organizers
	versaries, meetings of graduates	with close people.	– entertainment; – opportunity to meet with close people.

The typology presented in Table 1 can be served as a guide for the preparation and planning of a special event, giving an idea of the needs and wishes of the clients, as well as the potential benefits for the organizers. The scope of its application is not limited by the professional event agencies, specialized event-departments and individual event-managers. It may also be useful for the employees in the spheres of marketing, PR, HR, as well as for the middle and senior management, government and media.

Any of the events mentioned in the classifications can be international, with the presence of representatives from two or more states as participants.

On the basis of the analysis of definition and concept of the «event» and its classifications, it can be concluded that activities of the event-industry today encompass widely the life of each person. Moreover, relatives, friends and acquaintances of the participants can unwittingly expand the target audience of each event, because they will hear their feedback and impressions. As well as, it usually expands by viewers (broadcasts, video and photo reports) or readers (articles, reports, etc.).

Thus, nowadays the event can be considered a multifunctional tool for managing public opinion. This tool is capable of influencing the needs and interests of target audiences of international business. The result of this influence depends directly on the correctly chosen format of the event, which meets the needs of the target audience and controls the execution of the most thoughtful scenario of its implementation.

### **References:**

1. Goldblatt J. J., Nelson K. S. The international dictionary of event management. 2nd ed. - New York: John Wiley, 2001. – 300 p.
2. Holzbaur, U. Eventmanagement: Veranstaltungen professionell zum Erfolg führen. Springer-Verlag, 2010 – 346 p.
3. Shone A., Parry B. Successful event management: a practical handbook. Cengage Learning EMEA, 2004.
4. Shumovich, A. Magnificent events: technology and practice of event management. – 2nd ed., – M.: Mann, Ivanov and Ferber, 2007. – 327 p.

**Алексеева Елизавета Сергеевна**  
**Alekseeva Elizaveta Sergeevna,**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
St. Petersburg State University of Economics  
Программа «Финансы и кредит»  
Master program “Finance and Credit”  
e-mail: lizalekseeva@gmail.com

**ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ДИВЕРСИФИКАЦИИ  
INCREASING THE EFFICIENCY OF THE ENTERPRISE USING  
A DIVERSIFICATION STRATEGY**

В статье выделяются преимущества и недостатки смешанного типа диверсификации, который могут применять компании, оказывающие услуги на одной территории и для различных социальных групп. Этот тип диверсификации основывается на базовых и дополняющих видах деятельности, которые создают синергетический эффект.

The article highlights the advantages and disadvantages of a mixed type of diversification, which can be used by companies that provide services in the same territory and for various social groups. This type of diversification is based on core and complementary activities that create synergies.

*Ключевые слова:* диверсификация, эффективность, стратегия, синергетический эффект.

*Key words:* diversification, efficiency, strategy, synergetic effect.

От стратегии, которую выберет компания, зависит финансовая эффективность деятельности компании и ее финансовая устойчивость. В настоящее время существует огромное количество торговых центров, территорий общественных пространств, которые не создают общей концепции мест отдыха людей, а сдают помещение в аренду, тем самым не только лишая себя дополнительной прибыли, но еще и перегружая территории одинаковыми магазинами и точками питания. Человек в современном информационном обществе вынужден искать места отдыха. Эти факторы и определяют актуальность данного исследования. Действенным средством обеспечения эффективности функционирования предприятия, оказывающего услуги на одной территории, по нашему мнению, могло бы стать создание проектов, использующих смешанный тип диверсификации, в том числе и взаимодополняемые инвестиционных проекты, создающие бренд. Наше исследование проводилось на основе Культурного



пространства, название которого в рамках данной статьи не разглашается в связи с коммерческой тайной.

Культурное пространство место для отдыха людей разного социального слоя, где предоставляется огромное количество видов услуг. Для нашей страны это редко встречающийся тип бизнеса, который не подразумевает сдачу в аренду земли и помещений. Культурное пространство несет в себе социальную направленность и включает в себя:

10. Детский центр дополнительного образования

11. Создание и поддержание бренда: издание детских книг, производство товаров и сувениров

12. Проведение различных мероприятий: выставок, фестивалей, квестов и др.

13. Мобильное приложение с бонусами и дополнительными возможностями и др.

Деятельность ведется по нескольким основным направлениям, с использованием нескольких юридических лиц. Культурное пространство предполагает организацию семейного досуга, поэтому целесообразно и эффективно применять диверсификацию деятельности – создание нескольких проектов для создания условий времяпрепровождения.

В рамках культурного пространства используется несколько типов диверсификации:



Рисунок 1 – Типы диверсификации в культурном пространстве

В данном примере серым цветом выделены использующиеся в данном проекте ООО.

В Культурном пространстве применяются сразу несколько типов диверсификации: концентрическая и несвязанная, услуги и товары оказываются и продаются одновременно на одной территории. В частности, ресторан и школа не связаны между собой, при всем при этом и деятельности ресторана и школы дополняют лавка с сувенирной продукцией и приложение с дополненной реальностью, которая действует на всей территории сада, а так же книги про героев, которые создают бренд Культурного пространства. В ресторане организацией как детских, так и взрослых праздников занимается отдельное ООО, что дает еще большее разнообразие предлагаемых услуг. Этот тип диверсификации встречается довольно редко в России, потому что владельцы предпочитают сдавать в аренду площади, что характерно для торговых центров.

Но стоит отметить, что такой тип диверсификации имеет очень много положительных моментов. Культурное пространство позиционируется как место для отдыха людей, благодаря спектру бизнес-направлений и диверсификации на одной территории, оно увеличивает свою рыночную власть путем установления на рынке неконкурентного положения.

Синергия получается в следствии одновременной продажи услуг для семейного отдыха: ресторан, школа, парк: концепция ненавязчивых активностей, но в то же время возможностей в шаговой доступности получить базовые потребности людей. В тоже время дополняющие товары и услуги, такие как приложение с дополненной реальностью и бонусная система позволяет охватывать потребителей с разным социальным статусом. История и две книги про героев создает бренд и увеличивает его стоимость, позволяя в будущем продавать франшизу.

Очевидна и добавочная стоимость для города: стоимость квартир в районе, в котором расположен данный объект, существенно увеличилась.

Основным отрицательным пунктом является высокие финансовые вложения, но при грамотном управлении, такие инвестиции получают быструю окупаемость благодаря синергетическому эффекту. Минусами стратегии так же является то, что все риски перекладываются на предприятие: социальные риски, технологические риски, риски рынка, но благодаря существованию в рамках нескольких обществ с ограниченной ответственностью может минимизировать и диверсифицировать риски. Например, ущерб от социальных рисков сокращается благодаря использованию дополненной реальности на всей территории сада Бенуа, что позволяет создавать досуг для клиентов не возводя на территории парка новых строений. Кредитные риски минимизированы за счет того, что есть возможность выступать поручителями по кредитам друг друга.

Еще одним минусом стратегии вертикальной диверсификации является возможное снижение качества продукции из-за отсутствия конкуренции на всех этапах цикла. Но благодаря использованию разных типов диверсификации в рамках одного инвестиционного проекта этот минус нивелируется благодаря эксклюзивности направлений (дополненная реальность) и несвязанной диверсификации.

Итак, по нашему мнению, модель смешанной диверсификации для компании, оказывающей услуги на одной территории, наилучшим образом способствует комплексному удовлетворению потребностей населения, позволяя сделать работу корпораций более рентабельной и мобильной в современных экономических реалиях. Это становится возможным благодаря оптимальному использованию ресурсов, синергетическому эффекту, разделению рисков, а также увеличению лояльности клиентов и роста стоимости бренда и компании в целом.

### **Литература:**

1. Дамодаран, А. Инвестиционная оценка. Инструменты и методы оценки любых активов [Текст] / А. Дамодаран. - М.: Альпина Паблишер, 2014. – 1316 с.

2. Королев, А.В. Взаимодополняемые инвестиционные проекты: оценка синергетического эффекта [Текст] / А.В. Королев - Проблемы теории и практики управления, 2011. – № 10. – с.90-97.

3. Романовский М.В. Финансы, денежное обращение и кредит: Учебник для вузов [Текст] / Под ред. М. В. Романовского, О. В. Врублевской. – М.: Юрайт, 2012. – 714 с.

4. Хасанова Г.Ф., Буренина И.В. Синергия как метод повышения эффективности деятельности компании. [Электронный ресурс] / Г. Ф. Хасанова-ва//Электронный научный журнал «Нефтегазовое дело».- 2011.- № 6 – Режим доступа: [http://ogbus.ru/authors/Khasanova/Khasanova\\_1](http://ogbus.ru/authors/Khasanova/Khasanova_1) (дата обращения: 18.05.2017).

5. Шеремет, А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности [Текст]/ А.Д. Шеремет. - М.: ИНФРА-М, 2011. - 416 с.

**Альгина Татьяна Борисовна**  
**Algina Tatiana Borisowna**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

к.э.н., доцент

St. Petersburg State University of Economics

PhD, ass. Proff.

Программа «Инновационный менеджмент»

Master program « Innovation management»

e-mail tatyanaalgina@yandex.ru

**ПРОБЛЕМЫ СТОИМОСТНОЙ ОЦЕНКИ  
БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРЕДПРИЯТИЯ  
PROBLEMS OF VALUE ESTIMATION OF BUSINESS PROCESSES  
OF THE ENTERPRISE**

В статье рассмотрены вопросы проведения стоимостной оценки бизнес-процессов предприятия на основе бюджетирования и использования системы калькулирования по видам деятельности (АВ-костинг).

The article considers the questions of carrying out of cost estimation of business processes of the enterprise on the basis of budgeting and use calculating system by kinds of activity (АВ-costing)

Ключевые слова: стоимость бизнес-процесса, бюджетирование, АВС-калькулирование, драйвер затрат

Key words: business process cost, budgeting, Activity Based Costing, cost drivers

В современных условиях, обусловленных кризисными явлениями в экономике, особую актуальность приобретает реинжиниринг бизнес-процессов с целью снижения затрат на их проведение. Повышение эффективности деятельности предприятия и потенциала его развития [2] напрямую зависит от соотношения «затраты-результаты», которое также должно являться основным критерием совершенствования при моделировании, обновлении и перепроектировании бизнес-процессов. Важным этапом оптимизации бизнес-процессов является их анализ. В качестве типовой здесь можно выделить проблему стоимостной оценки бизнес-процессов как операций, направленных на производство и реализацию продукции предприятия. Решение данной проблемы может быть основано на бюджетном подходе.

В системе бюджетирования принято разделять все бюджеты на операционные и финансовые. По сути последние консолидируют информацию, полученную из операционных бюджетов, и выводят нас на

финансовые результаты. В рамках операционных бюджетов выделяют функциональные, состав которых отражается в классификаторе бюджетов компании. Объектом бюджетирования для них являются бизнес-процессы, характерные для производственно-хозяйственной деятельности процессно-ориентированных предприятий. Ключевые показатели данных бюджетов соответствуют ключевым результатам соответствующих бизнес-процессов. Задачи функциональных бюджетов состоят в планировании технико-экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих ту или иную функцию деятельности (бизнес-процесс). Степень детализации таких функций устанавливается руководством предприятия самостоятельно и во многом определяется спецификой операционной деятельности. Среди основных бизнес-процессов можно выделить типовые укрупненные, характерные для большинства предприятий, такие как закупка, производство, сбыт. Например, финансово-экономические показатели бизнес-процесса сбыт отражают два функциональных бюджета: бюджет продаж и бюджет коммерческих расходов. Одним из бюджетов, отражающим стоимостные показатели производственной функции, является бюджет общепроизводственных расходов. В нем выделяют статьи накладных производственных затрат. Однако, существует возможность использования ABC-похода (калькулирования по видам деятельности) для стоимостной оценки детализированных бизнес-процессов. При этом возможно отдельные операции характеризовать на основе факторов (драйверов) затрат.

В зарубежной практике широкое распространение получила система пооперационного калькулирования себестоимости (Activity Based Costing), предполагающая определение затрат по видам деятельности (операциям). В данной системе основным объектом калькулирования являются операции, при этом основное внимание сосредотачивается на косвенных затратах в связи с тем, что прямые затраты можно просто отнести на продукт [3].

Первым шагом при внедрении ABC- системы является определение основных и вспомогательных видов деятельности, выполняемых с помощью ресурсов предприятия. Фактически выделяются бизнес-процессы разных уровней, дается их описание и определяются результативные показатели. Может использоваться вертикальное описание бизнес-процессов, при котором показывают операции, из которых они состоят, а также их иерархию. Горизонтальное описание бизнес-процессов показывает, как эти операции между собой взаимосвязаны, в какой последовательности они выполняются, какие информационные и материальные потоки существуют между ними. Различные способы описания бизнес-процессов подробно рассмотрены в специальной литературе.

Следующим шагом является определение стоимости единицы всех ресурсов предприятия и распределение стоимости ресурсов по операциям, исходя из количества потребляемых по каждой операции ресурсов. Затем проводится перенос стоимости операций на бизнес-процессы пропорционально их участию, т.е. рассчитывается стоимость бизнес-процессов. На заключительном этапе проводится определение себестоимости продукции, исходя из стоимости процессов, необходимых для его создания, т.е. рассчитываются ABC-калькуляции. Однако, важным условием процессного подхода к управлению, на котором собственно и основана методика ABC, является определение вклада каждого действия (операции) в результаты деятельности предприятия в целом, для чего можно использовать ABC- анализ.

Основной инновацией в системе ABC являются факторы затрат деятельности (кост-драйверы). Если учесть, что в данной модели стоимость ресурсов трансформируется в стоимость деятельности, которая использует эти ресурсы, то становится понятным, что каждый ресурс и вид деятельности должны иметь свой драйвер, используемый также в качестве базы распределения. Выявление корреляции видов затрат с их факторами является важной задачей менеджмента организации. В модели ABC рекомендуется использовать операционные, временные и интенсивные драйверы [1]. Самыми простыми и дешевыми являются операционные факторы, отражающие частоту повторения операций (количество заказов, число контрольных проверок качества и т.д). Более точными и востребованными являются временные драйверы, характеризующие продолжительность времени для выполнения операции (время обработки заказа, время контроля качества и т.д.). Самыми точными и дорогостоящими для внедрения факторами считаются интенсивные, на основе которых проводится оценка ресурсов, используемых каждый раз при выполнении анализируемой операции. Расчет такого драйвера по сути аналогичен позакказному калькулированию затрат. От правильного выбора и определения драйверов затрат во многом зависит точность расчетов стоимости бизнес-процессов предприятия.

Для отечественных предприятий можно рекомендовать проводить стоимостную оценку основных бизнес-процессов с помощью функциональных бюджетов и далее использовать систему ABC для оценки детализированных по операциям обеспечивающих и управляющих бизнес-процессов.

В модели ABC возможно получать оперативную информацию о бизнес-процессах, таким образом, она становится инструментом процессно-ориентированного управления по критерию стоимости.

Сочетание перехода к расчету себестоимости на основе ABC-калькулирования и проведению ABC-анализа с работой по моделированию и оптимизации бизнес-процессов предприятия позволит в целом повысить эффективность производственно-хозяйственной деятельности и улучшить финансовые результаты.

**Литература:**

1. Аткинсон Э.А., Раджив С.К. Управленческий учет, М.: Издательский дом «Вильямс», 2005.- 526 с.

2. Ветрова Е.Н., Гуторова Н.В. Анализ направлений развития стратегического потенциала промышленного предприятия // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2011. № 1 (114). С. 92-98.

3. Хоргрен Ч., Фостер Дж., Датар Ш. Управленческий учет, 10-е изд./Пер. с англ.-СПб.: Питер, 2005.- 1008 с.

**Артемьева Светлана Валерьевна**  
**Artemeva Svetlana Valeryevna**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
Saint-Petersburg State University of Economics

Программа «Информационно-аналитическое обеспечение  
деятельности туризма»

Master program: «Information and analytical support tourism activities»  
artemevasv@yandex.ru

**СОВРЕМЕННЫЙ МУЗЕЙНЫЙ КОМПЛЕКС, КАК ФАКТОР  
ТУРИСТИЧЕСКОЙ АТТРАКТИВНОСТИ ТЕРРИТОРИИ  
MODERN MUSEUM COMPLEX AS A FACTOR OF TOURIST  
ATTRACTIVENESS OF THE TERRITORY**

В статье рассматриваются вопросы влияния наличия современных музейных комплексов на аттрактивность территории. Проведен анализ мирового рынка современных музейных комплексов, а также определены основные направления дальнейшего развития исследований в данной области.

The article examines the impact of the presence of modern museum complexes on the attractiveness of the territory. The analysis of the world market of modern museum complexes is carried out, and the basic directions of the further development of researches in this area are determined.

Ключевые слова: туризм, музей, аттрактивность, дестинация, интерактивность, туристический поток.

Key words: tourism, museum, attractiveness, destination, interactivity, tourist flow.

Индустрия туризма является сферой деятельности, которая должна оперативно реагировать на запросы современного общества и гибко подстраиваться под его потребности. На современном этапе развития общества можно выделить существенное количество критериев, по которым потребитель осуществляет выбор того или иного туристского направления. Сегодня, для многих базовым критерием является безопасность, что, несомненно, продиктовано неустойчивой политической обстановкой и террористическими актами по всему миру, однако, даже несмотря на различные политические аспекты основными мотивами выбора туристского направления остаются: географическое положение региона, историко-культурный потенциал, а также социокультурная составляющая территории.



По данным отчета всемирной туристской организации (UNWTO) за 2016 год 53 % участников мирового туристского потока осуществляли поездки с целью отдыха, досуга (включающего в себя знакомство с историей и культурой территории) и посещения различных событийных мероприятий [1].

Знакомство туристов с историей, этносом, культурой и обычаями территории осуществляется при посещении тех или иных музейных комплексов дестинации. Однако, в настоящее время, в условиях хорошо развитой развлекательно-досуговой индустрии привлечь туриста в дестинацию традиционными историческими музейными учреждениями достаточно сложно. Эпоха экономики впечатлений диктует новые требования к созданию современных интерактивных музейных площадок и комплексов [2]. Уникальное техническое обеспечение, интерактивные экспозиции и эксклюзивные арт-объекты повышают их конкурентоспособность на туристическом рынке, а для многих туристов наличие таких объектов становится определяющим при выборе дестинации для путешествия. Современные музейные комплексы посещает большое количество молодых людей и это способствует развитию детско-юношеского туризма, что в свою очередь повышает уровень образования и духовного развития общества и, во многом определяет объем туристского потока, поскольку сегодня эта возрастная группа насчитывает 1,2 млрд чел., что составляет примерно одну шестую часть населения планеты.

Анализ показывает, что на территориях, включающих в себя современные музейные комплексы, отмечается рост туристского потока. Так, в Испании, которая занимает 3 место в мире по международным прибытиям, находятся 2 крупнейших современных музейных комплекса. Один из них - Музей Гуггенхайма в Бильбао – это музей современного искусства известный своим архитектурным оформлением в стиле модерн. При посещении музея туристы знакомятся с особенностями и направлениями развития современной скульптуры, архитектуры и живописи. Вторым таким музеем является Национальный музей Центр искусств королевы Софии, миссия которого – показать и рассказать об авангардном искусстве испанских мастеров XX века. Это один из трех самых посещаемых музеев в Мадриде. В музее есть пинакотека и библиотека, насчитывающая 40 тыс. томов, а так же имеются аудитории для студентов, роскошный зал для концертов и богемный ресторан «Аорла Мадрид» [3].

Во Франции расположен Национальный центр искусства и культуры Жоржа Помпиду - культурный центр, ориентированный на изучение и поддержку современного искусства и искусства XX века в различных его проявлениях (изобразительные искусства, танец, музыка и пр.). За более чем тридцатилетнюю историю работы музея его посетило около

150 млн гостей. Туристов привлекают не только выставки, но и само здание центра, оформленное в стиле хай-тек. Сегодня музей является третьей по посещаемости культурной достопримечательностью Франции после Лувра и Эйфелевой башни, (более 6 млн посетителей в год).

США несомненно являются лидером по наличию интерактивных современных музеев, здесь находится и Музей Массачусетского технологического института, и Технический музей инноваций (Сан-Хосе, Калифорния), и Интерактивный музей музыки (Сиэтл). Музей современного искусства Нью-Йорка занимает 15 место в рейтинге 100 самых посещаемых музеев мира. Такое количество современных музеев напрямую коррелируется с мировым туристским потоком, и по данным UNWTO США принимает более 77 млн туристов в год.

На территориях стран Дальнего востока также имеются крупные современные музейные комплексы. Ярким доказательством - Шанхайский музей науки и техники - одним из самых посещаемых музеев в Шанхае (Китай). Конструкция здания символизирует научно-технический прогресс и представляет собой спираль, поднимающуюся в небо. В музее работает тринадцать постоянных экспозиций и четыре театра науки – IMAX 3D театр, IMAX-купол, 4D кинотеатр и театр космического пространства. Ежегодно музей посещают около 5,9 млн туристов, или примерно 10 % от общего числа туристов Китая (по данным отчета UNWTO, поток туристов в Китае за 2015 г. составил около 57 мил чел.).

В Японии, переживавшей в конце 1990-х гг. экономический кризис и дефицит на рынке въездного туризма, в 2001 г. японским агентством по науке и технологиям в Токио был создан национальный музей передовой науки и технологий «Мирайкан», что повлекло за собой приток как внутренних, так и зарубежных туристов. Музей полностью интерактивный, в нем можно встретить все новейшие технические достижения Японии [4]. Самый главный экспонат музея - человекоподобный робот Асимо, который умеет не только ходить, прыгать, подниматься по лестнице, играть в футбол, распознавать лица и отвечать на вопросы, но и вести беседу на любую тему одновременно с тремя собеседниками, посмотреть на данный экспонат ежегодно приезжают тысячи туристов и ученых со всего мира.

Что касается Российской Федерации, то отметим, что в крупнейших туристских центрах нашей страны также имеются современные музейные комплексы, деятельность которых является фактором, влияющим на распределение региональных и международных туристских потоков. Анализ посещаемости современных музейных комплексов в РФ представлен в таблице 1 [5].

Таблица 1 – Посещаемость современных музейных комплексов России

Наименование туристического центра РФ	Наименование современного музейного комплекса	Среднее число посетителей в год, чел./год
Санкт-Петербург	Музей занимательной науки «ЛабиринтУМ»	90 000
	Музей современного искусства «Эрарта»	220 000
Москва	Музей занимательной науки «Экспериментариум»	180 000
	Московский музей современного искусства	72 000
	Музей современного искусства «Гараж»	200 000

Подводя итог можно сказать, что в настоящее время турист более требовательно подходит к выбору дестинации, поскольку для каждого путешественника важен имидж и престиж посещаемой им территории. Наличие современных музейных комплексов является одним из факторов, влияющих на распределение туристских потоков и, что немаловажно, на аттрактивность той или иной туристской территории. Более глубокие исследования в данной области позволяют прогнозировать распределение туристских потоков в рамках внутреннего туризма и корректировать их при необходимости, а также способствуют усилению конкурентных преимуществ при дальнейшем стратегическом планировании развития региона.

### **Литература:**

1. UNWTO Tourism Highlights, 2016 Edition. [Электронный ресурс]. URL: [http://tourlib.net/wto/WTO\\_highlights\\_2016.pdf](http://tourlib.net/wto/WTO_highlights_2016.pdf) (дата обращения: 13.03.2017).
2. Гордин В.Э., Хорева Л.В., Дедова М.А. Совершенствование музейного менеджмента на основе развития событийной деятельности // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2014. № 4. С. 73-82.
3. 10 высокотехнологичных музеев мира // Портал Look At Me [Электронный ресурс]. URL: <http://www.lookatme.ru/mag/live/inspiration-lists/194111-museums> (дата обращения: 13.03.2017).
4. Простые решения непростых задач // Портал музея занимательной науки «ЛабиринтУМ». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.labyrinthum.ru/about/> (дата обращения: 14.03.2017).
5. Электронные ресурсы портала «Музеи России». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.museum.ru/> (дата обращения: 14.03.2017).

**Бадмаева Майя Саналовна**  
**Badmaeva Mayya Sanalovna,**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
St. Petersburg State University of Economics

Программа «Экономика малой фирмы и стартап»  
Master program “Economics of small business and start-up”

e-mail: badmaevams@bk.ru

**ВОЗМОЖНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ МИРОВОГО ОПЫТА  
В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБЩЕСТВЕННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ РФ**

**POSSIBILITY OF APPLYING WORLD EXPERIENCE  
IN ACTIVITIES OF NONPROFIT ASSOCIATIONS  
OF ENTREPRENEURS OF THE RUSSIAN FEDERATION**

В статье проведено сравнение показателей деятельности общественных объединений в России и за рубежом, проанализирована деятельность зарубежных организаций, на основе которой были выявлены мировые практики, возможные для внедрения в российские организации. Обусловлена необходимость их применения.

In the article the performance of public associations in Russia and abroad has been evaluated, the activities of foreign organizations have been analyzed. The necessity of their application is conditioned.

Ключевые слова: Общественные объединения предпринимателей, мировой опыт, бизнес-сообщество, защита интересов предпринимателей

Key words: Nonprofit associations of entrepreneurs, world experience, business community, protection of entrepreneurs' interests

При активной деятельности общественных объединений предпринимателей в развитых странах совершенствуется законодательство, формируется благоприятная среда для развития предпринимательской деятельности. Объединения проводят независимую экспертизу законодательных проектов, участвуют в формировании государственной политики по проблемам предпринимательства, оказывают представителям предпринимательского сообщества необходимую юридическую и консультационную помощь, лоббируют и отстаивают интересы резидентов.

В Российской Федерации к началу 2016 года Российской статистической службой зафиксировано 100405 зарегистрированных общественных объединений, из них к общественным организациям относятся чуть более половины [1, с. 171], а в базе профессиональных сообществ числится всего

168 общественных организаций. Вклад общественных объединений в российскую экономику, по данным компании PWC, совсем невелик и составляет не более 0,85% от ВВП. А работают в некоммерческом секторе 1% россиян. [2] По расчетам автора значения рассмотренных показателей оказались более депрессивными: 0,42% занятых в НКО, а также не доходит до одного процента вклад в ВВП, динамика показателей имеет понижающую тенденцию. Для сравнения, данные показатели в Европе и США больше в разы (Европа-6,5% доля в ВВП, 7% занятых в НКО; США-5,3% вклад в ВВП). [3]

Полученная разница объясняется многими факторами: особенностями исторического развития, отношением общества к некоммерческим организациям, институциональными особенностями. Автором предлагаются к рассмотрению следующие: финансирование некоммерческих организаций, полномочия некоммерческих организаций, лоббистская деятельность организаций.

Финансирование общественных организаций в России происходит за счет пожертвований, членских взносов, грантов и субсидий. Тогда как, в Европе и США некоммерческий сектор активно привлекает деньги бизнес-ангелов, деньги предприятий с корпоративной социальной ответственностью, а также краудсорсинговые платформы для снижения затрат на ресурсы.

Среди полномочий стоит рассмотреть опыт США: государством были делегированы некоторые функции, например, контроль за качеством товаров и услуг, соблюдением технических условий производства, выдачу лицензий на различные виды деятельности. Это повышает роль и значимость организаций для экономического сектора страны.

Также, разница в показателях объясняется разницей в возможности лоббистской деятельности. Когда как в Европе и США законодательно прописан порядок осуществления, права и обязанности лоббиста-организации, то в России законопроект о лоббизме разработан, однако еще не принят. Тем не менее, среди полномочий, которые имеют общественные организации России: законотворческая и институциональная инициативы, защита интересов резидентов.

Уже на основе рассмотренных факторов можно выделить основные проблемы, с которыми сталкиваются общественные объединения России:

- Общественный сектор сильно зависит от внешнего финансирования (государственная поддержка, пожертвования бизнеса, граждан и зарубежных фондов), поэтому нет эффективных маркетинговых мероприятий по привлечению предпринимателей. В России доля членских взносов в доходах НКО составляет всего 22%, в развивающихся странах – 61%.

- Низкая заинтересованность предпринимателей в общественных объединениях: «...только 21,3% опрошенных предпринимателей считает вступление в общественные объединения способом наиболее эффективно защитить свои права и разрешить споры» [4]. В то время, как привлечение новых резидентов позволит организации за счет увеличения финансовых ресурсов оказывать членам консультационную и информационную поддержку. А также, что немаловажно – не иметь ресурсных ограничений для лоббирования интересов резидентов в органах государственной власти и надзорных органах.

Для выявления мероприятий, способных привлечь предпринимателей в резиденты организаций, а также удержать существующих, тем самым избежав рисков отсутствия финансирования и низкого количества членов организаций, можно изучить и принять во внимание опыт европейских и американских объединений предпринимателей (например, non-profit organizations: Entrepreneurs' Organization, USASBE, ECSB, Young Entrepreneur Council, European Entrepreneurs, Founders Card). Автором были выделены некоторые практики, которые активно применяются за рубежом и возможны для внедрения в российские организации:

- Ознакомительные мероприятия. Например, формата «Дня открытых дверей»: в течение дня на вопросы предпринимателей-посетителей могут отвечать лидеры мнений, председатели отраслевых департаментов организации, проводится презентация деятельности организации, мастер-классы и выступление партнеров.

- Комплекс услуг. Также, возможно предложить субъектам МСП комплекс услуг партнеров, либо оказываемых самой организацией, необходимых предприятию, стоимость которых будет ниже при вступлении в организацию (например, консалтинговые услуги, юридические, проверка контрагентов и др.).

- Менторство, особенно, привлекательно для начинающих предпринимателей. Например, мировое объединение предпринимателей «Entrepreneurs' Organization» предлагает стать подопечным на год, в течение которого предприниматель будет достигать поставленные в начале года цели под присмотром и с участием наставника. Во время встреч ментор проверяет степень продвижения подопечного, а подопечный в свою очередь получает советы и поддержку со стороны специалиста.

- Членство для университетов. Американская Национальная ассоциация предпринимателей (NAE) активно сотрудничает со студентами. Организация предоставляет членство университетам, после чего студенты университетов-резидентов могут бесплатно вступить в объединение. Возможно создать отдельный сегмент внутри организации для студенческого сообщества, что повысит предпринимательский потенциал, а также снабдит организацию дополнительными кадрами и новыми идеями. Студенты получают

доступ к передовым ресурсам объединения, которые помогут найти ответы на реальные бизнес-вопросы и послужат проводником в предпринимательское сообщество.

- Координационный отдел. Организация YЕС, например, предоставляет услуги координационного отдела внутри организации, ответственного за налаживание связей среди резидентов. Отдел анализирует деловые интересы резидентов и советует с кем из членов организации, предпринимателю необходимо наладить связь. В то же время, USASBE организует группы по интересам внутри объединения.

- Акселерационная программа. ЕО предлагает предпринимателям пройти акселерационную программу и приобрести софт-скиллс для бизнеса, определить стратегию развития предприятия, получить навыки в работе с персоналом, финансами, в продажах.

На финансовую устойчивость общественных объединений России сильно влияют внешние факторы, зависящие от современной нестабильной экономики. Соответственно, объединениям для снижения финансовых рисков целесообразно ориентироваться на поступления от членских взносов: внедрять мероприятия по привлечению предпринимателей и по развитию отношений с резидентами.

### **Литература:**

1. Ежегодный статистический сборник «Россия в цифрах» Российской статистической службы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.gks.ru/free\\_doc/doc\\_2016/rusfig/rus16.pdf](http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/rusfig/rus16.pdf) – Заглавие с экрана. – На рус. яз.

2. «PWC: лишь 13% НКО в России социально ориентированы» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://takiedela.ru/news/2016/11/24/pwc-lish-13-nko-v-rossii-socialno-orientir/> – Заглавие с экрана. – На рус. яз.

3. «The Nonprofit Sector in Brief 2015: Public Charities, Giving, and Volunteering» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.urban.org/research/publication/nonprofit-sector-brief-2015-public-charities-giving-and-volunteering> - Заглавие с экрана. – На рус. яз.

4. «О состоянии делового климата в России в 2015 году» Российский союз промышленников и предпринимателей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://media.rspp.ru/document/1/4/9/49a7e7582a6770fb770f8ea535b63a6c.pdf> Заглавие с экрана. – На рус. яз.

**Барановская Екатерина Васильевна**  
**Baranovskaya Ekaterina Vasilevna**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
St. Petersburg State University of Economics

Программа «Прикладная информатика в экономике и управлении»  
Master program «Application informatics in economy and management»

e-mail: kakoll@yandex.ru

**РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫБОРУ ИСУП  
ДЛЯ ИНЖИНИРИНГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ  
THE GUIDELINES FOR CHOOSING AN INFORMATION PROJECT  
MANAGEMENT SYSTEM FOR ENGINEERING ENTERPRISES**

В настоящее время система управления проектами стала неотъемлемой частью управления бизнесом. Данная тема широко освещается учеными разных стран. Направление дальнейшего развития системы управления проектами – специализация и практические рекомендации в приложении к различным отраслям. В данной статье рассматриваются особенности построения информационной составляющей системы управления проектами для инжиниринговых предприятий, вызванные спецификой деятельности данной отрасли.

Currently, the system of project management has become an integral part of management. This topic is widely covered by scholars of different countries. The direction of further development of the project management system – specialization and practical advice for the application to different industries. This article discusses the features of building the information component of the project management system for engineering enterprises caused by the specifics of the industry.

Ключевые слова: инжиниринговое предприятие, проект, EPC-контракт, информационная система управления проектами.

Keywords: engineering enterprise, project, EPC-contract, information project management system.

Инжиниринговые предприятия представляют собой основу любой отрасли экономики. От качества их работы зависит надежность и эффективность функционирования отрасли. Инжиниринговые предприятия предоставляют комплект инженерно-технических услуг, включающих в себя проектирование, строительство, поставка и монтаж оборудования, технический надзор, последующие сервисные работы [1]. Организационно такие предприятия являются совокупностью относительно независимых организаций,



выполняющих конкретную функцию. Инжиниринговые предприятия чаще всего реализуют инвестиционные мультипроекты, посредством ЕРС или ЕРСМ контрактов.

Генеральный подрядчик по ЕРС контрактам отвечает за проектирование, контроль и управление поставками, монтаж и строительство. Управление проектом происходит полностью генеральным подрядчиком, который берет на себя почти все риски реализации проекта (ЕРСМ контракты). Генеральный подрядчик осуществляет договор с субподрядными организациями. Не существует единого понятия ЕРС контрактов, поэтому степень участия заказчика в проекте определяется условиями договора.

Специфика деятельности инжиниринговых компаний определяет особенности реализации проектов:

1. Наличие большого количества участников проекта. При реализации ЕРС или ЕРСМ контракт, генеральному подрядчику приходится организовывать всю инжиниринговую деятельность; определяет, координирует и кооперирует деятельность всех субподрядчиков; организует взаимоотношения с заказчиком, контролирующими органами и поставщиками.

2. Технологическая неоднородность производственного процесса. Услуги, предоставляемые инжиниринговыми предприятиями, имеют разную технологию производства. В то же время, существуют тесные взаимосвязи между блоками услуг.

3. Большой масштаб проектов. Часто проекты инжиниринговых компаний являются мультипроектами: совокупность нескольких технологически связанных проектов, которые объединены единым договором.

4. Низкий уровень типизации проектов. Быстрое развитие технологий приводит к тому, что каждый новый проект является уникальным.

5. Высокая неопределенность реализации проекта. Высокая неопределенность проекта тесно связана с рисками проекта, в частности риском не достижения целей проекта по содержанию.

6. Преобладание рынка покупателя. Заказчик часто диктует свои условия реализации инвестиционного проекта.

В виду рассмотренных выше особенностей многие инжиниринговые компании сталкиваются с проблемами реализации проектов:

- Сложная организационная структура инжинирингового предприятия.
- Большое количество участников проекта и заинтересованных лиц.
- Ограниченность ресурсов.
- Высокая неопределенность в проекте.
- Высокий уровень конкурентной борьбы.

Для решения данных проблем необходим комплексный подход к системе управления проектами (СУП). СУП является сложной человеко-машинной системой, включает в себя следующие компоненты: документационное обеспечение, кадровое обеспечение, информационное обеспечение, организационное.

В данной статье внимание будет уделено информационной системе управления проектами (ИСУП). В настоящее время существует большое количество конкурирующих решений в сфере ИСУП. Различные информационные системы имеют свои особенности, которые отвечают специфике деятельности различных предприятий. По этой причине следует внимательно подходить к выбору ИСУП, удовлетворяя требования, предъявляемые к ИСУП.

Для выбора ИСУП был использован метод анализа иерархий. Альтернативы: Oracle Primavera, MS Project, Asta Powerproject, Spider Project. Критерии выбора были сгруппированы на шесть групп: административные настройки, планирование, анализ данных, обеспечение совместной работы, пользовательский интерфейс, стоимость. Результаты исследования приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Выбор ИСУП на инжиниринговом предприятии

Номер	Наименование альтернативы	Вектор приоритетов	Нормализованный вектор приоритетов	Идеализированный вектор приоритетов	Ранг
A1	Oracle Primavera	0,165	0,329	1	1
A2	MS Project	0,086	0,172	0,521	4
A3	ASTA Power Project	0,138	0,276	0,837	2
A4	Spider Project	0,112	0,223	0,679	3

В соответствии с полученными результатами, оптимальным выбором ИСУП для инжиниринговых предприятий является Oracle Primavera [2]. Данная программа более полно удовлетворяет требованиям, предъявляемым со стороны компаний рассматриваемой сферы.

На втором месте по приоритету идет ASTA Power Project, которая наряду с Oracle Primavera может успешно функционировать при испол-

нении ЕРС или ЕРСМ контрактов. Наименее подходящими программными продуктами являются MC Project и Spider Project.

Следует отметить, что данные выводы являются верными только в конкретной описанной модели. Предприятия другой отрасли могут иметь другие приоритетные программные продукты. Кроме того, постоянно выходят новые версии рассматриваемых альтернативных программных продуктов, дополняя и расширяя функционал.

### **Литература:**

1. Ганчин В. В. Роль проектного управления в инновационном развитии электроэнергетики в Российской Федерации // Экономика и управление: рос. науч. журн. - 2011. - N 5. - С. 114-118.

2. Трофимов В.В., Карпова В.С., Демченко С.А. Управление проектами с Primavera: практикум – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2014.

**Белозерова Ольга Алексеевна**

**Belozerova Olga Alekseevna,**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

St. Petersburg State University of Economics

Программа «Теория перевода

и межкультурная/межъязыковая коммуникация»

Master program “Theory of translation

and intercultural/interlingual communication”

e-mail: smirnok42@mail.ru

**СРАВНИТЕЛЬНО-СОПОСТАВИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ  
ОСОБЕННОСТЕЙ МОДЕЛИРОВАНИЯ ФРЕЙМА MARRIAGE  
В ПРОИЗВЕДЕНИЯХ ДЖЕЙН ОСТИН И ТОМАСА ХАРДИ  
COMPARATIVE ANALYSIS OF MODELING PECULIARITIES  
OF FRAME MARRIAGE IN JANE AUSTEN AND THOMAS  
HARDY’S BOOKS**

Статья посвящена сравнительно-сопоставительному анализу особенностей моделирования фрейма MARRIAGE в произведениях Джейн Остин и Томаса Харди. В статье делается попытка создания классификации слотов, основываясь на частотности появления слотов в структуре фрейма.

Paper is dedicated to the comparative analysis of modeling peculiarities of frame MARRIAGE in Jane Austen and Thomas Hardy’s books. An attempt is made to create a classification of slots, based on frequency of appearance of slots in the frame structure.

Ключевые слова: фрейм, структура фрейма, слот, сравнительно-сопоставительный анализ.

Key words: frame, frame structure, slot, comparative analysis.

На сегодняшний день лингвокогнитивное моделирование языка – одно из ключевых направлений в современной лингвистике. Фрейм является одним из центральных понятий в когнитивной лингвистике. Н.Н. Болдырев определяет фрейм как «объемный, многокомпонентный концепт, представляющий собой «пакет» информации, знания о стереотипной ситуации» [1, с. 37]. Фрейм имеет иерархическую организацию, включая в свою структуру вершину (имя, тему, стереотипную ситуацию) и слоты, которые расположены на нижнем уровне (рис.1).

Проведенное исследование четырёх произведений Джейн Остин и Томаса Харди позволило выявить четыре фрейма, а также отобрать языковые выражения, заполняющие слоты данных фреймов (в общей сложности 369 предложений).

MARRIAGE						
<i>S – smb</i>		<i>S – smb</i>				
<b>PARTNER 1</b>		<b>PARTNER 2</b>				
<i>WOMAN</i>	<b>FORMING RELASHIONS</b>	<i>MAN</i>	<b>TIME</b>	FEELINGS	FAMILY/ SOCIETY	MONEY

Рисунок 1 – Структура фрейма MARRIAGE по книге «Гордость и предубеждение»

При моделировании фрейма MARRIAGE по книге Джейн Остин «Гордость и предубеждение» было выявлено 7 слотов: PARTNER 1, PARTNER 2, FORMING RELATIONS, TIME, FEELINGS, FAMILY/SOCIETY, MONEY.

При моделировании фрейма MARRIAGE по книге Джейн Остин «Чувство и чувствительность» было выявлено 8 слотов: PARTNER 1, PARTNER 2, FORMING RELATIONS, TIME, FEELINGS, FAMILY, MONEY, AGE.

Итак, смоделировав фрейм MARRIAGE на основе произведений Джейн Остин, можно выделить следующие его особенности: 1) В обоих фреймах представлен слот FEELINGS, что говорит о важности чувств и взаимной симпатии в браке; 2) слоты SOCIETY, FAMILY и AGE можно объединить идеей общественной значимости брака, отсутствием личного выбора, давлением общественных догм; 3) представленность слота MONEY в обоих случаях подтверждает факт существования распространённых в то время браков по расчёту. Таким образом, слоты фрейма MARRIAGE в произведениях Джейн Остин очень чётко отображают наиболее типичные для того времени характеристики брачного союза, заключенного, как правило, с разрешения семьи, одобренного обществом, с материальной выгодой и на основании чувств.

При моделировании фрейма MARRIAGE по книге Томаса Харди «Тэсс из рода д'Эрбервиллей» было выявлено 8 слотов: PARTNER 1, PARTNER 2, FORMING RELATIONS, SHORT TIME, SORROW, FAMILY, MONEY, SOCIAL MOBILITY.

При моделировании фрейма MARRIAGE по книге Томаса Харди «Вдали от обезумевшей толпы» было выявлено 8 слотов: PARTNER 1, PARTNER 2, FORMING RELATIONS, TIME, PERSONAL DECISION, MONEY, OBSTACLE, FEELINGS.

В результате моделирования фрейма MARRIAGE на основе произведения Томаса Харди были выявлены следующие его характеристики: 1) слоты OBSTACLE и SORROW отображают пессимистическое отношение автора к браку; 2) слот MONEY, представленный в обоих произведениях, а также слот SOCIAL MOBILITY особенно подчеркивают важность денег и возможности продвижения по социальной лестнице благодаря удачному браку, что делает брак исключительно официальным союзом, заключающимся ради выгоды, по расчету.

Подводя итоги, можно выявить некоторые отличия в организации фрейма MARRIAGE в произведениях Остин и Харди. Во-первых, данный фрейм в произведениях Томаса Харди отличается гораздо большей разобщенностью, нежели в произведениях Джейн Остин. Так, слоты исследуемого нами фрейма в «Гордости и предубеждении» и «Чувстве и чувствительности» практически повторяют друг друга, за исключением слота AGE, который встречается лишь во втором произведении. В различных произведениях Томаса Харди слоты исследуемого нами фрейма отличаются, и наблюдается большее количество несовпадений. Такие слоты как SHORT TIME, SORROW, FAMILY, SOCIAL MOBILITY, PERSONAL DECISION, OBSTACLE, FEELINGS встречаются только в одном из исследуемых нами произведений.

Представляется возможным разделить выделенные нами слоты на две группы: универсальные (те, что встречаются во всех произведениях) и индивидуальные (характерные для каждого из писателей и отображающие их представление о браке). К универсальным можно отнести следующие слоты: PARTNER 1/2, FORMING RELATIONS, TIME, MONEY. К индивидуальным слотам фрейма, построенного на основе произведений Джейн Остин, относятся слоты: FEELINGS, FAMILY/SOCIETY, AGE. К индивидуальным слотам фрейма, построенного на основе произведений Томаса Харди, относятся слоты: SHORT TIME, SORROW, SOCIAL MOBILITY, PERSONAL DECISION, OBSTACLE, FEELINGS.

### **Литература:**

1. Болдырев Н.Н. Когнитивная семантика. Курс лекций по английской филологии. — Изд. 2-е, стер. — Тамбов: Изд-во Тамб. ун-та, 2001. — С. 37

**Белых Александр Леонидович**  
**Belykh Aleksandr Leonidovich,**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
St. Petersburg State University of Economics  
Программа «Ценные бумаги и производные финансовые инструменты»  
Master program "Securities and derivative financial instruments"  
e-mail: alexbelikh@gmail.com

**АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО КРЕДИТНОГО РЫНКА  
И ВЫЯВЛЕНИЕ ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ  
ЕГО РАЗВИТИЯ В ПЕРИОД КРИЗИСА**  
**ANALYSIS OF THE RUSSIAN CREDIT MARKET AND IDENTIFY-  
ING PERSPECTIVE DIRECTIONS FOR ITS DEVELOPMENT DUR-  
ING THE CRISIS**

В статье представлен анализ текущего состояния кредитного рынка Российской Федерации. В сложившейся макроэкономической ситуации автор статьи выдвигает предложения по увеличению кредитования экономики, направленные на достижение согласованности со стратегий развития РФ «Стратегия-2020», а также на сохранение возможностей по достижению целевого уровня инфляции.

Article presents the analysis of the Russian credit market. Author puts forward proposals to increase lending to the economy, aimed at achieving coherence with the state strategy "Strategy-2020", as well as on saving opportunities to achieve the inflation target in the current macroeconomic situation.

Ключевые слова: Кредитный рынок России, направление развития, стратегия, кризис

Key word: Russian credit market, opportunities for growth, strategy, crisis

Увеличение кредитования российской экономики считается одной из важнейших задач для достижения экономического роста. Особенно остро данная проблема проявилась в 2014 году в условиях достаточно сложной макрополитической ситуации, в рамках которой различные организации Российской Федерации столкнулись с ограничением доступа к зарубежным рынкам капитала, что отчасти привело к повышению инфляции и росту процентных ставок. В сложившейся ситуации определение направления кредитного рынка становится важным этапом при планировании дальнейшего пути развития страны.

Анализ банковского кредитного портфеля показывает, что рынок кредитов переживает стагнацию. Согласно данным рейтингового агентства «РИА Рейтинг», в 2016 году общий объем кредитования экономики сократился на 6,9%. За тот же период корпоративный кредитный портфель снизился на 9,5%, в то время как кредитование частных лиц показал небольшой рост – 1,1%. Из анализа структуры кредитов банковского сектора за 3 квартала 2016 можно сделать вывод, что юридические лица являются основными заемщиками (72,4% всех кредитов).

Также стоит отметить, что качество кредитного портфеля в последние 4 года снижалось [1, с. 102]. Так, доля просроченных кредитов за 2013 год увеличилась на 1,2% и составила 5,8%. В октябре 2014 года этот показатель достиг максимального значения с начала кризиса - 17%. Для сравнения, исторический максимум был зафиксирован в 2009 году – 21,5%. В 2016 году, после улучшения качества кредитного портфеля, доля просроченных кредитов стабильно росла и в августе составила 5,9%. По данным экспертов, спустя 3 года с начала кризиса пик неплатежей по кредитам пройден. К началу 2017 года доля просроченных ссуд равнялась 5,2%.

Проанализировав работы исследователей, посвященных определению направления развития современного кредитного рынка России [2, с. 19] [3, с. 6], автор статьи выделяет два основных драйвера роста:

- доступность кредита (возможно различными способами: внедрение новых технологий, снижение требований к заемщикам, увеличение числа кредитных организаций);
- себестоимость кредита (со снижением процентной ставки количество потенциальных заемщиков увеличится)

В данной статье большее внимание уделено второму фактору, так как вопрос снижения процентных ставок по кредитным продуктам остается предметом дискуссии, затрагивающий различные сферы экономики [4, с. 5].

Согласно современному состоянию кредитного банковского портфеля, можно выделить две основные группы заемщиков: юридические и физические лица. Соответственно, увеличение кредитования экономики возможно при предоставлении более льготных условий по кредитам данным группам. Однако данный вариант имеет свои ограничения.

Финансовая стратегия страны, в которой определены целевые приоритеты развития банковского сектора, является частью «Концепции долгосрочного социально-экономического развития страны на период до 2020 года» (далее «Стратегия-2020»), утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации в 2008 году. Цели финансового сектора согласованы и взаимосвязаны с другими направлениями, которые



нельзя не учитывать при подготовке предложений по увеличению кредитования экономики.

Снижение процентных ставок в экономике, как известно, приводит к увеличению потребительской активности населения и, как следствие, к росту денежной массы и инфляции [5, с. 542]. Одной из основных целей государства, прописанной в денежно-кредитной и бюджетной политики, является достижение уровня инфляция 3%. Согласно данным Федеральной службы государственной статистики, реальные доходы населения снижаются третий год подряд, а в 2016 году снизились на 5,9%. С учетом того, что официальная инфляция (2016 год – 5,4%) превышает целевое значение, а дальнейшее ее увеличение при снижающихся реальных доходах населения может привести к социальному напряжению, то, при прочих равных условиях, снижение процентных ставок для всех типов заемщиков можно считать нецелесообразным.

Тем не менее, согласно тексту «Стратегии-2020», в рамках долгосрочной денежно-кредитной и бюджетной политики определена задача достичь рост ВВП 6-7%. В 2016 году данный показатель снизился на 0,2%.

Среди различных ограничений достижения высокого экономического роста эксперты Столыпинского клуба отмечают высокую степень износа основных фондов, который в 2014 году составил 48,2% (на 2,9% выше, чем в 2013 году). Как результат, производительность труда в Российской Федерации ниже более чем в 3 раза по сравнению с такими странами как США, Франция и Германия.

Проблему по обновлению основных фондов и повышению производительности труда Правительство планировало решить, в том числе, за счет увеличения кредитования российской экономики. Так, были установлены целевые значения для соотношения объема кредитов к ВВП: в 2007 году – 40%, в 2015 – 72%, в 2020 – 82%. Однако сравнение целевых значений с фактическими показывает, что промежуточные цели не были достигнуты (рис. 1).

В сложившейся ситуации, с точки зрения стратегических целей государства, приоритетным направлением развития кредитного рынка может стать увеличение корпоративного портфеля. Теоретически, данное решение способно косвенно повысить создание рабочих мест и стимулировать деловую активность, а развитие целевых кредитов увеличить объем инвестиций для модернизации основных фондов, производительность труда и, как следствие, ВВП.

Среди проанализированных целевых кредитов для корпоративного сектора наибольший потенциал имеет проектное финансирование. Объем заемных средств, привлеченных компаниями в рамках данного источника

финансирования, снизился на 40% в 2016 году (рис. 2). В то же время лизинг и факторинг продемонстрировали рост на 5% и 11% соответственно.

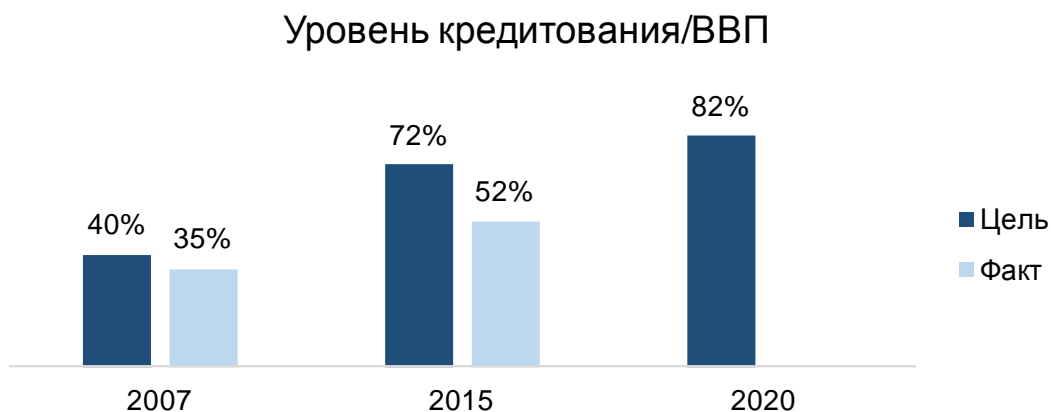


Рисунок 1 – «Стратегия-2020», официальный сайт ЦБ РФ, 2016

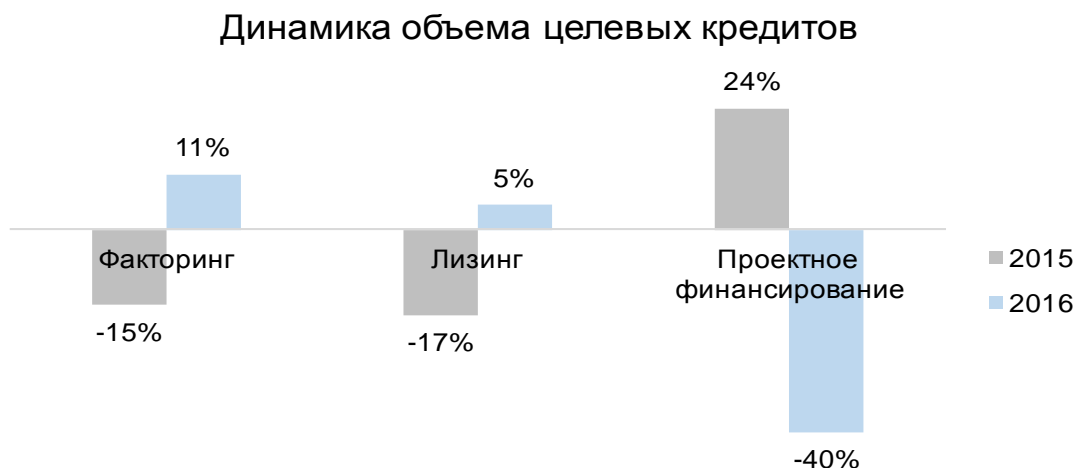


Рисунок 2 – Эксперт, Ассоциация факторинговых компаний, 2016]

При разработке программ по стимулированию кредитования физических лиц стоит также ориентироваться на целевые кредиты, такие как ипотечное и автокредитование. Увеличение объемов выданных средств по данным видам кредитов приведет к поддержке и развитию как строительных компаний и автопроизводителей, так и организаций-посредников.

Как уже упоминалось выше, увеличение кредитования потенциально может привести к росту инфляции, что противоречит основным государственным целям. Среди возможных решений по снижению негативных последствий по увеличению кредитования экономики может стать сохранение высоких процентных ставок по потребительским нецелевым кредитам и банковских резервов.

### **Литература:**

1. Котляр Е.Э., Литвиненко А.Е.. Анализ рынка кредитования России в 2015 году: проблемы и тенденции развития // Проблемы экономики и менеджмента. – 2016. - №6 – С. 101 - 105
2. Гришина Е.А. Тенденции развития кредитных услуг, предоставляемых коммерческими банками // Финансы и кредит. – 2016. – №28 – С. 18 – 27
3. Гребенькова О.А. Методы снижения процентных ставок по кредитам в условиях выхода из кризиса // Интернаука. – 2016. – №5
4. Эскиндаров М.А. и др. Устойчивое развитие российской экономики: совершенствование денежно-кредитной, валютной и бюджетно-налоговой политики // Вестник Финансового Университета. – 2016. – №6 – С. 6-19
5. Экономическая теория: учебник / Под общ. ред. Акад. В.И. Видяпина, А.И. Добрынина, Г.П. Журавлевой, Л.С.Тарасевича. — М.: ИНФРА-М, 2003. — 714с

**Бобчинский Артем Евгеньевич**  
**Bobchinskiy Artem Evgenyevich,**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
St. Petersburg State University of Economics  
Программа «Стратегическое корпоративное управление»  
Master program “Strategic corporate management”  
e-mail: bob-art-evg@mail.ru

**УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТОМ СОЗДАНИЯ МАЛОГО  
ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ  
PROJECT MANAGEMENT IN ESTABLISHING SMALL  
INNOVATIVE ENTERPRISE**

В работе рассматривается проблема коммерциализации интеллектуальной собственности в малых инновационных предприятиях, которая недостаточно исследована отечественными учёными. В решении этой проблемы предлагается использовать систему сбалансированных показателей, разработанную учёными-экономистами Р. Капланом и Д. Нортоном.

The study researches the problem of intellectual property commercialization in small innovative enterprise. Due to low development in this type of commercialization it's suggested to use a system of balanced scorecard by R. Kaplan and D. Norton.

Ключевые слова: управление проектом, малое инновационное предприятие, интеллектуальная собственность, система сбалансированных показателей.

Key words: project management, small innovative enterprise, intellectual property, balanced scorecard.

Интеллектуальная собственность является основой малого инновационного предприятия (МИП), поэтому от эффективного управления ею зависит успех всего бизнеса. Результаты интеллектуальной деятельности являются не только ценным, но и высоко-рисковым активом МИП, в частности, значительная доля рисков связана с возможностью потери прав на интеллектуальную собственность (например, в случае отсутствия патента), сложностью привлечения финансирования, низкой лояльностью покупателей, отсутствием возможности диверсификации бизнеса МИП. При этом существует множество методов, с помощью которых можно осуществлять управление возникающими рисками, такие как анализ патентной чистоты, обоснование стратегии защиты интеллектуальной собственности, контент-анализ и другие.

Проблемы и направления инновационного менеджмента анализируются во многих литературных источниках, в том числе, такими авторами, как С.В. Валдайцев, А.К. Казанцев, Л. Э. Миндели, Н.Н. Молчанов, Р. Каплан, Д. Нортон и др. Однако менеджмент МИП, объектом которого, в первую очередь, выступает интеллектуальная собственность, имеет ряд существенных особенностей.

Все процессы в малом инновационном предприятии зависят от коммерциализируемой интеллектуальной собственности, но эта зависимость работает и в обратном направлении, поэтому необходимо управлять всеми аспектами бизнеса МИП. В исследовании в качестве основы менеджмента интеллектуальной собственности предлагается использовать систему сбалансированных стратегических показателей, определение которой дали сами авторы: «это набор измерений, который дает топ-менеджерам быстрый, но всеобъемлющий взгляд на бизнес. Система включает финансовые измерения, которые показывают результаты уже совершенных действий. Система сбалансированных показателей дополняет финансовые измерения оперативными измерениями по удовлетворению клиентов, внутренним процессам, организационным инновациям и улучшению деятельности - оперативным измерениям, которые являются движущими силами будущих финансовых показателей» [5, с.71].

Управление ключевыми направлениями бизнеса, рассматриваемыми в системе сбалансированных показателей, в малых инновационных предприятиях сопряжено с рядом специфических черт, которые тем или иным образом проявляются в каждом из них. Успешность коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности в рамках базового для МИП инновационного направления определяется: выбором способа сохранения коммерческой тайны (ноу-хау или патентование) по итогам проведения анализа патентоспособности; оценкой трендов развития технологий и инноваций в отрасли с помощью контент-анализа; при наличии патента, его чистоты, категории, локализации и зонтичности, в соответствии с уровнем результата интеллектуальной деятельности; уровнем конкуренции в инновациях с помощью показателей изобретательской активности, таких как коэффициент патентной активности, технологической зависимости и др.

Осуществление управления производственным направлением в МИП сопровождается: контролем над рядом рисков, связанных с типом вовлеченного в бизнес оборудования (специальные или универсальные активы); определением количества поставщиков и уровня конкуренции между ними, критичности поставляемых ресурсов; производством продукции с такими значениями технико-эксплуатационных характеристик,

которые обеспечивают равновесие между законодательными требованиями, запросами потребителей и характеристиками продукции конкурентов; расчётом себестоимости производства, загрузки мощностей, уровня инновационности ресурсов, точки безубыточности, длительности производственного цикла и др.

Маркетинговое направление в малом инновационном предприятии характеризуется набором управленческих решений по определению: доли и ёмкости рынка для инновационной продукции МИП; прогнозного объема и динамики продаж (необходимо отметить, что для МИП наиболее приемлемым методом определения прогнозного объема продаж является метод своей доли рынка); учитывающей качественные и количественные характеристики продукции степени удовлетворённости потребителя; метода и стратегии ценообразования; длины и ширины канала сбыта (наиболее приемлемым для МИП считается исключительное и выборочное распределение, поскольку необходимо обеспечить качественный предпродажный и послепродажный сервис); способов продвижения и сбыта инновационной продукции и др.

Несущее результирующую роль по всем направлениям системы сбалансированных показателей финансовое направление, с точки зрения малого инновационного предприятия, в первую очередь, характеризуется успешностью привлечения необходимого для развития количества инвестиций – существует множество источников финансирования, но для МИП характерно использование венчурного капитала и привлечение средств из государственных фондов, однако, привлечь средства из других источников финансирования для МИП затруднительно (стоимость используемых источников отражается в показателе WACC). Другой стороной финансового направления в МИП является построение финансовой модели развития и прогнозирование показателей эффективности на основе данных по трём остальным направлениям, для этого используются такие показатели как: рентабельность инвестиций (ROI), собственного капитала (ROE), активов (ROA); срок окупаемости инвестиций (PB и DPB); чистая приведённая стоимость (NPV), рассчитанная на базе прогнозируемых денежных потоков (прямо связаны с политикой ценообразования, налоговой оптимизацией, методами управления производственными мощностями и затратами), инвестиций и ставки дисконтирования (учитываются несистематические риски, которые снижаются с помощью управленческих мероприятий).

Анализ четырёх направлений системы сбалансированных показателей позволил выявить её недостаток, который для малых инновационных предприятий критичен: в концепции не выделяется как отдельное направление кадровый аспект, который в МИП имеет ряд специфических черт –

кадровые решения принимаются собственниками МИП, небольшая численность персонала, творческий характер труда, отсутствие связи между затратами и результатами, быстрая смена видов трудовой деятельности и др. Ключевыми мерами по кадровому направлению МИП являются закрепление персонала носителя ноу-хау, предотвращение создания научным персоналом параллельных предприятий, стимулирование изобретателей к соблюдению прав интеллектуальной собственности.

Бизнес МИП требует рассмотрения его в целом, использования всех имеющихся ресурсов по каждому из направлений деятельности для повышения эффективности участия в малом инновационном предприятии собственников и инвесторов. Такой подход позволил достичь цели проведенного исследования: были выявлены ключевые факторы управления интеллектуальной собственностью в малом инновационном предприятии и предложены стратегии управления ими.

### **Литература:**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть четвертая от 26.11.2006 №230-ФЗ (ред. от 13.07.2015) // СПС КонсультантПлюс.

2. Трофимова Л. А. Методы принятия управленческих решений : учебник и практикум для академического бакалавриата / Л. А. Трофимова, В. В. Трофимов. – М. : Издательство Юрайт, 2015. – 335 с.

3. Валдайцев С.В. Оценка интеллектуальной собственности: Учебник // СПбГУ, экон. факультет; С.В. Валдайцев. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2010. – 471 с.

4. Горфинкель В. Я., Попадюк Т. Г. Инновационный менеджмент: учебник для бакалавров / под ред. В. Я. Горфинкеля, Т. Г. Попадюк. – Москва : Проспект, 2013. – 424 с.

5. R. S. Kaplan and D. P. Norton The Balanced Scorecard: Measures That Drive Performance / Harvard Business Review (January-February 1992). – 71-79 p.

**Борисова Екатерина Сергеевна**  
**Borisova Ekaterina Sergeevna,**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
St. Petersburg State University of Economics

Программа «Учет, анализ и аудит в отраслях экономики»  
Master program “Accounting, analysis and audit in economic sectors”  
e-mail: Borisova\_katerina@lenta.ru

## **ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА КЕЙТЕРИНГОВЫХ УСЛУГ** **FEATURES OF ACCOUNTING OF CATERING SERVICES**

Развитие рыночных отношений приводит к появлению новых видов деятельности, одним из которых является кейтеринг. Данное понятие слабо освещено в научной литературе, поэтому заслуживает особого внимания. В статье раскрывается специфика данной услуги, предлагаются рекомендации по организации учета затрат на предприятиях общественного питания, предоставляющих данный вид услуг.

The development of market relations leads to the emergence of new activities, one of which is catering. This concept is poorly lit in the scientific literature, and therefore deserves special attention. In the article the specifics of this service are disclosed, recommendations on organization of cost accounting at public catering establishments providing this type of services are offered.

Ключевые слова: кейтеринг, учет, расходы, калькулирование, себестоимость.

Key words: catering, accounting, expenses, calculation, cost.

Активное развитие рыночной экономики на территории Российской Федерации, создает благоприятные условия для развития бизнеса. Однако вместе с тем повышается и уровень конкуренции, в частности на рынке услуг и торговли. Это подталкивает предпринимателей к поиску новых видов деятельности, которые могли бы обеспечить им конкурентное преимущество, и завоевать свой сегмент потребителей. Одним из новых направлений деятельности в сфере общественного питания является оказание кейтеринговых услуг. В настоящее время оказание данных услуг считается высокорентабельным, что связано с короткими сроками окупаемости вложений, при невысоких инвестиционных рисках.

Кейтеринг предполагает выездное ресторанное обслуживание вне заведения ресторана с готовностью не только качественно приготовить и подать блюда, но и полностью организовать и обслужить какое-либо мероприятие.



Появление услуг такого рода обусловлено рядом их преимуществ, по сравнению с традиционными заведениями общественного питания. В первую очередь необходимо отметить высокую мобильность данной услуги. По желанию заказчика, запланированное мероприятие можно провести в любом месте, так как нет ограничивающего территориального фактора.

Во-вторых, это экономия времени и средств заказчика. Кейтеринг это комплексная и индивидуальная услуга, поэтому такие организации используют гибкую ценовую политику, в зависимости от финансовых возможностей заказчика. Клиент выражает свои пожелания к организации мероприятия, которые фиксируются в договоре с кейтеринговой компанией, все задачи, связанные с достижением необходимых условий кейтеринговая компания берет на себя, среди которых может быть аренда помещения, оформление интерьера, организация, сопровождение мероприятия, подбор меню и другое по желанию клиента. При заключении договора учитывается пункт о предоставлении предприятием отдельных предметов интерьера, приборов для сервировки банкета и другое имущество, при этом обязательно фиксируется материальная ответственность за предоставляемые ценности. Составленный договор играет ключевую роль, так как именно он определяет рентабельность данной услуги.

Договор кейтеринга должен содержать следующие обязательные элементы:

- предмет договора;
- обязанности сторон;
- сумма договора (обязательно фиксируется тот факт, что данная сумма включает в себя все дополнительные затраты на аренду помещения, оформление интерьера, музыкальное сопровождение, фуршет, обслуживание гостей и другое в соответствии с договором);
- порядок расчетов;
- ответственность сторон за невыполнение или ненадлежащее выполнение обязанностей, закрепленных в настоящем договоре;
- заключительные условия (возможность заключения дополнительных соглашений или внесение изменений);
- реквизиты и подписи сторон.

Кейтеринг носит социально-экономический характер, так как сочетает в себе как торговую деятельность, так и оказание услуг. В целом его можно рассматривать как комплексную услугу, одной из основных проблем учета которой, является определение ее реальной стоимости.

Каждый заказ выездного обслуживания требует оперативной индивидуальной калькуляции с учетом всех факторов оказания кейтеринговых

услуг. Традиционная калькуляция, используемая на предприятиях общественного питания, не отражает полной информации о себестоимости услуг кейтеринга. Поэтому считаем целесообразным расширить стандартную калькуляцию, путем добавления в неё новых элементов. В таком случае калькуляция услуг кейтеринга будет состоять из следующих элементов:

- рецептура продукции;
- упаковка продукции;
- транспортировка продукции;
- раскладка и сервировка продукции;
- обслуживание мероприятия;
- другие услуги.

Предложенная калькуляция является более информативной как для целей ценообразования, так и для управленческого учета.

Транспортные расходы занимают значительную долю в составе себестоимости услуги кейтеринга, что обусловлено спецификой оказываемой услуги. В научной литературе утверждается, что списывать их как условно-постоянные по принципу общехозяйственных расходов без распределения на объекты калькулирования не рационально. Расходы на транспортировку следует включать в себестоимость оказанных услуг по методу распределения между конкретными заказами. В качестве базы распределения таких расходов может выступать километраж пробега используемых транспортных средств, стоимость продукции, переданной заказчику при оказании услуг кейтеринга, и другие.

Для аккумуляции расходов, связанных с оказанием услуг кейтеринга, целесообразно использовать аналитические счета к счету 20 «Основное производство». Рекомендуется для каждого договора открывать отдельный аналитический счет, что позволит оперативно определять не только себестоимость услуги, но и эффективность её предоставления. Такая методика позволит отделить учет кейтеринга от других видов деятельности хозяйствующего субъекта.

Особенности предоставления услуг кейтеринга, значительно усложняют технологический процесс на предприятиях общественного питания, поэтому считаем возможным использовать полуфабрикатный способ попередельного метода учета затрат на производство. Калькулирование себестоимости продукции следует осуществлять с использованием счета «Полуфабрикаты». В таком случае стоимость услуг кейтеринга формируется из расходов, понесенных в двух переделах. В первом переделе производятся полуфабрикаты собственного производства, которые передаются на изготовление блюд основной кухни для обеспечения услуг выездного ресторанного обслуживания. Во втором переделе формируется себестоимость услуг кейтеринга, которая состоит

из производственной себестоимости полученных из основной кухни полуфабрикатов и стоимости оказанных комплексных услуг выездного обслуживания.

Предлагаемая методика учета услуг кейтеринга будет способствовать оперативному определению себестоимости и цены оказанных услуг, а также влиять на повышение эффективности внутреннего контроля и управления.

### **Литература:**

1. ГОСТ Р 50647-2010 «Национальный стандарт Российской Федерации. Услуги общественного питания. Термины и определения», утвержден Приказом Росстандарта от 30 ноября 2010 года № 576-ст.

2. Булаев С.В. Все, что вы хотели знать о Кейтеринге / С. В. Булаев // Предприятия общественного питания: бухгалтерский учет и налогообложение. – 2008. – № 3.

3. Васильев И. Москва: выездной ресторан – наиболее прибыльный вид кейтеринга // Ресторанные ведомости. – 2010. - № 10

4. Методические рекомендации по бухгалтерскому учету затрат и калькулированию себестоимости продукции и услуг общественного питания: Учеб. пособие. — М.: Некоммерческое партнерство «Институт профессиональных бухгалтеров Московского региона», 2014. — 88 с

5. Пашнина О. Кейтеринг // Кейтеринг vs ресторан. – 2008. - № 5.

**Будаева Ольга Борисовна**  
**Budaeva Olga Borisovna,**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

St. Petersburg State University of Economics

Программа «Учет, анализ и аудит в отраслях экономики»

Master program “Accounting, analysis and audit  
in the sectors of the economy”

e-mail: budaeva.ol9@yandex.ru

**РОЛЬ РАЗРАБОТКИ СРЕДСТВ КОНТРОЛЯ В УПРАВЛЕНИИ  
РИСКАМИ КОМПАНИИ**  
**THE ROLE OF DEVELOPMENT MEANS OF CONTROL  
IN THE MANAGEMENT OF THE COMPANY'S RISKS**

В данной статье рассмотрена роль создания средств контроля компании для своевременного обнаружения предпринимательских рисков.

This article considers the role of the creation the means of control in the company for the prompt detection of business risks.

Ключевые слова: контроль, средства контроля, контрольные процедуры, риски, риск-ориентированная служба внутреннего контроля.

Key words: control, means of control, control procedure, risks, risk-oriented internal control.

Средства контроля играют значимую роль в системе управления предприятием. Система средств контроля необходима в целях эффективной работы компании и обеспечения достоверной информацией, требуемой для принятия управленческих решений. С помощью средств контроля возможно оперативное обнаружение предпринимательских рисков, а также эффективная деятельность риск-ориентированной службы внутреннего контроля.

Средства контроля представляют собой стандарты, методики и отдельные контрольные процедуры, состоящие из конкретных действий, которые осуществляются непосредственно сотрудниками предприятия вручную или с применением автоматизированных средств, обеспечивающих реагирование на риски [2, с. 61].

Службе внутреннего контроля необходимо жестко контролировать источники возникновения рисков, влияющие на вероятность появления рисков событий, прогнозируя существенность рисков последствий при их реализации.

Эту задачу и выполняют стандарты и методики службы внутреннего контроля и аудита, которые следует рассматривать не только как организационно-технические и методологические основы для службы, но и как средства внутреннего контроля качества деятельности внутренних аудиторов, в том числе средства контроля за состоянием источников возникновения рисков. Для этого целесообразно разработать группы стандартов, к примеру, по стандартным технологиям планирования для целей службы внутреннего контроля и выполнения заданий внутреннего контроля, а также по совершенствованию нормативной базы службы внутреннего контроля [2, с. 65].

В целях повышения практической значимости стандартов службы внутреннего контроля необходимо соблюдать при их разработке такие единые принципы, как: целесообразность, преемственность и непротиворечивость, полнота и детализация, единство терминологической базы.

Следовательно, стандарты службы внутреннего контроля и аудита предприятия должны представлять собой систему взаимосвязанных нормативных документов службы с иерархией и перекрестными ссылками, объединенных единым стилем.

Для описания алгоритма использования соответствующего стандарта внутреннего аудита могут разрабатываться методики, которые должны представлять собой подробную инструкцию по использованию методологических разработок и технологических приемов для обеспечения деятельности службы внутреннего контроля предприятия.

Таким образом, совокупность стандартов и методик службы внутреннего аудита и контроля должна представлять собой единую систему, которая обеспечивает компанию необходимыми условиями для эффективной деятельности службы. Они являются средствами контроля за работой внутренних аудиторов, способствующими сокращению количества факторов возникновения рисков профессиональной деятельности службы внутреннего контроля в соответствии с задачами, определенным в «Положении об организации риск-ориентированного внутреннего контроля компании» [2, с. 60].

В целях осуществления влияния на прогнозируемые риски следует разработать специальные контрольные процедуры. Совокупность контрольных процедур в управлении рисками устанавливается после проведения выбора способа управления рисками и установления объекта воздействия на вероятность появления рисков и рисковые последствия при их реализации.

По результатам проведенной диагностики процессов службы внутреннего контроля и установления характера рисковых событий необходимо создать предварительный перечень рисков, актуальных для

дальнейшего управления. По итогам качественной оценки данных рисков экспертной комиссией создается перечень значимых рисков. Вместе с этим из списка рисков, актуальных для дальнейшего управления, исключаются риски, которые, по мнению экспертов, являются незначительными, но их существование в работе службы внутреннего контроля экспертами не отрицается.

Следует принять во внимание, что любые даже незначительные ошибки в деятельности внутренних аудиторов, могут быть представлены отдельными сотрудниками компании, как довольно значительные, которые подвергают сомнению профессиональную компетентность и деловую репутацию внутренних аудиторов. Поэтому руководитель службы внутреннего контроля может в рамках обычной операционной деятельности формировать дополнительные контрольные процедуры нефинансового характера. Использование таких процедур позволит снизить вероятность возникновения рисков и уменьшить влияние принятых рисков (существенность рисковых последствий) на результаты выполнения процессов службы внутреннего аудита и контроля [1, с. 68].

К одним из главных контрольных процедур, предназначенных для уменьшения вероятности возникновения рисков в работе риск-ориентированной службы внутреннего контроля, относят мероприятия, осуществляющие:

- 1) оперативный контроль выполнения внутренними аудиторами требований действующего законодательства, положений внутренних регламентов компании, стандартов и методик службы внутреннего контроля;
- 2) контроль использования принципов «Положения об организации риск-ориентированного внутреннего аудита» компании и Кодекса этики внутренних аудиторов;
- 3) создание и систематизацию реестров и баз данных, необходимых для организации деятельности службы внутреннего аудита.

К контрольным процедурам, которые предназначены для уменьшения существенности последствий от возникновения рисков в работе риск-ориентированной службы внутреннего контроля, относят мероприятия, реализующие:

- 1) улучшение процессов предварительного планирования, разработки общих программ и планов реализации заданий внутреннего аудита;
- 2) организацию взаимодействия с внешним аудитором;
- 3) локализацию рисков.

Контрольные процедуры создаются после осуществления выбора метода управления рисками и выявления объекта воздействия, а именно

оценки вероятности возникновения рисков и последствий при их осуществлении [3, с. 58].

Таким образом, в качестве средств контроля в управлении рисками компании следует считать Положения и стандарты, а также инструкции и методики, представляющие собой практические рекомендации по использованию данных стандартов и Положений. Использование таких документов обеспечит необходимыми условиями для минимизации количества факторов возникновения рисков, в особенности рисков мошенничества.

Также необходимо отметить, что служба внутреннего контроля обязана оценивать наличие нормативных документов структурных подразделений, дочерних компаний и филиалов и их соответствие целям организации управления рисками.

Служба внутреннего контроля в процессе выполнения заданий обязана анализировать эффективность используемых филиалами и структурными подразделениями контрольных процедур, давать исполнительному органу предприятия рекомендации по модификации набора используемых контрольных процедур и созданию новых, а также обнаруживать риски, не покрытые контрольными процедурами.

#### **Литература:**

1. Богданович И. С., Соболева О. А. Место внутреннего контроля в системе управления предприятием и форма его организации // Вестник Псковского государственного университета. – 2014. - №5. – С. 66-74.

2. Игошина Ю. А. Система внутреннего контроля как элемент управленческого учета - Вестник НГИЭИ – 2014 - №1 (32) – с. 59-69.

3. Серебрякова Т. Ю. Риски организации и внутренний экономический контроль М.:ИНФРА-М, 2012. 111 с.

**Бурим Михаил Максимович**  
**Burim Mikhail Maksimovich,**

Санкт-Петербургский государственный Горный университет  
St. Petersburg State Mining University

Программа «Бухгалтерский учет, анализ и аудит в горнодобывающей  
промышленности и геологоразведке»

Master program «Accounting, Analysis and Audit of mining industry  
and geological prospecting»

e-mail: mikhail.burim@bk.ru

**ПОПЕРЕДЕЛЬНЫЙ МЕТОД УЧЕТА ЗАТРАТ  
НА ЗОЛОТОДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ  
CROSS-SECTION THE METHOD OF COSTS ACCOUNTING  
IN GOLD MINING ENTERPRISES**

Статья посвящена учету затрат на производстве. Автором были выделены два направления для исследования: процесс распределения затрат по переделам и деление затрат между готовой продукцией и остатками незавершенного производства. В статье выделены проблемы учета затрат, рассмотрены особенности деятельности организации, указаны возможные пути решения выявленных проблем.

The article is devoted to the cost accounting for production. The author has identified two areas of the research: the process of allocating costs for redistribution and division of costs between finished products and work in progress balances. The article highlights the problems of cost accounting, the features of the organization's activities are considered. Possible ways of solving the identified problems were indicated.

Ключевые слова: затраты, учет, золотодобывающая отрасль.

Key words: costs, accounting, mining industry.

Целью любого коммерческого предприятия является извлечение наибольшей выручки при минимальных затратах на производство. Именно с этим связан выбор темы статьи. Оказывая влияние на затраты, можно добиться определенного уровня контроля над размером выручки предприятия. Влияние на затраты выражается в грамотном подборе метода учета затрат, исходя из специфики деятельности предприятия, а также особенностях выпускаемой продукции.

В связи с вышесказанным нами поставлена следующая задача - выявить новые способы учета затрат на золотодобывающих предприятиях. Для достижения поставленной цели необходимо создать обоснованную



методику распределения затрат по подразделениям, учитывая особенности отрасли.

Для примера нами выбрано предприятие, занимающееся добычей золота. Процесс получения готовой продукции – флотоконцентрата можно разделить на следующие этапы:

1. Добыча золотосодержащей руды.
2. Получение флотоконцентрата из руды.
3. Получение сплава Доре из флотоконцентрата.
4. Получение условного металла.

Из вышеперечисленных стадий, рассматриваемое предприятие осуществляет лишь первые два этапа производства слитков. Третья стадия происходит на базе гидрометаллургического комбината (далее – АГМК), посредством реализации флотоконцентрата. Последняя стадия реализуется путем передачи сплава в слитках аффинажному заводу.

Особенностью предприятия является большое количество основных и вспомогательных подразделений при производстве одного вида продукции. В связи с этим целесообразно применить попередельный метод учета затрат, согласно которому прямые издержки производства формируются (отражаются в учете) по переделам, а не по видам продукции [3]. Самостоятельно рассчитывается себестоимость продукции отдельного передела (даже при условии производства нескольких видов). Косвенные расходы распределяются пропорционально относительно установленных баз [1].

Попередельный метод учета затрат и расчета себестоимости продукции имеет два вида:

- Бесполуфабрикатный метод, который заключается в том, что в момент передачи детали между переделами передается только количество, без себестоимости;
- Полуфабрикатный метод, согласно которому расчет себестоимости осуществляется по каждой стадии производства изделия [2].

В условиях данного предприятия целесообразно применять полуфабрикатный метод. Он применяется в массовых производствах, для которых характерна последовательная переработка сырья и материалов (нефтепереработка, металлургия, химическая, текстильная промышленность и др.), реализуемая в несколько законченных этапов (фаз, переделов). Данный метод использует, когда результатом каждой из них является не готовое изделие, а полуфабрикат. Он может применяться в собственном производстве и реализовываться на сторону.

Распределение затрат представляет собой процесс отнесения понесенных затрат к определенным объектам затрат. Объект затрат в рамках рассматриваемой организации – организационное подразделение,

по которому собираются данные о затратах и измеряется стоимость процессов, продукции, работ, проектов капиталовложений и т.д. Данный процесс имеет две стадии:

- сбор затрат по центрам ответственности;
- отнесение их на конкретное подразделение.

На примере организации это происходит посредством применения счетов 20, 23, 25, 26.

Особенности попередельного метода учета затрат заключается в следующем:

- прямые затраты отражают (в текущем периоде по мере реализации) не по заказам (как в случае с позаказным методом), не по видам продукции (как в случае попроцессного метода), а по переделам, в то время как косвенные затраты отражаются в текущем периоде в полном объеме [1];

- списание затрат за календарный период, так как имеют место существенные остатки незавершенного производства по каждому переделу на конец отчетного периода.

Здесь появляется задача разделения затрат на производство между готовыми изделиями и остатками незавершенного производства на конец отчетного периода. С этой целью применяется метод условных единиц. Данный метод заключается в том, что для производства одной единицы готового изделия необходима одна условная единица основных материалов и одна условная единица добавленных затрат. Попередельный метод калькулирования себестоимости единицы продукции содержит в себе три этапа:

- на первом этапе расчет объема производства осуществляется в условных единицах;

- на втором этапе дается оценка себестоимости одной условной единицы продукции;

- третий этап предполагает расчет себестоимости готовых изделий и незавершенного производства.

В результате исследований было выявлено, что затраты по счету 26 списываются на счет 20 пропорционально заработной плате работников соответствующих подразделений. В результате чего административные расходы полностью включаются в себестоимость, что в свою очередь удорожает продукцию.

В результате списания затрат со счета 26 на счет 20 создается сложность отнесения затрат между себестоимостью готовой продукции и себестоимостью полуфабрикатов. Решить данную проблему возможно, если внести в рабочий план счетов счет учета незавершенного производства,

счет 21. На данном счете будет калькулироваться себестоимость незавершенного производства, а стоимость готовой продукции, включая затраты - на счете 20. Делая вывод из выше описанной ситуации более эффективно будет списывать затраты, формируемые на счете 26 в дебет счета 90.

Подводя итог, можно сформировать следующие рекомендации:

- организовать списание затрат по счету 26 в дебет счета 90
- ввести счет 21 для отражения себестоимости полуфабрикатов собственного производства.

### **Литература:**

1. Орлова Е.А. Когда расходы на упаковку относятся к косвенным. Учет в сельском хозяйстве. – 2013 –№ 11. – Режим доступа: <https://www.audit-it.ru/articles/account/tax/a35/657748.html>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз.рус.

2. Ильина А. Распределяем расходы на прямые и косвенные. Бухгалтерия: просто, понятно, практично.– 2012. – № 3. – Режим доступа: <http://www.ibuh.ru/taxes/3851/65563> свободный. – Загл. с экрана. – Яз.рус.

3. Елисова Е.Н. Полуфабрикаты собственного производства: особенности учета. Учет в производстве. – 2011. – № 10. – Режим доступа: <http://www.klerk.ru/buh/articles/198346>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз.рус.

**Бусько Анна Алексеевна**  
**Busko Anna Alekseevna**  
Санкт-Петербургский государственный  
экономический университет  
St. Petersburg State University of Economics  
Программа «Банки и управление активами»  
Master program «Banks and management of assets»  
e-mail: abusko@yandex.ru

**РОЛЬ КОМПАНИЙ FINTECH  
НА РЫНКЕ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ  
THE ROLE OF FINTECH COMPANIES  
ON FINANCIAL SERVICES MARKET**

Статья посвящена раскрытию сущности Fintech компаний и определению предоставляемых услуг. Рассмотрена доля проникновения финансовых технологий в настоящее время. Проведена оценка влияния Fintech компаний на банковский сектор.

The article is dedicated to disclosure of essence of Fintech companies and definition of provided services. The share of penetration of financial technologies at the moment has been considered. The impact of Fintech companies on banking sector has been assessed.

Ключевые слова: Fintech компании, инновационные финансовые услуги, банки, финансовые технологии.

Key words: Fintech companies, innovation financial services, banks, financial technologies.

Развитие финансовых технологий оказывает значительное влияние на функционирование рынка финансовых услуг. Новые старт-ап проекты открывают новые возможности для совершения платежей, поиска инвесторов, создают новый уровень в предоставлении финансовых услуг. То, что ранее казалось неосуществимым или мало востребованным – сейчас вполне достижимо в реализации и активно используется по всему миру. Одним из примеров старп-апов в области финансовых технологий – являются Fintech компании.

Fintech компании – это компании, сфера деятельности которых заключается в технической модернизации предоставления финансовых услуг.

Услуги, предоставляемые финтех-компаниями разнообразны:

#### 1) Денежные платежи и переводы

Осуществление денежных переводов и платежей по средствам электронных кошельков на основе электронных платежных систем (например, Qiwi, PayPal). Также существуют новые технологии осуществления платежей с использованием технологии NFC (бесконтактные платежи – ApplePay, SamsungPay), а также с использованием технологии считывания QR-кодов (например, для оплаты ЖКХ).

Следует отметить, что несмотря на то, что такие технологии как Samsung Pay и Apple Pay на российском рынке новички, за четыре месяца к данным сервисам оплаты подключились 65000 клиентов ВТБ24, а объем платежей превысил 800 млн рублей. По прогнозам ВТБ24, в 2017 г. оборот по картам банка в рамках данных платежных сервисов может достичь 10 млрд рублей [1].

#### 2) Кредитование

Онлайн кредитование предоставляют как банковские организации, так и электронные платежные системы (например, Яндекс.Деньги).

#### 3) Кредитование на площадке P2P

P2P-кредитование (Peer-to-Peer / равноправное кредитование) - это новый технологический процесс предоставления займа, который подразумевает получение ссуды без посредников (банка или другого кредитного института).

Нельзя не отметить важный вопрос проверки кредитоспособности заемщика на площадке P2P. Решением данного вопроса служат компании, предоставляющие скоринг – сервис. Примером такой компании является Sesame Credit – компания, являющаяся проектом Alibaba, производящая оценку кредитоспособности заемщика. Однако, являясь финтех проектом, она отличается от традиционного скоринга: оценка кредитоспособности происходит на основе социальных данных, то есть на основе интернет-активности. Sesame Credit планирует к 2020 году провести оценку кредитоспособности 900 млн человек [2, с.42].

#### 4) Инвестиции и управление своими активами

Данный сектор активно развивается и постепенно входит «в массы». С ростом заинтересованностью клиентов инвестированием в ценные бумаги и технологиями, создаются и внедряются новые технологические продукты, например, робо-эдвайзеры/консультанты (robo-advisors).

Робо-эдвайзеры – это цифровая платформа, которая обеспечивает автоматизированный управляемый алгоритм финансового планирования услуг, практически без участия человека [3]. Типичный робо-эдвайзер собирает информацию у клиентов об их финансовом положении и будущих

целей посредством онлайн - опроса, а затем использует эти данные, чтобы дать совет и / или автоматически инвестировать клиентские активы.

#### 5) Страхование

Наиболее неразвитый, но развивающийся финтех сектор - так как большинство продавцов на данном рынке предоставляют свои услуги через офисы. Также в данном случае развитие технологий в страховом секторе предусматривает создание финтех проекта с нуля, что указывает на высокие затраты на разработку и внедрение.

Опрос, проведенной компанией EY в конце 2015 года в 6 странах показал, что наибольшая доля Fintech компаний принадлежит крупным городам [4]. Наибольшая доля проникновения Fintech компаний в России в Москве и Санкт-Петербурге – 35%, на втором месте Нью-Йорк – 33,1% и на третьем месте Гонконг – 29,1%.

Однако следует отметить, что, несмотря на высокую долю проникновения финтех компаний в крупные города, следует учитывать, что некоторые регионы России мало развиты в финансовом секторе. Тем самым можно предположить, что финтех компании в малоразвитых регионах страны могут занять финансовую нишу. Это может произойти потому что на открытие одного офиса (филиала) банка нужны колоссальные затраты: покупка или аренда здания, оборудование, заработная плата персоналу и другие затраты. Для финтех компаний такой проблемы может и не быть – для пополнения электронного кошелька можно ограничиться установлением терминала. Таким образом, финтех компании имея меньшие затраты с привлечением и обслуживанием клиентов, могут увеличить количество транзакций и расширить клиентскую базу.

В связи с этим, на мой взгляд, возникает внутренняя и внешняя конкуренция. Под внутренней конкуренцией подразумевается конкуренция среди финтех компаний. Внешняя конкуренция – это конкуренция финтех компаний с кредитно-финансовыми организациями, в частности с банками.

В настоящее время Fintech компании входят на рынок, но в скором времени они будут устанавливать планку для банков и других финансово-кредитных институтов. Банкам будет необходимо соответствовать сложившимся тенденциям на финансовом рынке и на рынке технологий.

На мой взгляд, для банков существует два пути в развитии: дальнейшая конкуренция или сотрудничество. Однако мне кажется, конкуренция не сможет привести к достижениям ожиданий банков – оставаться абсолютными лидерами в предоставлении финансовых услуг. Финтех успешно развивается там, где технологии нужны, но их нет или они мало развиты.

Сотрудничество – наиболее приемлемый вариант для банков и самих финтех компаний. Банки могут заключить договор с компанией на создание высокотехнологического проекта или покупку старт-апа. Таким образом, издержки, понесенные банком, будут значительно меньше, в отличие от того, если бы банк привлекал новый персонал в IT- сфере. Высокоразвитый технологический банк – это то, что нужно современному пользователю, а значит, у такого союза как банк и финтех есть абсолютное преимущество на финансовом рынке услуг сейчас и в будущем.

### **Литература:**

1. Оборот по Samsung и Apple Pay превысил 800 млн рублей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.comnews.ru> – Загл. с экрана.
2. Чишти, С. Финтех: Путеводитель по новейшим финансовым технологиям / Чишти С., Барберис Я. – М.: Издательство Альпина Паблишер, 2017. – 341 с.
3. Robo-Advisor (Robo-Advisor) Definition [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.investopedia.com> – Загл. с экрана.
4. Индекс проникновения финансово-технологических услуг Fintech в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eu.com/ru> – Загл. с экрана.

**Ветрова Елена Николаевна, д.э.н., профессор**  
**Vetrova Elena, doctor of economics, professor**  
Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
St. Petersburg State University of Economics  
Академический директор магистерской программы  
«Инновационный менеджмент»  
Academic director of the Master's program « Innovation management»  
e-mail vetrovaelenik@gmail.com  
**Вашилло Антон Анатольевич**  
**Vaschillo Anton Anatolievitz**  
Кандидат экономических наук  
Candidate of Economic Sciences  
зам. генерального директора ПАО «Светлана»  
Deputy General Director of PJSC "Svetlana"

**К ВОПРОСУ О СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ  
РЕСУРСАМИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ  
THE QUESTION OF STRATEGIC MANAGEMENT  
OF RESOURCES INDUSTRIAL ENTERPRISES**

В статье рассмотрены актуальные для современного промышленного предприятия вопросы стратегического управления его ресурсами. Акцент сделан на содержательный и организационный аспекты исследуемой проблематики.

The article presents the issues of strategic management of its resources that are relevant for a modern industrial enterprise. Emphasis is placed on the substantive and organizational aspects of the investigated issues.

Ключевые слова: стратегическое управление ресурсами, промышленное предприятие, витальные ресурсы, критерии эффективности управления, разработка и реализация стратегии.

Key words: Strategic management of resources, industrial enterprise, vital resources, criteria for management effectiveness, development and implementation of the strategy.

Управление ресурсами современного промышленного предприятия является ключевым в его функционировании и определяющим создание конкурентных преимуществ продукции и привлекательности самого предприятия на рынке. Это связано с тем, что современное промышленное предприятие является ресурсоемким, ресурсы самого предприятия ограничены, а рынок ресурсов находится в процессе развития.



Стратегическое управление предприятием представляет собой процесс принятия управленческих решений в ответ на изменяющиеся условия его функционирования с целью повышения конкурентоспособности продукции и эффективности деятельности.

Стратегическое управление предполагает разработку и реализацию комплексной стратегии, затрагивающей организационный, производственный, рыночный, финансовый, кадровый и др. аспекты деятельности предприятия. Эти аспекты отражают состояние, эффективность использования и направления развития ресурсов предприятия, что особенно характерно для промышленных предприятий, как правило ресурсоемких.

Таким образом, стратегическое управление промышленным предприятием – это стратегическое управление его ресурсами, а комплексная стратегия предприятия представляет собой согласованное управление различными видами его ресурсов, направленное на повышение конкурентоспособности и эффективности предприятия.

Что касается состояния разработки проблематики, то в большинстве работ вопросы разработки и реализации стратегии функционирования и развития производственных систем и управления отдельными видами их ресурсов рассматриваются независимо друг от друга. Представляется, что в современных условиях такая фрагментарность является одним из препятствий к системному управлению предприятием, что отражается на конкурентоспособности его продукции и эффективности самого предприятия.

В рамках данного исследования рассматриваются вопросы стратегического управления ресурсами промышленного предприятия в организационном и содержательном аспектах. Это касается определения, во-первых, с подхода к разработке и реализации стратегии управления ресурсами промышленного предприятия, во-вторых, с самими ресурсами и критериями оценки эффективности управления ими.

Процесс стратегического управления ресурсами промышленного предприятия может быть реализован различным образом. Чаще всего, разработка стратегии осуществляется: сверху вниз (инициализация процесса формирования стратегий бизнеса единиц и функциональных подразделений высшим менеджментом); или снизу вверх (процесс формирования стратегии начинается с предложений хозяйственных и функциональных подразделений) [4]. Для обоих подходов наиболее важным является согласованность и результативность взаимодействия между уровнями управления при разработке и реализации ресурсной стратегии. Существует и третья альтернатива, при которой постановка стратегических целей осуществляется сверху вниз, а разработка стратегических планов снизу вверх [3].

Каждый из рассмотренных подходов к разработке и реализации стратегии управления ресурсами имеет свои достоинства и недостатки, и их применение обусловлено, как стадией жизненного цикла предприятия, так и существующими проблемами, и текущей ситуацией, а также особенностями системы управления в компании.

Разработка стратегии управления ресурсами сверху вниз чаще всего осуществляется на этапе создания организации, в условиях кризиса, а также при необходимости значительных изменений в бизнесе и / или его реструктуризации. При этом, возникает проблема согласования стратегических целей и планов с особенностями производственных процессов промышленных предприятий, которые не всегда подвержены быстрым изменениям. С другой стороны, такой подход позволяет охватить достаточно широкий спектр проблем и формализовать все бизнес-процессы предприятия. На этой основе строится архитектура промышленного предприятия, что позволяет создать информационную систему и автоматизировать процессы, что положено, например, в основу методологии Захмана [8].

Разработка стратегии и планов снизу вверх характерна для условий развивающегося бизнеса или его высокой стабильности. Процесс постановки целей, планов развития и построения архитектуры предприятия начинается со стандартизации технологических процессов (технологическая архитектура), а затем развивается в направлении решения проблем более высокого уровня и, в конечном итоге, охватывает весь спектр управленческих проблем, связанных с бизнес-процессами и бизнес-архитектурой. При этом, преобладающий акцент на внутренних технологических процессах может провоцировать риски потерь рыночной привлекательности предприятия.

Следует отметить, что имеющиеся при использовании этих подходов проблемы и недостатки могут быть преодолены за счет эффективной системы управления. В этом случае применение того или иного подхода обуславливается, в основном, стадией жизненного цикла развития предприятия и ситуацией на рынке.

Несмотря на это, даже при условии эффективного менеджмента, наиболее гибким и адаптивным представляется третий подход, в рамках которого сверху устанавливаются стратегические цели, а снизу формируются планы по их достижению, что позволяет сочетать в себе планируемые менеджментом и / или собственниками изменения, с одной стороны, и технологические особенности промышленного предприятия, с другой. Такой подход к стратегическому управлению ресурсами позволяет гармонизировать на начальных этапах целевые установки и планы по их реализации, своевременно скорректировать бизнес-процессы и архитектуру

предприятия с учетом технологических особенностей. В конечном итоге, это позволяет повысить эффективность управления предприятием.

Концептуально, предлагаемый процесс стратегического управления ресурсами промышленного предприятия представлен на рис. 1.

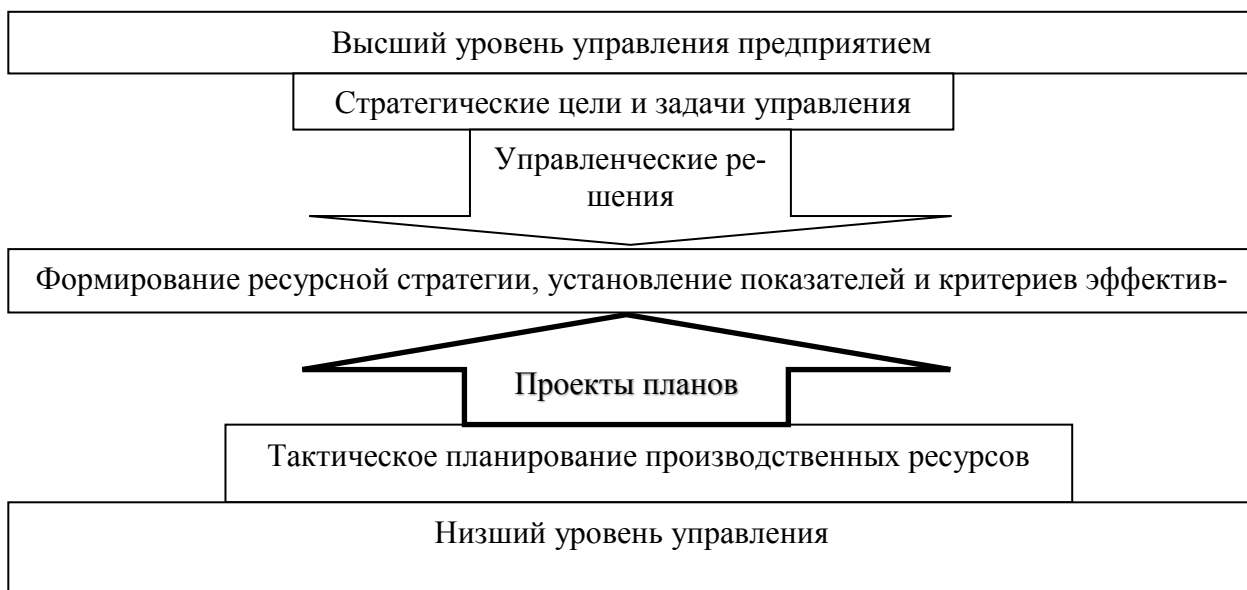


Рисунок 1 – Организация процесса разработки стратегии управления ресурсами промышленного предприятия

Задавая целевые ориентиры и определяя показатели эффективности управления ресурсами и их критерии, можно осуществлять стратегическое планирование по этим критериям. В этом случае стратегические цели и задачи каждого подразделения и ключевые стратегии формируются на уровне корпорации, в целом, и служат для оперативных подразделений основой разработки тактических планов. Это способствует согласованию целей, проектируемых сверху, планов их достижения, максимальному учету особенностей производственных процессов, эффективному управлению ресурсами.

Следующим аспектом данного исследования является определение содержания стратегического управления ресурсами промышленного предприятия. При этом необходимо определиться с видами ресурсов для целей управления и критериями эффективности самого управления.

В соответствии с большим энциклопедическим словарем [5], ресурсы это – средства, ценности, запасы, возможности, имеющиеся в наличии для использования при необходимости.

Проведенные исследования показали, что большинство существующих классификаций ресурсов ориентированы в первую очередь, на оперативное управление. Для целей стратегического управления целесообразным

представляется использование классификации ресурсов в рамках витальной теории ресурсов. Витальность в переводе с французского (*vitalité*) означает жизненность или живучесть. Из всех практических и теоретических рекомендаций только эта витальная теории учитывает время буквально, как ресурс. В остальных проанализированных нами теориях время или не учитывается, или учитывается опосредованно.

Один из российских авторов «витальной» теории, Балацкий Е.В., в своей работе [1] отмечает, что «результат деятельности большого коллектива может быть представлен своего рода производной функцией от четырех витальных ресурсов: М – деньги; Е – энергия; I – знания; Т – время. При этом полное отсутствие какого-то одного ресурса ведет к обнулению результата, т.е. для экономической деятельности необходимо наличие всех витальных ресурсов. В данном случае мы имеем полную аналогию с макроэкономическими функциями, хорошо изученными в теории. И именно это свойство лежит в основе рынка витальных ресурсов, ибо в противном случае экономические субъекты не стали бы вступать в сложные взаимодействия друг с другом».

Таким образом, витальная теория позволяет говорить, как о ресурсах необходимых для выживания, так и достаточных для развития сложных производственных систем.

Развивая эту идею, автор в работе [6] утверждает, что глубинный смысл рынка витальных ресурсов состоит в том, что с его помощью можно изучить экономические отношения, базирующиеся на плохо верифицируемых, но очень сильных связях, а эффективный обмен такими разнокачественными витальными ресурсами, как деньги, энергия, знания и время, может возникнуть в результате длительной гармонизации всех сторон общественной жизни. В современной России рынок витальных ресурсов обладает колоссальными противоречиями [1], что отражается и на проблемах ресурсного обеспечения промышленных предприятий и их эффективности, соответственно.

Мы согласны с трудами Балацкого Е.В., но считаем целесообразным уточнить классификацию ресурсов для целей стратегического управления ими.

Для этого, что введем в оборот несколько подгрупп ресурсов - средства и предметы труда, как части «витального» ресурса Е – энергия, обозначив их Е1 и Е2 соответственно, навыки I1 и документация I2, как части ресурса I – знания. Это позволит детализировать стратегию управления ресурсами в функциональном разрезе и распределить ответственность за ее реализацию по сферам ответственности.

Далее, в соответствии с логикой исследования, в рамках содержательного аспекта стратегического управления ресурсами промышленного

предприятия необходимо определить показатели и критерии эффективности управления ими.

Мы полагаем, что частные показатели эффективности использования отдельных ресурсов и их критерии не отражают эффективность стратегического управления всеми ресурсами, поскольку могут вступать в противоречия друг с другом. Например, время производственного цикла может быть сокращено (если это технологически возможно) за счет увеличения использования других ресурсов, например, трудовых. Поэтому критерии эффективности стратегического управления ресурсами должны быть обобщенными (интегральными или мультипликативными) с последующей их детализацией до частных показателей и их критериев и построения факторных моделей влияния частных показателей на обобщенный (это является предметом дальнейших исследований).

В качестве обобщенных показателей и критериев эффективности стратегического управления ресурсами промышленного предприятия предлагается использовать:

1) Коэффициенты роста, используемые, как в моделях экономического роста, так и при моделировании инновационного развития [2], отражающие прямое использование витальных ресурсов  $M$  и  $E$  (финансовых ресурсов, средств и предметов труда в традиционной терминологии) и косвенное использование витальных ресурсов  $I$  и  $T$  на цели развития:

- коэффициент сбалансированного роста:  $g^{**} = \frac{D}{E} \cdot ROA \cdot RR$ ,

где  $g^{**}$  – коэффициент сбалансированного роста;  $D/E$  – финансовый рычаг;  $ROA$  – рентабельность активов;  $RR$  – коэффициент реинвестирования прибыли;

- коэффициент внутреннего роста:  $g = \frac{ROA \cdot RR}{1 - ROA \cdot RR}$ ,

где  $g$  – коэффициент внутреннего роста;  $ROA$  – рентабельность активов;  $RR$  – коэффициент реинвестирования прибыли;

- коэффициент устойчивого роста:  $g^* = \frac{ROE \cdot RR}{1 - ROE \cdot RR}$ ,

где  $g^*$  – коэффициент устойчивого роста;  $ROE$  – рентабельность собственного капитала.

2) Общий коэффициент производительности (Total Factor Productivity - TFP) [7], также называемый многофакторной продуктивностью, учитывающий эффекты в росте объема производства по сравнению с ростом, в нашем случае, витальных ресурсов  $M$ ,  $E$ ,  $I$  и  $T$  (в оригинале труда и капитала). Рост и эффективность технологий рассматриваются как основа показателя TFP, поскольку отражают использование всех видов ресурсов, выступают основными факторами формирования конкурентоспособности и являются движущими силами экономического роста.

Изменение TFP, модифицированного нами, в силу различной размерности витальных ресурсов и сложности их количественной оценки, предполагает использование метода нечетких множеств [9], что более детально рассматривается авторами статьи в других работах.

Применительно к задаче исследования, критерии эффективности стратегического управления ресурсами представлены в виде матрицы (таблица 1).

Таблица 1 – Матрица критериев эффективности стратегического управления ресурсами

Эффективность использования ресурсов	Виды витальных ресурсов					
	Деньги, М	Энергия, Е		Знания, I		Время, Т
		Средства труда, E1	Предмет труда, E2	Навыки, I1	Документация, I2	
Критерии	повышение отдачи	увеличение пропускной способности	рост	совершенствование	упрощение	сокращение
Модели	модели роста	+	+	косвенно	косвенно	косвенно
Модель TFP						

Таким образом, предлагаемые модели охватывают все виды витальных ресурсов, что означает целесообразность их использования. В качестве направлений дальнейших исследований авторы рассматривают разработку методических рекомендаций по использованию этих моделей при стратегическом управлении ресурсами промышленного предприятия.

### Литература:

1. Балацкий Е.В. Рынок витальных ресурсов и его свойства// «Общество и экономика», №8, 2008. С.29-48.
2. Ветрова Е.Н., Закорецкая О.С. Моделирование инновационного развития предприятия // Сборник трудов международной научно-практической конференции: Современный менеджмент: проблемы и перспективы Сборник статей. В двух частях. 2016. С. 145-151.
3. Голубков Е.П. Основы маркетинга: Учебник. М.: Издательство «Финпресс», 2008. - 656 с.

4. Маркова В.Д., Кузнецова С.А. Стратегический менеджмент: понятия, концепции, инструменты принятия решений. Справочное пособие. - М: ИНФРА -М, 2012. – 320с.
5. Прохоров А.М. Большой энциклопедический словарь. 2-е изд., перераб. и доп. Издательство: Норинт, 2004 г.
6. Рынок витальных ресурсов: новый взгляд на экономику // Капитал страны: федеральное интернет- издание. [http://kapital-rus.ru/articles/article/rynok\\_vitalnyh\\_resursov\\_novyj\\_vzglyad\\_na\\_ekonomiku/](http://kapital-rus.ru/articles/article/rynok_vitalnyh_resursov_novyj_vzglyad_na_ekonomiku/)
7. Machek O. (2012), "Data Issues in Total Factor Productivity Benchmarking: A Central European Perspective"PDF, The Annals of the University of Oradea. Economic Sciences., Vol. 21, No. 2, 2012, pp. 224-230.
8. Zachman J. A framework for information systems architecture. // IBM Syst. J. 26, 3, 1987. – P. 276-292.
9. Zadeh L.A. Fuzzy sets / Information and Control. 1965. V. N 3. R.338-353.

**Визгалин Дмитрий Сергеевич**  
**Vizgalin Dmitrii Sergeevich,**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
St. Petersburg State University of Economics  
Программа «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»  
Master program «Accounting, Analysis and Audit»  
e-mail: bsandgs@rambler.ru

## **ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА И ОЦЕНКИ ТОВАРНЫХ ЗНАКОВ** **PROBLEMS OF ACCOUNTING AND VALUATION** **OF TRADEMARKS**

В статье нашли отражение актуальные вопросы бухгалтерского учета и оценки товарных знаков. Автором рассмотрены пути достижения наибольшей достоверности отчетности, ее полезности для внешних пользователей в отношении данных нематериальных активов.

The article reflects current issues of accounting and valuation of trademarks. The author examines ways to achieve the highest reliability of reporting, its utility for external users in relation to these intangible assets.

Ключевые слова: товарные знаки, нематериальные активы, учет, оценка.

Key words: trademarks, intangible assets, accounting, valuation.

На товарный знак, то есть на обозначение, служащее для индивидуализации товаров юридических лиц или индивидуальных предпринимателей, признается исключительное право, удостоверяемое свидетельством на товарный знак [1].

Существуют проблемы бухгалтерского учета и оценки товарных знаков (далее – ТЗ), так как они являются нематериальными активами (далее – НМА), которые сложно оценить. Компаниям важно выбрать наиболее удачный способ учета и оценки этих НМА по той причине, что особо успешные ТЗ могут составлять большую часть активов организации.

Несмотря на то, что положение по бухгалтерскому учету 14/2007 «Учет нематериальных активов» было разработано в целях Программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности, у профессиональных бухгалтеров тем не менее возникают сложности в сопоставимости положений международного и отечественного стандартов [4, с. 204-205].

МСФО призывает не принимать в качестве НМА ТЗ, созданные собственными силами, по той причине, что расходы на их создание нельзя отличить от расходов на развитие компании в целом.



В то же время МСФО разрешают принимать к учету лицензии на пользование ТЗ, если выполняются все критерии признания НМА. В российской же отчетности только исключительные права на ТЗ имеют право быть отраженными на балансе в отчетности. Неисключительные права являются забалансовыми статьями.

Вопреки тому, что в РСБУ разрешено переоценивать ТЗ, нередки случаи, когда составители отчетности предпочитают согласно МСФО отказываться от их учета по переоцененной стоимости. Это происходит ввиду того, что не существует активного рынка для таких активов как ТЗ.

Тем не менее, существуют организации, которые все же предпочитают переоценивать ТЗ. Однако отсутствие законодательно признанных методик оценки затрудняет данный процесс [5, с. 73]. Данные организации используют способы оценки, которые, по их мнению, способствуют формированию справедливой стоимости (далее – СС), несмотря на отсутствие активного рынка.

Именно по причине субъективных оценок менеджмента запрещено признавать в качестве НМА собственные ТЗ, и, вообще, переоценивать любые ТЗ по МСФО. Ведь велик риск соблазна менеджера завысить стоимость ТЗ, что введет в заблуждение пользователей отчетности. Однако, если придерживаться, такой логики, то это относится не только к собственным ТЗ, но и к другим активам тоже.

Примером недобросовестности менеджеров и аудиторов может служить ситуация с авиакомпанией «Трансаэро» [2].

Фактически обанкротившаяся компания осуществляла махинации с отчетностью. В 2010-2014 гг. предприятие трижды переоценивало ТЗ. Остаточная стоимость ТЗ «Трансаэро» возросла с 42 млн руб. в 2009 г. до 61 млрд руб. в 2014 г., т. е. увеличилась примерно в 1500 раз.

В начале 2010 г. компания осуществила дооценку ТЗ на сумму 600 млн руб., а затем в начале 2011 г. еще на 1,5 млрд руб. Аудитор, проведя проверку организации, заявил, что не получил достаточных доказательств того, что оценка соответствует текущей рыночной стоимости.

В 2014 г. была проведена более крупная дооценка на 60 млрд руб., обоснованность которой аудитор также не смог подтвердить, ввиду отсутствия достаточных доказательств соответствия результата оценки ТЗ СС. За нарушением законодательства при переоценке может скрываться попытка маскировки убытков компании.

Совокупный финансовый результат деятельности «Трансаэро» за 2014 г. равен 45 млрд, но он составил бы без переоценки ТЗ -15 млрд руб. 3-й раздел бухгалтерского баланса компании на конец 2013 г. составлял -30 млрд руб., без переоценки в 2014 г. он бы еще больше уменьшился к концу периода. Но за счет увеличения добавочного капитала величина раздела «Капитал и резервы» стала составлять 15 млрд руб.

Подобная махинация с отчетностью позволяла предприятию скрывать убытки и получать кредиты.

Приведем для сравнения информация по ТЗ компании «Аэрофлот», которая функционирует в той же отрасли, что и «ТРАНСАЭРО» [3].

У «Аэрофлота» более осторожный подход к отражению в отчетности ТЗ. Предприятие не осуществляет переоценку ТЗ, а также проверку на обесценение. Она отражает приобретенные ТЗ по фактической стоимости и амортизирует их в течение СПИ. В 2012 г. компания приобрела новые ТЗ, после чего СПИ по ТЗ компания уменьшила в 2 раза. Благодаря своему более осторожному подходу, организация получила аудиторское заключение без оговорок.

Однако в данном случае отчетность «Аэрофлота» не отражает реальную рыночную стоимость своих ТЗ, что лишает пользователей финансовой отчетности полезной и достоверной информации по ТЗ.

Российский рынок ТЗ не является активным, и существуют неопределенности в принципах учета и оценки ТЗ. Это побуждает экономистов с осторожностью относиться к данному виду НМА и не осуществлять переоценку зарегистрированных ТЗ. Еще одним фактором, влияющим на подобное поведение специалистов, является то, что они не видят преимуществ и смысла в определении реальной СС ТЗ.

С одной стороны, подобное поведение бухгалтеров соответствует принципу осторожности ведения бухгалтерского учета, а с другой стороны, приводит к искажению информации, содержащейся в отчетности, введению пользователей отчетности в заблуждение относительно реально имеющих ТЗ и их стоимости.

Те, кто считают, что, в первую очередь, важно обеспечить внешних пользователей отчетности полной и достоверной информацией, призывают к более смелым действиям в отношении учета и оценки ТЗ. Например, принимать в качестве НМА не только приобретенные ТЗ, но и созданные собственными силами, а также полученные в пользование; осуществлять переоценку и проверку на обесценение ТЗ; не учитывать ТЗ по фактической стоимости приобретения и не начислять по ним амортизацию, так как данный актив только набирает популярность с годами, а не устаревает, если, конечно, делать эффективные инвестиции в его развитие.

Конечно, перечисленные выше действия потребуют субъективных оценок менеджмента, ввиду отсутствия активного рынка рассматриваемых НМА. Но подобный риск присутствует не только в области учета и оценки ТЗ. Контроль за добросовестностью менеджеров и бухгалтеров ложится на плечи внешних и внутренних аудиторов. В связи с этим отказ от переоценки по причине излишних субъективных оценок не уместен.

Для их большей достоверности необходимо повышать профессиональные навыки и умения бухгалтеров и разрабатывать наиболее точные модели оценки ТЗ.

### **Литература:**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации часть 4 (ГК РФ ч. 4).
2. Интерфакс – Сервер раскрытия информации [Электронный ресурс] / Бухгалтерская (финансовая) отчетность; ОАО «АК «ТРАНСАЭРО». – Электрон. дан. – 2015. – Режим доступа: <http://www.e-disclosure.ru>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус.
3. Интерфакс – Сервер раскрытия информации [Электронный ресурс] / Бухгалтерская (финансовая) отчетность; ПАО «Аэрофлот». – Электрон. дан. – 2015. – Режим доступа: <http://www.e-disclosure.ru>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус.
4. Милюков А. В. Проблема перехода на МСФО в аспекте учета и оценки нематериальных активов организации / А. В. Милюков, Л. В. Голощапова // Научная дискуссия: вопросы экономики и управления. – 2015. – № 11 (43). – С. 201-205.
5. Тимофеева О. В. Учет формирования последующей оценки нематериальных активов / О. В. Тимофеева, Р. Л. Захарова, Ш. И. Алибеков // Аудит и финансовый анализ. – 2011. – № 6. – С. 73-77.

**Винокурова Анна Германовна**  
**Vinokurova Anna Germanovna,**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

St. Petersburg State University of Economics

Программа «Страхование и управление рисками»

Master program «Insurance and risk management»

e-mail: vina6865@yandex.ru

**ТРАНСФОРМАЦИЯ УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ НЕКРЕДИТНЫХ  
ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА ПРИМЕРЕ СУБЪЕКТОВ  
СТРАХОВОГО ДЕЛА**  
**TRANSFORMATION OF ACCOUNTING AND REPORTING  
OF NON-BANK FINANCIAL INSTITUTIONS IN TERMS  
OF INSURANCE ENTITIES**

В статье проанализированы законодательные инициативы, реализуемые в настоящее время Банком России, которые в корне меняют ведение бухгалтерского учета, а также формы и форматы представления отчетности у некредитных финансовых организаций.

The article presents a review of legislative initiative currently implemented by the Bank of Russia, that is radically changing accounting and bookkeeping processes as well as forms and formats of non-bank financial institutions' reports.

Ключевые слова: Банк России, бухгалтерский учет, реформа, новый план счетов, финансовый рынок.

Key words: Bank of Russia, accounting, reform, new chart of accounts, financial market

В настоящее время одной из наиболее актуальных тем, затрагивающей весь финансовый рынок, является трансформация учета и отчетности некредитных финансовых организаций (далее – НФО), проводимая Банком России. Реализация указанной реформы направлена на достижение следующих целей:

1. Повышение инвестиционной привлекательности, обеспечение качественного надзора и повышение доверия потребителей финансовых услуг за счет качественного улучшения учета и отчетности НФО;

2. Снижение издержек поднадзорной организации и снижение регуляторной нагрузки за счет новых форм и формата представления отчетности;

3. Обеспечение сопоставимости данных (международной, кросс-секторальной и др.) за счет внедрения международной практики ведения учета и представления отчетности.

Для достижения указанных целей Банком Росси было разработано 3 взаимосвязанных проекта: «Единый план счетов», «Единая отчетность» и «Переход на XBRL».

Проект «Единый план счетов» призван улучшить качество бухгалтерского учета, который является базой для составления отчетности. Данный проект затронул изменение учетного процесса НФО и включает в себя: переход на новый (единый) план счетов (далее – ЕПС), методологической базой которого послужил банковский план счетов, и внедрение отраслевых стандартов бухгалтерского учета (далее – ОС БУ), основанных на международных стандартах финансовой отчетности.

Стоит отметить, что указанный проект в настоящее время уже реализован в некоторых НФО. Так, субъекты страхового дела с 01.01.2017 уже применяют ЕПС и ОС БУ.

Реализация страховыми организациями указанного проекта происходила согласно Плану перехода на ЕПС и ОС БУ по 3 основным направлениям: анализ методологии учета и отчетности, автоматизация и изменение бизнес-процессов (внедрение информационных технологий), подготовка персонала.

Планомерная подготовка должна была свести к минимуму проблемы, связанные с реализацией указанного проекта. Однако, в процессе внедрения ЕПС и ОС БУ субъекты страхового дела столкнулись со следующими проблемами:

1. Недостаточность нормативной и методической базы;
2. Отсутствие на рынке информационных технологий готового программного обеспечения;
3. Недостаток кадрового потенциала и неготовность рынка к подобным переменам в условиях крайне сжатых сроков.

Параллельно с проектом «Единый план счетов» происходило также изменение форм отчетности в рамках проекта «Единая отчетность». Целью указанного проекта явилась гармонизация с МСФО, а также составление единого комплекта бухгалтерской, надзорной и статистической отчетности.

В процессе реализации указанного проекта на страховом рынке Банком России были утверждены формы, сроки и порядок составления и представления отчетности в порядке надзора и статистической отчетности [1, с.7]. С 01.01.2017 в связи с переходом на ЕПС и ОС БУ также произошли изменения в части порядка составления и представления бухгалтерской (финансовой) отчетности субъектами страхового дела[2, с.34].

Указанные изменения позволили систематизировать и детализировать информацию, отраженную в отчетности, максимально приближенно к требованиям МСФО. Однако указанная инициатива не решила проблемы, связанные с наличием жалоб представителей субъектов страхового дела, связанных с излишней регуляторной нагрузкой и высокими временными и трудовыми затратами при составлении отчетности.

Исправить указанную ситуацию должен переход с 01.01.2018 на представление надзорной и статистической отчетности в формате XBRL (в рамках проекта «Переход на XBRL», eXtensible Business Reporting Language – расширяемый язык деловой отчетности) [3, с.23].

XBRL является единым форматом обмена отчетными данными, при котором их представление заключается в загрузке поднадзорной организацией набора показателей на сервер через специальную программу, где, в том числе заложены взаимосвязи между этими показателями (таксономия XBRL). Представленная информация после обработки может трансформироваться в ту форму отчетности, которую задаст пользователь экономической информации, имеющий доступ к базе данных XBRL.

Таким образом, реализация указанных проектов поможет достичь качественного учета и достоверной отчетности, снизить издержки на представление отчетных данных, повысить скорость их обработки и расширить инструменты анализа представленной отчетности, благодаря чему станет возможным достижение ранее заявленных целей.

### **Литература:**

1. Указание Банка России от 30.11.2015 № 3860-У «О формах сроках и порядке составления и представления отчетности страховыми организациями и обществами взаимного страхования в Центральный банк Российской Федерации»;

2. Положение Банка России от 28.12.2015 № 526-П «Отраслевой стандарт бухгалтерского учета «Порядок составления бухгалтерской (финансовой) отчетности страховых организаций и обществ взаимного страхования»;

3. Вестник XBRL [Электронный ресурс]// Банк России. Вестник XBRL. – 2016. - №1. – С.4-6, 15-17 - Режим доступа: [http://www.cbr.ru/publ/xbrl/xbrl\\_2016-01.pdf](http://www.cbr.ru/publ/xbrl/xbrl_2016-01.pdf) . - Загл. с экрана;

4. Пермякова Е. Переход на Единый план счетов: осталось 3 недели [Электронный ресурс]// Агентство страховых новостей. Переход на Единый план счетов: осталось три недели - Режим доступа: [http://www.asn-news.ru/pages/interview\\_52](http://www.asn-news.ru/pages/interview_52). - Загл. с экрана.

**Вишневский Евгений Игоревич**  
**Vishnevskiy Evgeniy Igorevich,**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
St. Petersburg State University of Economics

Программа «Прикладная информатика в экономике и управлении»  
Master program “Applied informatics in economics and management”

e-mail: vishnevskii.e.i@gmail.com

**РАЗРАБОТКА МОДЕЛЕЙ И АРХИТЕКТУРЫ АГЕНТОВ  
ДЛЯ МОНИТОРИНГА СОСТОЯНИЯ ПАЦИЕНТА  
В ПОСЛЕОПЕРАЦИОННЫЙ ПЕРИОД  
DEVELOPMENT OF MODELS AND ARCHITECTURE  
OF AGENTS FOR MONITORING THE PATIENT'S CONDITION  
IN THE POSTOPERATIVE PERIOD**

В статье мы рассмотрим технологии сбора и обработки информации в задачах медицинской диагностики. Также поговорим об основных понятиях теории агентов и решим задачу выбора средств, позволяющих в дальнейшем разработать систему мониторинга, лишённую недостатков подхода комбинирования вычислительных узлов – мультиагентную систему. Для этой цели проведём анализ наиболее популярных программных сред методом иерархии Томаса Саати в СППР SuperDecisions.

In the article we will consider the technologies of information collection and processing in the problems of medical diagnostics. Also we will talk about the basic concepts of the theory of agents and we will solve the problem of choosing the means that will allow us to further develop a monitoring system that lacks the disadvantages of the approach of combining computing nodes - the multi-agent system. For this purpose, we will analyze the most popular software environments using the Thomas Saati hierarchy in the DSSD SuperDecisions.

**Key words:** medical diagnostics, multi-agent systems, development tools, the method of analyzing hierarchies

**Ключевые слова:** медицинская диагностика, мультиагентные системы, инструментальные средства, метод анализа иерархий

В настоящее время, решение проблем интенсивной медицинской диагностики на базовом уровне медицинских информационных систем обеспечивается путём применения электронных устройств, называемых мониторами пациента. Монитор пациента обеспечивает сбор диагностических данных с измерительных датчиков с постоянной дискретизацией,

их сохранение во внутреннюю память, а также осуществляет оповещение о возникших тревожных ситуациях со звуковым и световым оповещением [1].

Мониторы пациента активно применяются в палатах интенсивной терапии, однако вследствие жесткой архитектуры имеют ряд недостатков. Во-первых, область их эффективного применения ограничена в силу нацеленности конкретной конфигурации вычислительной системы на решение конкретного круга задач. Во-вторых, отказ малого числа узлов на верхних уровнях иерархии может сказаться на работе всей системы. Подобное может повлечь за собой ухудшение состояния подключенного к системе пациента, даже поставить под угрозу его жизнь. Кроме того, серьёзные трудности возникают при планировании загрузки вычислительных узлов из-за их большого количества и сложной системы коммутации.

При создании крупных систем для преодоления подобных сложностей всё чаще применяют идеологию *мультиагентных систем* – одного из новых перспективных направлений искусственного интеллекта, сформировавшегося на основе результатов исследований в области распределенных компьютерных систем, сетевых технологий решения проблем и параллельных вычислений. В таких системах нет жёстко заданных связей между элементами и каждый элемент – *агент* – обладает определённой самостоятельностью и способен образовывать связи с другими агентами в процессе решения задач по мере необходимости. Каждый агент может принимать сообщения, интерпретировать их содержание и формировать новые сообщения, которые либо передаются в общую базу, либо направляются другим агентам. Взаимодействие между агентами – главная черта МАС, отличающая их от других интеллектуальных систем [2;3].

Таким образом, мы подошли к проблеме выбора подходящего инструментария для разработки вышеописанной системы. Приведем перечень наиболее популярных средств разработки МАС: JADE (Java Agent Development Framework); MadKIT; AgentBuilder; Cougaar (Cognitive Agent Architecture); NetLogo; MASON; REPAST;

Для решения задачи выбора инструментария мониторинга состояния пациента в послеоперационный период использовался метод анализа иерархий Т.Саати (МАИ), позволяющий в процессе попарного сравнения критериев и альтернатив выбрать наиболее оптимальный [4].

При выборе инструмента МАС для были выделены и проранжированы наиболее важные критерии по ним средства разработки:

- ✓ Основное назначение платформы
- ✓ Лицензия
- ✓ Требуемый язык программирования



- ✓ Требуемая ОС
- ✓ Поддержка пользователя

Рассматриваемая задача представлена в виде иерархической структуры выбора инструментов для разработки МАС «Цель → Критерии → Альтернативы» на рисунке 1.

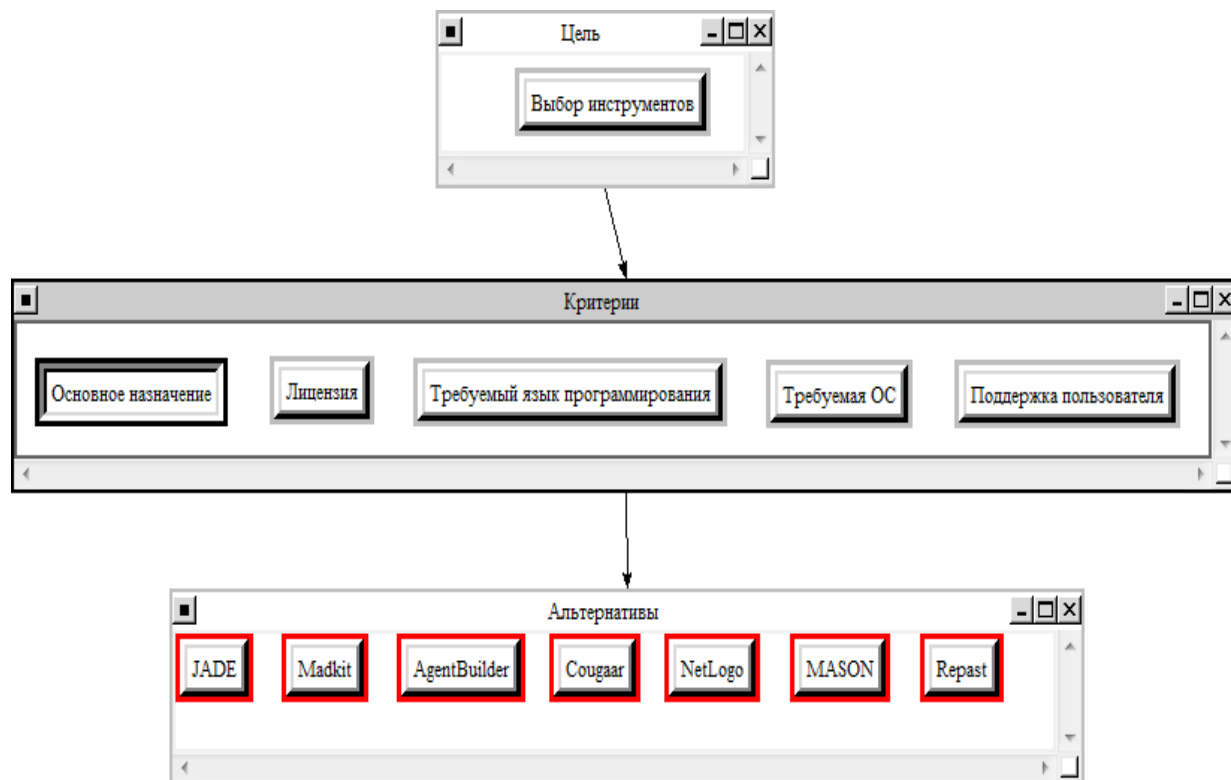


Рисунок 1 – Иерархическая структура выбора инструментов для разработки МАС

В результате применения метода МАИ были выделены следующие субъективные суждения:

- Основное назначение и требуемый язык программирования явно важнее лицензии.
- Поддержка пользователя незначительно важнее, чем лицензия.
- Требуемая ОС и лицензия одинаково важны.
- Основное назначение значительно важнее поддержки пользователя и требуемой ОС.
- Основное назначение и требуемый язык программирования одинаково важны.
- Поддержка пользователя незначительно важнее требуемой ОС.
- Требуемый язык программирования значительно важнее поддержки пользователя.
- Требуемый язык программирования явно важнее требуемой ОС.

Итоговые приоритеты для альтернатив представлены на рис. 2.

Here are the priorities.			
Icon	Name	Normalized by Cluster	Limiting
No Icon	AgentBuilder	0.20494	0.102470
No Icon	Cougaar	0.09424	0.047118
No Icon	JADE	0.22154	0.110771
No Icon	Madkit	0.15352	0.076758
No Icon	MASON	0.08577	0.042886
No Icon	NetLogo	0.05182	0.025912
No Icon	Repast	0.18817	0.094085

Okay Copy Values

Рисунок 2 – Вектор приоритетов

Вывод. В результате исследования инструментов для создания мультиагентных систем путём сравнения средств разработки, и проведения анализа методом иерархии Т. Саати в СППР SuperDecisions было установлено, что предпочтительным вариантом выбора средства разработки МАС является среда JADE.

### Литература:

1. Минаев А.А, Иващенко А.В. Мультиагентные технологии сбора и обработки информации в задачах медицинской диагностики. – 2016.
2. Граничин О. Н., Кияев В. И. Информационные технологии и системы в современном менеджменте. – СПб: Изд-во ВВМ, 2014. – 897 с.
3. Амелин К. С., Амелина Н. О., Граничин О. Н., Кияев В. И. Разработка приложений для мобильных интеллектуальных систем на платформе Intel Atom. - СПб: Издательство ВВМ, 2012. — 211 с.
4. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий. М.: Радио и связь. – 1993. – 278 с.

**Гуляева Галина Григорьевна**  
**Gulyaeva Galina Grigorievna**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
St. Petersburg State University of Economics

Программа «Управление качеством и конкурентоспособностью»  
Master program "Management of quality and competitiveness"

e-mail: gulyaevagg@mail.ru

**КАЧЕСТВО ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ**  
**QUALITY OF GOVERNMENT REGULATION ENTREPRENEURIAL  
ACTIVITY IN ST. PETERSBURG**

В данной статье приведен краткий анализ текущего состояния малого и среднего бизнеса в Санкт-Петербурге, дано определение понятия «государственное регулирование предпринимательской деятельности», определены основные задачи, механизмы их решения и ответственные исполнители в Санкт-Петербурге.

This article provides a brief analysis of the current state of small and medium-sized businesses in St. Petersburg, defines the concept of "government regulation entrepreneurial activity", identifies the main tasks, mechanisms for their solution and responsible executors in St. Petersburg.

Ключевые слова: государственное регулирование, качество, малый и средний бизнес, предпринимательская деятельность

Key words: Government regulation, quality, small and medium-sized business, entrepreneurial activity

В настоящее время вопрос устойчивого развития малого и среднего бизнеса в России приобретает особую экономическую и социальную значимость. Данной теме уделено значительное внимание и она заслуженно должна занимать одно из первых мест в рейтинге экономических приоритетов. В Послании Федеральному Собранию Президент РФ обозначил свободу предпринимательства как важнейший экономический и общественно значимый вопрос и отметил улучшение делового климата в стране, но темп роста развития малого и среднего бизнеса остается медленным. Вклад данного сектора экономики в ВВП не превышает 21%, и его необходимо улучшить созданием благоприятной деловой среды.

По результатам анализа данных Федеральных службы государственной статистики РФ (Росстат) Санкт-Петербург является одним из

передовых регионов страны по уровню развития сектора малого и среднего предпринимательства [2].

В период 2013-2016 годов наблюдается ярко выраженный положительный тренд по увеличению числа субъектов малого предпринимательства с 247,1 тыс. на 01.01.2013 года до 278,7 тыс. на 01.01.2016. По состоянию на 01.07.2016 в Санкт-Петербурге зарегистрировано порядка 285,2 тыс. малых предприятий, в том числе 202,2 тыс. микропредприятий [2].

В таблице 1 показана динамика основных показателей развития малого и среднего предпринимательства в Санкт-Петербурге.

Таблица 1 — Динамика основных показателей развития малого и среднего предпринимательства в Санкт-Петербурге

Название показателя	2013	2014	2015	I полугодие 2016
Число субъектов МСП, тыс.	289,1	296,5	298,7	315,2
Число МСП на 1 тыс. чел. населения, ед.	57	57,2	57,8	60,3
Среднесписочная численность работников на МСП, тыс. чел.	691,4	689,5	687,6	706,8
Оборот МСП, млрд руб.	2030,3	2178,7	2010,5	1447,9

В период 2013-2016 гг. наблюдается рост доходов консолидированного бюджета Санкт-Петербурга по специальным налоговым режимам, применяемым субъектами малого и среднего предпринимательства. Так, доходы бюджета от налогов в рамках МСП, работающих по упрощенной системе налогообложения, увеличились с 11125,1 млн рублей в 2013 году до 16054,7 млн рублей на начало 2016 года, что составило 44,3%. В 2016 году по отношению к 2015 также существенно выросли доходы, получаемые от МСП в рамках патентной системы налогообложения — рост составил 65,1% [1].

Правительство Санкт-Петербурга в течение нескольких лет запускает программы поддержки малого и среднего бизнеса, но, несмотря на усилия государственной власти, доля участия в ВРП мало для такого региона, в связи с чем качество государственного регулирования предпринимательской деятельности приобретает стратегически важное значение.

Под государственным регулированием предпринимательской деятельности мы понимаем инструмент создания определенных условий органами государственной власти, обеспечивающих успешную деятельность субъектов малого и среднего предпринимательства, высокий темп экономического роста и повышение уровня социально-экономического

развития страны. То есть качество государственного регулирования предпринимательской деятельности зависит, в первую очередь, от эффективной работы органов государственной власти, которая должна создавать благоприятные условия для успешного ведения малого и среднего бизнеса. Ведь предпринимателям необходимо отсутствие административных барьеров для движения товаров и услуг, наличие свободной от монополии добросовестной конкуренции, разумного налогообложения и доступного кредита, этого и ожидают от государственных органов власти.

С целью определения ответственных исполнителей и механизмов решения задач государственного регулирования предпринимательской деятельности в Санкт-Петербурге был проведен анализ, итоги которого отображены в таблице 2.

Таблица 2 – Основные задачи, механизмы их решения и ответственные исполнители государственного регулирования предпринимательской деятельности

№	Задачи	Механизмы решения	Ответственные исполнители в Санкт-Петербурге
1	Разработка, принятие, исполнение и контроль за законодательством, обеспечивающим правовую основу и защиту интересов предпринимателей	Оценка регулирующего воздействия, контрольно-надзорная деятельность исполнительных органов государственной власти Санкт-Петербурга	Комитет по развитию предпринимательства и потребительского рынка Санкт-Петербурга, исполнительные органы государственной власти Санкт-Петербурга, осуществляющие контрольно-надзорную деятельность (КНД ИОГВ СПб)
2	Ослабление прямых форм вмешательства и бюрократического контроля над деятельностью предприятий	Деятельности Штаба по улучшению условий ведения бизнеса в Санкт-Петербурге и Уполномоченного по защите прав предпринимателей в Санкт-Петербурге, Общественного совета малого бизнеса при Губернаторе Санкт-Петербурга	Комитет по развитию предпринимательства и потребительского рынка Санкт-Петербурга, Уполномоченный по защите прав предпринимателей в Санкт-Петербурге, Общественный совет по развитию малого предпринимательства при Губернаторе Санкт-Петербурга

№	Задачи	Механизмы решения	Ответственные исполнители в Санкт-Петербурге
3	Создание условий для свободной и добросовестной конкуренции на рынке	Внедрение и реализация Стандарта развития конкуренции, утвержденного распоряжением Правительства РФ от 15.09.2015 № 1738-р	Комитет по развитию предпринимательства и потребительского рынка Санкт-Петербурга, все исполнительные органы государственной власти
4	Создание благоприятной среды для ведения бизнеса	Реализация государственной программы Санкт-Петербурга «Развитие предпринимательства и потребительского рынка в Санкт-Петербурге» на 2015-2020 годы, разработка, внедрение и реализация «Дорожных карт» по улучшению условий ведения бизнеса в Санкт-Петербурге на 2015 - 2017 годы, по улучшению целевых показателей Санкт-Петербурга в Национальном рейтинге состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации в 2017 году», реализации в Санкт-Петербурге целевых моделей упрощения процедур ведения бизнеса и повышения инвестиционной привлекательности	Комитет по развитию предпринимательства и потребительского рынка Санкт-Петербурга, Штаб по улучшению условий ведения бизнеса в Санкт-Петербурге, ИОГВ СПб

В результате анализа нами выделены основные направления государственного регулирования предпринимательской деятельности в Санкт-Петербурге:

- нормативно-правовое регулирование предпринимательской деятельности;
- антимонопольная политика как один из направлений государственного регулирования предпринимательской деятельности;
- государственная поддержка предпринимательской деятельности.

При эффективной работе государственных органов власти данные три направления должны создавать благоприятные условия для ведения бизнеса. Но в данное время не существует единой методики оценки качества государственного регулирования предпринимательской деятельности, соответственно невозможно провести комплексный мониторинг качества государственного регулирования, оперативно контролировать целевые показатели качества создаваемых условий развития предпринимательства.

Таким образом, необходимо создать единую методику оценки качества государственного регулирования предпринимательской деятельности в Санкт-Петербурге, в том числе определить ключевые показатели, которые будут отражать фактическое состояние государственного регулирования, которая поможет выявить проблемы, поиски путей и механизмов развития малого и среднего предпринимательства Санкт-Петербурга.

#### **Литература:**

1. Официальный сайт Правительства Санкт-Петербурга [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gov.spb.ru/> (дата обращения 10.03.2017 г.)
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 08.03.2017 г.)

**Давыдов Василий Денисович**  
**Davydov Vasiliy Denisovich,**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
St. Petersburg State University of Economics  
Программа «Корпоративные финансы»  
Master program “Corporate finances”  
e-mail: vasiliydavydov93@gmail.com

**ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ  
ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ  
FEATURES OF CONSTRUCTION PROJECT EFFICIENCY  
EVALUATION**

Показатель внутренней нормы доходности (ВНД) является одним из ключевых методов оценки эффективности инвестиционного проекта. В работе выявлены и представлены графически виды денежных потоков инвестиционно-строительных проектов (ИСП), применение ВНД к которым невозможно. Предложен альтернативный критерий для оценки экономической эффективности ИСП.

Internal rate of return is one of the key methods of investment project efficiency evaluation. In article are revealed and presented graphically different types of cash flows, where it is impossible to implement IRR. As a consequence, the article offers the alternative criterion for an evaluation of economic efficiency of construction project.

Ключевые слова: инвестиционный проект, денежный поток, ВНД, МВНД, оценка экономической эффективности.

Key words: investment project, efficiency, cash flow, IRR, MIRR, economic evaluation.

Реализация инвестиционно-строительных проектов играет существенную роль в экономическом развитии и экономической динамике развитых стран. Большое значение в успешности реализации проекта занимает прединвестиционная оценка экономической эффективности. Показатель внутренней нормы доходности (ВНД) является одним из критериев эффективности инвестиционного проекта как в российских «методических рекомендациях по оценке инвестиционных проектов», так и в зарубежном «руководстве по подготовке промышленных технико-экономических исследований» (методика UNIDO). Также А.И. Антипин отмечает, что расчет ВНД часто применяют в качестве первого шага анализа инвестиционно-строительных проектов, отбирая



для дальнейшего анализа только те проекты, которые обеспечивают некоторый приемлемый для инвестора уровень доходности [1]. Однако, не смотря на широкое распространение использования ВНД, этот показатель не применим к некоторым видам инвестиционных проектов. Цель настоящей работы - определить виды инвестиционно-строительных проектов, к которым применение ВНД ограничено, а также пути решения сложившихся ограничений.

Вопросы расчета, применения и ограничений использования критериев эффективности инвестиционных проектов рассмотрены в работах Г. Бирмана, С. Шмидта, У. Шарпа, Р. Хиггинса, Т.В. Тепловой, И.В. Липица, П. Этрилла, Э. Маклейни и др.

Внутренняя норма доходности (Internal rate of return) представляет собой такое значение ставки дисконтирования, при котором чистая приведенная стоимость (Net present value) обращается в ноль [1,2,3].

Несмотря на широкое применение ВНД в инвестиционном анализе, этот инструмент не применим к некоторым видам инвестиционных проектов, в настоящей статье, ограничения использования инструмента рассмотрены на примере инвестиционно-строительных проектов. Графическое представление зависимости чистой приведенной стоимости от ставки дисконтирования дано на рис. 1.

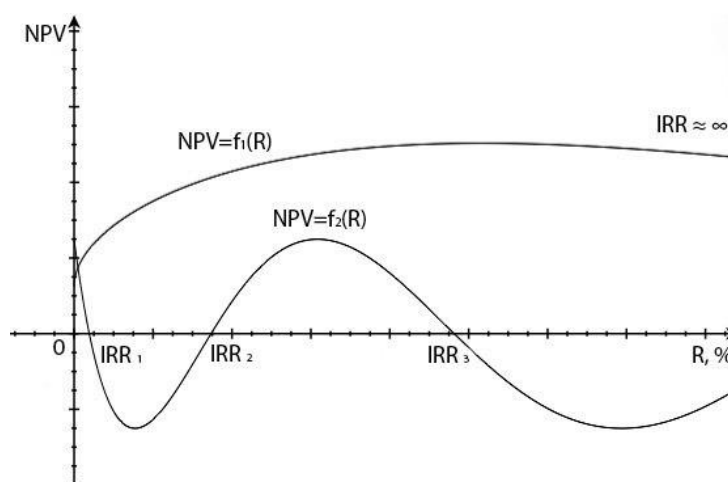


Рисунок 1 – Графическое представление зависимости чистой приведенной стоимости от ставки дисконтирования.

Во-первых, в проектах с неординарными денежными потоками, показатель чистой приведенной стоимости может обращаться в ноль при разных значениях ставки дисконтирования [1,2,4].

Графически указанная ситуация представлена на рисунке 1 в виде зависимости  $NPV=f_2(R)$ , значения внутренней нормы доходности равны  $IRR_1, IRR_2, IRR_3$ .

Представленная ситуация возможна в инвестиционно-строительном проекте, с неоднородным распределением доходов, в котором притоки и оттоки денежных средств чередуются.

Во-вторых, показатель внутренней нормы доходности не применим к проектам, поступления по которым планируются в начале проекта, а оттоки в завершении проекта или равномерно. Такие проекты имеют положительное значение чистой приведенной стоимости при любом значении ставки дисконтирования, т.е.  $IRR = \infty$ . Описанная ситуация достигается, когда расходы будущих периодов снижаются темпами опережающими снижение доходов полученных в ранние периоды. Графически указанная ситуация представлена на рис. 1. Причем, как отмечают ряд исследователей, на графике сначала наблюдается увеличение чистой приведенной стоимости с увеличением ставки дисконтирования до точки экстремума, после которого, чистая приведенная стоимость, снижаясь, стремится к определенному положительному значению. [5]

В инвестиционно-строительных проектах, такая ситуация возможна в условиях высокого спроса на строящийся объект недвижимости, когда строящийся объект покупают уже на ранней стадии строительства. [5]

Нахождение ВНД в перечисленных ситуациях невозможно. Однако, возможно нахождение показателя модифицированной внутренней нормы доходности (МВНД, MIRR), который также как и ВНД характеризует ставку дисконтирования, при которой приведенные стоимости доходов и инвестиций проекта равны.

В отличие от ВНД, МВНД приводит инвестиционный денежный поток к начальному периоду реализации проекта, а операционный денежный поток к концу временного горизонта планирования проекта. За счет этой процедуры расчету показателю МВНД, удастся производить расчет в условиях, в которых показатель ВНД не применим.

Необходимо отметить, что, не смотря на схожесть значений полученных методами ВНД и МВНД, они будут отличаться. МВНД в отличие от ВНД будет зависеть от вводимых ставок доходности для инвестиционного и операционного денежных потоков.

Таким образом, при инвестиционном анализе инвестиционно-строительных проектов, необходимо учитывать распределение доходов и расходов проекта при расчете показателя ВНД. В случае возникновения описанных ситуаций рекомендуется при выборе оптимального варианта капиталовложения руководствоваться другими критериями эффективности инвестиционного проекта.

### **Литература:**

1. Антипин А.И. Инвестиционный анализ в строительстве: учебное пособие. – М.: Изд-во Академия, 2008. - 240 с.
2. "Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов" (утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 N ВК 477)
3. Рахлина Е.Р. Обзор методов оценки эффективности инвестиционных проектов // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. -2015. –№6-1. –с.213-220
4. Смирнов В. К. , Авдеев Д. А. , Нахратова Е. Е. Показатели эффективности инвестиционного проекта как критерии принятия его к реализации // International scientific review . -2016. -№21 (31). –с.43-45.
5. Щенятская М.А., Товстий В.П., Сысоева М.А., Мишина О.О. Методические аспекты разрешения конфликта критериев экономической оценки эффективности инвестиционно-строительных проектов // Вестник научных конференций. -2016. -№5-4 (9). –с.328-332

**Дюжакова Анастасия Вадимовна**  
**Dyuzhakova Anastasia Vadimovna**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
St. Petersburg State University of Economics  
Программа «Гражданское право, семейное право»  
Master program «Civil law, family law»  
e-mail: anastasia.duzhakova@gmail.com

**БЛОКИРОВКА ДОСТУПА К ИНФОРМАЦИОННОМУ РЕСУРСУ  
КАК МЕХАНИЗМ ЗАЩИТЫ АВТОРСКИХ ПРАВ  
В СЕТИ ИНТЕРНЕТ**  
**BLOCKING ACCESS TO THE INFORMATION RESOURCE  
AS A COPYRIGHT PROTECTION MECHANISM ON INTERNET**

В статье проанализированы актуальные проблемы, связанные с применением механизма блокировки информационных ресурсов в Российской Федерации и Европейском Союзе. По результатам исследования автором сделаны выводы об основных законодательных тенденциях в области регулирования механизма блокировки, а также предложены пути решения исследуемых проблем.

The article analyzes current problems related to the use of the blocking mechanism for information resources in Russian Federation and European Union. According to the results of the research, the author made conclusions about the main legislative trends in the regulation of the blocking mechanism, and also proposed ways of solving the problems under study.

**Ключевые слова:** Блокировка доступа к информационному ресурсу, защита авторских прав, нарушение авторских прав, Интернет, механизм защиты, интеллектуальная собственность.

**Key words:** Blocking access to the information resource, copyright protection, copyright infringement, Internet, protection mechanism, intellectual property.

Защита авторских прав в условиях виртуальной реальности требует пересмотра традиционного подхода законодателя к их защите. Несмотря на то, что с 2013 года в Российской Федерации действует так называемый «антипиратский закон», на практике до сих пор возникают проблемы, связанные с применением механизма блокировки.

Во-первых, существует проблема блокировки сайта не по названию, а по IP-адресу. При ограничении доступа к ресурсу должна блокироваться

отдельная страница или сайт в целом. Однако, во многих случаях операторами блокируются целые IP-адреса, что приводит к прекращению доступа ко всем без исключения сайтам, расположенным на сервере с этим IP-адресом. В таких ситуациях затрагиваются сайты, владельцы которых не имеют отношения к нарушению авторских прав. Роскомнадзор высказывался о том, что самым оптимальным способом блокировки является комбинированный: URL+IP [3]. Тем не менее, разъяснения Роскомнадзора носят лишь рекомендательный характер и проблема до сих пор не решена по большей части потому, что способ блокировки выбирают сами операторы связи, а для использования комбинированной блокировки необходимо наличие специального дорогостоящего оборудования.

Еще одной неразрешенной проблемой является возможность обхода заблокированных сайтов. Это можно сделать двумя способами: с помощью специального браузера или так называемых «зеркал». Например, в 2016 году по решению Мосгорсуда был постоянно заблокирован известный сервис по обмену информацией - «Rutracker.org» [4]. Тем не менее, пожизненная блокировка не привела к ликвидации самого ресурса. Обойти блокировку можно с помощью браузеров, скрывающих местонахождение пользователя, например, посредством браузера «Tor». Или же пользователи могут войти на заблокированный ресурс с помощью «зеркальных» сайтов – сайтов, копирующих содержимое основного сервиса («Rutracker.cr», «Rutracker.net»). Таким образом, за год блокировки количество раздач файлов на «Rutracker.org» сократилось всего на 5%.

Освещенные проблемы могут быть решены двумя путями: ужесточением или либерализацией законодательства в области блокировки. В Государственную Думу уже поступают законопроекты по внесению изменений в «антипиратский закон». Например, Минсвязи был разработан законопроект в части определения понятия «зеркал» и условий их оперативной досудебной блокировки. Законопроектом вводится новый термин «производный сайт в сети интернет», новые поправки вынуждают поисковые системы, в том числе Яндекс и Google, удалять из поисковой выдачи ссылки на пиратские сайты, заблокированные навсегда. 17 марта 2017 года новые поправки к антипиратскому закону были приняты Государственной Думой в первом чтении [1]. Во втором чтении предлагается добавить поправку о возможности размещения на заглушке заблокированных сайтов ссылок на легальные порталы.

В конце 2016 года Минкультуры предложило ужесточить антипиратское законодательство путем штрафования пользователей за скачивание пиратского контента. Однако, такое предложение подверглось критике. Определять скачивание по IP-адресу сложно, так как практически невозможно найти личность правонарушителя: это может быть ребенок,

который зашел на сайт с родительского компьютера, или лицо, использующее бесплатный Интернет в кафе. Более того, часть пользователей может уйти в «VPN» (virtual personal network) – виртуальную персональную сеть. «VPN» можно заказать у многих Интернет провайдеров и по вполне доступной цене. При этом пользователю предоставляется трафик, который шифруется не по ГОСТу, а другими алгоритмами шифрования. В таком свете предложение Минкультуры выглядит сырым и явно требует доработок.

В Европейском Союзе также существует практика применения блокировки, однако помимо этого европейские представители копирайт-сообществ уже давно лоббируют внедрение для многих сайтов фильтрующих программ. В 2011 году и 2012 году Европейский суд справедливости вынес два исторических решения, в которых подчеркнул, что использовать систему фильтрации для борьбы с незаконным обменом объектов авторских прав запрещено. Более того, социальные сети нельзя обязать блокировать пользователей из-за незаконной загрузки контента, поскольку это увеличит их расходы и нарушит конфиденциальность [5].

Тем не менее, в 2016 году на рассмотрение Еврокомиссии поступила новая Директива «Об авторском праве в едином цифровом рынке». Одно из предложений новой Директивы заключается в том, чтобы обязать все крупные контент-платформы использовать «эффективные технологии распознавания контента». Другими словами, обязать проводить мониторинг контента, который загружается на сайт. Это положение прямо противоречит Директиве № 2000/31/ЕС «Об электронной коммерции», в которой четко указано, что не может быть законов, заставляющих платформы контролировать контент, которым они управляют.

Сейчас Директива находится на стадии рассмотрения и обсуждения, однако, если Европейский Союз ее одобрит, то это создаст проблемы, как для инновационного развития, так и для конкуренции на европейском онлайн рынке. Например, у YouTube уже есть технология Content ID для идентификации и очистки незаконно загруженного контента. Однако, у большинства других сайтов и видеохостинговых компаний нет таких технологий. Причина заключается в высокой стоимости разработки технологии. В частности, компания Google разработка и внедрение Content ID стоили более 60 млн. долларов. При том, что данную систему необходимо постоянно поддерживать, настраивать и развивать, чтобы противостоять тем пользователям, которые находят все новые способы для ее обхода (например, фильмы снимают с другого угла или обрезают края экрана). Компания же YouTube за годы существования системы Content ID потратила на ее обслуживание более 1 млрд. долларов.

Более того, технология Content ID, используемая YouTube, фильтрует только музыку и видеоролики. Директива же предполагает фильтрацию всех объектов, защищаемых авторским правом, включая книги,

фотографии и другие объекты. Непонятным также остается вопрос о том, какие контент-платформы считать «крупными».

В России также предпринимались попытки обязать социальную сеть «ВКонтакте» использовать фильтрующие программы, но они не возымели успеха. Суд указал на то, что «ВКонтакте» использует определенные технологии, препятствующие размещению пиратского контента, и неэффективность этих технологий не подтверждена истцом [2].

Завершая мысль, можно сказать, что и в Российской Федерации, и в Европейском Союзе прослеживаются тенденции ужесточения законодательства в области защиты авторских прав в сети. Основную ответственность за нарушение авторских прав в сети Интернет в обоих случаях несут информационные посредники и владельцы сайтов – представители бизнеса. Необходимо ли вообще штрафовать конечных пользователей или применять по отношению к ним какие-то иные санкции пока остается вопросом.

Эффективность блокировки как механизма защиты авторских прав в сети Интернет также является довольно сомнительной, так как большинство заблокированных сайтов продолжают работать. В то же время альтернативу блокировке еще не придумали. Это говорит о том, что на данном этапе можно только предложить внести изменения в нормативно-правовые акты, регулирующие порядок применения блокировки. Есть большая вероятность, что законопроект с «зеркалами» будет принят, так как он активно лоббируется Минкультуры, Минсвязи и представителями копирайт-индустрии. Однако, при любых поправках в законодательство необходимо соблюдать баланс интересов и не нарушать фундаментальных принципов и прав правообладателей, представителей бизнеса и пользователей.

### **Литература:**

1. Законопроект № 107145-7 // Официальный сайт Государственной Думы Российской Федерации.

2. Постановление Тринадцатого арбитражного апелляционного суда от 11 марта 2016 года по делу № А56-79327/2014 // Интернет-ресурс «Судебные и нормативные акты Российской Федерации».

3. Резюме «Анализ существующих методов управления доступом к интернет-ресурсам и рекомендации по их применению» // Официальный сайт Роскомнадзора.

4. Решение Московского городского суда от 09.11.2015 по делу № 3-0647/2015 // СПС «КонсультантПлюс».

5. Case C-70/10 Scarlet Extended SA v SABAM, Case C-360/10 SABAM v Netlog NV / Court of Justice official website.

**Емельянова Кира Николаевна**  
**Emelyanova Kira Nikolaevna**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет,  
St. Petersburg State University of Economics  
Программа «Национальная экономика»  
Master program “National Economy”  
E-mail: eme-kira@yandex.ru

**ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ ОСОБЫХ  
ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН РОССИИ**  
**THE INVESTMENT CLIMATE OF RUSSIA'S SPECIAL ECONOMIC  
ZONES**

Данная статья посвящена описанию проблем, влияющих на ухудшение инвестиционного климата особых экономических зон, а также способам разрешения этих проблем

This article represents some problems that influence on the deterioration of the investment climate of special economic zones and ways of solving these problems

Ключевые слова: особые экономические зоны, инвестиционный климат, экономическая политика, налоговые льготы

Keywords: special economic zones, investment climate, economic policy, tax benefits

В отечественной науке нет однозначного мнения относительно того, что представляет из себя «инвестиционный климат», однако предполагается, что достаточно полным и универсальным является такой подход, в рамках которого он рассматривается «как совокупность политических, социально-экономических и финансовых факторов, определяющих качество предпринимательской инфраструктуры, степень привлекательности инвестиционного рынка и величину инвестиционного риска при вложении капитала» [1, с.125]. Что касается инвестиционного климата российских особых экономических зон (ОЭЗ), то он, по мнению западных рейтинговых агентств, по-прежнему неблагоприятный. Например, лишь ОЭЗ «Алабуга» и ОЭЗ «Липецк» вошли в международный рейтинг ОЭЗ «Global Free Zones of the Year» 2016 года. [2]. В отечественных зонах невелика инвестиционная активность их резидентов. В 2015 году они вложили 31 481 млн руб., что менее, чем в 3 раза больше по сравнению с 2011 годом. В этом же году на 1 руб. вложенных бюджетных средств приходилось 1,5 руб. инвестиций резидентов [3].



Важнейшей проблемой, препятствующей заинтересованности большого круга инвесторов в российских ОЭЗ, является отсутствие понимания властей страны необходимости в долгосрочном планировании развития экономики, в том числе и в отношении особых зон. Вместо появляющихся слишком часто федеральных законов Правительство должно обратить внимание на создание концепции развития ОЭЗ в рамках стремления к экономической стабильности а, следовательно, и стремления к появлению благоприятного инвестиционного климата.

Не менее важной проблемой является также бюрократизм и коррупция. В отношении особых зон преимущественно нужно создавать законы о целевом использовании бюджетных средств, поскольку это напрямую связано с развитием страны. Также имеет значение определить, какой орган будет заниматься контролем над резидентами, инвестиционными проектами и их финансовыми ресурсами: Наблюдательный совет либо Министерство экономического развития. [4]. Имеет значение потому, что необходим тщательный и правильный контроль над резидентами, которые могут использовать различные схемы для уменьшения доходов, а также над управляющими ОЭЗ компаниями, финансовые потоки которых нередко могут быть слишком непрозрачными. Касательно последних происходили ситуации, когда федеральный бюджет «помогал» региональному финансировать ОЭЗ, а также некоторые управляющие компании использовали свободные средства для получения банковских процентов. Таким образом, наличие полноценного и разумного контроля приведет к улучшению инвестиционного климата.

Не лишено смысла и наделение автономией акционерных обществ, управляющих ОЭЗ, передавая им полномочия Правительства, а также повышая значение региональных властей и частных инвесторов в деле самостоятельного развития зон. Это позволит более эффективно использовать ресурсы, а также направить их на те возможности развития, в которых заинтересованы АО и резиденты. Что касается инновационного развития, то тут государство также может помочь росту эффективности, предоставляя дополнительные налоговые льготы, реализуя концепцию Тройной спирали. Как итог, такого рода самостоятельность зон тоже приведет к улучшению инвестиционного климата.

Стоит также отметить, что в России существуют достаточно щедрые преференции в отношении резидентов зон, поэтому нужно понимать, что для иностранных инвесторов не нужно их увеличивать (за исключением дополнительных льгот для инновационных предприятий, которые могут серьезно повлиять на диверсификацию российской экономики). Лучше от этого зонам не будет, а вот заинтересованность российских резидентов к зонам нужно повышать их дополнительным стимулированием, а также системами страхования капиталов от риска.

Не стоит забывать, что также должны предприниматься меры для привлечения инвесторов: создание системы «одного окна» для упрощения процедуры регистрации резидентов (сейчас в среднем 229 дней); снижение порога минимального объема инвестиций (сейчас более 120 млн руб.); создание управляющей компанией всей необходимой инфраструктуры, а также планов развития зон [4; 5].

Для улучшения имиджа российских ОЭЗ исключительно важно разработать грамотную маркетинговую стратегию продвижения, которая бы позволяла широко использовать открытые источники для информирования об успехах, а также позволила бы изменить в сознании инвесторов имеющийся сейчас негативный образ российских зон.

Хотя зонами более эффективно могут управлять частные компании, именно государство должно сыграть главную роль в обеспечении благоприятного инвестиционного климата через продуманную политику и четкий контроль над деятельностью особых зон.

#### **Литература:**

1. Селищева Т.А. Региональная экономика. – СПб.: Изд-во СПбГИЭУ, 2012. – 469 с.

2. Global Free Zones of the Year 2016 [Электронный ресурс] // URL: <http://www.fdiintelligence.com/Rankings/Global-Free-Zones-of-the-Year-2016> (дата обращения: 25.04.2017).

3. Отчет о результатах функционирования особых экономических зон за 2015 год и за период с начала функционирования особых экономических зон [Электронный ресурс] // URL: <http://economy.gov.ru/mines/about/structure/depOsobEcZone/20160930> (дата обращения: 01.05.2017).

4. Федеральный закон от 22. 07. 2005 № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». – URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_54599/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_54599/) (дата обращения: 25.04.2017).

5. Doing Business Report Series [Электронный ресурс]. // URL: <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/russia> (дата обращения 01.05.2017).

**Еременко Елена Андреевна**  
**Eremenko Elena Andreevna**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
Saint-Petersburg state university of economics  
Программа «Учет, анализ и аудит в отраслях экономики»  
Master program "Accounting, analysis and audit in economic sectors"  
e-mail: eremenko.elena36@gmail.com

## **ГЕНЕЗИС РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИЙ В УЧЕТЕ В XXI ВЕКЕ** **GENESIS OF DEVELOPMENT OF TECHNOLOGIES** **IN ACCOUNTING IN THE XXI CENTURY**

За последние 20-30 лет произошло множество глобальных изменений в технологическом плане. Данная статья посвящена рассмотрению вопросов, что такое «Четвертая промышленная революция», какие аспекты и отрасли затрагивают данные изменения и, какие технологии уже входят в профессиональную деятельность многих отраслей и организаций и, какое влияние оказывается на функционирование, деятельность и учет предприятий.

Over the past 20-30 years, there have been many global technological changes. This article is devoted to the issues of what "The Fourth Industrial Revolution" is, what aspects and sectors affect these changes, and what technologies are already part of the professional activities of many industries and organizations, and what impact it has on the functioning, activity and accounting of enterprises.

Ключевые слова: финансовые технологии, четвертая промышленная революция, облачные технологии, блокчейн, интернет платформа, учет, тренды, инновации.

Key words: FinTech, The fourth industrial revolution, cloud technologies, blockchain, Internet platform, accounting, trends, innovations.

В мире, как и, в частности, финансовом секторе за последние 20-30 лет произошли глобальные перемены: оптимизация и совершенствование учетных механизмов, ведение цифрового документооборота, глобальная компьютеризованность всех процессов учета и многое другое.

Рассмотрим причины, вызвавшие эти перемены.

С 20 по 23 января 2016 года был проведен 46-й Всемирный экономический форум в городе Давос, Швейцария. Всемирный экономический форум – это швейцарская неправительственная организация. На официальном сайте организации дано такое определение: «Всемирный

финансовый форум, стремящийся к улучшению состояния мира, является международной организацией для государственно-частного сотрудничества»[1]. Одной из главных повесток прошедшего съезда было обсуждение «Четвертой промышленной революции». Так было сделано официальное заявление главы Всемирного экономического форума Клауса Шваба о том, что мир и все отрасли и институты человеческой жизнедеятельности на данный момент переживает данную революцию. Во всех областях нашей жизни наблюдаются многочисленные фундаментальные перемены, которые сменяются с большой скоростью. Основные характеристики четвертой промышленной революции[2, с.11]:

1) Экспоненциальные темпы развития – на данную характеристику оказывает большое влияние разнообразная и глубокая взаимозависимость мира и технологических инноваций, которые вызывают порождение еще более передовых и эффективных технологий.

2) Основа данной революции - цифровая революция (начало 1980-х), совокупности разнообразных технологий, которые вместе меняют парадигмы во всех сферах (экономика, бизнес, социум).

3) Вызывает фундаментальные целостные изменения внутренних и внешних систем компаний, отраслей, стран, общества.

Для более глубокого понимания влияния Четвертой промышленной революции выделим основные черты промышленной революции. К ним относятся [2, с.16]:

1) глобальная сеть интернета;

2) миниатюрные производственные устройства (с нисходящей себестоимостью);

3) искусственный интеллект;

4) обучающиеся машины.

Тогда, основными категориями, на которые оказывается влияние и вызывается многочисленные изменения четвертой промышленной революцией, являются:

1) Инновационный потенциал отраслей

2) Развитие инфраструктуры

3) Образование

4) Гибкость рынка труда

5) Венчурный капитал

6) Защита прав собственности на имущество и технические разработки

Итак, основе трендов финансовых технологий проиллюстрируем влияние, которое оказывает четвертая промышленная революция на работу и функционирование учета на предприятиях на примере основных трендов финансовых технологий.

Первый тренд – облачные технологии. Данные технологии представляет собой виртуальное хранилище для информации, обработка данных, возможность входа практически из любой точки земли и любого устройства. Так уже на законодательном уровне призывают применять данный вид технологий. Согласно новым правилам в № 54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт» от 22.05.2003, ряд компаний обязана опрашивать с контрольно-кассовой техники электронные версии чеков оператору фискальных данных, иными словами направлять отчетные документы в тоже самое «облако»[3]. Так многие российские компании, предоставляющие информационные услуги, программное обеспечение разрабатывают и предоставляют возможность использования облачных технологий (например, компания «РОСИНТЕГРА» разработала продукт «Облачные технологии 1С» специально для корпоративных клиентов)[4]. Основное преимущество облачных технологий в сфере - значительное снижение затрат на ИТ и капитальных затрат. Нет необходимости в приобретении дорогого оборудования, штатном ИТ-специалисте, программных обеспечений. Все основные программы, необходимые для учета можно просто брать в аренду внутри «облака». Если происходит какой-либо сбой в программах, всегда можно обратиться к сервисной службе компании, предоставляющей данную технологию. Облачные технологии разрабатывается с высокой степенью безопасности, которая постоянно тестируется специалистами и улучшается. Многие компании, особенно крупные, на данный момент сильно подвержены кибератакам, что наносит большой урон внутренней системе документооборота и учета, а также на репутации организации.

Следующий важный тренд – блокчейн (технология распределенного реестра). На сегодняшний день, все транзакции находятся под пристальным контролем различных учредителей, надзорных органов, посредников (банки, юристы, государственные органы, аудиторы и т.д.). Если использовать систему блокчейн, то транзакции будут поступать напрямую, без участия посредников, а контроль будут осуществляться многосторонне участники этой системы. Одно из основных преимуществ использования данной технологии - это сокращение уровня платежей по страхованию транзакций, уровня операционных издержек. Еще одно преимущество - упрощение системы передачи транзакций, увеличение скорости обработки. Также при помощи блокчейна можно будет полностью отслеживать интересующей нас сделке. Блокчейн можно использовать в финансовом, медицинском секторах, розничной торговли и во многих других отраслях.

Следующий важный тренд – изменения процесса создания и функционирования предприятий. Так, на сегодняшний день мы наблюдаем бум стартапов. В современных условиях компанию можно создать на основе интернет платформ и управлять ею удаленно. Также в разы сократился уровень начальных вложений для организации своей организации. Стоит заметить, что современные компании, которые предоставляют «информационные товары», практически не имеют затрат на их хранение, транспортировку и тиражирование. Также, например, компании, которые занимаются предоставлением материальных, транспортных услуг, услуг по сдаче площадей в аренду не имеют данных средств в составе основных средств. Например, международная компания «Airbnb», которая занимается сдачей жилищных площадей в аренду, не является владельцем данных площадей и не имеет их на своем балансе.

Скорость развития технологий в XXI веке достигла небывалого уровня. Так появлению новых технологий в одной области вызывает неминуемую реакцию в других сферах, в том числе финансовом секторе, финансовом учете. В данный момент в самом рассвете цифровой сферы, которая кардинально привычное устройство всех отраслей. Для эффективного функционирования в данных условия необходимо изучать данные изменения и пользоваться предоставляемыми ими возможностями.

### **Литература:**

1. World Economic Forum [Электронный ресурс]. – Режим доступа <https://www.weforum.org/> (дата обращения 17.03.2017).
2. Шваб Р. Четвертая промышленная революция // Эксмо. – 2016. – 3-6 стр.
3. Федеральный закон "О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт" от 22.05.2003 N 54-ФЗ
4. Официальный сайт РОСИНТЕГРА Облачные технологии 1С [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://oblako1c.ru/> (дата обращения 10.04.2017).
5. Деловой портал TAdviser [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.tadviser.ru> (дата обращения 10.04.2017).

**Жирухина Анастасия Владимировна**  
**Zhirukhina Anastasia Vladimirovna,**  
Санкт-Петербургский горный университет  
St. Petersburg Mining University  
Программа «Бухгалтерский учет, анализ и аудит  
в горной промышленности и геологоразведке»  
Master program “Accounting, analysis and audit in mining industry  
and geological exploration”  
e-mail: Lookin2009@mail.ru

**МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К МОДЕЛИРОВАНИЮ  
ЭКСПОРТНОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ МАЛЫХ И СРЕДНИХ  
ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА**  
**METHODOLOGICAL APPROACHES TO MODELLING  
OF THE EXPORT ORIENTATION OF SMALL  
AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES OF THE REGION**

В статье рассматриваются ключевые проблемы развития экспортного потенциала региона, а также прорабатываются возможные пути их решения. В качестве объекта исследования выступают субъекты малого и среднего предпринимательства Санкт-Петербурга.

The article deals with the key problems of the development of export potential of the region, and also explores possible ways to solve them. As the object of study are the subjects of small and medium-sized business of Saint Petersburg.

Ключевые слова: экспорт, малые и средние предприятия, зарубежные рынки.

Key words: export, small and medium-sized enterprises, foreign markets.

Усиление экспортной направленности предприятий может способствовать активизации имеющихся и потенциальных конкурентных преимуществ российской экономики в международном разделении труда, а также являться средством содействия выходу страны на стабильный и качественный экономический рост. На данный момент Россия занимает семнадцатую строчку в рейтинге стран по экспорту товаров и услуг [1]. При этом доля высокотехнологичной продукции достаточно низкая, а доля минерального сырья в структуре российского экспорта составляет более 60% [2,с.8]. Для сглаживания существующей диспропорции необходимо ориентировать малые и средние предприятия на торгово-экономические отношения с зарубежными партнерами.

Вследствие того, что объектом исследования были выбраны МСП Санкт-Петербурга, сначала необходимо понять какова доля экспорта данного субъекта среди всех регионов страны. Итак, по данным внешнеэкономической статистики за 2015 год Санкт-Петербург занимает четвертое место среди всех регионов России [3, с.25]. Опережающие его Москва, Калининградская область и Ростовская область, обладают рядом преимуществ, которые обусловлены как климатическими, геологическими условиями, географическим положением, а также усиленной поддержкой со стороны государства.

Именно поэтому необходимо разрабатывать уникальную систему поддержки субъектов МСП, учитывая все особенности рассматриваемого региона, а не применять схемы, работающие в других субъектах.

Таким образом, первым этапом в моделировании экспортной направленности предприятий является анализ их структуры. На данный момент на территории Санкт-Петербурга осуществляют свою деятельность 357 тысяч субъектов МСП. Из них более 70% процентов предприятий занято в сфере оптовой торговли, а также в сфере по предоставлению услуг [3, с.10]. Таким образом, структура МСП в Санкт-Петербурге носит в целом непроизводственный характер. Именно поэтому число предприятий, занятых в производственной сфере и ориентированных, при этом, на экспорт, является несущественным.

На данный момент СПб ГБУ «Центр развития и поддержки предпринимательства» располагает информацией о 400 предприятиях, занимающихся экспортом или планирующих выйти на внешний рынок. Для удобства работы с таким массивом данных была разработана, совместно с сотрудниками Центра, система ранжирования предприятий и были применены различные системы их классификации. На основании полученных данных были выявлены ключевые направления экспорта, среди предприятий, имевших опыт поставок продукции за рубеж: приборостроение, машины и оборудование, медицинское оборудование, информационные технологии, пищевая промышленность, химическая промышленность, деревообработка, автокомпоненты, легкая промышленность, пластмассы и резинотехнические изделия. При этом стоит отметить, что имеет место недостаточно развитая легкая промышленность, деревообработка, металлообработка, фармацевтика, судостроение.

Вторым этапом моделирования является анализ интересующих предприятия рынков для дальнейшего сопоставления их желаний с реальной востребованностью производимой продукции на мировом рынке. Предприятия, имевшие уже опыт в экспортных поставках, в качестве интересующих рынков называли Германию, Индию, Иран, Италию, Китай, Польшу и Францию. В целом компании не указывали конкретные рынки сбыта, указав Европу как желаемую торговую площадку.



После первичного анализа предложения со стороны экспортеров Санкт-Петербурга и их желаний касаясь стран экспорта, следующим этапом в моделировании стоит выделить анализ мирового спроса.

В качестве исходных данных для анализа потребностей стран в импорте продукции были использованы маркетинговые исследования, проведенные Торговыми представительствами Российской Федерации и Министерством экономического развития Российской Федерации (Департамент координации, развития и регулирования внешнеэкономической деятельности) [5]. Общее число стран, по которым проводился комплексный анализ, составило 55.

В целях систематизации анализируемой страновой информации была разработана сводная таблица, в которой по каждой стране содержится следующая информация:

1. Возможности расширения экспорта российской продукции (является одним из ключевых информационных блоков);

2. Возможности кооперации (данный раздел содержит информацию о возможности «встраивания» российских предприятий в систему международной кооперации);

3. Индекс экономической свободы. Данный индекс является комбинированным показателем, на основании которого ежегодно составляется рейтинг (выпускается американским исследовательским центром «Фонд наследия» совместно с газетой *The Wall Street Journal*).

Итак, при первоначальном анализе имеющейся информации в сводную таблицу не были включены страны, с которыми, по данным маркетинговых исследований, невозможно расширить торговлю и экспортировать более широкий перечень российской продукции. Таким образом, из 55 изначально обозначенных стран в таблицу вошли 46.

Одной из очевидных проблем, которая была выявлена в процессе составления данной таблицы, является отсутствие сопоставимости отраслей, которые для себя выделяет СПб ГБУ «Центр развития и поддержки предпринимательства» и органы государственной власти, разработавшие маркетинговые исследования. Данный фактор усложняет процесс сопоставления имеющейся продукции с потребностями мирового сообщества.

Помимо этого было выявлено отсутствие МСП в регионе по таким направлениям как: атомная энергетика, авиастроение, производство средств наземного транспорта, сельского хозяйства, систем спутниковой связи, разработок в области нанотехнологий. Данные направления являются достаточно популярными в ряде зарубежных развитых стран. Однако высокая доля предприятий в приборостроении, информационных технологиях и производстве медицинского оборудования является положительной динамикой, так как это также востребовано за рубежом.

Заключительным этапом моделирования будет являться проведение сопоставления между малыми и средними предприятиями Санкт-Петербурга и странами, по которым есть маркетинговые исследования, для выявления зависимости между ними. Только после определения целевого рынка и целевого производителя стоит разрабатывать и совершенствовать имеющиеся системы поддержки экспортеров. В противном случае эффективность данных мер будет минимальна.

**Литература:**

1. World development indicators (WDI). [Электронный ресурс] // URL: <http://data.worldbank.org/products/wdi> (дата обращения 14.04.2017).

2. Бюллетень социально-экономического кризиса в России. Внешняя торговля: изменение структуры и динамики/ Аналитический Центр при Правительстве Российской Федерации. 2016. - №12. - 20 с.

3. Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 30.06.2014 № 554 «О государственной программе Санкт-Петербурга «Развитие предпринимательства и потребительского рынка в Санкт-Петербурге на 2015-2020 годы» (в ред. 09.11.2016). 80 с.

4. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации. [Электронный ресурс] // URL: <http://www.ved.gov.ru/> (дата обращения 14.04.2017).

**Жуева Мария Андреевна**  
**Zhueva Mariia Andreevna,**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
St. Petersburg State University of Economics

Программа «Управление качеством и конкурентоспособностью»  
Master program “Quality and competitiveness management”

e-mail: mariiazhueva@gmail.com

**ВЛИЯНИЕ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ  
НА КАЧЕСТВО ЖИЗНИ ЕЕ СОТРУДНИКОВ  
INFLUENCE OF PROCUREMENT ON QUALITY  
OF EMPLOYEES LIFE**

Текущая ситуация в мире заставляет задуматься и анализировать качество жизни своего региона и других стран. Существует огромное множество индексов качества жизни, но не существует пока универсального, по данным которого мы сможем понять благополучна ли жизнь. В статье приводится краткий анализ зависимости качества жизни работников от качества проведения закупочной деятельности работодателя.

World's current situation makes us think and analyze the quality of life in our countries. There is a huge set of indices of quality of life, but there isn't any universal, according which we can understand whether life successful. The article provides a brief analysis of the dependence of the quality of employees' life on the quality of procurement process of the employer.

Ключевые слова: качество жизни, Российские железные дороги, качество закупок

Keywords: quality of life, Russian Railways, quality of procurement

Текущая ситуация в мире все больше и больше заставляет задуматься можно ли считать экономический рост (ВВП) достаточным и адекватным показателем эволюции человеческого общества. Согласно данным Федеральной службы государственной статистики в 2016 году в России индекс ВВП уменьшился на 0,2% относительно 2015 г. [1], однако эта информация не дает нам в полной мере ощутить уровень качества жизни людей, довольно ли в целом своей жизнью население страны или нет.

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) считает определяющий удовлетворенность населения условиями жизни термин «благополучие» многогранным. С одной стороны его можно рассматривать как состоящий из двух основ, таких как экономическое благополучие индивида и качество жизни. С другой стороны, благополучие

бывает субъективное и объективное, где в первом случае это некий самоотчет – ощущение счастья, удовлетворенности жизнью в целом, а второе – условия, независимые от индивида, но оказывающие влияние на его жизнь. Так, удовлетворение работодателем потребностей сотрудников (рабочее место, инструктаж по охране труда, выдача СИЗ) будет относиться к объективным параметрам, повышающим благополучие.

Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) оценивает по шкале от 0 до 1 избранные параметры каждой страны, такие как продолжительность жизни, уровень грамотности, покупательская способность населения и т.п. По результатам все государства (на сегодняшний день анализу подвергается 151 страна) ранжируются по своему общему показателю. Первые места занимают Норвегия, Австралия, Швейцария, последние – Эритрея, ЦАР, Нигер. По состоянию на 2016 г. (за отчетный 2015 г.) Россия в данном списке занимает 49-е место, входя при этом в группу стран с высоким ИРЧП, однако лишь малая часть населения согласится, что это так. [2]

Индекс лучшей жизни ОЭСР, т. к. затрагивает именно те составляющие жизни населения, которые наиболее четко формируют представление об имеющейся ситуации. Стоит отметить, что при рассмотрении аспектов жизни по субъектам федерации индексы могут и будут колоссально различаться.

Россия находится на 5-м месте с конца, обходя Грецию, Турцию и Чили. Жилищные условия, здоровье, экология, доход, субъективное благополучие – показатели России ниже среднего уровня. На россиянина приходится 0,9 комнат по сравнению со средним показателем по ОЭСР равным 1,8, продолжительность жизни в России составляет 70 лет, это на 10 лет меньше чем в среднем по ОЭСР. Только в четырех аспектах ИРЧП – работа, образование, общество и баланс работа/отдых – Россия не уступает странам ОЭСР. Оплачиваемую работу имеет 69% граждан в возрасте от 15 до 64 лет (больше на 4 %). Уровень безработицы 1,7% против 2,8%. Наличие диплома о полном среднем образовании в России присуще 94% населения, тогда как по ОЭСР 75%.

Согласно Федеральному закону от 23 мая 2016 г. № 143-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части увеличения пенсионного возраста отдельным категориям граждан» на 2017 г. для государственных гражданских служащих, муниципальных служащих, а также лиц, занимающих государственные должности РФ, государственные должности регионов и муниципальные должности на постоянной основе для женского пола пенсионный возраст составляет 55 лет и 6 месяцев, для мужского – 65 лет и 6 месяцев.

Одними из основных источников данных о заболеваемости можно считать официальные отчеты профильных ведомств. Наибольшие опасения у специалистов вызывают смертность и заболеваемость россиян в трудоспособном возрасте. Это говорит о том, что качество жизни зависит также от условий труда работника.

Так, в 2017 г. при пятидневной рабочей неделе россиянина из 365 дней рабочие составляют 247 дней (67% года), праздничные и выходные дни в сумме – 118 дней. То есть большую часть времени работники проводят на рабочих местах, следовательно, выделение работодателем денежных средств для создания работникам благоприятных (подготовка рабочего места, выдача канцелярских принадлежностей, подготовка комнаты приема пищи и релаксации) и безопасных условий (средства индивидуальной защиты, качественный инструмент) является важнейшей составляющей качества жизни людей.

Рассмотрим один из основных факторов, влияющих на обеспечение работодателем качества жизни сотрудников, на примере холдинга «Российские железные дороги» и докажем, что качество закупаемой согласно законодательству компанией продукции напрямую влияет на качество жизни сотрудников.

Согласно годовому отчету компании ОАО «РЖД» за 2014 г. производственные травмы были получены сотрудниками в количестве 278 человек, из которых согласно графику, приведенному на рисунке 1, 15% со смертельным исходом.



Рисунок 1 – Динамика травмированных сотрудников [3]

Так, в Российской Федерации компаниям, доля государства в которых составляет более чем 50% (в их число входит рассматриваемый холдинг), необходимо осуществлять свою закупочную деятельность с учетом

Федерального закона № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц», согласно которому требуется следовать принципам информационной открытости закупок, свободной конкуренции для всех участников закупки и целевого и экономически эффективного использования бюджета.

С 1 января 2017 г. действует приоритет товаров российского происхождения, работ, услуг, выполняемых, оказываемых российскими лицами, по отношению к товарам, происходящим из иностранного государства, работам, услугам, выполняемым, оказываемым иностранными лицами. Также согласно Федеральному закону № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательств Российской Федерации» государству необходимо осуществлять всяческую поддержку малому и среднему бизнесу – приоритетному участнику закупок.

Идея этого закона состоит в восстановлении масштабов промышленного сектора страны и его развития. К сожалению, на территории Российской Федерации преобладающее большинство компаний малого и среднего бизнеса являются всего на всего лишь «перекупщиками», компаниями, которые в случае невыполнения договорных обязательств могут без потерь покинуть рынок и образоваться в скором времени под другим именем без ущерба своей репутации. Однако при таком стечении обстоятельств у заказчика из-за несвоевременного обеспечения возникают огромные потери ожидания, и непомерные экономические издержки.

В текущих условиях мировых рыночных отношений основное внимание закона при проведении конкурсных процедур на закупку МТР приходится уделять не качеству товара – акцент ставится на низкой ставке торгуемого (демпингующего) претендента-поставщика, что непременно отразится на качестве предложенного победителем аналога (эквивалента), его безотказности, долговечности, ремонтпригодности и впоследствии на качестве той части жизни работников, которые будут применять эту продукцию при исполнении трудовых обязанностей.

Таким образом, конструктивным решением, влияющим на качество, может стать применение ужесточающих мер ко всем гипотетическим поставщикам. Одной из мер могут стать обязательные условия применения международного стандарта железнодорожной промышленности IRIS. Эти действия позволят решить проблему с несоответствующим качеством предлагаемых аналогов (эквивалентов). Другой вариант - увеличение в разы штрафных санкций за несоблюдение условий договора – вынудит поставщика своевременно обеспечивать заказчика продукцией.

### **Литература:**

1. Национальные счета: [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики: [сайт]. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#). (Дата обращения: 28.03.2017).
2. Human development reports: [Электронный ресурс]. URL: <http://hdr.undp.org/en/countries/profiles/RUS>. (Дата обращения: 29.03.2017).
3. Годовой отчет ОАО «Российские железные дороги»: [Электронный ресурс]. URL: <http://ar2014.rzd.ru/ru/performance-overview/social/industrial-safety/>. (Дата обращения: 01.03.2017).
4. Федеральный закон от 23 мая 2016 г. № 143-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части увеличения пенсионного возраста отдельным категориям граждан»: [Электронный ресурс]. – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
5. Федеральный закон от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц»: [Электронный ресурс]. – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

**Жукова Светлана Сергеевна**  
**Zhukova Svetlana Sergeevna**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
Saint-Petersburg State University of Economics  
Магистрант программы «Управление гостиничным бизнесом»  
Master student, Program «Management of hotel business»,  
e-mail: sveta-russ@yandex.ru

**СТРАТЕГИЧЕСКИЕ СЕССИИ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ВИД  
МЕРОПРИЯТИЙ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА  
ГОСТИНИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**  
**STRATEGIC SESSIONS AS AN INNOVATIVE TYPE OF EVENTS  
FOR DEVELOPMENT OF STAFF AND A HOTEL ENTERPRISE**

Современные гостиничные предприятия заинтересованы в вовлечении персонала в проекты по стратегическому развитию. Это позволяет не только всесторонне подойти к решению вопросов планирования деятельности, но и повысить уровень лояльности сотрудников, их профессиональные и личностные качества, выявить талантливые и перспективные кадры в штате гостиницы.

A modern hotel enterprise is interested in involvement of employees in projects of strategic development. This allows not only a comprehensive approach to the issues of planning activities, but also to increase the loyalty level of employees, their professional and personal qualities, to identify talented and promising staff in the hotel staff.

Ключевые слова: hr-менеджмент, стратегическое планирование, гостиничный бизнес, развитие персонала, стратегические сессии, лояльность персонала

Keywords: hr management, strategic planning, motivation, staff evaluation, hospitality industry, staff development, strategic sessions, loyalty of employees

Для устойчивого развития гостиничных предприятий необходимо формирование эффективной системы управления персоналом, ведь уровень сервиса напрямую зависит от уровня подготовки и практического опыта сотрудников.

За последние годы в индустрии гостеприимства отношение к персоналу изменилось, менеджеры и собственники все чаще стали приходить к выводу о необходимости самостоятельного формирования кадрового потенциала, его грамотного использования в соответствии со стратегией



предприятия. В связи с этим, возникает необходимость поиска новых возможностей эффективного развития персонала гостиничных предприятий для обеспечения конкурентного преимущества в долгосрочной перспективе [1, с.176].

Для инновационно-активного предприятия характерно наличие реализуемой стратегии нововведений, в которой используются инструменты для распространения и принятия новшеств большинством сотрудников предприятия. Стратегия представляет собой детальный комплексный план, предназначенный для того, чтобы обеспечить осуществление миссии организации и достижение ее целей. В то же время, стратегией развития человеческих ресурсов является комплекс мероприятий, направленных на эффективное использование трудового и творческого потенциала сотрудников, с целью обеспечения роста производительности труда и качества работы, удовлетворение материальных и моральных потребностей человека, а также социальной ответственности организации [2, с. 27].

Факторами инновационного развития предприятия можно считать не только четкое понимание и осознание персоналом необходимости перемен, но и понимание личной выгоды от внедрения инноваций каждым сотрудником и выгоды для предприятия. Кроме того, высокий кадровый потенциал предприятия и каждого сотрудника в отдельности, следует оценивать как фактор инновационного развития, при условии наличия возможностей для творческой деятельности сотрудников, их саморазвития и самореализации. Не вызывает сомнения, что для повышения инновационной активности предприятия необходима специально разработанная и осуществляемая стратегия нововведений, охватывающая кадровую политику [3, с. 1573].

Именно к данному виду инновационных мероприятий по развитию кадров и непосредственно гостиничного предприятия в целом относятся стратегические сессии. Целью стратегической сессии являются формирование новой концепции работы гостиницы, постановка конкретных планов и задач по основным направлениям деятельности предприятия в будущем. Уникальность сессии определяется несколькими факторами. Первый фактор - ее участниками являются не только руководители высшего и среднего звена, но и талантливый и активный линейный персонал гостиницы. Вторым фактором – одновременное достижение двух целей, которыми являются выработка решений и действий по стратегическому развитию предприятия, и в то же время профессиональное и личностное развитие персонала гостиницы.

По объему поставленных задач стратегическая сессия, мероприятие достаточно обширное. Задачи сессии должны охватывать все направления

стратегического развития гостиницы, соответствовать ее целям и планам, которые определяются руководством и собственниками. Представленность задач в различных областях деятельности делает работу на стратегической сессии интересной для всех ее участников, и позволяет всесторонне изучить каждое направление – как со стороны руководителей, так и линейного персонала. Примеры данных областей и задач представлены в табл. 1.

Таблица 1 - Области и задачи гостиничного предприятия для работы на стратегической сессии

Область	Задача
Маркетинг	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Отработка позиционирования отеля на рынке, позволяющего достичь максимального экономического эффекта за счет повышения продаж.</li> <li>2. Разработка концепции по персонализации номерного фонда</li> </ol>
Продажи	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Постановка основной задачи на следующий год</li> <li>2. Разработка уникальных продуктов для продажи от отеля</li> </ol>
PR	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Определение ключевых необходимых мероприятий на ближайшие 1.5 года (их направленность, сезонность и т.д.)</li> <li>2. Определение основных направлений рекламной деятельности для продвижения отеля согласно новому позиционированию</li> </ol>
HR	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Определение векторов дальнейшего развития HR – бренда</li> <li>2. Определение политики в отношении персонала, разработка и подписание генеральной программы мероприятий, конкурсов, премиальных программ</li> <li>3. Утверждение «портрета сотрудника» и разработка манифеста с посланием к сотрудникам, описывающего дальнейшие действия, новые требования к персоналу</li> </ol>
Структурные вопросы	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Обсуждение вопроса об общей структуре предприятия.</li> <li>2. Определение зон ответственности и основных целей каждого департамента</li> <li>3. Разработка схем взаимодействия между конкретными департаментами.</li> <li>4. Доработка, согласование между собой и обновление стандартов всех служб отеля</li> </ol>

Работа на стратегической сессии организуется в форме деловой игры, где каждый сотрудник может проявить свои лидерские и командные качества, профессиональные компетенции и раскрыть творческий потенциал.

Следует отметить, что для эффективной и продуктивной работы персонала на сессии необходима правильная и грамотная организация взаимодействия всех участников. Для этого обязательно необходимы модераторы мероприятия, которые не только будут организовывать и контролировать весь процесс стратегической сессии, но и заблаговременно разделят сотрудников на равноценные рабочие группы (команды). В каждой из групп будут определены лидеры, а остальные участники наделяются определенными ролями и функциями. Руководство предприятия совместно с модераторами предварительно освещают перед участниками все нюансы той или иной области задач сессии, представляют анализ ситуации в данном направлении, существующей в гостинице на текущий момент. После оглашения всей необходимой информации, командам ставятся задачи. Процесс выработки тех или иных решений достигается за счет мозговых штурмов, проходящих в командах, с последующими презентациями предложенных идей.

Большое количество решений по всем поставленным задачам гостиничное предприятие получает в конце каждой стратегической сессии. В последующие недели после окончания мероприятия, руководству гостиницы необходимо провести анализ всех полученных решений, определить очередность их внедрения в рабочие процессы, установить сроки выполнения. И обязательно на ежемесячном или ежеквартальном общем собрании озвучить персоналу разработанный план действий по итогам проведенной стратегической сессии.

Инновационные методы стратегического развития персонала и гостиничного предприятия в целом, к которым относятся стратегические сессии, являются эффективными инструментами управления. Они позволяют не только решить ряд стратегических задач, но и повысить уровень лояльности персонала путем его вовлечения в проекты предприятия. Кроме того, благодаря стратегическим сессиям руководство гостиницы имеет возможность выявить талантливых и перспективных сотрудников, а также определить кандидатов в кадровый резерв.

### **Литература:**

1. Павлова М.Н. Особенности системы управления персоналом в индустрии гостеприимства // Инновационная наука. - 2016. - №3. - С. 176-182.
2. Сапегина С.С. Взаимосвязь стратегии управления человеческими ресурсами и стратегии развития организации. // Экономическая среда. - 2015. - № 4. - С.25-29.
3. Скульмовская Л.Г. Исследование инновационной активности персонала как одной из составляющих кадрового потенциала сферы гостеприимства // Фундаментальные исследования. - 2013. - №10. - С.1571 – 1576.

**Заворин Сергей Николаевич**  
**Zavorin Sergei Nickolaevich**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
St. Petersburg State University of Economics

Программа «Производственный менеджмент в отраслях и комплексах»  
Master program “Production management in branches and complexes”

e-mail: sergeizavorin93@mail.ru

**ПРЕДПРОЕКТНЫЙ И ПРОЕКТНЫЙ ЭТАПЫ СТРОИТЕЛЬСТВА  
В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ**  
**PREDESIGN AND DESIGN STAGES OF CONSTRUCTION  
IN OIL AND GAS BRANCH**

В статье описан процесс подготовки расчета технико-экономических показателей вариантов проекта, по результатам которого выносится решение о его реализации. При утверждении составляется подробная смета капитальных вложений по объектам, статьям затрат и типам работ.

In this article process of preparation of calculation of technical and economic indicators of versions of the project is described, by results of which the decision about his realization is accepted. At the statement the detailed estimate of capital investments on objects, expense articles and types of works.

Ключевые слова: нефтегазовая отрасль, инвестиционный проект, этапы строительства, технико-экономические показатели проекта, смета.

Key words: oil and gas branch, investment project, construction stages, technical and economic indicators of the project, estimate.

В связи с продолжением реализации программы газификации необходимо наладить поставки природного газа в Приозерский район Ленинградской области и республику Карелия. Помимо прокладки газопроводов требуется построить шесть газораспределительных станций. Проект будет осуществляться в три этапа.

Первым этапом проекта (строительство 2016-2017 годов) станет прокладка газопровода-отвода к городу Приозерску. Вторым этапом (строительство 2018-2019 годов) является подключение потребителей республики Карелия. В первых двух вариантах рассматривается продолжение газопровода-отвода в сторону г. Сортавала, в третьем - прокладка сброса от газопровода-отвода. Завершающим этапом (строительство 2021-2022 годов) станет постройка дополнительного газопровода для наращивания объемов поставок газа во все населенные пункты (в первых двух вариантах он строится до города Приозерска, в третьем - до сброса в Карелию).

Первым шагом решения данной задачи является определение объемов газа, необходимого потребителям как с начала реализации проекта, так и в будущем. Далее для каждого варианта проводится расчет капитальных вложений на строительство по удельным показателям аналогичных проектов. Варианты имеют общую часть (строительство 2016-2017 годов), разные протяженности трубопроводов, которые предусматривается проложить в течение второго и третьего этапов и, следовательно, разные распределения объемов капитальных вложений во времени. Следующим шагом является определение величин эксплуатационных расходов на каждом этапе по вариантам для подготовки к расчету показателей эффективности.

После подготовки исходных данных для каждого варианта трассы газопровода-отвода проводится экономический расчет. Перед его началом следует обозначить основные допущения, необходимые для определения экономических показателей эффективности:

- длительность строительства на каждом этапе - 2 года,
- капитальные вложения в каждую часть проекта поступают два года (40% в первый год, 60% во второй),
- весь объем новых производственных мощностей вводится с первого года эксплуатации после строительства.

В соответствии с прейскурантами, примененными организацией ранее для аналогичных проектов, для выполнения данной работы принимаются следующие цены на природный газ:

- цена реализации газа - 5000 руб./тыс. м<sup>3</sup>,
- цена газа в точке врезки - 3000 руб./тыс. м<sup>3</sup>.

В 2033 и 2035 годах в проект планируется инвестировать средства для замены оборудования газораспределительных станций в размере 346,91 млн. руб. (из них 237,36 млн. руб. в 2033 году; 109,55 млн. руб. в 2035 году).

При расчете показателей экономической эффективности применяются следующие условия:

- расчетный период эксплуатации - 25 лет,
- постоянные цены,
- год приведения разновременных затрат/доходов - 2016,
- ставка дисконтирования - 10%.

Все исходные данные для определения показателей эффективности проекта позволяют рассчитать стоимость проекта. Данные сведены в общую таблицу для сопоставления вариантов и выбора наиболее выгодного из них.

Из представленных в таблице трех вариантов строительства газопровода-отвода в города Приозерск и Сортавала наиболее предпочтительным

является 1 вариант, предусматривающий отдельные отводы к населенным пунктам Сосново, Саперное, Коммунары и Ихала. При сопоставлении с другими двумя вариантами прокладки трасс он имеет наивысшие показатели доходности и наименьший срок окупаемости.

Таблица 1 – Техничко-экономические показатели вариантов строительства

Параметры проекта	Вариант 1	Вариант 2	Вариант 3
Объем поставок газа, млн. м <sup>3</sup> /год			
2018-2019 годы	225		
2020-2022 годы	350		
2023-2042 годы	500		
Полная длина газопровода, км.	351,66	353,46	349,56
Ду 300	168,6	173,7	193,2
Ду 200	71,3	73,2	74,7
Ду 100	5,56	0,36	2,46
Ду 80	1,2	1,2	1,2
Лупинг (Ду 300)	105,0	105,0	78,0
Капитальные вложения с НДС, млн. руб.	5604,11	5656,10	5589,60
Капитальные вложения без НДС, млн. руб.	4749,25	4793,31	4736,94
ГРС и ДО	895,93		
Трубопроводы	3853,32	3897,38	3841,01
Эксплуатационные расходы, млн. руб.	2875,87	2883,79	2879,99
Чистая прибыль, млн. руб.	11436,39	11388,11	11415,93
Чистый доход, млн. руб.	11024,75	10973,81	11032,66
Чистый дисконтированный доход, млн. руб.	871,67	834,96	818,55
Внутренняя норма доходности, %	12,81%	12,67%	12,57%
Индекс доходности, доля	1,190	1,181	1,177
Дисконтированный срок окупаемости, лет	17,05	17,44	17,61

Итак, оптимальный вариант строительства выбран, и на этом завершается предпроектный этап работ. Теперь необходимо перейти непосредственно к проектной стадии, а именно к обработке смет и результатов инженерно-геологических строительных изысканий для прокладки газопровода-отвода. Исходными данными для этого служит информация, поступающая из сметного отдела, а результатом обработки

их документации является таблица распределения капитальных вложений в проект по главам сметного расчета (таблица 2).

Таблица 2 – Распределение стоимости строительства по главам сметы, млн. руб. (в ценах 2016 года)

Наименование затрат	СМР	Обор.	Проч.	Всего
Линейная часть газопроводов-отводов				
Глава 1 подготовка территории	153,38	2,86	21,78	178,02
Глава 2 линейная часть	1908,24	30,93	790,28	2729,45
Глава 4 сети электроснабжения	62,61	135,69	1,35	199,65
Глава 4 электрохимзащита	90,13	160,42	4,09	254,64
Глава 5 радиорелейные станции	38,49	378,06	17,94	434,49
Глава 5 технологическая связь	14,16	7,00	0,68	21,84
Глава 5 телемеханика	4,82	25,25	4,76	34,83
Глава 5 интеграция систем телемеханики	0,13	0,06	0,21	0,40
Итого линейная часть	2271,96	740,27	841,09	3853,32
Газораспределительные станции и дома операторов				
Глава 2 площадки ГРС	38,44	253,71	4,21	296,36
Глава 2 площадки ДО	145,13	25,43	0,43	170,99
Глава 3 хозяйственные постройки	21,85	1,30	0,56	23,71
Глава 4 молниезащита	10,13	0,06	1,17	11,36
Глава 5 автодорога	67,77	0,45	16,59	84,81
Глава 5 периметральная охранная сигнализация	44,37	38,51	21,55	104,43
Глава 6 сети водоснабжения и канализация	6,90	0,03	1,17	8,10
Глава 6 сооружения канализации	2,41	0,98	0,70	4,09
Глава 6 система газоснабжения	9,82	0,60	0,47	10,89
Глава 6 пожарные резервуары	6,24	25,59	0,22	32,05
Глава 7 благоустройство	135,56	0,25	13,33	149,14
Итого: ГРС и ДО	488,62	346,91	60,40	895,93
Всего	2760,58	1087,18	901,49	4749,25
НДС (18%)	496,90	195,69	162,27	854,86
Всего сметная стоимость	3257,48	1282,87	1063,76	5604,11

Таким образом, полная стоимость осуществления проекта (вместе с НДС) равна примерно 5,6 млрд. рублей.

### **Литература:**

1. Коссов В.В., Лившиц В.Н., Шахназаров А.Г. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов. - Москва, "Экономика", 2000. - 421 с.
2. Методика оценки экономической эффективности инвестиционных проектов в форме капитальных вложений. ЗАО "Агентство Прямых Инвестиций", 2009 г. - 99 с.
3. Нормы технологического проектирования магистральных газопроводов. - Москва, ООО "ВНИИГАЗ", 2006. - 196 с.



**Зеленкина Марина Сергеевна**  
**Zelenkina Marina Sergeevna,**  
Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
St. Petersburg State University of Economics  
Программа «Логистика»  
Master program «Logistics»  
e-mail: cancaodomar1@yandex.ru

**ТАМОЖЕННЫЙ КОНТРОЛЬ КАК ФАКТОР ВЛИЯНИЯ  
НА ЦЕПИ ПОСТАВОК ЭКСПРЕСС-ГРУЗОВ  
CUSTOMS CONTROL AS AN INFLUENCE FACTOR  
ON THE SUPPLY CHAINS OF EXPRESS SHIPMENTS**

Статья посвящена особенностям цепей поставок экспресс-грузов, а также тому, какие ограничения таможенный контроль накладывает на процесс международной доставки.

The article is devoted to the features of supply chains of express shipments and to the limitations that customs control can cause within the process of international delivery.

*Ключевые слова:* цепь поставок, таможенный контроль, экспресс-грузы, международная доставка.

*Key words:* supply chain, customs control, express shipments, international delivery.

В современных условиях экспресс-доставка играет всё более значимую роль. Такая тенденция связана с возрастающей ценностью времени и, как следствие, намерением грузовладельцев как можно быстрее доставить груз получателю. Ключевые показатели эффективности – KPI (Key performance indicators) лежат в основе системы контроллинга логистических бизнес-процессов [1, с. 134]. Эффективность субъекта, осуществляющего логистическую деятельность, а также его репутация зависит от уровня логистического сервиса, который предоставляет экспресс-перевозчик.

Существует важный фактор, который может перечеркнуть все «экспресс характеристики» доставки. Это таможенный контроль.

Различия в правовом регулировании таможенных формальностей в национальных правовых системах государств существенно затрудняют трансграничные перемещения товаров в процессе внешнеэкономической деятельности. Трансграничность (от англ. trans border – пересечение границы) – это термин, означающий наличие интересов по разные стороны

границы, действие, связанное с пересечением границ [2, с. 39]. Таможенный контроль и таможенные формальности становятся препятствием, поскольку способны замедлить скорость перемещения грузов [3, с. 247].

Можно выделить следующие основные особенности цепи поставок экспресс-грузов:

1. *Срочность доставки.* Приоритетной ценностью логистических операторов по экспресс-доставке грузов является скорость доставки. Поэтому в большинстве случаев это доставка авиатранспортом.

2. *Характер взаимодействия участников экспресс-доставки.* Цепь поставок экспресс-перевозчика представляет собой сложную структуру. В связи с этим аспект координации и взаимодействия между участниками экспресс доставки является крайне важным.

3. *Таможенное оформление грузов.* Довольно продолжительный по времени и затратный таможенный контроль ведет к стоимостным и временным издержкам участников цепи экспресс-доставки.

Необходимость прохождения таможенного контроля для всех международных грузов негативно отражается на следующих показателях уровня сервиса экспресс-перевозчика:

1) Скорость. Предполагается высокая скорость доставки экспресс-груза от отправителя к получателю.

2) Функциональность. Это способность придерживаться ожидаемых сроков доставки на протяжении многих функциональных циклов, этот момент является крайне важным для экспресс-доставки.

3) Надежность. Под этим показателем понимается способность снабжать клиентов точной и оперативной информацией о текущем состоянии и местонахождении груза, и прочих обстоятельствах [4, с.190].

Таможенные правила отличны в каждой стране. В связи с этим для провайдера логистических услуг в идеале встает задача создания таких условий, при которых будет иметь место минимизация усилий и затрат по таможенному оформлению грузов для клиентов (экспортеров и импортеров) для повышения уровня своего логистического сервиса. Особенно важным моментом является снабжение отправителя и получателя полной и оперативной информацией о требованиях таможенных органов, которые они предъявляют к грузам.

Стоит отметить, что экспресс-грузы – это грузы, в отношении которых таможенные операции совершают в первую очередь [3, с. 334]. Все экспресс-грузы с точки зрения таможни неравнозначны. Важным стоимостным рубежом для России является таможенная стоимость 200 евро. В соответствии с действующим Таможенным Кодексом Таможенного Союза (ст. 80, п. 3.2), при экспорте/импорте груза по упрощенному порядку (по инвойсам), таможенная стоимость груза (стоимость

груза плюс стоимость транспортировки) не должна превышать 200 евро (в эквиваленте). Все остальные грузы, таможенная стоимость которых превышает 200 евро, будут останавливать таможенные органы, и от лица, на которое возлагается обязанность по выполнению таможенных формальностей, будет требоваться совершение определенных действий. К ним могут относиться: предоставление дополнительной информации и необходимой сопроводительной документации по грузу, оплата таможенных сборов и пошлин. Для того, чтобы совершить все эти действия требуется время, что увеличивает впоследствии итоговые сроки доставки.

С целью более предметной оценки влияния такого фактора как таможенный контроль на цепь поставок экспресс-грузов рассмотрим пример глобального провайдера логистики FedEx Express в России. Международные перевозки экспресс-грузов у компании FedEx Express – это авиаперевозки, при которых место отправления и место назначения расположены на территории двух государств. Но цепь поставок компании предусматривает остановку груза в хабе (при сообщении с РФ он находится во Франции, либо в Германии) с целью дальнейшей сортировки груза и окончательного прибытия груза в пункт назначения. Следовательно, все международные грузы, летящие из России, покидают таможенную территорию Таможенного Союза. В связи с этим и у отправителя, и у получателя возникает обязанность по выполнению таможенных формальностей два раза, в частности, по уплате таможенных сборов и пошлин. Очевидно, что в случае с доставкой грузов внутри Таможенного Союза (ЕАЭС) такая логистическая схема не оптимальна в контексте обстоятельств, связанных с таможенным контролем. Если груз не будет покидать таможенную территорию ТС, тогда таможенные сборы и пошлины не будут оплачиваться вовсе, так как не будет пересечения таможенных границ. Поэтому можно сделать вывод, что, с точки зрения прохождения грузами таможенного контроля, цепь поставок глобальных провайдеров логистики, в данном случае экспресс-перевозчика FedEx, не является оптимальной. В дальнейшем, как нам представляется, желательна ее корректировка.

Стоит подчеркнуть, что нивелирование издержек таможенного контроля для участников внешнеэкономической деятельности и его совершенствование является одной из приоритетных целей в таможенном администрировании. Для логистического провайдера снижение таких издержек также является косвенным мероприятием по повышению уровня логистического сервиса, что осуществимо при изменении конфигурации цепи поставок с учетом географических и правовых особенностей стран отправителя и получателя.

Следует отметить, что в РФ, как и в ЕС, в ближайшем будущем может стать возможным осуществление обмена информацией между экономическими операторами (участниками экспресс-доставки) и таможенными органами исключительно в электронном виде и упрощенном порядке (для некоторых категорий экономических операторов) – это позволит ускорить процедуру таможенного оформления и повысить эффективность взаимодействия и координации в цепях поставок экспресс-грузов. С позиций таможенной логистики более эффективной является схема электронных расчетов [5, с. 120].

Таким образом, изменения конфигурации цепи поставок с целью оптимизации процедур, связанных с таможенным контролем и оформлением экспресс-грузов, может повысить качество логистического сервиса, позволит сократить время доставки, а также снизит временные риски и стоимостные издержки участников экспресс-доставки.

### **Литература:**

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

2. Смирнова Е.А. Управление глобальными цепями поставок: торгово-экономический подход / Серия «Логистические инновации в коммерции»; Научн. ред. д-р экон. наук, профессор В.В. Щербаков. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2014. с.165.

3. Международное таможенное право: учебник для магистров / Н.Э. Буваева; под общ. Ред. А.В. Зубача. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 376 с.

4. Логистика и транспортное обеспечение внешнеэкономической деятельности: учебник для студентов магистратуры / С.В. Саркисов; Всероссийская академия внешней торговли Минэконом развития России. – М.: ВАВТ, 2015. – 217 с.

5. Парфёнов А.В., Смирнова Е.А. Система электронных расчетов таможенная карта: преимущества и перспективы развития // Российское предпринимательство. – 2005. - № 2. – С. 119-124.

**Зубкова Анна Сергеевна**  
**Zubkova Anna Sergeevna,**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
St. Petersburg State University of Economics  
Программа «Международная экономика»  
Master program « International economics»  
e-mail: zubkovaas93@gmail.com

**СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ГРУППЫ «ГАЗПРОМ» ЗА СЧЕТ  
ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ СДЕЛОК СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ  
В СЕКТОРЕ ГАЗОМОТОРНОГО ТОПЛИВА МИРА  
“GAZPROM” GROUP DEVELOPMENT STRATEGY  
FOR THE ACCOUNT OF MERGERS AND ACQUISITION  
TRANSACTIONS IN THE GAZ-MOTOR SECTOR OF THE WORLD**

В статье внимание сосредоточено на сделках по слияниям и поглощениям, как факторе повышения конкурентоспособности Группы «Газпром» на мировом рынке. Даются рекомендации по дальнейшему развитию Группы путем аквизиций в секторе газомоторного топлива.

The article is focused on mergers and acquisitions as a factor of increasing the competitiveness of Gazprom Group in the global market. The recommendations are given for further development of the Group through acquisitions in gaseous fuel sector.

Ключевые слова: слияния и поглощения, нефтегазовые компании, газомоторное топливо

Key words: M&As, oil and gas industry, gaseous fuel

Отечественные нефтегазовые компании проигрывают в мировой конкурентной борьбе. Группа «Газпром» (далее Группа), как относящаяся в большей степени к категории добывающих, осознает важность переориентации деятельности, которая возможна либо за счет инвестиций в диверсификацию структуры активов, либо путем проведения слияний и поглощений (далее М&А).

Широкомасштабные М&Аs в нефтегазовой отрасли мира начались с 1996 г. с создания альянса BP и Mobil. В мире произошли сделки с участием почти всех крупнейших компаний – ExxonMobil, ChevronTexaco, BP и др., в России – ПАО «НК «Роснефть», ПАО «ЛУКОЙЛ», ОАО «Сургутнефтегаз» и др. Анализ мировых сделок 1900-2017 гг. показал, что М&Аs для нефтегазовой отрасли являются неотъемлемым условием развития. Объединение ресурсов приносит компаниям сокращение затрат;

приобретение фирм дает возможность избежать риски, характерные для долгосрочных инвестиционных проектов, и закрепить лидерские позиции; географическая диверсификация обеспечивает стабильность; приобретение ноу-хау позволяет вырваться вперед; а во время кризисов выступает фактором выживания. В последние годы устойчивость придает выход за рамки отрасли (покупка газо- и нефтехимических фирм, сервис) [1, с. 47].

Группу нельзя отнести к активным игрокам рынка M&A, поскольку самостоятельное существование началось лишь в 1993 г. и сразу предполагало владение огромными ресурсами и разветвленной структурой. В 2005 г. был получен контроль над 75,68% акций «Сибнефти», успешная интеграция позволила приобретенному бизнесу стать фундаментом для развития нефтяного сегмента. В 2011 г. было успешно интегрировано в перерабатывающую систему предприятие «Салаватнефтеоргсинтез». К менее эффективным, в основе которых лежали не экономические интересы, а геополитическая ориентация государства, можно отнести приобретения ОАО «Белтрансгаз» для получения доступа к управлению магистральными трубопроводами, ОАО «АрмРосгазпром» и ОсОО «КыргызгазПром», собственников газораспределительной и газотранспортной систем республик. Выгоды может принести завершенная сделка по передаче бизнеса по торговле и хранению газа, который ранее осуществлялся совместно с Wintershall.

После падения цен на энергетическом рынке наступил период, когда газовый сектор стал рассматриваться в качестве важного источника дохода. По прогнозам Deloitte цены на ПГ достигнут 4 дол./ВТЕ в 2017-2018 гг., но будут ниже 5 дол./ВТЕ до 2024 г. [3, с.5]. Рост спроса на газ и нетрадиционные энергоресурсы будет выше, чем на нефть. Количество сделок M&As с газовыми активами по мере восстановления цены возрастет. На сегодняшний день КПГ и СПГ являются экономически оправданными, экологически привилегированными и доступными топливами для наземного транспорта. В морских перевозках увеличивается доля СПГ. Газ становится приоритетным топливом для электростанций.

Учитывая ставку на газ как основного топлива в момент перехода к низкоуглеродной экономике в долгосрочной перспективе, потенциальные возможности Группы, предлагается сделать акцент на расширении доступа к рынку конечного потребителя, в первую очередь, за счет активизиционных сделок.

В настоящий момент работа по развитию газомоторных рынков организована Группой в Белоруссии, Казахстане, Киргизии, Вьетнаме. Рекомендуются сосредоточиться на рынке ЕС, т.к. к 2025 г. количество газовых автомобилей в Европе вырастет с 1 млн. до 16 млн., а их доля

составит свыше 5% от общего автопарка. К 2050 г. объем грузоперевозок удвоится до 900 млрд. т·км. Основной объем потребления в 2030 г. будет приходиться на Польшу, Германию и Россию [2, с. 16]. В настоящий момент расширением газомоторного топлива занимается Gazprom NGV Europe GmbH, которой принадлежат 50 АГНКС в Германии и 10 в Чехии и Польше. В Польше функционирует СПГ-заправка для автобусов. Что означает возможность расширения путем аквизиционных сделок.

Рынок также интересен, поскольку Федеральное министерство экономики и технологий Германии, Германская ассоциация автомобильной промышленности и профсоюз металлистов подписали декларацию, обязывающую увеличить долю газового транспорта на дорогах Германии к 2020 г. в 10 раз (в настоящий момент свыше 100 тыс. транспортных средств работают на СПГ[4]).

По данным на 2017 г. в Германии действует 881 станция с КППГ. Лидерами выступают Aral (BP) (184 станции), Freie (102), Total (81), которые не могут выступить в качестве цели, т.к. превышают размер сети Gazprom NGV Europe GmbH. Исключаются и компании, интегрированные в структуру крупных корпораций, поскольку они обременены результатами материнских компаний, их приобретение вызовет вступление в переговоры по поводу распределения иных активов. Также Gazprom NGV Europe GmbH не имеет соизмеримых мощностей, а значит, будет не в состоянии завершить поглощение. Исключаются небольшие сети, т.к. выгода от их приобретения сможет не покрыть стоимость услуг сторонних экспертов, и компании, стратегически направленные на иные отрасли (например, деятельность Westfalen включает различные газовые исследования, формацию и др.)

Возможными целями могли бы выступить: Star - бренд АГНКС и АЗС ORLEAN; NEM - сеть АЗС и АГНКС на севере Германии; OMV - сеть одноименной нефтяной компании. Значительно исследуемые цели отличаются только размером. Все компании имеют развитый бренд, который в данном случае станет не источником дополнительной прибыли, а затратной статьей на ребрендинг в силу продвижения марки Gazprom Germany. Сети дополнены развитым сопутствующим бизнесом; используют систему топливных карт, выгода от которых будет утрачена при слиянии.

Финансовый анализ показал, что в 2011-2016 гг. размер активов NEM значительно не менялся и в 4 раза превышал размер двух других компаний. По показателю выручки NEM почти в 10 раз обгонял Star и OMV. В качестве негативной ситуации можно зафиксировать чистый убыток Star и OMV. За анализируемый период только NEM демонстрировала положительную отдачу от использования активов и капитала.



Негативной тенденцией для Star и OMV является сокращение доли собственного капитала. По результатам финансового анализа конечной целью была выбрана НЕМ – компания, продажи топлива которой, в последние годы возрастали при противоположной тенденции рынка. Кроме того, на протяжении 5 лет компания успешно реализовывала инвестиционную программу оптимизации и развития.

В странах ЕС регулирование M&As попадает под регламенты Третьего энергопакета. В его основе лежит разделение бизнеса энергетической отрасли на отдельные компании по добыче и транспортировке энергоносителей. Приобретение Gazprom NGV Europe GmbH сети НЕМ однозначно будет вызывать сопротивление со стороны регулятора [1, с. 57], и могло бы осуществляться путем образования третьей компании с последующей интеграцией после сделки, путем постепенного приобретения НЕМ с дальнейшим выделением газовых станций в отдельную компанию.

Таким образом, отставание Группы «Газпром», как и иных отечественных нефтегазовых компаний, вынуждает ее занимать догоняющую позицию. Учитывая ставку на газ как основного топлива в момент перехода к низкоуглеродной экономике, возможности Группы могут быть укреплены путем расширения доступа к сектору газомоторного топлива, в первую очередь, Германии и за счет M&As.

### **Литература:**

1. Блехцин И.Я., Воронин М.С. Международные инвестиционные отношения в нефтегазовой отрасли мира (на примере трансграничных сделок с участием ПАО «Газпром») //Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2017. – №1 (103). – Часть 1. – С. 44–59.

2. Международный деловой конгресс «Проект «СПГ на автомобильном транспорте». Итоговый доклад. – 2016.

3. Oil & Gas Mergers and Acquisitions Report –Mid-year 2016: Looking for a restart // Deloitte. – 2016.

4. Газомоторное топливо [Электронный ресурс]//Официальный сайт ПАО «Газпром». – Режим доступа: <http://www.gazprom.ru/about/production/ngv-fuel/>, свободный.- Загл. с экрана. (Дата обращения: 16.04.2017 г.)



**Ионова Анастасия Альбертовна**

**Ionova Anastasiia Albertovna**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

St. Petersburg State University of Economics

Программа «Теория перевода

и межкультурная/межъязыковая коммуникация»

Master Program “Translation Theory

and Cross-Cultural/Cross-Linguistic Communication”

e-mail: ionovaanastasiya@gmail.com

**ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕВОДА УСЛОВНЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ  
В ДИАЛОГИЧЕСКОЙ РЕЧИ  
(НА МАТЕРИАЛЕ ХУДОЖЕСТВЕННЫХ ФИЛЬМОВ)  
PECULIARITIES OF TRANSLATING CONDITIONAL SENTENCES  
IN DIALOGUES (BASED ON FEATURE FILMS)**

В статье рассматриваются некоторые способы перевода условных предложений с русского на английский язык в диалогической речи на материале советских художественных фильмов, переведенных с субтитрами.

The article presents several methods of subtitling clauses of condition from Russian into English.

Ключевые слова: аудиовизуальный перевод, субтитрование, диалог, условное предложение

Key words: audiovisual translation, subtitling, dialogue, clause of condition

Как известно, под переводом с субтитрами понимается сокращённый перевод диалогов фильма, сопровождающий в виде печатного текста визуальный ряд фильма в его оригинальной версии [1, с.39].

Перевод с субтитрами подразумевает некоторые технические ограничения. Как правило, субтитры занимают одну или две строки. Количество символов в строке в среднем составляет от 28 до 32 знаков. Так как самым главным фактором является «читабельность» текста, считается, что идеальный субтитр состоит из одного предложения, при этом составные части предложения (главные или придаточные) располагаются на отдельных строках. Что касается временных критериев, в настоящий момент считается, что среднее время нахождения двухстрочного субтитра составляет 4,5-5 секунд [1, с.40]. Кроме того, субтитры могут занимать до 20% пространства экрана [4, с.22]. Следовательно, переводчику постоянно приходится

жертвовать некоторыми элементами текста (как правило, теми, которые можно легко восстановить из видеоряда), чтобы не выходить за ограничения по символам.

Итак, всего было обнаружено 7 способов перевода условных предложений на английский язык в диалогической речи.

1. В переводе условное предложение 1 типа:

«Он говорит, что **если вы откажетесь**, они вас зарежут». → “He says, **if you refuse**, they’ll kill you”.

В данном случае для описания реальной ситуаций в будущем времени используется условное предложение 1 типа.

2. Следующий случай: использование условных предложений II типа:

«**Будь я вашей женой**, я бы тоже уехала!» → “**If I were your wife**, I would have left, too”.

Здесь налицо использование условных предложений 2 типа для описания нереальных ситуаций.

3. Далее гораздо менее очевидный способ перевода условных предложений, а именно замена придаточного условия на придаточное времени:

«**Если мы вам понадобится...** - Я вызываю такси на своё имя». → “**And when you must speak to us...** I’ll call a taxi and give my name.”

Известно, что союз when с оттенком условности используется при описании ситуации, которая точно произойдет. Так, при переводе получается пресуппозиция «если мы вам понадобится, а мы вам точно понадобится», которой, в общем-то, в оригинале не было.

4. В следующем примере вместо условного предложения в переводе – инфинитив:

«**А если говорить честно...**он мне очень понравился». → “**To be honest...** I really like him.”

Здесь мы имеем дело с устоявшейся идиоматической конструкцией.

5. Далее был обнаружен интересный способ перевода условного предложения: использование will в if-clause:

«**А если нелетная погода**, можно я останусь?» - “**And if planes won't leave due to bad weather**, can I stay?”

В данном случае наблюдается исключение из правила, так как традиционно will не используется в предложениях условия. Здесь won't используется для передачи значения «отказываются», буквально «самолеты не захотят лететь». Так, выбран адекватный вариант перевода для «нелетной погоды».

6. Следующий пример также иллюстрирует исключение из традиционного использования will или would в условных предложениях:

«Я была бы вам крайне признательна, **если бы вы, как можно скорее, испарились**». → “I will be much obliged, **if you would evaporate this very minute.**”

Так, модель if + would используется здесь для передачи речевого акта вежливой просьбы.

7. И, наконец, одна из самых распространенных стратегий при переводе с субтитрами – опущение:

«Или, **если хотите**, объясните все Гале сами». → “Or you can explain everything yourself”.

В данном примере переводчик посчитал условное предложение «если хотите» несущественным. Данная стратегия не приводит к потере смысла, хотя и восстановить данный элемент из видеоряда не представляется возможным.

Итак, переводчикам несвойственно использовать стратегию опущения при переводе условных предложений. Следовательно, условное предложение является обязательным элементом текста при переводе с субтитрами.

#### **Литература:**

1. Горшкова, В.Е. Перевод в кино / В.Е. Горшкова. – Иркутск: ИГЛУ, 2006. – 278 с.

2. Грамматика английского языка: Морфология. Синтаксис. [Текст]: учеб. пособие для студентов пед. вузов / Н.А. Кобринна [и др.] – СПб., СОЮЗ, 1999. – 496 с.

3. Петрова, Е.С. Сложное предложение в английском языке. Варианты формы, значения и употребления. Учебное пособие. – М.: ГИС; СПб.: Филологический факультет СПбГУ, 2002. – 136 с.

4. Georgakopoulou P. Subtitling for the DVD Industry. Audiovisual Translation, 2009, pp. 21-35.

**Исламова Марина Тапдыговна**  
**Islamova Marina Tapdyigovna**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
St. Petersburg State University of Economics  
Программа «Инновационный менеджмент»  
Master program «Innovation Management»  
e-mail: marinais@mail.ru

**ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО  
РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО  
КОМПЛЕКСА РОССИИ**  
**PRIORITY DIRECTIONS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT  
OF THE ENTERPRISES OF ELECTRIC POWER COMPLEX  
OF RUSSIA**

В статье рассматриваются приоритетные направления инновационного развития предприятий электроэнергетического комплекса России в области технологических, организационных и маркетинговых инноваций.

The article deals with the priority direction of innovative development of the enterprises of electric power complex of Russia in the field of technological, organizational and marketing innovation.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие, приоритетные направления, электроэнергетика

Key words: innovation, innovative development, priority directions, electric power industry

Инновационное развитие для предприятия является необходимым условием обеспечения его конкурентоспособности на рынке и эффективности для стейкхолдеров [1]. В настоящее время развитие предприятий электроэнергетики в первую очередь зависит от инновационной деятельности, способной обеспечить непрерывное совершенствование технических и технологических основ производства, разработку и производство конкурентоспособной продукции, эффективное прохождение на мировые рынки наукоемкой продукции.

Основными направлениями инновационного развития предприятий электроэнергетики является развитие научно-технического потенциала; технологическое обновление; повышение эффективности, безопасности и надежности активов предприятий; достижение лидерских позиций в отрасли не только на российском, но и международном рынках; оптимизация эксплуатационных затрат и снижение издержек предприятий; разработка новых технологий, соответствующих мировому уровню; организационное

и инвестиционное продвижение проектов, касающихся энергосбережения, энергоэффективности и надежности электроснабжения в распределительном электросетевом комплексе.

Приоритетными направлениями инновационного развития в области технологических инноваций являются:

- новые технологии — работа в сфере формирования новых типов материалов, изоляции, оборудования, участвующего в ключевых бизнес-процессах предприятия (токоограничители, управляемые устройства, оборудование на высокотемпературной сверхпроводимости, новые среды дугогашения и изоляции, силовая электроника);

- оцифровывание технологических процессов и управления — замена традиционного аналогового принципа управления на цифровой релейной защиты и противоаварийной автоматики, автоматизированной системы управления технологическими процессами, учета электроэнергии и связи цифровое моделирование и проектирование; цифровизация управления производственными активами; применение цифровых систем наблюдения за процессами в электрических сетях и на подстанциях;

- формирование мультиагентных систем — подразумевает под собой основу взаимодействия в системах управления между отдельными элементами и системами электрических сетей (внедрение распределенных интеллектуальных систем управления);

- увеличение активности и адаптивности электрических сетей — формирование свойств сети для увеличения устойчивости к возмущениям в сети и самостоятельного восстановления корректного режима работы.

В области организационных и маркетинговых инноваций:

- проектирование новых и системный реинжиниринг имеющихся бизнес-процессов с точки зрения комплексной эффективности — руководство производственными активами, системы менеджмента, клиентские сервисы, управление жизненным циклом систем, практики экономного производства;

- инновационность управления персоналом — разработка необходимых для современных условий технологий управления трудовыми ресурсами.

Приоритетными направлениями инновационного развития энергетических компаний в РФ являются:

1. Масштабное внедрение «цифровых подстанций»
2. Переход к цифровым активно-адаптивным сетям с распределенной интеллектуальной системой автоматизации и управления.
3. Переход к комплексной эффективности бизнес-процессов и автоматизации систем управления.
4. Применение новых материалов и технологий.

Переход на цифровые технологии в управлении и автоматизации подстанций обозначился в начале 2000-х годов, но только сейчас наступило его

быстрое развитие. Многочисленные предприятия, работающие в сфере электроэнергетики, активно трудятся в этом направлении. Растет количество исследований, возникают новые международные протоколы, образцы оборудования и материалов.

Использование данной технологии способствуют повышению за наблюдаемостью технологических процессов на подстанции, а также позволяет удаленно на расстоянии диагностировать оборудование, что способствует сокращению затрат на обслуживающий персонал.

Интеллектуальная активно-адаптивная сеть — это новое состояние электрической сети, которое подразумевает объединение на технологическом уровне электрических сетей, потребителей и производителей электроэнергии в общую автоматизированную систему.

Интеллектуальная активно-адаптивная сеть в реальном времени сама отслеживает режимы работы всех участников процесса выработки, передачи и потребления электроэнергии.

В настоящее время вопросы эксплуатации энергосистем неизбежно связаны с применением новых информационных технологий, основанных на использовании компьютерной техники и локально-вычислительных сетей. На строящихся и реконструируемых электрических подстанциях активно внедряются автоматизированные программно-технические комплексы различного назначения, разработанные различными производителями.

Перспективным с точки зрения развития и передачи больших мощностей электроэнергии является технология высокотемпературной сверхпроводимости, обеспечивающая передачу электрической мощности на низком напряжении. Повышение температуры, при которой достигается эффект сверхпроводимости, является приоритетной задачей по развитию данного направления и позволит снизить потери на собственные нужды установок для криообеспечения и снизить требования к технологической стоимости и сложности узлов и механизмов для достижения максимального экономического эффекта.

Использование новых типов проводов гарантирует повышение пропускной способности, снизится перегрузка сетей, появится возможность улучшить экономические расчеты на технологически сложные участки высоковольтных линий электропередач, уменьшатся расходы на обслуживающий персонал [2].

### **Литература:**

1. Ветрова Е.Н., Закорецкая О.С. Моделирование инновационного развития предприятия. Современный менеджмент: проблемы и перспективы Сборник статей: в двух частях (ч. 2) - – СПб: Изд -во СПбГЭУ, 2016. С. 145-151.

2. Официальный сайт ПАО «Россети» [Электронный ресурс] – Режим доступа:[http://www.rosseti.ru/investment/policy\\_innovation\\_development/](http://www.rosseti.ru/investment/policy_innovation_development/)

**Кашеев Константин Константинович**  
**Kascheev Konstantin kotsantinovich**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
St. Petersburg State University of Economics  
Программа «Логистика»  
Master program “Logistic”  
e-mail: kascheevkp@mail.ru

**ОБЪЕДИНЕНИЕ КОНТЕЙНЕРНЫХ ЛИНИЙ В АЛЬЯНСЫ  
КАК СПОСОБ РЕШЕНИЯ КРИЗИСА ГРУЗОПЕРЕВОЗОК  
MERGER OF CONTAINER LINES IN ALLIANCES  
AS A WAY TO SOLVE CRISIS OF CARGO TRANSPORTATION**

В данной статье рассматриваются проблемы океанских контейнерных линий в условиях глобальных трендов. Раскрывает особенности и преимущества формирования альянсов, а также их влияние на мировой рынок морских перевозок. Рассматриваются проблемы функционирования морского транспорта, а также дальнейшие перспективы его развития в мире.

This article covers the issues of the ocean container lines, as compared to global trends. Reveals the peculiarities and benefits of forming alliances, and their impact on the global shipping market. The problems in maritime transport operation, as well as further prospects of its development in world are considered by the author.

Ключевые слова: океанские линии, морской транспорт, динамика развития, перспектива роста, океанское судно

Key words: ocean lines, maritime transport, development dynamics, growth prospects, ocean vessel

Несмотря на постоянный рост объема перевозок, который по отчетам UNCAND (Конференции ООН по торговле и развитию), впервые превысил 10 млрд тонн, их прирост с каждым годом продолжает падать. Если темп прироста перевозок в 2007 г. составлял 11%, то в 2016 г. только 2% [1, с.10]. Данное снижение связывают с падением цен на нефть и, как следствие, колебанием курсов валют, замедлением производства в развивающихся странах, ухудшением международной обстановки и вызванных этим ограничений на торговлю и все сильнее проявляющихся тенденций протекционизма. Также отрицательно на рынок грузоперевозок сказалось и то, что несмотря на низкие показатели уже в 2008-2009 гг. контейнерные судоходные линии сделали большие инвестиции в постройку новых

гигантских судов с большой грузоподъемностью. Избыток пропускной способности привел к сильному снижению фрахтовых ставок.

Океанскими контейнерными линиями в стремлении покрыть загрузочные места на своих судах пришлось соглашаться со снижением фрахтовых ставок и очень часто перевозить грузы по цене ниже фактических затрат на перевозку. Такие условия перевозки привели к сильному снижению показателей и, как следствие, банкротству некоторых крупных морских линий. Так, например, Южнокорейская компания Hanjin Shipping, входившая в топ мировых лидеров отрасли, в сентябре 2016 года объявила о своем банкротстве. Это привело к срыву доставки грузов на сумму более 14 миллиардов долларов. О негативной экономической ситуации в конце 2016 года также сообщили 11 крупнейших контейнерных компаний.

На этом отрицательном фоне компании, несмотря на сильную фрагментированность контейнерной отрасли, наконец-то начали принимать решения по консолидированию деятельности, что неизбежно способствует сокращению издержек и улучшению ситуации с грузоперевозками.

Стоит отметить, что партнерства хозяйствующих субъектов, направленные на улучшение использования ресурсов и укрепление рыночной власти, представляют собой такую форму горизонтального сотрудничества, при котором фирмы продолжают вести конкурентную борьбу за потребителя, но объединяют при этом свои мощности в производственных, технических и финансовых сферах. Очень часто в итоге этого сотрудничества у участников партнерства появляются конкурентные преимущества. Конкурентное партнерство не следует путать ни с картельным соглашением, ни с договором сделки по слиянию, поскольку в отличие от картеля и поглощения, партнерство хоть и направлено на улучшение эффективности организации бизнес-процессов, но сохраняет конкуренцию на рынке их участников.

Однако отмеченное преимущество не всегда реализуется на практике. Существуют ситуации, когда партнеры-союзники альянса могут полностью устранить конкуренцию между участниками и использовать свое влияние для доминирования на рынке с целью ограничения конкуренции, то есть под видом альянса могут проходить слияния и формироваться картели. Этому может также способствовать поддержка со стороны некоторых государств и союзов. Так, например, Европейский Союз в 2008 году внес поправки в Директиву ЕС 4056/86 (1986), дающие альянсу право на освобождение от антимонопольных требований ЕС [4]. Данная поправка, по сути легализующая действие картелей, начавшая действовать с апреля 2015 года была продлена до 2020 года. Однако, не



все страны законодательно поддерживают существование таких картелей, их распространение среди контейнерных линий не является повсеместным. Так, например, в конце 2013 года российский антимонопольный комитет возбудил дело о нарушении соответствующего законодательства по факту одновременного и одинакового установления ставок фрахта по перевозке грузов из Азии в Санкт-Петербург. Или, например, блокирование властями КНР проекта альянса Р3 из трех крупнейших океанских линий - Maersk Lines, Mediterranean Shipping Company (MSC) и CMA CGM, чья доля на рынке в этой отрасли составила бы около 40% [3].

Впрочем, запреты и судебные разбирательства не ослабляют стремление контейнерных линий к кооперации. Альянсы из лидеров в отрасли морских перевозок, которые действуют на данный момент (таблица 1), создают соглашения о совместном использовании судов, образуют стратегические альянсы для повышения эффективности использования активов и улучшения качества услуг, путем сокращения транзитного времени или оперативности документооборота.

Таблица 1 – Доля рынка ведущих контейнерных линий и альянсов [2]

Ранг	Оператор морских перевозок	Доля, %	Альянс: доля в %
1	APM-Maersk*	16.1	2М: 30,5
2	Mediterranean Shipping Company	14.5	
3	CMA CGM GROUP	10.7	Ocean Alliance: 27
4	China Cosco	8.3	
5	Hapag-Lloyd**	4.9	
6	Evergreen Line	4,9	The Alliance: 17.1
7	OOCL	3,1	
8	NYK Line***	2,9	
9	Yang Ming Marine Transport Corp.	2,8	
10	Hamburg Süd Group*	2,7	
11	MOL***	2,4	
12	UASC**	2,3	
13	Hyundai M.M.****	2,1	
14	K Line***	1,8	

\* - запланировано поглощение Hamburg Süd Group

\*\* - слияние в июне UASC и Hapag-Lloyd

\*\*\* - запланировано объединение в 1 контейнерную линию с апреля 2018

\*\*\*\* - Hyundai M.M планирует присоединиться к THE Alliance в сентябре, если улучшатся финансовые показатели

Несомненно, альянсы контейнерных линий способны решить проблему кризиса грузоперевозок в отрасли, однако для этого необходимо соблюдать несколько важных условий:

- Объединение не должно быть всеобъемлющее, создавать доминирующее положение на рынке и, как следствие, диктовать ценовую политику.

- Наличие национальных контролирующих органов, которые будут осуществлять проверку деятельности альянсов. Это позволит в альянсах обеспечивать баланс на рынке, учитывая противоречия между национальными интересами и поддержанием конкуренции на мировом рынке грузоперевозок.

- Согласование между всеми членами альянса планов по заказу новых больших судов и совместное определение маршрутов, что позволит контролировать чрезмерное предложение мест на рынке.

В заключение следует отметить, что меры по объединению компаний в альянсы имеют временный характер, а значит при улучшении ситуации на рынке они вероятнее всего распадутся. Однако опыт кризиса должен показать контейнерным линиям, что во избежание дальнейших проблем с грузоперевозками следует шире кооперироваться на консультационном уровне и необходимо тщательно анализировать тенденции на рынке, прежде чем принимать решения о выпуске дополнительных грузочных мощностей.

### **Литература**

1. UNCTAD. Review of maritime transport 2016 [электронный ресурс]. - [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/rmt2013\\_ru.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/rmt2013_ru.pdf) (дата обращения: 18.04.2017).

2. Alphaliner – TOP 100. Operated fleets as per 19 April 2017 [электронный ресурс]. - <https://www.alphaliner.com/top100/> (дата обращения: 19.04.2017).

3. MOFCOM Announcement No. 46 of 2014 on Decisions of Anti-monopoly Review to Prohibit Concentration of Undertakings by Prohibiting Maersk, MSC and CMA CGM from Establishing a Network Center [электронный ресурс]. - <http://english.mofcom.gov.cn/article/policyrelease/buwei/201407/20140700663862.shtml> (дата обращения: 19.04.2017).

4. Commission Regulation (EU) No 697/2014 of 24 June 2014 amending Regulation (EC) No 906/2009 as regards its period of application, OJ L 184, 25.6.2014, p. 3.

**Королева Дарья Александровна**

**Koroleva Daria Alexandrovna,**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

St. Petersburg State University of Economics

Программа: «Сервисная экономика: международные рынки услуг»

Master program: «Service economics: international service markets»

e-mail: korolewa94@mail.ru

**ПЕРЕОРИЕНТАЦИЯ НА АЗИАТСКИЙ РЫНОК:  
ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОЙ ТУРИНДУСТРИИ  
PERIORIATION TO THE ASIAN MARKET:  
THE RUSSIAN INDUSTRY FACED PROBLEMS**

В настоящее время отчетливо прослеживается тенденция к возрождению российского въездного туризма по сравнению с кризисным периодом 2013-2014 гг. Однако, в данной области произошли необратимые изменения, в частности, скачкообразный рост туристского потока из азиатских стран, к которым индустрия оказалась не готова.

At the present time there is a trend towards a revival of Russian entry tourism in comparison with the crisis period 2013-2014. But, there were irreversible changes in this area, in particular, growth of tourist flow from Asian countries, to which the industry was not ready.

Ключевые слова: въездной туризм, Китай, туристский поток, проблемы

Key words: entry tourism, China, tourist flow, problems

В ноябре 2016 года стало известно о том, что итальянская судоходная компания Moby Line купила петербургскую судоходную компанию St.Peter Line, а также два принадлежащих ей круизных лайнера, осуществлявших паромное сообщение между Хельсинки (Финляндия) и Санкт-Петербургом.

Следствием данного события стала отправка парома «Princess Maria» в Неаполь, где он будет курсировать под именем «Moby Dada». Паром «Princess Anastasia» останется в России и продолжит соединять крупнейшие города стран Севера, однако его маршрут претерпит существенные изменения [1, с.4].

Так, отныне, в рамках маршрута будет дважды осуществляться заход в порт города Хельсинки, что позволит жителям Финляндии, Эстонии и Швеции, а также туристам, прибывающим в эти города из других уголков мира, совершать круизные путешествия без посещения Северной столицы.

Наряду с этим, судоходная компания St.Peter Line с 2016 года ведет переговоры с инвестиционным фондом Maorui Capital по вопросам постройки парома «Китайская принцесса». Проект предполагает создание судна, полностью адаптированного для обслуживания азиатских и, прежде всего, китайских туристов [2, с.4]. Оба этих факта в совокупности служат дополнительным подтверждением последних тенденций в сфере российского въездного туризма: снижение туристского потока из стран Запада и переориентация на азиатский рынок.

Но готова ли туристская индустрия крупнейших центров России, прежде всего Москвы и Санкт-Петербурга, поддержать направления развития транспортных и авиационных компаний и стать полноценной частью программы «China Friendly»?

Согласно статистическим данным туристической ассоциации «Мир без границ» в 2016 году в рамках безвизового группового туристского обмена Россию посетила 760 тыс. гостей из КНР, что на 41 % превышает показатели 2015 года. 48 % поездок пришлось на Москву и Санкт-Петербург, в этих городах побывали 365 тыс. китайских туристов. Общее число посещений за 9 месяцев 2016 года составило почти 1,1 млн человек. Таким образом, совокупный рост составил около 50 % по сравнению с предыдущим отчетным периодом [3, с.4].

Рост туристского потока из стран Азии наряду с очевидными плюсами, таит в себе и отрицательные последствия. К минусам можно отнести факт появления огромных очередей практически во всех главных музеях, что, несмотря на расширение времени работы, вынуждает объекты показывать на пределе собственных возможностей.

В качестве альтернативного решения в сложившейся ситуации, может быть рассмотрено перераспределение туристского потока за пределы «высокого» сезона, а также привлечение внимания азиатских гостей к другим российским направлениям.

Эксперты отмечают повышение интереса к таким российским туристским направлениям, как Казань и Сочи. Китайские туристы обнаруживают готовность посещать столицу Зимней Олимпиады-2014 в рамках большого тура, предполагающего посещение Москвы и Санкт-Петербурга. Тем не менее, новые комплексные маршруты, такие как «Серебряное ожерелье» и «Красный маршрут» пока не оправдали возложенных на них надежд профессионалов туристского бизнеса и не смогли привлечь к себе должного внимания со стороны китайских туристов. Какие еще подводные камни несет в себе масштабное увеличение туристского потока из КНР?

Прежде всего, проблемы были выявлены в организации процесса приема китайских гостей на российской территории. В своем выступлении в начале декабря 2016 года, генеральный директор турфирмы «Луна»

Константин Яхонтов заявил о том, что в России сформировался «теневой» рынок продажи и перепродажи подтверждений о приеме туристских групп из КНР.

Данный факт касается всего спектра туристских услуг, в том числе и сервиса гидов-переводчиков. Большая часть туристского потока из Китая обслуживается без привлечения лицензированных специалистов за счет сопровождающих туристических групп и студентов-китайцев. Профессиональные гиды-переводчики выражают негодование, в связи с тем, что они вынуждены ежегодно приобретать право на проведение экскурсий на объектах показа и проходить специализированное обучение, в то время как китайские «экскурсоводы» получают чистую прибыль без каких-либо вложений. Отдельно стоит отметить, что данная прибыль, находясь в теневой зоне экономики, не облагается налогами и, соответственно, не пополняет городскую казну, за счет которой производятся реставрационные работы, и средства из которой идут на поддержание культурного наследия и, в целом, туристской инфраструктуры города.

Неожиданный рост иностранного туристского потока провоцирует нехватку гостиничных номеров и автобусов для транспортного обслуживания туристских групп, отсутствие входных билетов в музеи, парки и иные объекты показа. Это, в свою очередь, вызывает проблемы в создании туристической индустрии для различных сегментов туристов, для горожан, а также для высокобюджетных путешественников [4, с.4].

В связи с этим некоторые участники рынка остро ставят вопрос о целесообразности увеличения турпотока из Китая, а также вопрос о том, можем ли мы достойно принять всех гостей. Особенно учитывая перспективу проведения в стране Чемпионата мира по футболу 2018 года.

Проблемы, вызванные новым поворотом в сфере въездного туризма, поднимаются в Министерстве культуры, Ростуризме, Общественной палате и в Госдуме. Очевидным становится необходимость принятия законодательных мер, а также упреждающих шагов, способных контролировать китайский туристский поток, проводить дополнительную проверку туристских лидеров и гидов, контролировать ответственность китайских операторов.

Сегодня в мире уже начинает набирать силу движение жителей туристских дестинаций, не желающих мириться с чрезмерным наплывом иностранцев в их города; с тем, что город из комфортного места жительства становится аттракционом для туристов. Подобные протесты в прошлом году прошли в таких городах как Барселона и Венеция. Неконтролируемый поток туристов, в том числе и из КНР, может создать дополнительные экономические риски и для Санкт-Петербурга, связанные как с недополучением налогов в городской бюджет, так и с ростом цен на

услуги в индустрии гостеприимства. Как указывают сегодня многие авторы, необходимо нивелировать конфликты между резидентами и туристами, поскольку это имеет большое значение для гармоничного развития туристской дестинации в целом [5, с. 11].

Погоня за прибылью способна привести к образованию как некомфортной туристской среды, так и некомфортной среды для резидентов, проживающих в городе и потребляющих наравне с туристами услуги учреждений культуры, общественного питания, индустрии развлечений. В перспективе это может подорвать имидж страны и разрушить паритет на мировом рынке услуг въездного туризма.

### **Литература:**

1. Итальянская компания Moby Line купила St. Peter Line вместе с круизными лайнерами «Princess Maria» и «Princess Anastasia». [Электронный ресурс]. URL: [https://www.korabel.ru/news/comments/italyanskaaya\\_kompaniya\\_moby](https://www.korabel.ru/news/comments/italyanskaaya_kompaniya_moby) (дата обращения: 27.03.2017).

2. Взять китайцев на особый борт. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.worldtravelbiz.ru/News/Взять-китайцев-на-особый-борт>. (дата обращения: 27.03.2017).

3. Сергачев В. Неразборчива в связях // Турбизнес. - 2017. - № 1-2. – С. 15-19.

4. Не Китаем единым, или «пороки» турпотока // Турбизнес. - 2017. - № 1-2. – С. 20-21.

5. Карпова Г.А., Хорева Л.В. Коммодификация нематериального культурного наследия в системе услуг культурного туризма // Сервис в России и за рубежом. – 2016. - Т. 10. - № 9 (70). - С. 6-14.

**Коростелев Иван Витальевич**  
**Korostelev Ivan Vital'evich,**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
St. Petersburg State University of Economics  
Программа «Производственный менеджмент в отраслях и комплексах»  
Master program “Production management in industries and complexes”  
e-mail: korostelev-ivan@ya.ru

**ПРОИЗВОДСТВО В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ:  
ВЗГЛЯД ИЗНУТРИ  
PRODUCTION IN MODERN CONDITIONS:  
A VIEW FROM WITHIN**

В статье исследуется текущая производственная ситуация, сложившаяся на предприятии ООО «Балтийский Завод – Судостроение». Проведён ситуационный анализ одного из цехов завода, диагностированы производственные проблемы, предложены варианты их решения.

The article examines the current production situation at the company «Baltiysky Zavod – Shipbuilding». A situational analysis of one of the plant's workshops was conducted, production problems were diagnosed, and solutions for problems were proposed.

Ключевые слова: промышленность, судостроение, ООО «Балтийский Завод – Судостроение», «Балтийский завод», проблемы сборочного цеха.

Key words: industry, shipbuilding, LLC «Baltiysky Zavod – Shipbuilding», «Baltiysky Zavod», problems of assembly shop.

Среди основных факторов, влияющих на общее состояние экономики и благосостояние населения, особо выделяется степень развития промышленности. Чем более развито промышленное производство в стране, чем оно более конкурентоспособно – тем больше у государства экономических возможностей и потенциала для его развития.

Среди прочих отраслей промышленности в Российской Федерации особняком стоит судостроительная отрасль. Судостроение – это отрасль общего машиностроения машиностроительного комплекса, производящее постройку и ремонт морских и речных судов (и кораблей) всех назначений [1].

В новой Морской доктрине Российской Федерации, рассчитанной до 2020 года, отрасли судостроения отведена особая роль, в особенности, предприятиям, специализирующимся на постройке и обслуживании кораблей и судов для Северного морского пути [3].

Работу в Арктике невозможно представить без атомного ледокольного флота [4]. Основным предприятием, производящим атомные ледоколы, является ООО «Балтийский Завод – Судостроение», расположенный в Санкт-Петербурге. История завода насчитывает более 160 лет, на предприятии трудятся более 4000 человек [5].

Портфель заказов завода на данный момент насчитывает около 150 млрд. руб. Крупнейшие заказы ООО «Балтийский Завод – Судостроение»: атомоходы проекта 22220, дизель-электрический ледокол мощностью 25 МВт, первый в мире плавучий энергетический блок (ПЭБ) «Академик Ломоносов» и другие изделия машиностроения.

Как и многие отечественные предприятия, «Балтийский Завод» сталкивается с определёнными трудностями в процессе своей деятельности.

В качестве непосредственного объекта анализа был выбран один из цехов «Балтийского завода» - цех №8. Основные технологические процессы цеха №8 указаны на рис. 1.



Рисунок 1 – Основные технологические процессы цеха №8.

В ходе ситуационного анализа указанного выше объекта, основанного на непосредственном наблюдении и участии в процессе производства, был диагностирован ряд проблем, с которыми сталкиваются работники при ежедневном выполнении своих трудовых обязанностей.

1. Неудовлетворительное качество заготовок.

8 цех – сборочный цех «Балтийского завода», выполняющий весь спектр работ, связанный со сборкой различных узлов и агрегатов для



строительства заказов, а также для других изделий машиностроения. Ряд заготовок для дальнейшей обработки цех способен произвести самостоятельно, но основную часть он получает от цехов-смежников и внешних контрагентов.

В ходе анализа было выявлено, что заготовки, поступающие «извне» отличаются низким качеством изготовления и формально не подходят для дальнейшей работы с ними. Пространственные размеры заготовок отличаются от размеров, указанных в чертежах, не попадая при этом в границы допусков.

В связи с этим было предложено несколько вариантов решения проблемы:

- Усиление входного контроля для недопущения попадания бракованных заготовок в цех;
- Изменение технологии производства заготовок, переход к более точной их обработке (в частности, замена ручной газорезки на ручную плазменную резку, с постепенным переходом к автоматической обработке);
- Изменение нормативной документации, внесение изменения в чертежи с целью пересмотра существующих допусков по размеру;
- Корректировка трудоёмкости сборки изделия с целью учесть затраты рабочего времени на дополнительную обработку заготовок.

2. Нерациональное использование пространства и недостаток складских площадей.

Цех №8 построен в 1904 году, и ни разу капитально не перестраивался и не перепланировался. В связи с этим, внутри цеха наблюдается наличие большого количества неиспользуемых, зачастую захламлённых площадей, неиспользуемого оборудования.

Интенсификация производства, увеличение количества заказов, и, следовательно, одновременно обрабатываемых деталей, делает особо актуальной проблему недостатка складских площадей.

В связи с этим было предложено несколько вариантов решения проблемы:

- Задействование неиспользуемых, захламлённых площадей;
- Реализация неиспользуемого оборудования;
- Совершенствование производственного процесса с целью максимального повышения его эффективности.

3. Наличие птиц внутри цеха.

Цех №8 обладает обширными производственными площадями, высота сводов потолков которых достигает 30 метров. Интенсивный режим работы цеха с постоянным сообщением с внешним пространством

посредством большого количества различных ворот, дверей и пр. делает возможным проникновение в цех различных видов птиц, в основном, голубей.

Птицы представляют серьёзную проблему любого предприятия, обладающего большими производственными площадями. Продукты жизнедеятельности птиц, попадая на металлические поверхности, приводят к быстрому окислению, и, как следствие, к коррозии, особенно данная проблема актуальна для ответственных механизмов открытого типа, где недопустимо появление окислов, так как они приводят к выходу оборудования из строя и к последующему дорогостоящему ремонту.

В связи с этим было предложено несколько вариантов решения проблемы:

- Ликвидация путей проникновения птиц в цех;
- Установка систем защиты объекта от птиц (например, ультразвуковые отпугиватели);
- Истребление имеющихся особей.

Экономическое благополучие и процветание Российской Федерации невозможно без решения насущных проблем промышленности. И данные проблемы могут быть сосредоточены в самых, на первый взгляд, незначительных и неочевидных местах.

Хорошо известно соотношение: один человек, работающий в судпроме, обеспечивает работой 4-5 человек в смежных отраслях [2]. Именно из-за значительного научно-технического и производственного потенциала, влияющего на развитие технологий в смежных областях, российское судостроение является одним из главных плацдармов подъёма экономики России. И без решения проблем данной отрасли многие стратегические задачи Российской Федерации окажутся невыполнимыми.

### **Литература:**

1. Александрова Т. Е. Судостроение России: проблемы и перспективы развития // ТДР. 2010. №5.

2. Российское судостроение — один из главных плацдармов подъёма экономики России и придания ей инновационного характера // Российская газета — Спецвыпуск №6992 (124), 9.06.2016

3. Морская доктрина Российской Федерации, утв. Президентом Российской Федерации В. В. Путиным

4. Атомный ледокольный флот Российской Федерации. [Электронный ресурс] URL: <http://www.rosatom.ru/production/fleet/>

5. ООО «Балтийский Завод – Судостроение». О заводе. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.bz.ru/about/>

**Кошелев Антон Павлович**  
**Koshelev Anton Pavlovich,**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
St. Petersburg State University of Economics  
Программа «Государственные и муниципальные финансы»  
Master program “State and Municipal Finance”  
e-mail: anton080294@yandex.ru

**СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ  
ОТЕЧЕСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ,  
ОРИЕНТИРОВАННОГО НА РЕЗУЛЬТАТ  
ACTUAL PROBLEMS OF DOMESTIC RESULT-ORIENTED  
BUDGETING SYSTEM FUNCTIONING**

Статья посвящена систематизации проблем, возникающих в РФ при внедрении и развитии системы бюджетирования, ориентированного на результат, и определению степени их влияния на эффективность функционирования инструментов программно-целевого планирования.

The article is dedicated to systematization of problems which appear in domestic practice during the process of result-oriented budgeting system implementation and development. It defines the level of their influence on efficiency of the instruments of program-target budgeting in the public sector.

Ключевые слова: бюджет; бюджетирование, ориентированное на результат; программно-целевое бюджетирование; государственная (муниципальная) программа

Key words: budget; result-oriented budgeting; program-oriented budgeting; state (municipal) program

Внедрение бюджетирования, ориентированного на результат (далее в тексте - БОР) в России началось в середине 2000-х годов. За прошедший период времени система БОР прошла в своем развитии целый ряд этапов, которые были сопряжены как с изменением законодательства, так и с внедрением различных программно-целевых инструментов, и был накоплен соответствующий опыт, позволяющий систематизировать возникающие при этом проблемы. По нашему мнению, эти проблемы могут быть разделены на четыре группы:

- проблемы теоретического характера;
- проблемы методологического характера;
- проблемы практического применения инструментов БОР;
- проблемы психологического характера.

Проблемы теоретического характера заключаются в отсутствии достаточной проработки теоретико-методологических основ БОР. В первую очередь в данной связи следует отметить отсутствие единого подхода к определению понятия бюджетирования ориентированного на результат. Эта, казалось бы, сугубо теоретическая проблема имеет ярко выраженное прикладное значение: корректное определение понятия БОР создает предпосылки для формирования максимально эффективного нормативно-правового регулирования и методического обеспечения его инструментов и процедур. В данной связи следует отметить, что в научно-практической литературе можно выделить три подхода к определению БОР - через понятия метода, методологии и системы. На наш взгляд, именно последний из них является наиболее целесообразным, поскольку он позволяет применить системный подход к исследованию БОР, то есть выделить и принять во внимание все его элементы, а не только наиболее очевидные из них (такие, как, например, инструменты БОР).

Как следствие, возникает необходимость в формулировке перечня этих элементов. Отметим, что в отечественной литературе, посвященной проблематике БОР, этому вопросу внимания практически не уделяется. Мы считаем, что в системе БОР целесообразно выделять следующие элементы:

- объекты БОР;
- субъекты БОР;
- информационно-коммуникационная структура взаимодействия между субъектами БОР;
- правовое обеспечение практической реализации механизмов БОР;
- инструменты БОР;
- методическое обеспечение БОР.

Вторая группа проблем — это проблемы методологического характера. Они, в свою очередь, распадаются на три взаимоувязанные категории:

- проблемы качества методического обеспечения;
- проблемы доведения информации;
- проблемы, связанные с высокой степенью самостоятельности субъектов РФ и муниципальных образований в части нормативного правового регулирования и методического обеспечения применения инструментов БОР.

Говоря об этой группе проблем, следует в первую очередь отметить важную особенность одного из элементов отечественной системы БОР, а именно - преимущественно горизонтальную модель нормативного правового регулирования и полностью горизонтальную модель методического обеспечения разработки инструментов БОР. Данная формулировка означает, что:

- соответствующее нормативное правовое регулирование, распространяющееся на все уровни власти, затрагивает только самые общие вопросы формирования и использования инструментов БОР;

- нормативное правовое регулирование конкретных технологических аспектов формирования и использования инструментов БОР, осуществляется в каждом публично-правовом образовании самостоятельно;

- методическое обеспечение разработки инструментов БОР осуществляется каждым публично-правовым образованием полностью самостоятельно.

Собственно проблематика, связанная данной особенностью нормативного правового регулирования и методического обеспечения заключается в следующем: высокая степень самостоятельности публично-правовых образований создает соответственно высокие риски формирования некачественного нормативного правового регулирования и методического обеспечения разработки и применения инструментов БОР. Снижение этих рисков напрямую зависит от следующих факторов:

- качества формирования регулирующих документов, распространяющихся на все уровни власти, в частности - отсутствия в них пробелов (в качестве примера такого пробела можно привести отсутствие в Бюджетном кодексе РФ определения программных и непрограммных расходов бюджетов);

- качества документов, регулирующих разработку и применение инструментов БОР на федеральном уровне, поскольку эти документы как правило используются в субъектах РФ и в муниципальных образованиях в качестве модельных;

- полноты и качества доведения информации и целях, задачах и технологии применения БОР до субъектов РФ и до муниципальных образований.

К сожалению, анализ этих факторов показывает наличие серьезных недостатков, которые усугубляют проблемы практического применения инструментов БОР, неизбежно возникающие при внедрении методических разработок в практическую деятельность. Однако в данной связи следует отметить, что Министерство финансов РФ ведет работу по отслеживанию и систематизации таких проблем. В частности, в 2015 и 2016 годах им было подготовлено два доклада - «Об основных направлениях повышения эффективности расходов федерального бюджета» и «Об основных направлениях повышения эффективности бюджетных расходов в субъектах Российской Федерации», в которых был проведен подробный анализ практических проблем применения таких инструментов БОР, как государственные программы и государственные задания. При этом на федеральном уровне по результатам первого из перечисленных

докладов была проведена серьезная работа по устранению выявленных проблем и недостатков. Что же касается регионального уровня, то здесь приходится с сожалением констатировать, что не все регионы восприняли данные доклады как руководство к действию, мотивируя это тем, что они не носят императивного характера.

И, наконец, четвертая группа проблем, которая также оказывает существенное влияние на эффективность функционирования системы БОР - проблемы психологического характера, то есть проблемы, связанные с восприятием реформ государственными и муниципальными служащими, непосредственно ответственными за их внедрение. Во многом существование этой группы проблем связано с проблемой доведения информации до регионального и муниципального уровней, прежде всего - информации о теоретико-методологических основах БОР, которые составляют основу применения конкретных инструментов и технологий. К сожалению, в настоящее время во многих публично-правовых образованиях существует тенденция к попыткам адаптировать технологии затратного бюджетирования к системе БОР, что само по себе невозможно в силу принципиальной противоположности данных подходов.

Таким образом, становится очевидно, что все проблемы, связанные с реализацией БОР, тесно взаимосвязаны между собой. И только их системное решение способно повысить эффективность функционирования данной системы в РФ.

### **Литература:**

1. Доклад об основных направлениях повышения эффективности расходов федерального бюджета // Министерство финансов РФ. - Москва. - 2015.
2. Доклад об основных направлениях повышения эффективности бюджетных расходов в субъектах Российской Федерации // Министерство финансов РФ. - Москва. - 2016.
3. Афанасьев М.П., Шаш Н.Н Российские бюджетные реформы: от программ социально-экономического развития до государственных программ Российской Федерации // Вопросы государственного и муниципального управления. - 2014. - №2. - С. 48-64.
4. Овчинцева С.А. Бюджетирование, ориентированное на результат, как инструмент повышения эффективности бюджетного процесса // Terra Economicus. - 2009.- №2-2. - том 7. - С. 45-47.

**Кудинова Светлана Анатольевна**  
**Kudinova Svetlana Anatolyevna**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
St. Petersburg State University of Economic  
Программа «Мировая экономика»  
Master program «World economy»  
e-mail: greetinggirl15@mail.ru

**АНАЛИЗ ПРИОБРЕТЕНИЯ КОНТРОЛЬНОГО ПАКЕТА  
АКЦИЙ КОМПАНИИ ТНК-ВР РОССИЙСКОЙ КОРПОРАЦИЕЙ  
РОСНЕФТЬ**

**THE PURCHASE ANALYSIS OF CONTROL PACKAGE  
OF TNK-BP SHARES BY RUSSIAN CORPORATION ROSNEFT**

В данной статье проводится анализ приобретения контрольного пакета акций компании ТНК-ВР российской корпорацией Роснефть, а также рассчитывается синергетический эффект сделки.

This article analyzes the acquisition of a controlling stake in TNK-BP by the Russian corporation Rosneft and also calculates the synergistic effect of the transaction.

Ключевые слова: Роснефть, ТНК-ВР, сделка, оценка компании, анализ.  
Key words: Rosneft, TNK-BP, transaction, company valuation, analysis.

В 1990–2010-х гг. особую роль стали играть международные инвестиционные операции в росте конкурентоспособности нефтегазовых компаний и их поступательном развитии. [3, с.44]. Одной из самых крупных сделок на российском рынке слияний и поглощений является сделка, которая началась в октябре 2012 и закончилась в марте 2013 года. Речь идет о покупке ТНК-ВР российской корпорацией Роснефть. Сумма сделки составила 54,5 млрд долл. ТНК-ВР была оценена в 63,764 млрд долл. Большинство консалтинговых фирм, оценивавших стоимость компании и такие экономисты, как Scott Moeller, Chris Brady утверждали, что оценка стоимости ТНК-ВР завышена примерно на 6 млрд долл. [1, с.15].

Корпорация ВР за свои 50% ТНК-ВР получила 16,65 млрд долл. и 12,84% акций «Роснефти». На часть вырученных от продажи денег в размере 4,87 млрд долл., ВР купила у «Роснефтегаза» еще 5,66% акций «Роснефти». «Роснефтегаз» - владелец контрольного пакета акций «Роснефти», 10,97% акций «Газпрома», а также 26,36 % акций ОАО «Интер РАО». С учетом тех бумаг, которыми британская компания уже

владела, она стала крупнейшим после российского правительства акционером (ей принадлежит 19,25% акций). Стоимость акций в 2013 году составляла 7 долл. за обыкновенную акцию.

ААР («Альфа-групп» - Access Industries - «Ренова») за свою долю - получила 28 млрд долл. Таким образом, денежная часть обеих сделок составила 44,38 млрд долл., а общая сумма сделки - 54,5 млрд долл.

Компания «Роснефть» для покупки ТНК-ВР привлекла кредит двух иностранных банков на общую сумму 6,42 млрд долл. и сроком выплат до 5 лет, обеспечив контракты экспортной поставкой нефти. Далее были привлечены еще два банка на сумму 24,62 млрд долл. По данным РБК, общий объем заемных средств российской компании составил 60 млрд долл. Международное рейтинговое агентство Standard & Poor's в марте 2013 года повысило корпоративные кредитные рейтинги ОАО «НК «Роснефть» после завершения приобретения ТНК-ВР до уровня ВВВ со «стабильным» прогнозом.

Мировые и внутренние рыночные цены на нефтепродукты, в первую очередь, обусловлены мировым уровнем цен на нефть, спросом и предложением на рынке нефтепродуктов и конкуренцией в отрасли. В данном случае, ряд компаний, таких как PWC, Deloitte, EY, писали в своих обзорах, что со стороны Роснефти это не совсем выгодная покупка, т.к. компания «Роснефть» купила ТНК-ВР в год переизбытка предложения, а также цена нефти имела высокую волатильность от 96,75 долл. до 119,17 долл. за баррель марки Brent, стоимость для марки Urals была примерно на том же уровне. [2, с.347]. Характеристика дружественной сделки дана в табл.1.

Таблица 1 – Условие сделки между ОА «НК «Роснефть» и ОА «ТНК-ВР Холдинг»

Денежные средства, млн долл.	17 100
Казначейские акции Роснефти, %	12.84%
Цена на акцию, долл.	7
Стоимость казначейских акций, млн.долл.	9621
Итого, млн долл.	26 721
Стоимость доли ААР в ТНК-ВР, млн долл.	28 000
Совокупная стоимость акционерного капитала ТНК-ВР, млн долл.	54.5
Валовый долг ТНК-ВР, млн долл.	7 198
Доля миноритариев, млн долл.	1 845
EV ТНК-ВР, млн долл.	63 764

Составлена по данным: РБК и банка БФА.



По официальным данным оценка компании проходила в 5 этапов:

1. Оценка инвестиционной привлекательности обеих компаний;
2. Оценка стоимости обеих компаний;
3. Оценка стоимости компании вместе с синергией после сделки;
4. Оценка эффективности деятельности после сделки;
5. Результат финансовой сделки.

Анализ рентабельности показал, что обе компании могли функционировать каждая сама по себе, их показатели выше чем в нормативах отрасли. Активы компании ТНК-ВР используются эффективнее, чем у компании «НК «Роснефть». Компания-цель имела более лучшие экономические результаты, чем компания-покупатель. Коэффициенты рентабельности по основной деятельности и оборотным активам выше, чем нормативные значения. Длительность оборота кредиторской задолженности у ОА «НК «Роснефть» меньше, чем у ОА «ТНК-ВР Холдинг», поэтому, с точки зрения финансового цикла, компания-покупатель находится в лучшем состоянии.

Обе компании устойчивы в своем положении и занимают лидирующие позиции. Коэффициент обеспеченности собственными средствами у обеих компаний также выше отраслевых. Таким образом, финансовая устойчивость компании-цели выше, чем компании-покупателя, об этом свидетельствует высокий коэффициент автономии. Также низкий уровень финансового левиреджа ОА «ТНК-ВР Холдинг» по сравнению с ОА «НК «Роснефть» свидетельствует о наличии минимального финансового риска и высокого заемного потенциала компании. Запасы нефти и газового конденсата объединенной компании в Западной Сибири оцениваются на уровне 17,4 млрд баррелей.

По всем выше опубликованным результатам следует дать положительную оценку покупке компании «ТНК-ВР». Основной синергетический эффект пришелся на 2015-2016 гг. По данным компании ОА «НК «Роснефть», синергия от сделки оценивается примерно в 5-10 млрд долл. Однако, финансовые результаты от покупки компании ТНК - Роснефть были выявлены не сразу. За период 2015-2016 года компании удалось достичь синергетической эффективности, т.е. транзакционные издержки покупателя и оплата за компанию-цель стали стоить меньше. Также соотношение суммы превышения цены сделки над стоимостью компании-цели и суммы чистой синергии ( $K_{чс}$ ) не превышает диапазона  $0 < K_{чс} < 1$ . Можно сделать вывод, что синергетический эффект распределяется в пользу компании-покупателя более чем на 60%.

Таким образом, на основе проведенного анализа можно сделать вывод о том, что чистая стоимость поглощения - положительна; в свою очередь, это означает превышение синергетического эффекта данного

процесса над объемом понесенных затрат на осуществление сделки. Анализ динамики акций компаний в сравнении с состоянием рынка (на основе показателя индекса ММВБ) показал, что на фоне общего снижения рынка, на момент сделки и после нее приобретение компанией Роснефть ТНК-ВР благоприятно сказалось на цене акций компании. Характеристика основных финансовых показателей и ключевых коэффициентов позволяет отметить, что проведенная сделка дала компании возможность усилить свое влияние на рынке, повысить эффективность деятельности, а также увеличить величину ее чистой прибыли.

### **Литература:**

1. Официальный сайт ОА «Роснефть»: <https://rosneft.ru/>.
2. Экономический анализ слияний/поглощений компаний: научное издание / Д.А. Ендовицкий, В.Е. Соболева. — М.: КНОРУС, 2016. — С 346-359.
3. Блехцин И.Я., Воронин М.С. Международные инвестиционные отношения в нефтегазовой отрасли мира (на примере трансграничных сделок с участием ПАО «ГАЗПРОМ»)- ИЗВЕСТИЯ, Санкт -Петербургского Экономического Университета. -2017. - №1. -Часть 1. -С.44.

**Кудрявцева Екатерина Александровна**  
**Kudryavtseva Ekaterina Alexandrovna,**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет,  
St. Petersburg State University of Economics

Программа «Сервисная экономика: международные рынки услуг»  
Master program «Service economy: international service markets»

e-mail: eakudryavtseva@yandex.ru

**КОГНИТИВНЫЕ ПРЕПЯТСТВИЯ ПРОФЕССИОНАЛИЗАЦИИ  
РАБОТНИКОВ СПА-ОРГАНИЗАЦИЙ  
COGNITIVE OBSTACLES OF THE SPA-ORGANIZATION'S  
WORKERS PROFESSIONALIZATION**

Обсуждаются проблемы формирования устойчивого сервиса в условиях дефицита профессиональной подготовки работников СПА-организаций. Предлагается подход к оценке когнитивных ограничений, влияющих на реализацию СПА-услуг.

The problems of forming a stable service in the conditions of a deficit of the professional training of employees of spa organizations are discussed. An approach is proposed to assess the cognitive limitations affecting the implementation of SPA services.

*Ключевые слова:* СПА-предприятие, профессионализация персонала, качество услуги, когнитивные препятствия.

*Key words:* SPA-enterprise, professionalization of personnel, quality of service, cognitive obstacles.

По данным международных исследований, СПА-индустрия оказывается в центре развития веллнесс-туризма, охватывающего все мировые регионы. В частности, показано, что доля СПА-предприятий в общем объеме туристических услуг, развиваемых в направлении «веллнесс», составляет 20% и будет неуклонно расти [4], а Россия представляет собой один из перспективных регионов: как по показателям внутреннего, так и международного СПА-туризма. Указанный тренд актуализирует проблему профессионального развития персонала соответствующих организаций.

Работники СПА-предприятий, как правило, имеют разнообразный предшествующий профессиональный опыт. Этот опыт получен в смежных направлениях профессиональной деятельности (медицина, спорт, предприятия гостиничного и ресторанного бизнеса) или в типовых должностях (администратор, менеджер по продажам, менеджер по работе с

клиентами). В то же время, несмотря на содержательную близость указанных трудовых постов, профессиональные требования к работникам СПА-предприятий определяются не только и не столько содержанием рабочих функций, сколько общей философией СПА-деятельности, определяющей качественные характеристики СПА-услуг.

Специфика запроса к характеристикам персонала СПА-предприятий выступает как задача специализированного исследования. Уже доказано, что профессиональная идентичность СПА-специалистов не может быть достигнута посредством формирования профессионального опыта [3], этим специалистам необходимы особые формы профессиональной подготовки. Более того, обнаружено, что действия работников предприятий индустрии СПА, веллнесс и красоты несут плохо рефлекслируемые риски для этих предприятий, так как специалисты, ориентированные на собственные профессиональные стандарты нарушают условия реализации СПА-услуги. Особенно это касается специалистов, ранее профессионализировавшихся в области медицины и продаж [1]. Наконец, исследователи профессиональной деятельности все настойчивее указывают на то, что в структуре профессионализации, профессиональной и организационной идентичности ключевую роль играет понимание сущности того бизнеса, в который включен профессионал как работник конкретной организации [2]. Следовательно, в основу профессионализации работников СПА-предприятий, должна быть положена не только система функциональной подготовки, но и особая программа ориентации в СПА-философии.

Проблема профессионализации персонала СПА-предприятий осложняется тем обстоятельством, что большинство организаций данной сферы представлено предприятиями малого бизнеса, имеющими специфические особенности в области управления человеческими ресурсами. Эта специфика определяется, в частности, силой влияния владельца бизнеса на все бизнес-процессы и высокой психологической нагруженностью управленческих решений, интенсивной текучестью персонала и отсутствием внимания к вопросам психологического контракта между работником и работодателем. Указанные проблемы отражаются на характеристиках взаимных ожиданий работников и менеджмента. Расхождение в этих ожиданиях отражается как на действиях работника, оказывающего СПА-услуги, так и на характере доверия клиентов к самой услуге и к организации, ее предлагающей.

Проведенный нами в 2014-16 гг. анализ мотивов выбора СПА-предприятия в качестве работодателя и причин увольнения, сопряженный с анализом предшествующей профессиональной карьеры специалистов, позволяет обнаружить основные зоны расхождения модели работника,

формулируемой требованиями СПА-предприятия, и системой профессиональных ориентаций работников. Наибольшее расхождение обнаруживается в том, какой предмет деятельности работник определяет в качестве «точки отсчета» при принятии решений и осуществлении услуг.

Для работников, имеющих формализованный опыт (администраторы, менеджеры по продажам), такой «точкой отсчета» выступает стандарт обслуживания, общие правила и последовательность действий. Фиксация на формальных требованиях приводит к тому, что специфический запрос клиента интерпретируется как каприз. Такая интерпретация приводит к конфликтному взаимодействию или повышенному напряжению, вызывает у клиента вопрос к специалисту относительно его приоритета: оказать услугу или продать услугу.

Для работников, имеющих медицинскую специализацию, важным оказывается восприятие клиента как «больного» или «требующего ухода». Это приводит к появлению таких тем общения как показания, противопоказания, ограничения, что противоречит общей философии СПА-услуги и создает когнитивный диссонанс в восприятии клиентом сути оказываемых услуг, разрушает доверие к СПА как к системе развития здоровья, противоположной системе противодействия болезням.

Работники, имеющие особый опыт специализированного обслуживания клиентов (повара и официанты, мастера косметологических процедур) «точкой отсчета» полагают собственные профессиональные навыки, стремятся к их демонстрации и стараются получить от клиента оценку именно этих навыков. Такая ориентированность вступает в противоречие с идеологией СПА-предприятия как системы оказания услуг, превращает общение с клиентом в персонифицированное взаимодействие с конкретным специалистом и размывает бренд организации.

В исследовании нами обнаружены особые когнитивные препятствия, искажающие сущность оказываемой услуги. Более того, обнаружена отрицательная связь между силой когнитивной фиксации, выраженной готовностью работника отстаивать свою позицию, и продолжительностью работы на конкретном СПА-предприятии. Именно неготовность преодолеть собственные когнитивные стереотипы приводит специалиста к поиску нового места работы, а уход объясняется наличием претензий со стороны менеджмента по вопросам, которые данный специалист считает несущественными.

Проведенное нами исследование проблем профессионализации работников СПА-организаций показывает, что эта специфическая профессионализация, основанная на опыте работы в иных профессиональных сферах, зависит от системы индивидуальных ценностей и предпочтений работника, от ранее сформированных моделей мышления и поведения.

Именно индивидуальные характеристики влияют на интерпретацию требований и стандартов, формулируемых менеджментом СПА-организаций, на механизмы исполнения этих требований и приводят к искажениям той модели услуги, которая сформирована в организации.

Основная задача системы управления персоналом в СПА-организациях – предотвращение таких искажений сути услуг. Эта задача может быть решена комплексом мер, включающих особую систему отбора персонала, опирающуюся на выявление базовых ценностей кандидатов. Наше исследование будет продолжено в направлении создания модели такого отбора и последующей оценки персонала.

### **Литература:**

1. Кудрявцева Е.А. Использование клиентских исследований в формировании клиентоориентированного поведения сотрудников организаций индустрии красоты // Настоящее и будущее социальных технологий. Материалы VIII научно-практической конференции / Под. ред. проф. А.В. Ключева – СПб: СЗАГС, 2011. - С. 246-254.

2. Кудрявцева Е.И. Когнитивная экономика и когнитивный менеджмент: новая концепция управления человеческими ресурсами // Управленческое консультирование. - 2014. - № 4 (64). - С. 62-69.

3. Никитина О.А., Акимова О.С., Воронцова Г.Г. Формирование профессиональной идентичности СПА-специалиста в России // Обучение и воспитание: методики и практика. - 2016. - № 26. - С. 217-221.

4. The Global Wellness Tourism Economy // Wellness Summit: Global Spa & International, SRI, 2017. - [Электронный ресурс]. URL: [http://scholarworks.umass.edu/ttra/2013marketing/White\\_Papers/15](http://scholarworks.umass.edu/ttra/2013marketing/White_Papers/15) (дата обращения: 20.03.2017).

**Курылева Алена Игоревна**  
**Kuryleva Alena Igorevna**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
St. Petersburg State University of Economics

Программа: «Математическое и компьютерное моделирование в  
экономике и управлении»

Master program: «Mathematical and computer modeling in economics  
and management»

e-mail: kuryleva\_alena@mail.ru

## **ИЕРАРХИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИНАМИКИ** **HIERARCHICAL MODELS OF ECONOMIC DYNAMICS**

В данной статье приведен принципиально новый подход к моделированию экономики различных уровней, основанный на иерархической экономической структуре. Предложена сама иерархическая структура, а также алгоритм такого подхода. Проведена апробация подхода на примере экономики Европейского Союза.

This article presents a fundamentally new approach to model the economy of different levels based on a hierarchical economic structure. A hierarchical structure is proposed as well as the algorithm for this approach. Approximation of the approach was applied by the example of the European Union economy.

Ключевые слова: моделирование, экономическая динамика, иерархические модели, взаимосвязь экономических уровней.

Key words: modeling, economic dynamics, hierarchical models, interrelation of economic levels.

Проблемы, затрагивающие макроэкономический рост и развитие экономики в целом носят актуальный характер и заслуживают пристального внимания по ряду причин. Во-первых, с развитием общества развиваются и его потребности. Во-вторых, численность населения имеет тенденцию к постоянному (хоть и замедляющемуся) росту. Население, выступая экономическим субъектом, является и потребителем производимых благ, и главной производительной силой, таким образом, если масштаб производства будет неизменным, падение уровня жизни стало бы обязательной характеристикой жизни общества.

В то же время существует тесная взаимосвязь между микроэкономикой и макроэкономикой: макроэкономические явления процессы определяются за счет взаимодействия отдельно взятых экономических

агентов, их поведения и решений, при этом сами такие решения принимаются в условиях сложившейся макроэкономической конъюнктуры.

Основываясь на вышеизложенных фактах возникла идея и был разработан подход построения иерархических моделей экономической динамики. Суть данного подхода заключается в том, что более высокий уровень иерархии экономики рассматривается как взаимодействие более низших уровней. Таким образом, при построении данных моделей можно увидеть, как изменится общая экономическая картина при изменении поведения отдельных ее субъектов.

Для построения таких моделей была предложена иерархия, описанная ниже.

Низший уровень иерархии представлен микроэкономикой, в которой рассматриваются отдельно взятые предприятия и их вклад в соответствующую отрасль или ее структурный элемент. Компоненты микроуровня объединяются в субмезоуровень, представляющий собой структурные подразделения отраслей экономики (подотрасли), а также включающий все характеристики микроуровня. Так, например, для обрабатывающей промышленности можно выделить следующие элементы субмезоуровня: черная металлургия, цветная металлургия, деревообрабатывающая промышленность, химическая промышленность и другие. Над рассмотренным уровнем в экономической иерархии находится мезоуровень – отрасли экономики отдельно взятого государства. Далее – макроуровень – экономика страны в целом, включающая все особенности предыдущих уровней. Самые высшие уровни иерархии – межстрановые объединения и интерэкономика в целом.

Алгоритм построения моделей может быть представлен следующим образом:

1. Первым, подготовительным, пунктом является выбор экономических уровней, для которых будет построена модель, а так же выбор моделируемого показателя. Для апробации предлагаемого метода моделирования в контексте данной работы была рассмотрена модель ВВП Европейского Союза, которая строилась на основе имитационного моделирования экономик 28 входящих в нее стран.

2. После выбора объекта и предмета моделирования необходимо произвести выбор математического аппарата для аппроксимации рассматриваемого показателя на более низком уровне иерархии. В данной работе были выбраны производственные функции, включающие в себя логистический тренд ( $D(t)$ ), чистые запасы капитала ( $K$ ), число занятых ( $L$ ), коэффициент Джини ( $G$ ), коэффициент масштаба ( $\lambda$ ), мультифакторную производительность ( $A$ ), а так же коэффициенты, отражающие эластичность ( $a, b, n, m$ ):



$$\tilde{Y} = \lambda \cdot D(t) \cdot K^{(a+b \cdot G) \cdot G} \cdot (L \cdot A)^{(n+m \cdot G) \cdot G}$$

3. Выбор математического аппарата был произведен на основе модифицированной производственной функции, поскольку она отражает максимально возможный уровень ВВП государства, а так же, в отличие от классической производственной функции, включает уровень неравенства доходов в стране, что дает большие возможности при исследовании.

4. Следующим этапом служит оценка параметров выбранных моделей для каждого элемента низшего уровня иерархии. При построении модели Европейского Союза, оценка параметров для производственной функции каждой страны производилась на основе минимизации остаточного среднеквадратического отклонения.

5. Далее необходимо определить характер взаимосвязи между выбранными уровнями иерархии: так, в случае моделирования характера поведения ВВП Европейского Союза, адекватные результаты показала аддитивная взаимосвязь.

6. Непосредственное построение модели на основе выявленных ранее особенностей.

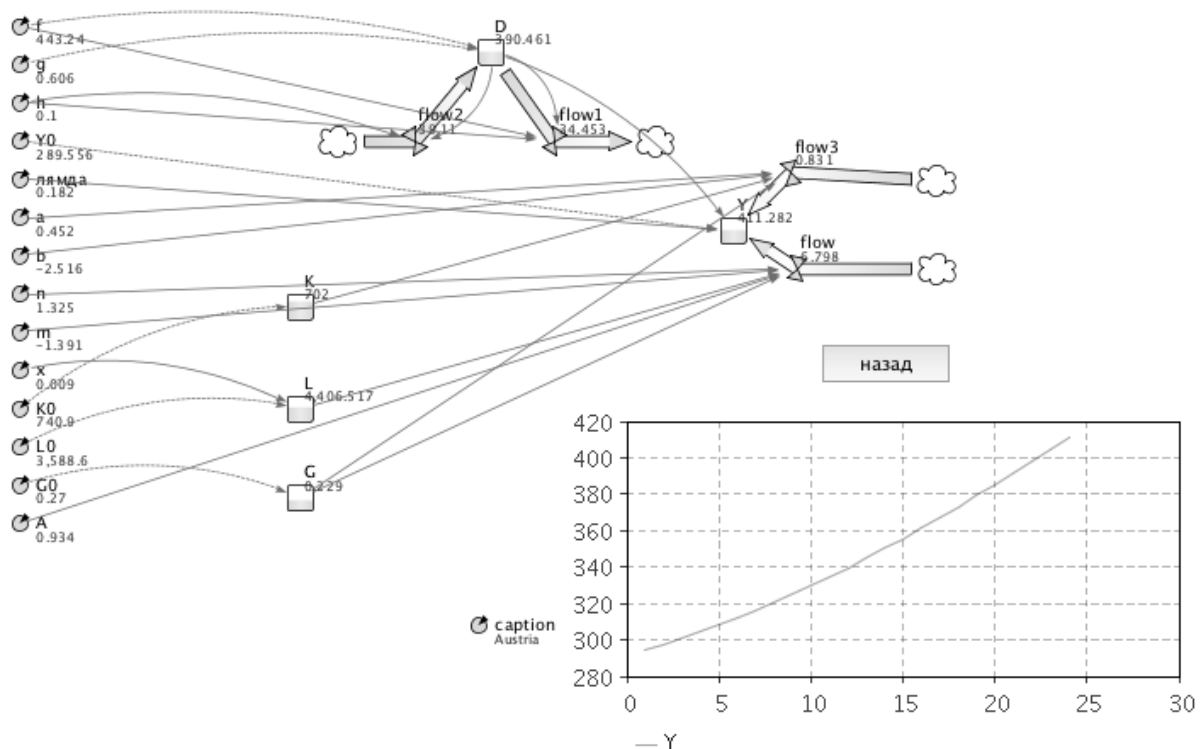


Рисунок 1 – Модель системной динамики ВВП Австрии с 1995 года

Построение иерархической модели Европейского Союза в контексте данной работе производилось в имитационной среде AnyLogic. В результате была построена модель, позволяющая анализировать динамику

ВВП Европейского Союза при изменении параметров (труд, капитал, уровень неравенства) отдельно взятых стран, а так же прогнозировать рассматриваемый показатель. Полученная имитационная модель построена на основе многоподходного моделирования: страны Европейского Союза представляют собой популяцию агентов, при этом каждый агент рассматривается как объект системной динамики. Структура модели для отдельного агента представлена на рисунке 1.

Полученные выводы могут быть полезны с точки зрения планирования, прогнозирования, а так же определения оптимальной (при которой достигается максимум рассматриваемого показателя) структуры распределения входных параметров модели на всевозможных экономических уровнях.

### **Литература:**

1. Kuznets S. Economic growth and income inequality // *American Economic Review*. – 1955. – 45 (1). – pp. 1–28.
2. Форрестер Дж. *Мировая динамика*. - М.: Наука - 1978. – 168 с.
3. Статистическая информация с сайта Европейского союза [Электронный ресурс] // URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (Дата обращения 10.03.2017).

**Кутепова Мария Викторовна**

**Kutepova Maria Victorovna,**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

St. Petersburg State University of Economics

Программа «Национальная экономика»

Master program “National economy”

e-mail: m180794@mail.ru

**ПРОБЛЕМЫ ХОЗЯЙСТВЕННОГО ОСВОЕНИЯ  
АРКТИЧЕСКОГО РЕГИОНА РОССИИ  
PROBLEMS OF ECONOMIC DEVELOPMENT  
OF THE ARCTIC REGION OF RUSSIA**

В статье произведен анализ проблем хозяйственного освоения Арктического региона, приводится перечень направлений государственного регулирования в рамках формирования национальной модели инновационного развития и экономического роста с точки зрения обеспечения национальной безопасности страны на перспективу.

The article analyzes the problems of economic development of the Arctic region, provides a list of directions of state regulation within the framework of the formation of a national model of innovative development and economic growth from the point of view of ensuring national security of the country for the future.

**Ключевые слова:** Арктический регион, институциональный базис развития, новые добывающие регионы, проблемы хозяйственного освоения.

**Keywords:** The Arctic region, the institutional basis for development, new extractive regions, the problems of economic development.

В настоящее время Арктика рассматривается как хозяйственный потенциал оптимизации экономического роста России с точки зрения источника ресурсов и северного судоходства в условиях истощения большинства месторождений, прежде всего углеводородных, на континенте. При этом в научной литературе, нормативных документах и в хозяйственной практике до сих пор отсутствует научно обоснованные и законодательно закрепленные границы российской и зарубежной Арктики. Это касается и суши, и морских пространств. Поэтому сложно оценить не только арктическую территорию, но и существующие на этой территории запасы углеводородных и других ресурсов.

Арктика (от греч. arktikys — северный), северная полярная область Земли, исторически сложилось так, что Арктика разделена на пять секторов между Россией, США, Канадой, Данией (Гренландией) и Норвегией, что юридически было оформлено международным соглашением еще в 20 - 30-х годах двадцатого столетия [2, 5], что предопределяет и сегодня необходимость международного сотрудничества в освоении как углеводородных, так и других ресурсов, которое должно проводиться экономически эффективно наряду с соблюдением принципов концепции HSE («health, safety and environment» - англ.), основными догматами которой являются охрана труда, промышленная безопасность и охрана окружающей среды при проведении геологоразведочных, поисковых, добычных, ликвидационных работ, а также транспортировке сырья. В связи с чем базисом для освоения Арктического региона является государственное регулирование основных направлений хозяйственной деятельности, система которых должна, по нашему мнению, отражать такие аспекты, как

I. Политические проблемы:

1. Вопросы территориальной неопределенности.

2. Глобальное международное значение освоение Арктики.

3. Необходимые направления сотрудничества России с США, Канадой, Данией (Гренландией) и Норвегией в рамках освоения ресурсов Севера.

II. Экономические проблемы:

1. Проработка институционального базиса, учитывающего специфику нового региона присутствия наряду с соблюдением интересов мирового сообщества и коренных народов территории присутствия [3].

2. Учет специфики природно-климатических условий, а том числе и обратное воздействие процесса освоения ресурсов на экологию Арктической зоны.

3. Социальные проблемы, в том числе нехватка высококвалифицированных специалистов.

4. Экономические факторы:

4.1. Инвестиционный базис развития.

4.2. Организационные проблемы развития территории с учетом природно-климатических факторов.

4.3. Рыночные факторы воздействия на показатели эффективности проектов.

5. Технологические проблемы: необходимость поиска новых методов ведения геологоразведочных, поисковых, строительных, добычных и ликвидационных работ с учетом специфики хрупкой экосистемы региона.

Таким образом, современной проблемой управления конкурентоспособностью сырьевых территорий и нефтегазового сектора России в целом является, поиск эффективных методов использования самого крупного в мире природного потенциала в условиях сложно прогнозируемых кризисных явлений на мировом рынке и одновременной необходимости поиска инновационных технологий растущей добычи на основе уже имеющегося истощения месторождений [4]. В условиях новых добывающих регионов на начальном этапе освоения характерно участие государства, а также интегративные процессы на всех уровнях, вплоть до формирования территориально-промышленных комплексов, действующих на основе использования эффекта масштаба в ущерб гибким производственным системам [2].

Анализ проблем хозяйственного освоения Арктической зоны в конечном итоге сводится к проблеме комплексного подхода к взаимодействию государства, бизнеса и мирового сообщества, для чего необходима, прежде всего, институциональная трансформация, которая, по нашему мнению, невозможна без усиления интеграционных процессов не только в сфере геологоразведки и добычи, но и в контексте финансово-правовых аспектов ведения бизнеса [1].

Поэтому вопрос хозяйственного освоения Арктического региона России требует глубокого переосмысления и методологической проработки обозначенных направлений с целью разработки национальной модели инновационного развития региона, причем сырьевой сектор должен рассматриваться не как «отягощающий» фактор, а как базовое условие обеспечения эффективности функционирования национальной экономики.

### **Литература:**

1. Воронин А. Государственное регулирование структурных преобразований в ТЭК в условиях глобализации мировой экономики. Экономист, 2003, № 10, с.3-17.
2. Васильцов В.С., Васильцова В.М., Кутепова М.В. Территориальные проблемы инновационного развития сырьевой экономики. - Вопросы территориального развития. Научный журнал ИСЭРТ РАН (сетевое издание) – 2016. – № 3 (33).
3. Плотников В. А., Кутепова М. В. Управление экономической безопасностью нефтяных компаний (на примере оценки и снижения рисков реализации проектов освоения нефтяных месторождений арктического региона России) // Известия Юго-Западного государственного

университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2017. Т. 7, № 1(22). С. 39–49.

4. Харламов А.В., Адаменко К.В. Новая конкурентоспособность хозяйствующих субъектов и проблема обеспечения экономической безопасности // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2016. № 2 (98). С. 13-16.

5. Фадеев А.М. Совершенствование экономических подходов к управлению освоением морских углеводородных месторождений Арктики: Монография. – Апатиты: Изд. Кольского научного центра РАН, 2012. – 269 с.

**Лютенко Екатерина Сергеевна**  
**Liutenko Ekaterina Sergeevna**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
St. Petersburg State University of Economics

Программа «Учет, анализ, аудит в отраслях экономики»  
Master program “Accounting, analysis, audit in economic sector”

e-mail: seledochka-katya@mail.ru

## **ОСОБЕННОСТИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ FEATURES OF INTERNAL CONTROL IN COMMERCIAL ORGANIZATIONS**

В статье раскрываются особенности внутреннего контроля, его сущность, понятие и цели. Отмечаются аспекты, влияющие на оценку эффективности и организацию внутреннего контроля.

The article describes features of internal control, its essence, concept and purposes. There are some aspects, which affect on efficiency evaluation and organization of internal control.

Ключевые слова: внутренний контроль, цели контроля, особенности внутреннего контроля, эффективность, экономический субъект, законодательство, ревизионная комиссия, классификация внутреннего контроля, управление, ресурсы.

Key words: internal control, control objectives, features of internal control, efficiency, economic entity, legislation, audit commission, management, resources.

Функционирующая система внутреннего контроля является залогом успешной работы коммерческой организации.

Внутренний контроль представляет собой процесс, направленный на получение достаточной уверенности в том, что предприятие обеспечивает эффективность и результативность своей деятельности, достоверность и своевременность бухгалтерской (финансовой) и иной отчетности, соблюдение применимого законодательства. Цель внутреннего контроля заключается в предотвращении и выявлении отклонений от установленных правил и процедур, и искажений бухгалтерского и иного учетов. Объединив национальную и международную практики, можно определить следующую цель внутреннего контроля – информационное обеспечение системы управления для получения возможности принятия эффективных управленческих решений.

С принятием Федерального закона N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» от 06.12.11 г., ст.19, согласно которой экономический субъект обязан организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни, организация внутреннего контроля стала обязательной и перестала носить рекомендательный характер.

Помимо Федерального закона N402-ФЗ нормативно-правовыми документами, закрепляющими обязательность внутреннего контроля, являются:

- Федеральный закон N 208-ФЗ «Об акционерных обществах» от 26.12.95 (с изм. и доп. вступает в силу с 01.01.17), ст.85, п.1: для осуществления контроля за финансово-хозяйственной деятельностью общества общим собранием акционеров, в соответствии с уставом, избирается ревизионная комиссия;

- Федеральный закон N 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.98 (с изм. и доп. вступает в силу с 01.01.17), ст.47, п.1: в соответствии с уставом общества, ревизионная комиссия избирается общим собранием участников общества;

- Федеральный закон N 41-ФЗ «О производственных кооперативах» от 08.05.96 (ред. от 30.11.11), ст.18,п.1: общее собрание членов производственного кооператива избирает ревизионную комиссию в составе не менее чем трех членов кооператива или ревизора, если число членов кооператива меньше двадцати;

- Федеральный закон N 193-ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации» от 18.12.95 (ред. от 03.07.16), ст.30,п.1: наблюдательный совет проводит ревизию деятельности кооператива.

Из текста данных законодательных актов вытекает отождествление понятий «ревизия» и «внутренний контроль». Согласно информации Минфина России, N ПЗ-11/2013 п.18 пп.18.1 внутренний контроль может иметь форму ревизионной комиссии и, поэтому, обозначенные выше понятия стоит разграничивать.

Внутренний контроль является одной из функций менеджмента, при отсутствии которой невозможно эффективное управление экономическим субъектом. Благодаря внутреннему контролю вводятся решения по эффективному использованию ресурсов. Поскольку система управления организацией неразрывно связана с системами учета и контроля, необходимо генерировать информацию по каждому факту хозяйственной жизни, в том числе и по используемым ресурсам – это позволяет повысить эффективность финансово-хозяйственной деятельности коммерческой организации.

Стоит отметить, что далеко не все группы пользователей имеют равный доступ к информации. Полный доступ к ней получает администрация, а частичный – собственники. Поэтому, целесообразно формировать



информацию с целью предоставления ее для управления на разных уровнях иерархии с различными требованиями по полноте, форме, содержанию. Данную проблему позволит решить связь с контрольным, аналитическим и учетным процессами.

Требования к организации внутреннего контроля за эффективностью использования ресурсов коммерческих организаций будут выглядеть следующим образом:

- осуществление внутреннего контроля на всех уровнях управленческой иерархии, имеющих доступ к ресурсам;
- участие наделенного функциями и полномочиями персонала в осуществлении внутреннего контроля и принятия управленческих решений;
- сопоставимость внутреннего контроля с его полезностью и затратами.

Без четкого разграничения полномочий контрольных органов экономического субъекта система внутреннего контроля не может быть эффективной. Поэтому, целесообразной будет разработка четкой схемы взаимодействия подразделений корпоративного управления, риск-менеджмента и внутреннего контроля соответственно [2, с.35]. Каждое подразделение будет выполнять свой ряд задач:

- внутренний контроль: его оценка, проверка информации и операционных действий на основе специальных расследований, проверка соответствия системы нормативным актам;
- риск-менеджмент: идентификация и оценка существенных рисков, выявление злоупотреблений;
- корпоративное управление: оценка исполнительного руководства, контроль за организацией и коммуникацией между лицами, допущенными к управлению компанией, аудиторами, менеджментом.

Эффективность внутреннего контроля будет зависеть от методов его проведения с учетом поставленных целей самой организацией. Стоит отметить, что конкретная организация формирует определенные цели. Также, в зависимости от сложности организационной структуры, правовой формы, видов и масштабов ее деятельности, целесообразности охвата контролем различных сторон деятельности экономический субъект выбирает более предпочтительную форму внутреннего контроля, отталкиваясь от признака классификации (форма контроля, уровень автоматизации, стадии проведения контроля, пространственный аспект, источники данных, полнота охвата объекта, интенсивность проведения контроля) и элементов его классификации.

Подводя итоги, можно сказать, что внутренний контроль приобретает все большую значимость у коммерческих организаций в частности,

и у экономических субъектов в целом. С каждым разом его организация в России развивается, расширяется методологическая база. Поэтому, внутренний контроль обладает следующим рядом особенностей:

- четкость регламентирования и закрепления обязанностей в распорядительной информации у экономического субъекта, так как стоит четко понимать сущность внутреннего контроля и его цели, и не сопрягать с другими понятиями и элементами контроля;
- обеспечение эффективного функционирования, устойчивости и максимального развития организации в условиях конкуренции;
- сохранение и эффективное использование ресурсов и возможностей организации;
- способность своевременного выявления и минимизации коммерческих, финансовых и внутрифирменных рисков;
- альтернативность в выборе формирования адекватной организации и форм внутреннего контроля

#### **Литература:**

1. Документ Информация Минфина России N ПЗ-11/2013 «Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности»
2. Котлячков О.В. Необходимость организации внутреннего контроля экономического субъекта и вопросы оценки его эффективности // Проблемы. Мнения. Решения. – 2014. – №29 (323) – С.29-43

**Ляховненко Дмитрий Сергеевич**  
**Lyakhovnenko Dmitriy Sergeevich**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
St. Petersburg State University of Economics

Программа: «Математическое и компьютерное моделирование  
в экономике и управлении»

Master program: «Mathematical and computer modeling  
in economics and management»

e-mail: dmitriy.lyakhovnenko@gmail.com

**ПРИМЕНЕНИЕ ЭВРИСТИЧЕСКОГО АЛГОРИТМА  
ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПАРАМЕТРОВ ГЕНЕТИЧЕСКОГО  
АЛГОРИТМА НА ПРИМЕРЕ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧИ  
МАРШРУТИЗАЦИИ ТРАНСПОРТА  
HEURISTIC ALGORITHM APPLICATION  
FOR THE DETERMINATION OF THE GENETIC ALGORITHM  
PARAMETERS ON THE EXAMPLE  
OF VEHICLE ROUTING PROBLEM**

В настоящей статье предлагается эвристический алгоритм, позволяющий определить параметры, необходимые при создании генетического алгоритма. Эффективность разработанного алгоритма проиллюстрирована на примере создания генетического алгоритма для решения задачи маршрутизации транспорта.

The following article proposes the heuristic algorithm for determination of the parameters required during genetic algorithm assembly. The efficiency of the developed algorithm is illustrated by an example of genetic algorithm for vehicle routing problem creating.

Ключевые слова: *генетический алгоритм, селекция, кроссовер, мутация, задача маршрутизации транспорта.*

Key words: *genetic algorithm, selection, crossover, mutation, vehicle routing problem.*

Генетический алгоритм является эффективным метаэвристическим методом решения оптимизационных задач. В зарубежной литературе можно встретить большое число модификаций данного алгоритма для решения разнообразных оптимизационных задач, однако основная проблема, характерная для многих публикаций, состоит в том, что выбор параметров предлагаемых алгоритмов является своеобразным черным ящиком: читателю предлагается готовый вид алгоритма, однако не

объясняется, каким образом были выбраны те или иные его параметры. Это может вызвать трудности при модификации предлагаемых или создании собственных генетических алгоритмов. Цель настоящей статьи состоит в том, чтобы открыть этот черный ящик и указать основные вопросы, на которые необходимо обращать внимание при разработке генетического алгоритма, а также предложить эвристический алгоритм ответа на них.

В своем классическом виде генетический алгоритм состоит из 3 основных этапов: определения начальной популяции, селекции и рекомбинации. При этом второй и третий этапы циклически повторяются заданное число раз, в результате чего начальная популяция эволюционирует в более приспособленную. Главные вопросы при разработке генетического алгоритма фактически соответствуют его трем основным этапам: это выбор размера и состава начальной популяции, выбор метода селекции и выбор операторов рекомбинации (кроссовера и мутации) и их вероятностей.

При ответе на поставленные вопросы в первую очередь необходимо учитывать три фактора, сказывающихся на сходимости алгоритма и вызывающих потерю субоптимальных решений: давление селекции, шум селекции и воздействие операторов [1]. Давление селекции вызвано тем, что методы селекции обычно направлены на отбор индивидов с максимальной приспособленностью, что вызывает потерю менее приспособленных индивидов даже в случае, если они содержали удачные хромосомы или отдельные последовательности генов. Шум селекции, напротив, сказывается на индивидах с одинаковой приспособленностью и состоит в том, что в результате случайного выбора из двух разных типов индивидов с равной приспособленностью один может быть утерян. Наконец, под воздействием операторов понимается в первую очередь скрещивание, которое может вызвать слишком быструю сходимость алгоритма к локальному оптимуму.

При разработке генетического алгоритма необходимо создать метрики для численной оценки описанных факторов и давать ответы на поставленные вопросы на основе этих оценок. Например, метрика разнообразия может учитывать, встречается ли каждый ген в каждой позиции каждой хромосомы. Метрика шума селекции может находить число индивидов с равной приспособленностью в начальной популяции и затем оценивать отклонение от этого числа в конечной популяции. Давление селекции может быть оценено как отношение средней и минимальной приспособленности в конечной популяции. Метрика воздействия операторов должна учитывать три фактора: среднее отношение приспособленности потомка и родителя, среднее отклонение ребенка от родителя по

метрике разнообразия и отношение общей метрики разнообразия потомков и родителей после мутации. Описанные вопросы и проблемы можно резюмировать в виде табл. 1.

Таблица 1 – Вопросы при сборке генетического алгоритма

Структура ГА:		Открытые вопросы:	Связанные проблемы:	Необходимые метрики:
- начальная популяция;		1) размер, состав начальной популяции;	уровень разнообразия	метрика разнообразия
в цикле	- селекция;	2) метод селекции	- давление селекции; - шум селекции	- метрика давления; - метрика шума
	- рекомбинация	3) операторы кроссовера и мутации и их вероятности	воздействие операторов	метрика воздействия операторов (состоит из трех факторов)

Сам алгоритм сборки состоит из двух фаз, первая из которых включает три шара, соответствующие поставленным вопросам, а вторая фаза служит для численного тестирования полученных результатов:

### 1. Фаза выбора параметров генетического алгоритма:

#### 1.1. Определение размера и состава начальной популяции

На данном шаге создаются тестовые популяции различного размера с разным отношением случайных и эвристических индивидов. К каждой популяции применяется метрика разнообразия и определяется ее лучшее значение. Затем для данного значения выбирается доверительный интервал и среди попавших в него популяций выбирается популяция с максимальным средним значением приспособленности.

#### 1.2. Выбор метода селекции

На втором шаге к разным селекциям применяются метрики шума и давления и выбирается недоминируемый вариант.

#### 1.3. Выбор рекомбинаций

Третий шаг начинается с создания множества рекомбинаций, состоящих из пяти элементов: кроссовер, мутация, вероятность кроссовера, вероятность мутации, вероятность элитной мутации. Затем ко всем рекомбинациям применяется трехфакторная метрика воздействия операторов и выбирается недоминируемый слой рекомбинаций.

## 2. Фаза тестирования недоминируемых сборок:

В первую очередь создаются все варианты генетического алгоритма путем сочетания выбранных методов селекции и рекомбинаций. Затем генерируется три варианта исходных данных с различной степенью случайности. Созданные варианты алгоритма тестируются на трех вариантах исходных данных, и по результатам расчетов выбирается оптимальный состав параметров алгоритма.

Рассмотрим пример использования предложенного эвристического алгоритма при разработке генетического алгоритма для решения задачи маршрутизации транспорта. Данная задача относится к комбинаторной оптимизации и предполагает определение набора маршрутов до нескольких точек-потребителей с минимальными временными или транспортными затратами для парка транспортных средств, расположенных в депо. Поскольку данная задача является задачей целочисленного программирования и относится к классу NP-трудных, для ее решения целесообразно применять эвристические и метаэвристические алгоритмы, такие, например, как генетический алгоритм.

Для решения задачи маршрутизации транспорта для одной из петербургских компаний, занимающихся перевозками, возникла необходимость создания алгоритма, учитывающего специфику ее бизнес-процессов, и для разработки этого алгоритма был применен описанный в статье эвристически алгоритм сборки. По результатам первой фазы алгоритма сборки была выбрана начальная популяция размером в 400 индивидов, состоящая из 75% случайных и 25% эвристических индивидов. На втором шаге в качестве метода селекции была выбрана стохастическая универсальная селекция, которая дает то же математическое ожидание, но меньшую дисперсию по сравнению с «колесом рулетки». Среди полученных на третьем шаге рекомбинаций в конечном итоге были выбраны кроссовер по частичному совпадению с вероятностью 0.6 и мутации вставки, разворота и замены с вероятностью 0.3. Применение полученной сборки генетического алгоритма к данным, предоставленным упомянутой транспортной компанией, позволило сократить ее общие издержки на перевозки более чем на 30%.

### **Литература:**

1. Mahfound S. W. Niching Methods for Genetic Algorithms [Text] / Samir W. Mahfound. – Illinois Genetic Algorithms Laboratory, University of Illinois. – Urbana, Illinois, USA. – 1995. – 264 p.
2. Multi-Objective Genetic Algorithms for Vehicle Routing Problem with Time Windows [Text] / Beatrice Ombuki, Brian J. Ross, Franklin Hanshar. // Dept. of Computer Science, Brock University. – St. Catharines, Ontario, Canada. – 2004. – 27 p.

**Мазина Дарья Александровна**

**Mazina Daria Aleksandrovna,**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

St. Petersburg State University of Economics

Программа «Логистика»

Master program “Logistics”

e-mail: d.a.mazina@yandex.ru

**МОДЕЛИ РЕИНЖИНИРИНГА ЛОГИСТИЧЕСКИХ  
БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ КАК ИННОВАЦИЯ В МЕНЕДЖМЕНТЕ  
MODELS OF LOGISTICS BUSINESS PROCESS REENGINEERING  
AS INNOVATION IN MANAGEMENT**

В данной статье рассмотрено развитие процессного подхода к управлению организацией через инновационные инструменты реинжиниринга и его методологии.

This article makes the overview on reengineering the business processes as innovative management method for russian organizations.

Ключевые слова: реинжиниринг, бизнес-процесс, процессный подход, логистика

Key words: reengineering, business process, process approach, logistics

На данном этапе развития экономики единицей управления в компании становится процесс, что подтверждается активным переходом организаций от функционального подхода к процессному.

В современной литературе можно встретить ряд определений бизнес-процесса, среди которых особое место занимает данное логистической школой СПбГЭУ: Бизнес-процесс – это управляемая согласованная последовательность действий и/или операций, выполняемых с целью получения значимого для конкретной системы результата путем преобразования входов операций в их выходы с использованием человеческих, финансовых, материальных, информационных и иных ресурсов системы [5, с. 27].

В рамках темы целесообразно представить понятие логистического бизнес-процесса, как взаимосвязанной совокупности операций и функций, переводящих ресурсы компании при управлении материальным и сопутствующими потоками в результат, задаваемый логистической стратегией фирмы [3]. Иными словами, это процесс, реализующийся на принципах 7П/7R.

Логистический бизнес-процесс определяет структуру и организацию материальных потоков предприятия на всех стадиях, для управления

которой необходимо выстроить определенный взаимосвязанный порядок этапов.

Под бизнес-планированием понимается первоначальное проектирование бизнеса с последующим непрерывным инжинирингом, то есть постоянным улучшением процессов — определением входов и выходов и последовательности шагов — в рамках деловой единицы.

Техника бизнес-инжиниринга реализует возможности корпорации включая: создание дизайна бизнес-процесса, его анализа, изменения, документирования и оптимизации. Последнего можно достигнуть путём реинжиниринга, наиболее кардинальным методом совершенствования бизнес-процесса, выделенным в 1993 году американскими исследователями Майклом Хаммером и Джеймсом Чампи.

Согласно исследователям, реинжиниринг представляет собой фундаментальное переосмысление и радикальную перестройку бизнес-процесса для достижения кардинальных улучшений критических современных показателей результативности: стоимости, качества, сервиса и оперативности [4, с. 52].

Данный подход в России трактовался ранее как имитационное моделирование и применялся в задачах связанных с оценкой сложных систем с многочисленными прямыми и обратными связями.

Помимо стандартных причин проведения реинжиниринга выделяют рост сложности новых продуктов, неоправданное разрастание сотрудников компании, недостаточную отдачу от инвестиций в ИТ-системы.

Таким образом, очевидно, что реинжиниринг бизнеса — новое направление в теории и практике менеджмента, которое начинает развиваться и в России.

Основные принципы реинжиниринга основаны на постулатах ориентации на процессы и стратегическое планирование, что задает общее направление развития интегрированного бизнеса, оказывает долгосрочное влияние, требует больших ресурсов. [1, с.21]

Задачи реинжиниринга включают объединение информационных ресурсов компании в интегрированной корпоративной информационной системе, что обеспечит общее снижение затрат, возможность гибкого реагирования на изменения рыночной ситуации и устранение узких мест бизнес-процесса.

В отличие от других технологий, акцент делается на то, что организация «должна делать», а затем — «как».

К результатам реинжиниринга бизнес-процессов относят обновленную стратегию фирмы, новый набор процедур и оргструктур, инновационный подход к получению информации от потребителей, обеспечение ИС на основе новых ИТ и т.д.



При этом около 70% случаев проведения реинжиниринга заканчивается неудачами по причинам попытки скорректировать процесс, а не изменить его, неумения фокусироваться на бизнес-процессе, неприятия масштаба реинжиниринга, игнорирования ценностей и убеждений работников, готовности довольствоваться малыми результатами и многое другое.

Для успешного процесса реинжиниринга, необходимо выбрать наиболее подходящую методологию, которая корректно описывает бизнес-процессы компании и поможет определить узкие места.

Выделяют несколько методологий построения таких моделей, часть из которых основана на государственных стандартах, а иные являются корпоративными разработками частных компаний.

Наиболее известными являются методология SADT (Structured Analysis and Design Technique), широко используемая в работе над проектами в крупных компаниях, её дальнейшее развитие через стандарты IDEF (Integration Definition for Function Modeling), поддерживающие различные аспекты описания систем, а также ARIS (Architecture of Integrated Information Systems), рассматривающая организацию как организационную, функциональную, процессную структуры.

Следует коротко обозначить, что нотация IDEF0 была основана на структурном анализе и проектировании SADT и утверждена в качестве стандарта США. Её развитие через нотацию IDEF3 произведено с целью более удобного описания рабочих процессов, для которых важно отразить логическую последовательность выполнения процедур. В нотации IDEF3, так же как и в нотации ARIS, используются символы логики, отражающие ветвление процесса. Таким образом, нотация ARIS eEPC является расширением достаточно простой нотации IDEF3.

При выборе конкретной методологии следует опираться на круг решаемых задач, как приведено в табл. 1.

Таблица 1 – Основные задачи анализа и подходящие методологии\*

№ п/п	Задача анализа и моделирования	Подходящие методологии
1	Выявление системы процессов организации, необходимых ресурсов, информационных систем, связей между процессами	Семейство методологий IDEF (IDEF0, IDEF1 X, IDEF3) DFD
2	Описание и регламентация работы персонала компании в рамках конкретных бизнес-процессов для собственных	Любая методология понятная сотрудникам. DFD WFD

№ п/п	Задача анализа и моделирования	Подходящие методологии
	нужд или для сертификации по стандарту ISO 9000	IDEF ARIS BPMN
3	Автоматизация исследуемой деятельности	ARIS eEPC
4	Реализация и управление бизнес-процессами с помощью использования разработанных моделей	BPMN ARIS eEPC

\*Примечание – составлено автором на основании источника [2, с.109]

Таким образом, управление организацией через реинжиниринг бизнес-процессов в различных методологиях активно входит в арсенал инструментов современного менеджмента и является инновационным путем совершенствования предприятий.

#### **Литература:**

1. Гвилия, Н. А. Стратегическое планирование цепей поставок: учебное пособие / Н. А. Гвилия. – СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2015. – 74 с.
2. Долганова, О. И. Моделирование бизнес-процессов : учебник и практикум для академического бакалавриата / О. И. Долганова, Е. В. Виногоорова, А. М. Лобанова; под ред. О. И. Долгановой. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 289 с.
3. Логистика и управление цепями поставок: учебник для академического бакалавриата/под ред. В.В. Щербакова. – М. : Изд-во Юрайт, 2016. – 582 с.
4. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе / Майкл Хаммер, Джеймс Чампи. – М.Манн, Иванов и Фербер, 2006. – 304 с.
5. Щербаков В.В., Мерзляк А.В., Коскур-Оглы Е.О. Автоматизация бизнес-процессов в логистике: Учебник. – СПб.: Питер, 2016. – 484 с.

**Маккаев Магомед Макашарифович**  
**Makkaev Magomed Makasharifovich**

соискатель кафедры экономики региона, отраслей и предприятий  
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)  
aspirant of the department of regional economics, industries and enter-  
prises of the Rostov State University of Economics (RINKH)  
e-mail: maugli7@yahoo.com

**КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УСТОЙЧИВОГО  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ  
CONCEPTUAL BASES OF SUSTAINABLE ECONOMIC  
DEVELOPMENT OF THE SECTOR**

В статье предпринята попытка проанализировать предпосылки и основы устойчивого экономического развития отрасли, изложена концепция устойчивого развития в преломлении к отрасли, а также исследована проблема формирования и реализации государственных программ развития отраслей, в частности машиностроения.

The article attempts to analyze the prerequisites and foundations for sustainable economic development of the industry, outlines the concept of sustainable development in refraction to the industry, and studies the problem of the formation and implementation of state programs for the development of industries, in particular, machine building.

Ключевые слова: экономическое развитие, концепция устойчивого развития, факторы производства, кадровый потенциал, машиностроительная отрасль, институциональные изменения, инновации, государственные программы.

Keywords: economic development, the concept of sustainable development, factors of production, human resources, engineering, institutional changes, innovations, government programs.

Современное экономическое развитие объективно противоречиво. Стремление всех без исключения стран к непрерывному росту благосостояния даёт определённые системные сбои, что ставит новые задачи по преодолению этих сбоев и стремлению к устойчивому экономическому развитию. Концепция устойчивого развития получила широкое распространение в экономической литературе с 1992 года, когда в Рио-де-Жанейро состоялась международная конференция по окружающей среде

ООН, на которой было признано, что традиционные модели, к числу которых относятся общества стихийного развития и экстенсивного использования природных ресурсов, ведут к разрушению и гибели человеческой цивилизации. В результате был сделан вывод о необходимости перехода к модели устойчивого развития. Сама концепция устойчивого развития подразумевает триединство экономических, социальных и экологических факторов.

В экономическом преломлении данного понятия устойчивое развитие означает оптимальное использование ограниченных ресурсов, создание экологически приемлемой продукции, гармонизация факторов производства, а также согласование направлений инвестиций, ориентации научно-технического развития, подготовки кадрового потенциала и институциональных изменений с целью улучшения качества жизни современных и будущих поколений.

Основой устойчивого экономического развития страны и бесспорным национальным приоритетом является обеспечение условий цивилизованного (отвечающего самым последним стандартам) и динамично развивающегося (с точки зрения научно-технического прогресса) производства. Однако проблема обеспечения устойчивого экономического развития достаточно сложно поддается прогнозам и исследованию, всегда существует риск нестабильности, обусловленный глобальными факторами. Обеспечение устойчивого экономического развития - важнейшая функция государственного регулирования экономики. Проведение оценки устойчивости экономического развития в целом необходимо начинать с системы отраслевого и регионального развития страны.

Производство машиностроительной отрасли является базовой в воспроизводственном процессе в силу того, что поставляет средства производства или, проще говоря, капитальные ресурсы для предприятий-производителей. С конца 90-х годов прошлого столетия происходит устаревание технологий и оборудования, сокращение производственных мощностей в российской машиностроительной отрасли. Поэтому анализ и исследование проблем устойчивого экономического развития данной отрасли наиболее значимы для экономики России.

Стратегия устойчивого экономического развития является обоснованным прогнозом развития в долгосрочной перспективе, определяет главные, качественно новые направления развития и содержит варианты действий, которые необходимо учесть в будущем при разработке тактических мер.

В стратегии должны быть отражены:

- цели предстоящего развития на качественно новых направлениях;
- показатели степени устойчивости экономического развития, определяющие решение ключевых экономических задач;

- альтернативные прогнозные сценарии перспективного развития;
- оценка возможных внешних и внутренних перемен в экономической политике.

Концептуальные основы устойчивого экономического развития отрасли включают следующие критерии:

- абсолютная востребованность рынком производимой продукции;
- двадцатипятипроцентная и выше рентабельность выпускаемой продукции, для наличия возможности современного обновления производственных технологий и мощностей;
- стабильное увеличение объёма выпускаемой продукции при опережающих темпах роста прибыли;
- непрерывное обучение и переподготовка кадров с учётом изменяющихся производственных и экономических условий.

Основы устойчивого экономического развития отраслей на государственном уровне закладываются благодаря государственным программам развития. В частности, государственная программа «Развитие промышленности и повышение её конкурентоспособности», утвержденная постановлением Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 328 и построенные на её основе стратегии развития ряда подотраслей машиностроения, гармонизируют с критериями устойчивого развития, достижение которых позволит качественно изменить ситуацию в отрасли в целом, выйти из рецессии и переориентироваться на импортозамещающее производство. Государство, посредством программы, осуществляет разработку концептуальных основ устойчивого развития ключевых подотраслей машиностроения, определяя тем самым вектор экономического развития всей отрасли в целом. Как следует из текста программы, её целью является создание в России конкурентоспособной, устойчивой, структурно сбалансированной промышленности (в структуре отраслей, относящихся к предмету программы), способной к эффективному саморазвитию на основе интеграции в мировую технологическую среду, разработки и применения передовых промышленных технологий, нацеленной на формирование и освоение новых рынков инновационной продукции, эффективно решающей задачи обеспечения экономического развития и обороноспособности страны [1].

Хотелось бы отметить, что при создании государственных программ развития машиностроительных подотраслей нужно учитывать ряд особенностей, в которых они функционируют и предусматривать в программах следующие аспекты:

- мультифункциональность и разноплановость развития машиностроительной отрасли;

- изменение параметров рынка и условий принятия решений в процессе реализации государственной программы;
- многовариантность реализации параметров устойчивого развития машиностроения.

Решающая роль государства в формировании устойчивой к внешним воздействиям и внутренне сбалансированной экономики очевидна, и надо отметить что в России в этом направлении предпринимаются всевозможные шаги, однако ситуация всё ещё далека от желаемой. Устойчивое развитие машиностроения может быть достигнуто, если в течение длительного времени будет обеспечиваться в единстве и взаимодействии воспроизводство производственных мощностей, генерироваться непрерывным потоком инновации и под инновационные потребности обеспечиваться подготовка инженерных кадров и рабочих специальностей. Для сбалансированности экономической, социальной и инновационной составляющих устойчивого развития отрасли необходима грамотно проработанная социально-экономическая и промышленная политика государства, учитывающая обеспечение динамичного развития российского машиностроения, согласованного с целями поддержания роста экономики и диверсификации экспортного потенциала страны.

#### **Литература:**

1. [http://minpromtorg.gov.ru/activities/state\\_programs/list/](http://minpromtorg.gov.ru/activities/state_programs/list/)

**Малашок Антонина Сергеевна**  
**Malashok Antonina Sergeevna**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
St. Petersburg State University of Economics  
Программа «Учет, анализ и аудит в отраслях экономики»  
Master program «Accounting, analysis and audit in the branches of economy»  
e-mail: antonina.demesh@yandex.ru

**ВЛИЯНИЕ ОТРАСЛЕВЫХ ФАКТОРОВ НА УЧЕТ ЗАТРАТ  
И КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ  
В ГОРНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ  
THE INFLUENCE OF BRANCH'S FACTORS  
ON THE COST ACCOUNTING AND CALCULATION  
OF THE COST IN THE MINING INDUSTRY**

В статье рассматривается влияние факторов внешней и внутренней среды горного предприятия на учет затрат и калькулирование себестоимости. Представлен обзор отраслевых особенностей горной промышленности, выделены специфические условия, в которых формируется себестоимость продукции.

This article describes the influence of external and internal branch's factors of mining enterprise on the cost accounting and calculation of the cost. There is review of characteristic aspects of mining industry and specific conditions of the costing.

Ключевые слова: горная промышленность, внешние факторы, внутренние факторы, учет затрат, калькулирование себестоимости.

Key words: mining industry, external factors, internal factors, cost accounting, calculation of the cost.

Горная промышленность имеет специфические особенности, которые необходимо учитывать при организации учета затрат на производство и калькулировании себестоимости. Воздействие различных специфических условий имеет место как со стороны внешней среды, так и внутри самого предприятия.

Отраслевые внешние факторы, которые оказывают влияние на величину себестоимости продукции можно разделить на 2 группы: горно-геологические и экономико-географические. К горно-геологическим факторам относятся такие условия месторождения полезных ископаемых, как: глубина залегания, размер месторождения и запасов, угол падения месторождения, его морфология, физико-механические свойства

полезных ископаемых и вмещающих пород, гидрогеологические условия, характер рельефа поверхности в районе месторождения. Себестоимость добычи и переработки 1 тонны полезного ископаемого аналогичного вида и состава на разных месторождениях может различаться очень резко, иногда в 8-10 раз и более. Это объясняется тем, что от размеров месторождения и его запасов зависит возможная и экономически целесообразная величина годовой добычи полезного ископаемого, что значительно влияет на применяемую технологию разработки месторождения, уровень накладных расходов. Месторождения, залегающие на небольшой глубине от поверхности, могут разрабатываться открытым способом; при этом затраты будут тем меньше, чем ближе от поверхности находится месторождение. Открытый способ разработки по сравнению с подземным значительно проще и дешевле; при нем обеспечиваются наиболее высокая производительность труда по добыче и минимальные потери полезного ископаемого. Кроме того, высокая степень неопределенности в подтверждении коммерческой целесообразности добычи на стадии поисково-оценочных работ влечет риск убытков в случае безрезультатного осуществления затрат.

К экономико-географическим факторам относятся такие условия месторождения, как: близость к месту потребления добываемого полезного ископаемого и продуктов его первичной переработки, наличие удобных транспортных путей до потребителя, климатические условия, населенность района. На промышленное освоение месторождений в отдаленных и необжитых районах обычно требуются более крупные капиталовложения, а себестоимость продукции такого горного предприятия может оказаться высокой. Вследствие этого строительство горного предприятия на относительно хорошем месторождении нередко становится экономически нецелесообразным. Для некоторых видов сырья, в силу их невысокой ценности, например, строительных материалов, торфа, низкокачественных видов угля, обязательным условием для строительства горных предприятий является их близость к месту потребления полезного ископаемого, чтобы избежать транспортных расходов [3, с.10-13].

Помимо влияния специфических условий внешней среды, существует ряд факторов, обусловленных отраслевыми особенностями деятельности самого предприятия. Данные факторы следует рассматривать как внутренние. Для деятельности горного предприятия характерна сложная схема технологического процесса, которая, как правило, является основой для создания структурных подразделений. Особенности технологии и организации производства на предприятии влияют на выбор объекта учета затрат и калькулирования, перечень статей калькуля-



ции, метод учета затрат. Например, среди статей калькуляции предприятия горнорудной промышленности имеется специфическая статья «Внутрирудничное перемещение сырья», для нефтедобывающих предприятий характерно наличие таких статей калькуляции, как «Амортизация скважин», «Расходы на технологическую подготовку нефти» [4, с. 76-78, с.120-122].

Разнообразие и разнохарактерность ассортимента выпускаемой продукции горных предприятий приводит к формированию номенклатуры объектов учета затрат и делению продукции предприятия на основную и попутную. Наличие потерь в ходе производственного процесса и безвозвратных отходов обеспечивает необходимость учета потерь для повышения эффективности производства.

Один из этапов деятельности горного предприятия связан с поиском, разведкой и оценкой запасов полезных ископаемых. Данная стадия работ характеризуется неопределенностью в достижении экономической выгоды в связи с тем, что, как правило, на этапе геологических и геофизических работ, невозможно определить какие затраты приведут к обнаружению запасов, а какие покажут бесперспективность добычи. На данном этапе возникает специфическая категория затрат, определяемых в ПБУ 24/2011 как поисковые затраты – затраты, осуществляемые до того момента, когда в отношении участка недр будет установлена и документально подтверждена вероятность того, что экономические выгоды от добычи полезных ископаемых превысят понесенные затраты при условии технической осуществимости добычи полезных ископаемых. Предприятие вправе капитализировать часть затрат в качестве внеоборотных активов (поисковых активов), а остальную их часть – учесть как расходы по обычным видам деятельности. После того как была доказана коммерческая целесообразность соответствующие активы переклассифицируются как объекты основных средств и нематериальных активов. В том случае, если признана бесперспективность добычи полезных ископаемых, то стоимость данных активов может быть списана на финансовый результат [2].

К отраслевым особенностям, влияющим на учет затрат горного предприятия также следует отнести наличие высокого негативного воздействия на окружающую среду. Для устранения отрицательного эффекта своей деятельности горному предприятию необходимо осуществлять затраты на осуществление мероприятий восстановительного характера, направленные на устранение последствий воздействия промышленного производства на окружающую среду, в частности на рекультивацию земель – преобразование нарушенных в результате производственной деятельности земель в состояние, пригодное для использования [1].

Таким образом, для максимально эффективного управления деятельностью горного предприятия необходимо учитывать воздействие внешней и внутренней среды на организацию учета затрат и калькулирования себестоимости продукции. Снижение отрицательного эффекта воздействия отраслевых условий и рациональное использование имеющихся возможностей обеспечат предприятию наличие преимуществ в конкурентной среде.

### **Литература:**

1. Воспроизводство и использование природных ресурсов [Электронный ресурс]: государственная программа Российской Федерации: утв. Постановлением Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 322. Режим доступа: [https://www.mnr.gov.ru/upload/iblock/5f5/Gosprogramma\\_2804.pdf](https://www.mnr.gov.ru/upload/iblock/5f5/Gosprogramma_2804.pdf);

2. Учет затрат на освоение природных ресурсов [Электронный ресурс]: положение по бухгалтерскому учету 24/2011: утв. приказом Министерства финансов РФ от 06.12.2011 №125н. Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс»: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_122051/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122051/);

3. Агошков М.И., Экономика горнорудной промышленности [Текст]: [Учеб. пособие для горн. спец. вузов] / М.И. Агошков, Е.Л. Гольдман, Н.А. Кривенков. - М : Недра, 1986. – 263 с.;

4. Калькуляция себестоимости в промышленности [Текст]: [Учебник для вузов по спец. "Бух. учет" / Маргулис А.Ш., Бердников Н.Ф., Слабинский В.Т. и др.]; Под ред. А.Ш. Маргулиса. - М : Финансы, 1980. - 287 с.

**Меначо-Пахес Юлия Сергеевна**  
**Menacho-Pages Yulia Sergeevna,**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
St. Petersburg State University of Economics  
Программа «Корпоративные финансы»  
Master program “Corporate finance”  
e-mail: yulia.menacho-pages@yandex.ru

**УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ МАЛЫХ И СРЕДНИХ  
ИННОВАЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ  
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**  
**SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM SIZED  
INNOVATION-ORIENTED ENTERPRISES UNDER CURRENT  
CONDITIONS**

В статье исследуются особенности малых и средних инновационно-ориентированных предприятий, и их потребности для разработки стратегии и осуществления деятельности в рамках концепции устойчивого развития.

The article is dedicated to investigation of the features of small and medium-sized innovation-oriented enterprises and their needs for sustainable development strategy development and implementation.

Ключевые слова: устойчивое развитие, инновации, малое и среднее предпринимательство, конкурентоспособность

Key words: sustainable development, innovation, small and medium enterprises, competitiveness

В нынешней экономике многие стратегии как предприятий, так и целых стран, направлены на проведение политики устойчивого развития. Их достижение возможно только при условии строгого соблюдения высоких стандартов экологической и промышленной безопасности, социальной ответственности и корпоративного управления, а также осуществлением мероприятий в сфере быстрого научно-технического развития. В настоящее время инновационная сфера, основной составляющей частью которой является опытно-конструкторские и научно-исследовательские разработки (НИОКР), является основным фактором экономического роста, причем не количественного, а качественного, влияющего на повышение производительности труда и качество жизни.

В Российских реалиях экономическая устойчивость является более изученной и проработанной сферой, чем устойчивость социальная и экологическая. Однако из этого правила есть исключения, какими являются малые и средние инновационно-ориентированные предприятия, которые в силу специфики своей деятельности, зачастую, имеют значительные достижения в экологической и социальной областях, значительно отставая при этом в экономической.

На современном этапе экономического развития общества малые предприятия активно втягиваются в процессы создания, усовершенствования и внедрения на рынки различных инноваций, выступая драйвером позитивных преобразований и наращивания экономического потенциала. Во многих развитых странах инновационно ориентированные малые предприятия являются технологическими лидерами в своей сфере, формируют новые сегменты рынка и увеличивают конкурентоспособность производства. В связи с этим представляется, что развитие инновационно ориентированных малых и средних предприятий формирует резерв модернизации отечественной экономики, поскольку эти бизнес структуры представляют собой связующее звено между наукой и производством, то есть среду проведения инновационных процессов, а также позволяют апробировать на небольших рыночных сегментах инновационные продукты и технологии, внедряемые потом в массовые рынки [1,1].

Современные рыночные тенденции таковы, что все большую значимость приобретает сервис в каких бы то ни было своих проявлениях, отводя в сторону значимость самого товара. Конкурентоспособность научно-производственных организаций на данном этапе зависит от ориентации и направленности всей их деятельности на потребителя, и нововведения, обеспечивающие конкурентные превосходства, должны быть направлены на удовлетворение потребностей конечного потребителя.

Вовлечение результатов научно-технической деятельности в хозяйственный оборот рассматривается Правительством Российской Федерации как одно из ключевых направлений подъема и модернизации российской экономики, обеспечивающее реализацию национальных интересов России. Имеется значительное количество внутренних проблем в работе малых предприятий, препятствующих их эффективному развитию по инновационному сценарию: дефицит компетентных менеджеров и специалистов; проблемы с эффективной организацией инновационной деятельности; недостаток финансовых средств; сложности в коммерциализации нововведений; отсутствие стабильного спроса на продукцию и услуги. По

результатам анкетирования малых и средних бизнес структур в различных регионах и федеральных округах фонд «Ресурсный центр малого предпринимательства» опубликовал материалы исследования, из которых видно, что наиболее востребованной поддержкой для малых и средних бизнес-структур является финансовая, информационная, консультационная, поддержка в области обучения и повышения квалификации [4]. Причем, если для вновь созданных предприятий наибольшую значимость имеет содействие в финансировании, то для уже существующих компаний потребность в финансировании приблизительно равна потребности в информационных и консультационных услугах.

Цель механизма управления устойчивым развитием научно-производственного предприятия - это обеспечение самовозобновляющихся процессов на предприятии посредством гармонизации взаимоотношений с экономической, социальной и экологической средами, а в узком смысле - обеспечение руководства предприятия полной, оперативной и достоверной информацией о процессах устойчивого развития, протекающих на данном научно-производственном предприятии. Принятие управленческих решений на основе статистических фактов предусматривает измерение, сбор данных и информации, относящихся к проблеме; использование статистических методов для анализа данных; принятие решений и выполнение действий на основе баланса результатов анализа, фактов, опыта и интуиции. Это приводит к снижению потерь от неэффективных управленческих решений.

Существующие научно-ориентированные малые и средние предприятия нуждаются в консультационных услугах в следующих сферах:

- маркетинг;
- финансы;
- логистика;
- юриспруденция;
- экономика труда и делопроизводство.

Все это требует изменения вышеуказанной ситуации, как со стороны самих хозяйствующих субъектов, а именно оптимизации расходов и внедрения прогрессивных систем управления финансовыми ресурсами, так и со стороны государственных и муниципальных органов власти, в руках которых находятся реальные рычаги влияния на деятельность малого бизнеса в стране. Необходимо создание при бизнес-инкубаторах и других организациях, созданных для поддержки малого предпринимательства, обучающих семинаров и тренингов, обеспечение консультациями специалистов на льготных условиях, а также создание системы стандартизированных моделей для упрощения принятия решений и оценки их эффективности в обозначенных сферах.

### **Литература:**

1. Бондаренко В. А., Купчинский А. В. Развитие инновационно ориентированных малых предприятий в регионе // Концепт. - 2015. - № 03 (март). – С.1-6.
2. Кочурова Л. Инновационное развитие предприятия: модель издержек // Проблемы теории и практики управления. - 2012. - № 3. – С. 19-21.
3. Свиридова С. В. Формы и методы разработки стратегии инновационного развития // ИнВестРегион. - 2011. - № 4. – С. 68-72.
4. Фонд Ресурсный центр малого предпринимательства. [электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.rcsme.ru>, открытый.
5. Явкаев Д. Х. Повышение качества инновационной деятельности в системе менеджмента устойчивого развития научно-производственного предприятия: диссертация кандидата экономических наук: 08.00.05 / Явкаев Дим Харисович; [Место защиты: Сарат. гос. соц.-эконом. ун-т] - Саратов, 2012.- 242 с.

**Мичурин Кирилл Алексеевич**  
Michurin Kirill Alekseyevich

Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
St. Petersburg State University of Economics

Программа «Математическое и компьютерное моделирование  
в экономике и управлении»

Master program “Mathematical and Computer Modeling  
in Economics and Management”  
e-mail: mkirilla7@gmail.com

**РЕШЕНИЕ ЗАДАЧИ РАССТАНОВКИ ПАРКА  
ВОЗДУШНЫХ СУДОВ ПО РЕЙСАМ ЛЕТНОГО РАСПИСАНИЯ  
С УЧЕТОМ СЕТЕВЫХ МОДЕЛЕЙ ПРОДАЖ АВИАБИЛЕТОВ  
NUMERICAL SOLUTION TO ORIGIN-DESTINATION FLEET  
ASSIGNMENT MODEL (ODFAM) PROBLEM**

В статье рассмотрена модификация базовой математической модели FAM, основанная на учёте маршрутов и наличии нескольких ценовых классов на каждом из них. Описаны основные понятия и математическая постановка модели ODFAM. Также приведён модельный пример с результатами расчётов.

In the article the modification of basic mathematical model FAM, based on itineraries and fare purchased, was considered. The main definitions and mathematical ODFAM formulation were described. Also a model example with calculation results is given.

Ключевые слова: пределы бронирования, Управление Доходами, DLP, FAM, ODFAM.

Key words: booking limits, Revenue Management, DLP, FAM, ODFAM.

ODFAM (Origin-Destination Fleet Assignment Model) – это модификация базовой задачи назначения конкретного типа самолёта на конкретный рейс, рассматривающая как рейсы, так и образующиеся из них "маршруты", которые задаются пунктом отправления (Origin) и прилёта (Destination). В рассматриваемой модели появляются различные уровни цен на каждом из маршрутов, и проводится разделение всех рынков по направленности.

С целью повышения точности модели спрос приводится не по рейсам, а на каждый рынок в целом, после чего происходит пересчёт величины спроса на каждый продукт, согласно его индексу качества (QSI).

Одновременно с назначением ВС на рейсы производится расчёт оптимального числа мест для каждого продукта, которые следует продавать покупателям для максимизации прибыли. Так как предполагается, что спрос дискретный, в данную модификацию модели FАM интегрирована сетевая модель DLP.

**Рейс (leg)** – перемещение на ВС из пункта А в пункт Б без каких-либо посадок. Полётное расписание содержит в себе набор рейсов, определяемых номером, пунктом и временем отправления и прилёта.

**Маршрут (itinerary)** – цепочка, состоящая из одного или нескольких рейсов, удовлетворяющих критерию стыковки и соединяющая два заданных пункта.

**Рынок (market)** – два пункта на карте, которые являются, соответственно, началом и концом какого-либо маршрута, также, учитывая направленность каждого рынка, проводится разграничение исходных данных по обоим направлениям.

**Продукт** – состоит из конкретного маршрута и цены на него, то есть появляются ценовые уровни по каждому маршруту.

**Пределы бронирования (booking limits)** – предельное количество билетов, которые следует продавать на тот или иной продукт [2].

Общий спрос на конкретном рынке определяется числом людей, которые собираются переместиться из одного пункта в другой, используя все возможные виды транспорта. Из этой общей величины берётся только тот спрос, который приходится на рассматриваемую авиакомпанию.

Множества, дополняющие базовую модель:

$P$  – все продукты, сформированные из исходных данных;

$C$  – все ценовые классы.

Параметры, дополняющие базовую модель:

$rev_p$  – выручка при продаже билета на продукт  $p \in P$ ;

$D_p$  – количество людей, желающих приобрести продукт  $p \in P$ .

Переменные, дополняющие базовую модель:

$alloc_p$  – предел бронирования продукта  $p \in P$ .

Целевая функция:

$$\sum_{p \in P} rev_p alloc_p - \sum_{f \in F} \sum_{i \in L} c_{f,i} x_{f,i} \rightarrow \max \quad (1)$$

Выручка от продажи билетов на продукты, согласно оптимальным пределам бронирования, представлена первой суммой, а во второй двойной сумме находятся все издержки от назначения конкретных типов ВС на конкретные рейсы полётного расписания [1].



*Ограничение покрытия:* можно поставить только один тип ВС авиакомпании на определённый рейс.

$$\sum_{f \in F} x_{f,i} = 1 \quad \forall i \in L \quad (2)$$

*Ограничение сбалансированности:* невозможно появление нового или исчезновение кого-либо воздушного судна. Разница между числом самолётов на земле до некоторого события с учётом прибывающих рейсов в момент этого события и числом самолётов на земле сразу же после этого события с учётом отправляющихся рейсов в этот момент равна нулю для всех аэропортов и типов ВС.

$$y_{f,a,t^-} + \sum_{i \in I(f,a,t)} x_{f,i} - y_{f,a,t^+} - \sum_{i \in O(f,a,t)} x_{f,i} = 0 \quad \forall f, a, t \quad (3)$$

*Ограничение общего числа имеющихся самолётов:* в любой момент времени число ВС каждого типа, располагающихся на земле во всех рассматриваемых аэропортах и непосредственно осуществляющих какой-либо из рейсов, не может быть больше, чем обладает авиакомпания.

$$\sum_{a \in A} y_{f,a,0^-} + \sum_{i \in CL(f)} x_{f,i} \leq N_f \quad \forall f \in F \quad (4)$$

*Ограничение вместимости:* число билетов, проданных на множество продуктов, включающих один конкретный рейс, не должно превышать вместимость назначенного на этот рейс типа ВС.

$$\sum_{p \in i} alloc_p - \sum_{f \in F} cap_f x_{f,i} \leq 0 \quad \forall i \in L \quad (5)$$

*Ограничения переменных:*

$$x_{f,i} \in \{0,1\} \quad \forall f \in F, \forall i \in L \quad (6)$$

$$y_{f,a,t} \geq 0 \quad \forall f, a, t \quad (7)$$

$$0 \leq alloc_p \leq D_p \quad \forall p \in P \quad (8)$$

Последнее ограничение означает, что пределы бронирования на соответствующие продукты не могут превышать число желающих купить его.

В отличие от базовой, в математической постановке модифицированной модели появляются новые условия (5) и (8), а также несколько видоизменяется целевая функция (1). Получение результатов рассматриваемой модели осуществляется с помощью метода ветвей и границ, как и в случае с базовой моделью (FAM).

Для решения необходимо знать следующую информацию: расписание рейсов (представлено в Таблице 1); количество и состав парка ВС; затраты по назначению конкретного типа ВС на конкретный рейс; ценовую сетку по всем уровням цен для каждого рынка; общую величину спроса по каждому направлению всех рынков и процент от неё, приходящийся на рассматриваемую компанию.

Таблица 1 – Лётное расписание

Номер рейса	Аэропорт вылета	Аэропорт прилёта	Время вылета	Время прилёта
SU14	DME	LED	05.09.16 23:45	06.09.16 01:00
FV13	LED	DME	05.09.16 18:40	05.09.16 19:55
FV32	LED	FCO	05.09.16 17:45	05.09.16 21:30
RM11	FCO	LED	05.09.16 16:55	05.09.16 20:35
SU32	DME	FCO	05.09.16 16:40	05.09.16 20:25
RM31	FCO	DME	05.09.16 11:15	05.09.16 14:50

Результаты вычислений по модифицированной модели, с помощью Wolfram Mathematica [3] представлены в Таблице 2.

Таблица 2 – Пределы бронирования, вычисленные с помощью ODFAM

№	Рейсы					Цена		Спрос	Предел бронирования
	Номер рейса	Аэропорт вылета	Аэропорт прилёта	Время вылета	Время прилёта	Класс	Цена		
1	SU14	DME	LED	05.09.16 23:45	06.09.16 1:00	F	65	158	158
2	SU14	DME	LED	05.09.16 23:45	06.09.16 1:00	Y	50,2	163	147
3	SU14	DME	LED	05.09.16 23:45	06.09.16 1:00	Q	32,5	170	0

№	Рейсы					Цена		Спрос	Предел бронирования
4	FV13	LED	DME	05.09.16 18:40	05.09.16 19:55	F	65	158	158
5	FV13	LED	DME	05.09.16 18:40	05.09.16 19:55	Y	50,2	163	147
6	FV13	LED	DME	05.09.16 18:40	05.09.16 19:55	Q	32,5	170	0
:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
17	RM31	FCO	DME	05.09.16 11:15	05.09.16 14:50	Y	260	163	138
18	RM31	FCO	DME	05.09.16 11:15	05.09.16 14:50	Q	220	167	0

Расстановка типов ВС получилась следующая: SU14 → Boeing 777, FV13 → Boeing 777, FV32 → A-320, RM11 → A-320, SU32 → Boeing 737, RM31 → Boeing 737.

Оценивая полученные результаты можно лишь констатировать, что назначения типов ВС несколько отличаются от решений базовой модели. Это означает, что приближение к реальным условиям влияет на конечные результаты и что надо отдавать предпочтение модели ODFAM. Также следует двигаться в сторону модификации этой модели, добавляя в неё некоторые неучтённые факторы: возможность временных окон, непрерывный спрос, вторичный спрос.

### **Литература:**

1. Belobaba P., Odoni A., Barnhart C. The Global Airline Industry. – 2009. – Wiley. – 494 p.;
2. Talluri K. T., van Ryzin G.J. The Theory and Practice of Revenue Management». – 2005. – Springer. – 714 p.;
3. Официальный сайт компании-разработчика программы Wolfram Mathematica – <http://www.wolfram.com/> (дата обращения – 25.03.2017).

**Муравьев Евгений Вячеславович**  
**Muravev Evgeny Vyacheslavovich**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
St. Petersburg State University of Economics

Программа «Прикладная информатика в экономике и управлении»  
Master program “Applied informatics in economics and management”

e-mail: muravev.mail@gmail.com

**ИССЛЕДОВАНИЕ РИСКОВ ПРОГРАММНЫХ ПРОЕКТОВ,  
ВЫПОЛНЯЕМЫХ ВИРТУАЛЬНЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ**  
**RISK ANALYSIS OF SOFTWARE DEVELOPMENT PROJECTS IN  
VIRTUAL ORGANIZATIONS**

В статье рассматриваются особенности ведения программных проектов в рамках виртуальных организаций, риски разработки и источники их возникновения.

The article considers the particular qualities of the implementation of software projects by virtual organizations, software development risks and sources of risk occurrence.

Ключевые слова: разработка программного обеспечения, виртуальные организации, источники риска, программные проекты

Key words: software development, virtual organization, risk sources, software development projects.

Процессы глобализации в мире за последние два десятилетия привели к изменениям в сфере разработки программного обеспечения, так разработка и сопровождение программного обеспечения перестали зависеть от места нахождения разработчиков и переместились в разные географические точки по всему миру. Возник тренд распределенной разработки и как логическое продолжение этого тренда стали возникать виртуальные предприятия. Этому способствовали определенные факторы, такие как сокращение стоимости разработки и привлечение квалифицированных специалистов в команду. Главная цель этого - оптимизация затрат и ресурсов [1, стр.16]. Наряду с этими преимуществами, подобный тренд несет за собой и некоторые недостатки. Многие локальные проекты по разработке программного обеспечения являются сложными сами по себе, и перенесение их в виртуальную среду увеличивает риск срыва согласованного качества, временных ограничений, бюджетных рамок, а также увеличивает вероятность провала проекта. [2, стр.22]

Существует множество определений риска, одно из наиболее подходящих под тему работы звучит следующим образом: «Риск - вероятность того, что конкретное неблагоприятное событие произойдет в течение установленного периода времени или станет результатом конкретной проблемы. Как и вероятность, в терминах статистики, риск подчиняется всем формальным законам объединения вероятностей» [3 стр.132].

Количественно риск определяется, как вероятность потери/убытка и значимость этой потери/убытка для организации или физического лица, выражаемая в виде формулы:

$$\text{Риск } n = P (\text{убыток } n) * L (\text{убыток } n), \quad (1)$$

где  $n$  - это событие,  $P$  - вероятность, а  $L$  - значение

Также, как и в случае с рисками, для виртуального предприятия существует огромное количество определений, часть из которых вообще не является корректными, так как проводят подмену понятий виртуальной организации и сетевой структуры. Наиболее полное определение, на мой взгляд, следующее: «Виртуальное предприятие - географически распределенная организация, члены которой связаны долгосрочными общими интересами или целями и которые взаимодействуют и координируют свою работу с помощью информационных технологий» [4, стр.7]

Отличительные черты виртуальных организаций могут быть объединены в следующие факторы: взаимозависимость членов, проницаемые(размытые) границы, ИКТ как основа, географическая распределенность, «разрушаемость» связей, объединение ресурсов и обмен знаниями [4, стр.5].

Разработка программного обеспечения в виртуальных организациях влечет за собой комплексное изменение практики программной инженерии, от бизнес-кейсов и видения продукта до процессов разработки и управленческих политик. Кардинально отличаются от традиционной разработки вопросы сотрудничества и коммуникации. Разработка программного обеспечения требует общего видения и общего взгляда на архитектуру продукта, обмена идеями и проектами, непрерывного общения и активного взаимодействия, консенсуса, которые ограничиваются только рамками интеллектуальной собственности, конфиденциальности и соображениями безопасности.

Некоторые из наиболее важных различий между традиционной разработкой программного обеспечения и разработкой в виртуальных организациях выделены в табл. 1.

Источники риска в виртуальных организациях идентифицируются различными авторами по-разному. В данной статье, после тщательного

изучения литературы и в соответствии с особенностями программных проектов для виртуальных организаций, отмеченных в таблице 1, были выделены следующие источники возникновения рисков: отсутствие доверия, недостаточность связи, недостаточное соглашение о сотрудничестве, проблемы обмена информацией, проблемы высшего руководства, неправильный выбор партнеров, различия в онтологии, различия в структуре и проектировании, культурные различия, неоднородность партнеров, географическое положение.

Таблица 1 – Разница между традиционной разработкой ПО и разработкой в виртуальной компании [5, с. 13]

Точка зрения	Традиционный подход	Виртуальное предприятие
<b>Организационная культура</b>		
Стейкхолдеры Организационная культура и бизнес-практики Организационная цель Взаимная поддержка Доверие	Стандартные и хорошо известные участники Однородная организационная культура Единый набор деловых методов Единая организационная цель Внутренняя поддержка и корпоративная лояльность Высокая степень доверия	Неоднородные заинтересованные стороны Различные организационные культуры Множество наборов бизнес-практик Различные организационные цели Борьба за власть среди участников, Возможное отсутствие поддержки со стороны отдельных лиц или групп Более высокая степень неопределенности. Низкий уровень доверия.
<b>Управление</b>		
Сплоченность управления Структура управления Коммуникационная структура	Унифицированное управление Четкая иерархия управления Коммуникация в области управления следует установленной деловой практике	Автономные организации, распределенное управление Отсутствие четкой центральной власти Связь между коллегами по удаленным каналам требует высокого уровня сотрудничества
<b>Техническая платформа и команда разработки</b>		
Практики разработки Технологическая коммуникация	Один набор методологий Техническая связь по установленным и	Несколько гетерогенных систем, стандартов разработки, инструментов и библиотек Большой объем технической

Точка зрения	Традиционный подход	Виртуальное предприятие
Технические ресурсы План управления рисками	доверенным каналам Четкий план единого управления рисками Известный набор организационных и профессиональных стандартов	коммуникации по ненадежным каналам набор ресурсов для каждого члена плюс общие ресурсы Несколько планов управления рисками Нет централизованных полномочий по снижению риска Возможны различия в организационных и профессиональных стандартах
Социальные и культурные вопросы		

В статье был проведен обзор особенностей, специфических проблем и связанных с ними рисков для программных проектов ведущихся в виртуальных организациях, были выделены источники возникновения рисков для виртуальных компаний. Исследование продемонстрировало, что разработка в виртуальных организациях, сталкивается с уникальными проблемами и рисками, которые являются нетипичными для традиционного подхода. Из этого, возникает актуальная потребность в адаптации методик управления рисками применительно к разработке в распределенных средах и виртуальных организациях.

### Литература:

1. Herbsleb, J.D., & Moitra, D. (2001). Global software development. IEEE Software, March/April, 16-20
2. Keshlaf, A. and Riddle, S. Risk Management for Web and Distributed Software Development Projects, The Fifth International Conference on Internet Monitoring and Protection (ICIMP10), IEEE Computer Society, May 9 - 15, Spain, pp. 22-28, 2010.
3. Кияев В.И. Стандартизация, метрология и качество разработки программного обеспечения и информационных технологий. – СПб: Изд-во СПбГЭУ, 2016. – 475 с.
4. He, R. (2008). E-leadership strategy in virtual organizations and virtual teams. Technical report, Helsinki University of Technology, Faculty of Electronics, Communications, and Automation, Department of Communications and Networking.
5. M. Mohtashami, T. Marlowe, V. Kirova and F.P. Deek, "Risk Management for collaborative software development", Information Systems Management, Vol. 35, 3, 10-24, 2007.

**Насекина Анастасия Дмитриевна**  
**Nasekina Anastasia Dmitrievna,**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
St. Petersburg State University of Economics  
Программа «Гражданское право, семейное право»  
Master program «Civil law, family law»  
e-mail: nasekina.anastasia@yandex.ru

**«ПАТОЛОГИЧЕСКИЕ» АРБИТРАЖНЫЕ СОГЛАШЕНИЯ  
В МЕЖДУНАРОДНОМ КОММЕРЧЕСКОМ АРБИТРАЖЕ  
«PATHOLOGICAL» ARBITRATION CLAUSES IN INTERNA-  
TIONAL COMMERCIAL ARBITRATION**

В статье рассматриваются основные виды «дефектов» в арбитражных соглашениях, проанализированы причины их возникновения и приведены возможные варианты реабилитации таких патологических соглашений с учетом сложившейся правоприменительной практики.

In the article the main types of defects in arbitration clauses are considered, the reasons of its origin are analyzed and possible ways of rehabilitation of such pathological clauses with provision to past practice are provided.

Ключевые слова: международный коммерческий арбитраж; арбитражное соглашение; патологическое арбитражное соглашение; неисполнимость арбитражного соглашения.

Key words: International Commercial Arbitration; Arbitration Clause; Pathological Arbitration Clause; Unfeasibility of Arbitration Clause.

Арбитражное соглашение является наиболее стандартной формой выражения воли сторон о передаче возможных споров из правоотношений в арбитраж. Для того чтобы оно было реализовано в соответствии с волей сторон, такое соглашение должно соответствовать определенным требованиям, предъявляемых к его содержанию. Как показывает практика, Нью-Йоркская конвенция 1958 г. перечисляет далеко не все важные условия арбитражного соглашения. Закон РФ «О международном коммерческом арбитраже» в разделе II также содержит лишь общие требования к оформлению соглашения. Таким образом, ввиду отсутствия на международном и внутринациональном уровне в области международного арбитража норм, устанавливающих обязательные для включения в арбитражное соглашение условия и элементы, сторонам при его заключении нечем руководствоваться кроме сложившейся практики. Зачастую, это и становится причиной заключения патологических арбитражных соглашений.



Впервые термин «патологическая арбитражная оговорка» был введен в правовой обиход Фредериком Эйсеманном для обозначения оговорок с дефектами, которые являлись причинами признания их неисполнимыми или недействительными [1, р. 130]. Им, а впоследствии многими другими учеными и юристами были проанализированы основные ошибки, которые допускались при формулировании арбитражных оговорок, выделены некоторые способы предотвращения таких патологий [2, р. 698-730].

На сегодняшний день ситуация складывается таким образом, что о наличии в арбитражном соглашении патологии и, как следствие, его неисполнимости, говорит неопределенность воли сторон на передачу споров в арбитраж, неполнота и неточность такого соглашения, а также очевидное противоречие одних его элементов другим [3, с. 149]. Однако это общие предпосылки признания арбитражных соглашений дефектными.

В целом, исходя из арбитражной практики судов и арбитражных форумов, можно выделить ряд следующих патологий в арбитражных соглашениях, которые влекут их неисполнимость. К ним относят:

- неправильное наименование или указание несуществующего арбитражного форума;
- установление альтернативы между арбитражем и государственным судом в арбитражной оговорке;
- факультативность арбитражного соглашения, отсутствие обязывающего элемента;
- множественность арбитражных форумов, компетентных рассматривать спор из правоотношений между сторонами;
- назначение соглашением недействующих арбитров;
- установление нереальных условий разбирательства, а также противоречащих друг другу условий;
- усмотрение возможности обжалования арбитражного решения в государственных судах.

В связи с тем, что подобные дефекты в арбитражных оговорках встречаются все чаще, арбитражные институты разработали свои методы реабилитации патологических арбитражных соглашений. В случае если в оговорке находится дефект, арбитраж прибегает к ее расширенному толкованию, оценивает все ее элементы в совокупности, пытаясь тем самым установить действительную волю сторон [4, с. 670].

Если и такой широкий подход интерпретации не решает проблему неопределенности воли сторон, арбитражное соглашение можно реабилитировать путем трансформации его в арбитражную оговорку *ad hoc*. Так, например, многие страны Западной Европы, а также США отдают предпочтение арбитражу как способу рассмотрения международных

споров, поэтому главным принципиальным вопросом в арбитражной оговорке является вопрос о согласии сторон урегулировать свой спор в арбитраже. Остальные имеют второстепенный характер [5, с. 126]. Поэтому, чаще всего, если не удастся установить истинные намерения сторон относительно конкретного арбитражного форума, арбитраж не признает оговорку неисполнимой, а отсылает стороны к арбитражу *ad hoc*.

Важное значение для разрешения ситуаций с патологическими оговорками имеют последние изменения в Закон РФ «О международном коммерческом арбитраже». В соответствии с п. 9 ст. 7, при толковании арбитражного соглашения любые сомнения должны толковаться в пользу его действительности и исполнимости. В связи с этим можно предположить, что теперь арбитражные оговорки с некоторыми дефектам будут реабилитироваться путем обращения к вышеуказанной норме, если все остальные ее элементы соответствуют общепринятым требованиям.

В целом, можно выделить несколько основных правил, соблюдение которых при формулировании арбитражного соглашения позволит избежать трудностей с его исполнением. Во-первых, в отсутствие арбитражного опыта сторонам лучше обратиться к типовым арбитражным оговоркам, которые разработаны большинством институциональных арбитражей и содержатся, как правило, в открытом доступе в Регламентах соответствующих институтов. Соглашение должно быть простым, недвусмысленным и ясным. Во-вторых, всегда следует указывать корректное, соответствующее официальному, наименование компетентного форума, а также город, в котором он находится в случае, если стороны избрали институциональный арбитраж, а если они предпочли рассмотреть споры в изолированном арбитраже (*ad hoc*), необходимо обязательно указать в соглашении об этом. В-третьих, следует руководствоваться общими нормами об арбитражном соглашении внутринационального законодательства, а также международных актов в данной области. В-четвертых, необходимо избегать каких-либо изменений арбитражного регламента, неоправданного ограничения полномочий арбитров, включения в соглашение альтернатив между государственной юрисдикцией и арбитражем, а также установления возможности обжалования арбитражного решения в государственных судах.

Резюмируя все вышесказанное, отметим, что соблюдение вышеуказанных рекомендаций позволит сторонам без неблагоприятных последствий разрешить возможные споры в арбитражном порядке и получить главный результат, ради которого многие и отдают предпочтение данному внесудебному порядку разрешения правового конфликта – беспристрастное арбитражное решение.

### **Литература:**

1. Eisemann F. La clause d'arbitrage pathologique //Commercial Arbitration Essays in Memoriam Eugenio Minoli. U.T.E.T. - 1974. - P. 129-161.
2. Born G.B. Formation, Validity and Legality of International Arbitration Agreements // International Commercial Arbitration, Kluwer Law International. - 2014. - P. 636-942.
3. Рожкова М.А., Елисеев Н.Г., Скворцов О.Ю. Договорное право: соглашения о подсудности, международной подсудности, примирительной процедуре, арбитражное (третейское) и мировое соглашения / Под общ. ред. М.А. Рожковой. М.: Статут, - 2008. - С. 525.
4. Константинова Е.Л. "Патологические" арбитражные оговорки // Предпринимательское право. Приложение "Бизнес и право в России и за рубежом". - 2013. - N 4. - С. 67-69.
5. Зыков Р.О. Международный арбитраж в Швеции: право и практика. М.: Статут, - 2014. - С. 285.

**Палилов Кирилл Владимирович**  
**Palilov Kirill Vladimirovich,**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
St. Petersburg State University of Economics  
Программа «Логистика»  
Master program “Logistics”  
e-mail: kirill20010@list.ru

**РАЗВИТИЕ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК  
ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ  
НА ЭНЕРГОГЕНЕРИРУЮЩИЕ ОБЪЕКТЫ В ПРЕДЕЛАХ ЕАЭС  
DEVELOPMENT OF METHODS FOR MANAGING SUPPLY  
CHAINS OF POWER EQUIPMENT FOR POWER GENERATING  
FACILITIES WITHIN THE EEU**

В статье рассматриваются эвристические и экономико-математические методы, которые могут применяться для управления цепями поставок энергетического оборудования на энергогенерирующие объекты. Автор статьи приводит примеры использования данных методов в реалиях ЕАЭС.

The article considers heuristic and economic-mathematical methods which can be used in supply chain management of power equipment to power generating facilities. The author of the article gives examples of the use of these methods in the realities of the EEU.

Ключевые слова: логистика, поставки, методы, управление  
Key words: logistics, deliveries, methods, management

Износ основных производственных фондов на энергогенерирующих объектах в странах-участницах ЕАЭС характеризуется следующими цифрами: свыше 30 лет проработали почти 60% оборудования ТЭС и ТЭЦ, 80% - ГЭС, 35% - АЭС и 60% подстанций, в распределительном комплексе выработала нормативный срок 70% оборудования [1, с. 14]. Исходя из этого, можно сделать вывод, что оборудование, установленное на основных видах энергогенерирующих станций в пределах ЕАЭС сильно изношено и актуальным вопросом является его замена и модернизация. Для эффективного управления цепями поставок нового энергетического оборудования на энергогенерирующие объекты можно воспользоваться некоторыми методами (инструментами).

Один из таких инструментов - карта стратегических целей, которая может быть разработана, как для цепи поставок энергогенерирующего

оборудования в целом, так и для отдельных организаций-участников цепи поставки. Для разработки карты стратегических целей необходим орган, наиболее заинтересованный и компетентный в вопросах требований конечного клиента к продукту. В реалиях постсоветского пространства, а на данный момент в ЕАЭС, страны-участницы которого являлись субъектами СССР, таким органом может являться генеральный подрядчик, который является контрагентом заказчика. Компания, выполняющая функцию генерального подрядчика или в некоторых случаях генерального поставщика и является конечным звеном цепи поставки энергетического оборудования на энергогенерирующие объекты. Именно эта организация несет полную или частичную ответственность перед заказчиком за выполнение проекта по строительству и модернизации энергогенерирующих объектов.

Показатели КРІ могут являться инструментом измерения и достижения стратегических целей цепи поставки. В таблице 1 приведен пример формирования показателей КРІ для стратегических целей цепи поставки для перспективы «Процессы»

Таблица 1 - Показатели КРІ для перспективы «Процессы» участников цепи поставки для стратегической цели «Повышение качества продукта и сервиса»

КРІ	Плановое значение КРІ				
	2017	2018	2019	2020	2021
Случаи отказа приемки оборудования, %	5,0	4,5	4,0	3,5	3,0
Случаи ремонта оборудования по гарантии, %	12,0	8,0	6,0	5,0	4,5
Выполнение поставки к согласованной дате, %	70,0	75,0	80,0	90,0	95,0

Следующим методом, который можно использовать для управления цепями поставок энергетического оборудования, будет метод «причинно-следственной диаграммы». Основными проблемами, возникающими в цепи поставки энергетического оборудования на энергогенерирующие объекты являются неисполнение договорных обязательств в срок и перерасход бюджета.

Для выявления причин данных проблем можно использовать «причинно-следственную диаграмму». Результатом работы с данной диаграммой будет выявление причин, возникающих проблем в цепи поставки. Например, основными причинами отставаний от сроков реализации проектов по поставке энергетического оборудования на энергогенерирующие

объекты являются такие причины, как: нехватка опытного и компетентного персонала; низкая мотивация менеджеров; ошибки в выборе поставщиков (участников цепи поставки); отсутствие четких границ ответственности за процессы, возникающие в цепи поставки и непосредственно внутри организаций, являющихся участниками цепи поставки; отсутствие должного контроля поставщиков; отсутствие эффективных рычагов давления на участников цепи поставки; отсутствие подходящей системы методов по управлению цепями поставок; отсутствие современного программного обеспечения, необходимого для улучшения характеристик информационного потока; отсутствие современного оборудования и технологий на производстве.

Формальные математические методы, используемые в управлении проектами, обоснованы теорией уже давно, и во второй половине двадцатого века были созданы алгоритмы для электронных вычислительных машин. Бурное развитие компьютерной техники в последнее время привело к распространению проектных методов [2, с. 130].

Одной из широко распространенных программ для управления проектами является Microsoft Project.

Календарно-сетевой график поставок энергетического оборудования на энергогенерирующие объекты представлен на рис. 1.

Как видно из рисунка 1, на критическом пути лежат работы: № 1, № 3, № 7, № 8 и № 9. Данные работы не имеют резерва времени, а значит, задержки в выполнении данных работ увеличат длительность выполнения всего проекта в целом. Данные работы выделены серым цветом. Работы № 2, № 4, № 5 и № 6 имеют временной резерв, определенные задержки выполнения этих работ не отразятся на длительности выполнения проекта. Временной резерв работ № 2, № 4, № 5 и № 6 выделен на рисунке черной линией.

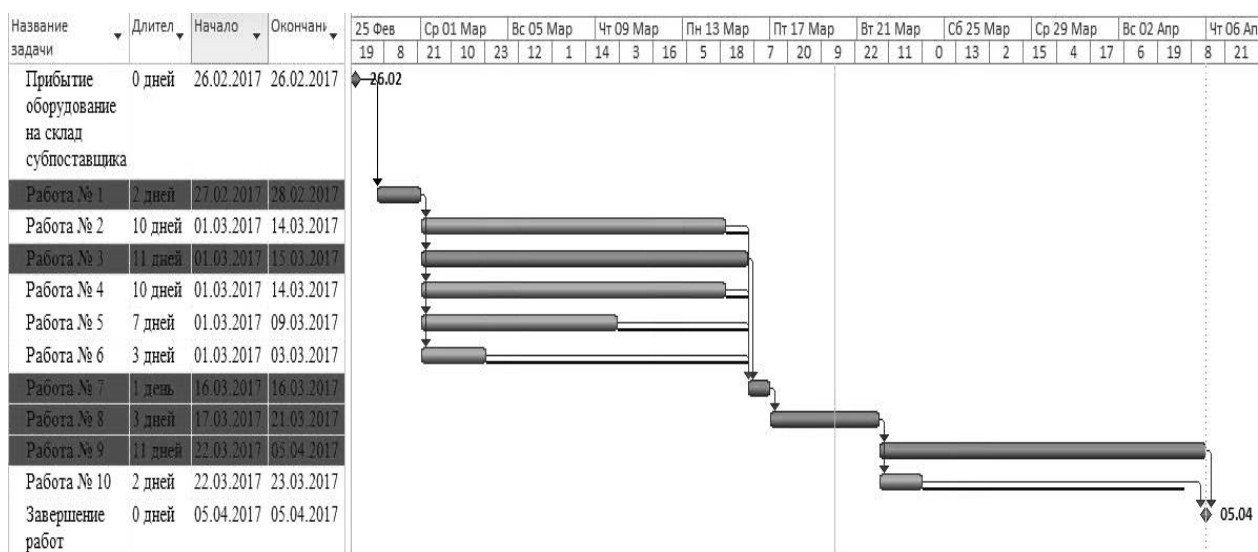


Рисунок 1 – Календарно-сетевой график поставок энергетического оборудования на энергогенерирующие объекты

Приведенные в статье методы (инструменты) можно применять как по отдельности, так и в системе. Использование данных методов организациями-участниками цепей поставок позволит повысить экономическую эффективность определенной организации и цепи поставки в целом.

**Литература:**

1. Сергеева Е.Г., Ташенов А.С. Энергетическое машиностроение в государствах Единого экономического пространства.– Алматы, 2015. – С. 14.
2. Мамонтов С.А., Глебова Н.М. Управление маркетинговыми проектами на предприятии: учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2015. – С. 130.

**Петченко Мария Максимовна**  
**Petchenko Maria Maximovna,**  
Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
St. Petersburg State University of Economics  
Программа «Международная экономика»  
Master program “International Economy”  
e-mail: mpetchenko@inbox.ru

**ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ФАКТОР В МЕХАНИЗМЕ РЕАЛИЗАЦИИ  
ИНТЕГРАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА  
ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА  
TECHNOLOGICAL FACTOR IN THE MECHANISM  
FOR IMPLEMENTING THE EURASIAN ECONOMIC  
UNION INTEGRATION POTENTIAL**

Современный этап международной экономической интеграции предполагает влияние технологического фактора на успешное развитие интеграционных инициатив стран, что необходимо учитывать в механизме реализации интеграционного потенциала Евразийского экономического союза (ЕАЭС).

Current international integration processes suppose the influence of technological factor on successful regional integration agreements' development, which must be observed within a mechanism for implementing integration potential of Eurasian Economic Union (EAEU).

Ключевые слова: ЕАЭС, интеграция, региональные интеграционные объединения

Key words: Eurasian Economic Union, integration, regional integration agreements

Интенсификация международной экономической интеграции определилась в послевоенной Западной Европе и вслед за успешным развитием Европейского экономического сообщества распространилась в других регионах мира, отразив модификацию региональных интеграционных объединений (РИО) от следующих «нормативному» примеру Европейского союза (ЕС) до современных тенденций «глобализации регионализма» – межрегиональных и мегарегиональных экономических партнерств, формирующих надстройку базовых правил либерализации многосторонней торговли в рамках ГАТТ/ВТО, а также РИО, выделяющих приоритеты «неинституциональной» или «мягкой» интеграции.



Ввиду активизации интеграционных процессов развивающимися странами и позднее странами с переходной экономикой постсоветского пространства «ревизионизм» библиографии о теоретических аспектах генезиса РИО обратил внимание на дискуссию о значимости не только статических, но и динамических эффектов международной экономической интеграции. Например, обзор 75 крупных научных периодических изданий с 1950 по 1990 гг. показал следующее соотношение традиционных предметных областей исследования РИО: 50% - экономический вектор (преимущественно эффекты отмены торговых барьеров между сопоставимыми по своему развитию странами, то есть статические эффекты Вайнера Дж.); 40% - политический вектор, 7% - социальный вектор и только 3% - технологический вектор [5, p.347].

Учитывая сложность и многоаспектность направлений развития современных РИО, применительно к ЕАЭС в целях успешного встраивания его стран-участниц в глобальную архитектуру интеграционных процессов мы полагаем целесообразным введение понятия *механизм реализации интеграционного потенциала* объединения — совокупность методов и факторов компаративного анализа интеграционных инициатив, определяющих возможности использования опыта существующих РИО для развития ЕАЭС. Так, теория статических эффектов традиционного «закрытого» таможенного союза создавалась на основе теории международной торговли в период четвертого технологического уклада до 1991 года, тогда как на современном этапе успешность РИО во многом характеризуется совокупностью среднесрочных динамических эффектов.

В рамках перехода к новому шестому технологическому укладу представляет интерес базовый динамический эффект интеграционных процессов асимметричных в своем развитии стран – эффект трансфера технологий или технологический фактор в механизме реализации интеграционного потенциала РИО. Под воздействием НТП протекционистские функции «закрытых» таможенных союзов теряют свою актуальность из-за возрастающей роли наукоемких технологических товаров, что смещает вектор глобальной конкуренции от ценового критерия в сторону требований качества производимой продукции [4, с. 12]. Данный факт учитывается Евразийской экономической комиссией ЕАЭС (ЕЭК ЕАЭС) при реализации установленных ст. 92 Договора о ЕАЭС основных направлений промышленного взаимодействия его участников – выделены приоритеты сотрудничества и кооперации в инновационных отраслях: биотехнологии, наноиндустрия, производство оптического оборудования и компонентов [1].

Однако уже на современном этапе технологический фактор оказывает заметное влияние на положительную динамику интеграционного

развития ЕАЭС. В рамках механизма реализации интеграционного потенциала данную динамику можно представить через применение Модели глобального измерения региональной интеграции (Модели ГИРИ) малайзийского профессора Эстрада М. [5], позволяющей сравнивать результаты различных РИО (табл. 1).

Таблица 1 – Расчет индекса регионального технологического развития ЕАЭС ( $X_t$ )\*

Код	Технологические факторы (субпеременные)	Значения для стран (параметров), 2006 г./2016 г.					$AS^1$ 2006/ $AS$ 2016	$TPR^2$
		$C1$	$C2$	$C3$	$C4$	$C5$		
Т.1.	Уровень инновационного развития	1/1	0/0	1/0	0/1	0/0	2/2	5
Т.2.	Уровень развития ИКТ	1/1	1/1	0/1	0/0	0/0	2/3	5
Т.3.	Расходы на НИОКР	1/1	1/1	0/0	0/0	0/0	2/2	5
Т.4.	Доступность новейших разработок	0/1	0/1	0/1	0/0	0/0	0/3	5
Т.5.	Количество абонентов сотовой связи	1/1	1/0	0/1	0/0	0/0	2/2	5
Т.6.	Количество пользователей сети Интернет	1/1	1/1	0/1	0/1	1/0	3/4	5
Т.7.	ПИИ, влияющие на трансфер технологий	1/0	1/0	1/1	1/1	0/0	4/2	5
Т.8.	Развитие электронных платежных систем	0/1	1/1	0/0	1/1	1/1	3/4	5
Т.9.	Развитие инновационно-промышленных кластеров	0/1	0/0	0/0	0/1	0/0	0/2	5
Итого							18/24	45
	Итого, %							100

Примечания:

$C1$  – Россия,  $C2$  – Беларусь,  $C3$  – Казахстан,  $C4$  – Армения,  $C5$  – Киргизия.

\* $X_t = \sum AS / \sum TPR$  – расчет индекса регионального технологического развития.

<sup>1</sup> $AS = Actual Situation$ , сложение полученных значений для стран.

<sup>2</sup> $TPR = Total of Possible Results$ , наиболее благоприятное развитие ситуации (если б при сложении каждой стране присвоить 1).

Для факторов под кодом Т.1. – Т.7. присваивались значения: 1 – «высоко», 0 – «низко».

Для фактора под кодом Т.8.: 1 – «да, есть», 0 – «нет, отсутствует».

Источник: расчеты автора.

Основная идея расчета индекса регионального технологического развития для определенного РИО заключается в оценке развития участвующих экономик в данном направлении по представленному набору факторов. Однако оценка производится в двоичной системе, что позволяет анализировать асимметричные РИО, а также представлять стандартизированные данные для всех стран независимо от доступа к статистической информации. Для определенного фактора собираются показатели по каждому участнику РИО, затем определяется положение страны относительно средних показателей по объединению в двоичной системе, и далее рассчитывается индекс регионального технологического развития.

Так, несмотря на отставание результатов по ЕАЭС от некоторых известных РИО при оценке технологического фактора в механизме реализации их интеграционного потенциала, за последние 10 лет с момента несостоявшегося Единого экономического пространства с участием Украины (2004 г.) до углубления интеграции в рамках Таможенного союза (2010 г.) и создания ЕАЭС (2015 г.) наблюдается положительная динамика влияния данного фактора (табл. 2).

Таблица 2 – Индекс регионального технологического развития некоторых РИО ( $X_t$ )

Название	ЕАЭС		НАФТА	МЕРКО-СУР	АСЕАН	ЕС
	2006 г.	2016 г.				
Период			2000 - 2010-е гг.			
$X_t$	0,40	0,53	0,93	0,55	0,52	0,85
Примечание: $0 \leq X_t \leq 0,33$ – интеграция стран затруднена; $0,34 \leq X_t \leq 0,66$ – интеграция возможна (положительное влияние технологического фактора); $0,67 \leq X_t \leq 1$ – интеграция эффективна. Источник: расчеты автора.						

Возможно предположить, что принципиально новый формат интеграционных процессов на постсоветском пространстве в рамках ЕАЭС не только не выступает препятствием из-за асимметричности по составу его участников (результаты НАФТА в табл. 2 служат подтверждением), но и может предоставить дополнительные инструменты реализации интеграционного потенциала в отраслях, предполагающих инновационное развитие и модернизацию, таких как производство фармацевтической продукции, электрооборудования, аппаратуры для радио и телевидения и т.д. [3, с. 206].

### **Литература:**

1. Договор о Евразийском экономическом союзе (Астана, 29 мая 2014 года) Ред. от 08.05.2015 с изм. и доп., вступ. в силу с 12.02.2017.
2. Байков А. Библиография сравнительной интеграции в 2000-х годах // Международные процессы. – 2010. – Т.8. - № 1(22). – СС. 58-73.
3. Долгосрочный прогноз экономического развития ЕАЭС до 2030 года. Доклад ЕЭК. – М., 2015. – 216 с.
4. Шкваря Л.В. Особенности теоретического анализа процессов экономической интеграции в условиях глобализации // Актуальные проблемы глобальной экономики. - М., 2010. – СС. 3-17.
5. Estrada M. The Global Dimension of the Regional Integration Model (GDRI-Model) // Modern Economy. – 2013. - № 4. – PP. 346-369.

**Приёмывшев Никита Алексеевич**  
**Priemyshev Nikita Alekseevich**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
St. Petersburg State University of Economics

Программа «Учет, анализ и аудит в отраслях экономики»  
Master program “Accounting, analysis and audit in economic sectors”  
e-mail: priem.nik92@gmail.com

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ  
В СИСТЕМЕ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ  
STATE REGULATION IN THE SYSTEM  
OF ANTI-CRISIS MANAGEMENT**

В условиях экономических кризисов, как по причинам дисбаланса в макросреде, так и на микроуровне, многим компаниям приходится искать как экономические, так и неэкономические способы и инструменты, благодаря которым возможен уход от крупных потерь и закрытия собственного бизнеса. На современном этапе, в условиях санкционного кризиса, особенно важным и актуальным является вопрос выбора методов регулирования экономическими субъектами на территории Российской Федерации, для минимизации потенциальных рисков и сохранения социо-экономического баланса в регионах.

In the face of economic crises, both for macroeconomic imbalances and for the microlevel, many companies have to look both for economic and non-economic methods and tools that can help them to avoid major losses and close their own businesses. At the present stage, in the conditions of the sanctions crisis, very important, urgent and actual is the issue of choosing methods of regulation by economic entities on the territory of the Russian Federation, for minimizing potential risks and preserving the socio-economic balance in the regions.

Ключевые слова: кризис, учет, антикризисное управление, учет, расходы,

Key words: crises, accounting, expenses, calculation, cost.

Экономические кризисы негативно влияют на благосостояние населения, снижая его платежеспособность и соответственно уровень жизни. В этих условиях антикризисное управление направлено на осуществление ряда мер, предупреждающих и устраняющих это негативное явление жизни общества, а, следовательно, государства и его населения. Существенную

роль в устранении кризисов принадлежит государству, обеспечивающему регулирование экономики путем различных мер, направленных на стабилизацию деятельности экономических субъектов, включая финансовый сектор, а также снижение безработицы и увеличение занятости населения. Мировые тенденции показывают на существенную роль государственного регулирования кризисной ситуации и осуществления комплекса мер диагностического направления, направленных на прогнозирование экономики страны и возможности возникновения кризиса.

В этом случае государство следует рассматривать в качестве важного управленческого регулятора по недопущению кризисных ситуаций в экономике. Его цель состоит в недопущении наступления кризисных ситуаций, как внешнего, так и внутреннего характера. Государственное управление связано с принятием комплекса мер в виде программ, для регулирования на всех уровнях как стабильного положения, так и зарождающейся кризисной ситуации или возникшего экономического кризиса в стране. В этих условиях возникает необходимость как:

- поддержание высокого уровня конкурентной борьбы в основных отраслях национальной экономики;
- предотвращение появления кризисных и предкризисных ситуаций в тех отраслях и сферах, где это может повлиять на социально-экономическое самочувствие населения в банковской сфере, транспорте, энергетике, строительстве, здравоохранении;
- минимизация отрицательных последствий от банкротного состояния конкретного предприятия, обеспечение выполнения всех обязательств должника, проведение политики санации.

Для организации работы на всех, указанных уровнях, государственное регулирование проходит следующие этапы и цепь конкретных действий, а именно:

первый этап:

- определение основных приоритетов;
- постановка целей и задач;
- определение основных направлений поддержки различных секторов экономики;
- определение конкретных методов государственного регулирования;

второй этап:

- решение, какие именно организации получат наибольшую государственную поддержку;
- решение по набору инструментов по антикризисному регулированию;

- выбор субъектов регулирования;
  - расчет рисков антикризисных шагов по урегулированию;
- третий этап:
- осуществление антикризисных мер;
  - отслеживание результатов регулирования и внесения корректировок;
  - минимизация рисков регулирования [5].

Соблюдение поэтапного следования ведется как федеральными органами государственной власти, так и региональными. Основными региональными задачами регулярного антикризисного мониторинга является создание социальных, экономических, ресурсно-экологических программ.

Социальные программы связаны с обеспечением социально-экономического уровня проживания населения, его занятости и условий жизни в разных субъектах Российской Федерации.

Экономические программы направлены на внедрение инноваций в производство, создание крупных наукоемких комплексов, а также привлечение инвестиций.

Ресурсно-экологические программы направлены на решение задач, связанных с уровнем экономией потребления ресурсов природного характера, а также сохранением природной среды.

Государство берет на себя ответственность за поддержание социально-экономической устойчивости в отношении тех предприятий, которые производят соответствующие коммунальные услуги и стратегически направлены на обеспечение качества жизни населения. К таким экономическим субъектам относится Государственное унитарное предприятие «Топливо-энергетический комплекс Санкт-Петербурга» (далее ГУП ТЭК).

В кризисные годы ГУП ТЭК имело существенный размер задолженности, свидетельствующий о неплатежеспособности организации. Такая ситуация по мнению аналитиков из ГУП ТЭКа была связана со следующими ситуациями:

- наличие дефицита денежных средств у плательщиков привело к росту просроченной дебиторской задолженности за тепловую энергию;
- отсутствие абсолютно ликвидных активов вызвало рост кредиторской задолженности;
- необходимость расчетов с контрагентами привело к росту кредитов, предоставленных банками;
- несоразмерность роста дебиторской задолженности привело к существенной реструктуризации кредиторской задолженности;
- отсутствие сбалансированного подхода к определению экономически обоснованных тарифов, необходимых для формирования доходов

организации и возможности оплаты услуг по этим тарифам клиентами, а также конечными потребителями.

Разрешить данную проблему позволила государственная помощь в виде дотаций, а также изменение системы договорных отношений с контрагентами. По предоставляемым услугам отопления и водоснабжения были заключены прямые контракты под надзором государственных антимонопольных органов и Комитетов города Санкт-Петербурга по тарифам и энергетике. Такой подход позволил в короткие сроки решить проблему расчетов и сократить задолженность таким образом, чтобы организация не стала банкротом. Однако до настоящего времени проблема расчетов с контрагентами остается сложной. Так, за последние три года наблюдается значительное снижение оборачиваемости дебиторской задолженности, что приводит к управлению кредиторской задолженности путем привлечения заемных источников для расчета с поставщиками энергоресурсов и подрядчиками выполняемых работ. Такая ситуация вызывает увеличение заемных средств и кредиторской задолженности перед банками, а также снижение ее оборачиваемости.

Совершенствование управления денежными потоками, включая получение субвенций и дотаций, обоснование нормативов тарифного регулирования и определение уровня средств по инвестиционным программам, направленным на экономическое оздоровление организации, позволяют решить комплекс проблем, связанных с антикризисным управлением жизнеобеспечивающей организации.

### **Литература:**

1. Приказ ФСФО РФ от 23.01.2001 г. N 16 «Об утверждении «Методических указаний по проведению анализа финансового состояния организаций»
2. Антикризисное управление - 3-е изд., перераб. / под ред. К.В. Балдина. М. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 212с.
3. Антикризисное управление. Теория и практика / под ред. В.Я. Захарова. - М.: Юнити-Дана, 2010. – 605с
4. Государственная политика в сфере антикризисного регулирования экономики// Горбов. В.А. (Вестник государственного муниципального управления стр. 134- 145)
5. Зуб А.Т. Теория и практика антикризисного управления: Монография - М.: Генезис, 2006.- 576с



**Романова Яна Юрьевна**  
**Romanova Yana Yurevna**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
St. Petersburg State University of Economics  
Программа «Налоги и налогообложение»  
Master program "Tax and taxation"  
e-mail: romashka0014@rambler.ru

**АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ  
ТРАНСФЕРТНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ  
TOPICAL ISSUES OF TAX ADMINISTRATION  
OF TRANSFER PRICING**

В статье представлен анализ основных тенденций и последних изменений в сфере трансфертного ценообразования (ТЦО) как в рамках международного взаимодействия, так и на национальном уровне. Были проанализированы основные тренды в развитии судебной и административной практики применения правил ТЦО с учетом статистики по результатам деятельности налоговых органов. В результате были выявлены текущие проблемы действующих правил ТЦО, а также возможные направления совершенствования национального законодательства с целью его сближения с международными стандартами.

This article describes the main trends and recent changes in transfer pricing (TP) rules at the international and national level. It is also reported about the main trends in the development of court and administrative practice regarding the TP rules including the relevant statistics on the results of tax audits. In conclusion it speaks about the current problems of TP rules and possible amendments into national legislation in order to comply with the international guidelines.

Ключевые слова: ОЭСР, BEPS, трансфертное ценообразование, страновой отчет, контролируемые сделки

Key words: OECD, BEPS, transfer pricing, country-by-country report, controlled transactions

В условиях глобализации и возрастающей конкуренции международные группы компаний заинтересованы в возможностях для снижения издержек по операциям с цепями поставок. Как следствие, происходит распределение рисков, функций и активов между компаниями группы и формирование тем самым глобальной сбытовой и производственной цепи. Сделки, осуществляемые в рамках этой цепи, расцениваются как сделки между взаимозависимыми лицами и подлежат контролю со стороны налоговых органов.

Согласно официальным данным [1], за последние годы налоговая среда в России в целом стала более бюджетно-ориентированной, и вместе с тем все чаще предметом налоговых проверок становится получение налогоплательщиками необоснованной налоговой выгоды в связи с манипуляцией ценами в сделках между взаимозависимыми лицами. С учетом негативного развития судебной практики для налогоплательщиков, многие прибегают к использованию механизма самостоятельных корректировок налоговой базы. Только в результате таких корректировок дополнительные поступления в бюджет за 2012-2015 гг. составили более 11 млрд рублей. Однако суммы доначислений в рамках налоговых споров за последние годы неуклонно растут, что свидетельствует о необходимости повышения качества риск-анализа и отбора объектов для проведения более пристального анализа, а также улучшения методов проверки.

В первом судебном деле по новым правилам трансфертного ценообразования (далее – ТЦО), которое было решено в пользу налоговых органов, в рамках доказывания нерыночности примененных налогоплательщиком цен в контролируемых сделках при сборе доказательной базы налоговые органы провели интервью с сотрудником российского представительства иностранной стороны сделки, а также получили ответ на свой запрос в информационно-ценовое агентство Platt's [2]. Данное дело иллюстрирует глубину и детальность проведенной ФНС России проверки, а также влияние на исход спора факта непредставления налогоплательщиком документации по ТЦО.

Таким образом, поскольку формально механизмы обеспечения прозрачности и доступности налоговой информации реализуются на практике, на сегодняшний день назрела необходимость выхода на новый этап борьбы с уклонением от налогообложения на законодательном уровне.

Безусловно, на развитие российской законодательной базы по ТЦО значительное влияние оказывают изменения в подходах к тем или иным вопросам в мировой практике [3]. В частности, в рамках рекомендаций ОЭСР по Задаче 13 была рекомендована трехуровневая структура документации по ТЦО, включая сводный отчет по странам (CbCR) транснациональной группы с годовой выручкой более 750 млн евро. В последствие в российское законодательство был внесен законопроект, дополняющий НК РФ отдельными положениями, корреспондирующими с рекомендациями ОЭСР [4].

Законопроект предусматривает, что налогоплательщики – участники международных групп, совокупная выручка которых по консолидированной финансовой отчетности за предыдущий финансовый год составляет более 50 млрд руб., представляют в уполномоченный налоговый орган (1) уведомление об участии в международной группе компаний и (2) страновые сведения по международной группе компаний,

включающие в себя глобальную документацию, национальную документацию и страновой отчет.

В целом, состав информации, подлежащей раскрытию в страновых сведениях, соответствует рекомендациям ОЭСР, изложенным в отчете 2015 г. «Документация по трансфертному ценообразованию и межстрановая отчетность» [5] (см. табл.1).

Таблица 1 – Краткий перечень информации

Уведомление об участии	Глобальная документация	Национальная документация	Страновой отчет
наименования, идентификационные номера, адреса участников группы, сведения о материнской компании и уполномоченном участнике, дата окончания финансового года и прочее.	Информация о структуре международной группы компаний, ее деятельности, нематериальных активах, внутригрупповой финансовой деятельности и иная информация.	Информация о деятельности налогоплательщика (лиц), совершившего контролируруемую сделку (группу однородных сделок), связанной с этой сделкой, описание контролируемой сделки (группы однородных сделок) и финансовую информацию.	Информация об общей сумме доходов, в том числе с разбивкой, сумму прибыли (убытка), сумму уплаченного и исчисленного налога на прибыль, размер уставного капитала, сумму накопленной прибыли, среднесписочную численность работников, величину материальных активов, а также идентификационные сведения о каждом участнике.

На данный момент законопроект имеет ряд недостатков, вследствие которых 3 апреля 2017 г. он был направлен на доработку. В частности, были отмечены следующие недостатки:

1) в законопроекте используются термины, которые не имеют однозначного толкования, что на практике может привести к конфликтным ситуациям («основные конкуренты» и пр.);

2) не устранена вероятность необоснованного привлечения к ответственности за недостоверные сведения в силу указания в страновом отчете информации о деятельности других участников, которая не может быть проверена ими вследствие отсутствия доступа к такой информации;

3) не разработана форма (формат) уведомления об участии и странового отчета, а также порядок их заполнения и представления в электронной форме;

4) Правительством РФ не установлен порядок передачи и получения страновых отчетов уполномоченным органом.

Таким образом, на данный момент международным компаниям следует обратить пристальное внимание, насколько условия внутригрупповой глобальной политики по ТЦО соответствуют российским требованиям налогового законодательства, и следить за предполагаемыми изменениями, чтобы быть готовыми оперативно на них отреагировать.

Несмотря на то, что в основу российских правил ТЦО положены рекомендации ОЭСР, российские правила имеют свою определенную специфику. Установление на законодательном уровне новых правил ТЦО сопряжено с определенными сложностями: неясности в отношении формулировок, противоречия в подходах и прочие неточности при их буквальном толковании могут привести равным образом как к необоснованному привлечению к налоговой ответственности, так и к злоупотреблению со стороны налогоплательщиков с целью сокрытия своих доходов и избежания налогообложения, что в равной степени недопустимо. Однако, данные меры являются необходимыми в условиях глобализации, расширения внешнеторговых связей и усиления международного сотрудничества для государства – как участника международных соглашений, претендующего на лидирующие позиции на мировом рынке, и для компаний – как непосредственных объектов контроля, заинтересованных в благоприятной налоговой среде для ведения бизнеса.

### **Литература:**

1. Аналитическая справка о поступлении администрируемых ФНС России доходов в консолидированный бюджет Российской Федерации / URL: [https://analytic.nalog.ru/portal/analytical\\_information.ru-RU.htm](https://analytic.nalog.ru/portal/analytical_information.ru-RU.htm) (дата обращения 18.04.2017)

2. Решение АС г. Москвы от 27.01.2016 № А40-123426/16-140-1066 / URL: [http://kad.arbitr.ru/PdfDocument/1fb6c678-664e-4e23-96ad-3fab7e9f5c50/%D0%9040-123426-2016\\_\\_20170127.pdf](http://kad.arbitr.ru/PdfDocument/1fb6c678-664e-4e23-96ad-3fab7e9f5c50/%D0%9040-123426-2016__20170127.pdf)

3. Безруков Г.Г., Козырев А.В. Налоговый контроль трансфертного ценообразования // Управленец. - 2015. - N 1 (53). – с.28-32.

4. Проект федерального закона «О внесении изменений в часть первую НК РФ (в связи с реализацией международного автоматического обмена информацией о финансовых счетах и документацией по международным группам компаний)» / URL: <http://regulation.gov.ru/projects#пра=41254> (дата обращения 14.04.2017).

5. OECD. Transfer Pricing Documentation and Country-by-Country Reporting, Action 13 - 2015 Final Report / URL: <http://www.oecd.org/tax/transfer-pricing-documentation-and-country-by-country-reporting-action-13-2015-final-report-9789264241480-en.htm> (дата обращения 02.04.17).

**Руденко Светлана Анатольевна,  
Rudenko Svetlana Anatolievna**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
к.э.н., доцент кафедры банков, финансовых рынков и страхования  
Saint-Petersburg state university of economics  
PhD, ass. Prof. of department banks, financial markets and insurance  
e-mail: Svrud2013@yandex.ru

**ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО  
ФОНДОВОГО РЫНКА  
TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF MODERN STOCK  
EXCHANGE MARKET**

В статье рассматривается современное состояние российского рынка ценных бумаг. Приводится последняя статистика и выявляются тенденции, обозначившиеся в последние два года.

The article discusses the current state of the Russian securities market. Given the latest statistics and trends identified, designated in the last two years.

Ключевые слова: фондовый рынок, индекс, биржа.

Key words: stock market, index, market.

Современный рынок ценных бумаг является неотъемлемой частью финансовой системы любого государства. Исследование этого рынка представляет интерес не только как источника финансовых ресурсов для экономики, но и как индикатора ситуации на рынке ценных бумаг, который отражает состояние всей экономической системы страны.

В 2016 году российский фондовый рынок продемонстрировал позитивную динамику. Индекс ММВБ по итогам 2016 года вырос на 26,76%. Индекс РТС увеличился на 52,22%. На рисунке 1 хорошо виден устойчивый рост индекса РТС со второго полугодия 2016 года и некоторые колебания без существенных падений с декабря 2016г. Обобщая показатели за год, можно сказать, что общая картина российского фондового рынка выглядела позитивно. Ведущие сектора рынка показали положительную динамику. Лидерами роста были транспортный сектор, электроэнергетический и металлургический сектора. Наиболее существенное падение в 2016 году было зафиксировано в потребительском секторе.

С февраля 2017 года рынок переместился в отрицательную зону. Индекс ММВБ сократился на 8,19%, индекс РТС уменьшился на 5,5%. При этом возросла волатильность на 16,04%. На рисунке 2 показана динамика индекса РТС с февраля 2017 года. Хорошо видна понижательная тенденция до марта, после чего небольшой рост снова сменяется падением. Все

ключевые секторы показали отрицательную динамику и лидером падения стал нефтегазовый сектор. В целом сложившаяся к апрелю 2017 года ситуация дает основание предположить, что российский фондовый рынок начал сдавать свои позиции.



Рисунок 1 – Изменение индекса РТС со второго полугодия 2016г.



Рисунок 2 – Изменение индекса РТС с февраля 2017г.

Результатом исследования факторов, оказывающих влияние на фондовый рынок России, и вызывающих такие разнонаправленные движения, является вывод, что в последнее время фондовый рынок стал особенно зависим от действия двух факторов: действий правительства и геополитических рисков. Влияние этих факторов на котировки ценных бумаг всегда было значительным, но в последнее время становятся все более глубоким. Геополитические риски влияют на фондовый рынок через нефтяные котировки. Так снижение цен на нефть в результате роста экспорта нефти Ираном, замедления экономики Китая и продолжающихся военных действий на Ближнем Востоке, вызвало падение котировок на ценные бумаги.

На сегодняшний день российский рынок ценных бумаг не демонстрирует явных тенденций. Изменение многих показателей незначительно и в течении короткого периода может двигаться в противоположных направлениях, но все же попытаемся выделить некоторые характеристики и тенденции современного фондового рынка.

Во-первых, общую картину на рынке СПОТ можно охарактеризовать как стагнацию. На рынке нет никаких прорывов, но и очевидные негативные тенденции тоже отсутствуют. Продемонстрируем это, оценив Объемы торгов на Московской бирже (см. табл.1). Данные за 2017 год даны справочно, так как оценить можно только четыре месяца.

Таблица 1 – Объемы торгов на Московской бирже

Вид рынка	2014г. (млрд.р.)	2015г. (млрд.р.)	2016г. (млрд.р.)	2017г. янв- апр.(млрд.р.)
Фондовый рынок	20888	20556	23893	10175
Рынок акций	10283	9398	9277	2968
Рынок облигаций	10605	11159	14616	7207

Практически не изменилась и доля десяти наиболее капитализированных эмитентов, которая держится на уровне близком к 60% (см. табл.2).

Таблица 2. Наиболее капитализированные эмитенты  
(данные за первое полугодие 2016г.)

Номер п/п	Эмитент	Объемы торгов, (млрд. руб.)
1	ПАО «НК Роснефть»	21 712,5
2	Gaz Capital	10 660,7
3	VEB Finance	9 604,1
4	VTB Capital	9 125,1
5	RSHB Capital	7 377,1
6	ПАО «РЖД»	5 455,3
7	Rosneft F SA	4 595,7
8	RZD Capital	4 081,0
9	АО «Россельхозбанк»	3 836,5
10	MTS Int Ltd.	3 791,6

Второй тенденцией современного рынка является обозначившийся рост срочного рынка. Объем торгов на Московской бирже вырос и составил за 2016 год 115271 млрд.руб. (по итогам 2015года этот же показатель составлял 93713 млрд.руб.). Таким образом увеличение за год составило порядка 23%. При этом в первом полугодии 2016г. срочный рынок рос особо быстрыми темпами. Также интересной тенденцией является увеличение доли товарных контрактов на срочном рынке.

Еще одной положительной тенденцией является незначительный рост трейдеров-физических лиц. Темп роста клиентов (резидентов) бирж составил 5%. Трейдеры физические лица традиционно работают с акциями. Ожидается выросло число физических лиц открывших индивидуальный инвестиционный счет (примерно на 45%).

Четвертая тенденция – стабилизация рынка коллективных инвестиций. В 2016 году количество ПИФов стабилизировалось на уровне 1,5 тыс. фондов. Число открытых ПИФов уменьшается. Есть чистый отток из открытых фондов акций, фонды облигаций напротив привлекли немного больше по сравнению с 2015 годом средств.

Следующей тенденцией является продолжающееся сокращение количества профессиональных участников фондового рынка. Количество юридических лиц с брокерской, дилерской лицензией, лицензией на управление сократилось на 15%.

Так же сформировавшейся тенденцией можно считать появление новых инструментов государственных ценных бумаг. Такими инструментами являются ОФЗ-ИН (облигации федерального займа с индексированным номиналом) и ОФЗ-Н (облигации федерального займа для населения). Эта тенденция говорит о том, что государство демонстрирует свою заинтересованность в привлечении физических лиц к инвестированию в российский рынок государственных ценных бумаг.



**Рундыгина Дарья Дмитриевна**  
**Rundygina Darya Dmitrievna,**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
St. Petersburg State University of Economics  
Программа «Логистика»  
Master program “Logistics”  
e-mail: RundyginaD@ya.ru

## **СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ ЛОГИСТИКИ В КНИЖНОМ ДЕЛЕ** **STRATEGY OF LOGISTICS ORGANISATION** **IN THE BOOK BUSINESS**

Статья посвящена современным тенденциям в организации логистики в книжном деле. Рассмотрены возможные варианты организации логистики. Описаны основные стратегии работы типографий и издательств.

The article introduces the modern tendencies in the logistics organization in the book business. The possible options for the organization of logistics are considered. The basic strategy of work of printers and publishers are described.

*Ключевые слова:* стратегия, логистика, книжное дело, закупка, доставка, хранение

*Key words:* strategy, logistics, book publishing, purchasing, shipping, storing

Логистика в книжном деле может быть организована совершенно разными способами на некоторых этапах и не терпит изменений на других. Рассмотрим возможные стратегии организации логистики в книжном деле, их особенности и преимущества.

Определим основных участников цепи создания стоимости готовой продукции в отрасли. Если считать, что первым звеном является автор и упростить схему, исключив участие представителей автора, то автор является заказчиком, который стоит у истока процесса.

Главные элементы, звенья цепи – издательство, типография, книготорговое предприятие.

Издательство может предлагать услуги двумя способами: издание за счет издательства, издание за счет автора. Выбор способа издания зависит от многих показателей.

Типографии могут использовать офсетные и цифровые печатные станки. Офсетная машина рентабельна при печати тиража от 100 экземпляров. Цифровые станки используют для небольших тиражей и для печати по требованию, печати отдельных цветных страниц.

Торговые компании могут быть представлены физическими магазинами или сетями, или интернет-магазинами. Физическую книгу можно приобрести через интернет. В таком случае осуществляют «печать-по-требованию». Это сокращает издержки на печать, хранение тиража и риск непроджи. Электронные книги можно приобрести также в интернет-магазине.

Каждый из перечисленных процессов может быть выполнен разными участниками цепи, что влияет на стратегию организации логистики. Рассмотрим возможные варианты стратегий (таблица 1).

Таблица 1 – Стратегии организации логистики в книжном деле

Стратегия	Подготовка	Доставка материала	Хранение материала	Печать	Хранение тиража	Доставка тиража	Распространение	Реализация
С1	Заказчик	Типография	Типография	Цифровая	Заказчик	Заказчик	Заказчик	Физическое распространение
С2	Заказчик	Типография	Типография	Офсетная	Заказчик	Заказчик	Заказчик	Физическое распространение
С3	Заказчик	Поставщик	Типография	Офсетная	Издательство	Издательство	Издательство	Физическое распространение
С4	Заказчик	Типография	Типография	Цифровая	Издательство	Заказчик	Издательство	Физическое распространение
С5	Заказчик	Типография	Типография	Цифровая	Издательство	Покупатель	Издательство	Интернет магазин
С6	Заказчик	Поставщик	Типография	Офсетная	Издательство	Издательство	Заказчик	Физическое распространение
С7	Издательство	Типография	Типография	Цифровая	Издательство	Покупатель	Издательство	Интернет-магазин
С8	Издательство	Типография	Типография	Цифровая	Издательство	Издательство	Издательство	Интернет-магазин
С9	Издательство	Поставщик	Типография	Офсетная	Издательство	Издательство	Издательство	Физическое распространение
С10	Заказчик	Типография	Аренда	Офсетная	Заказчик	Заказчик	Заказчик	Физическое распространение

Стратегия	Подготовка	Доставка материала	Хранение материала	Печать	Хранение тиража	Доставка тиража	Распространение	Реализация
C11	Заказчик	Поставщик	Аренда	Офсетная	Издательство	Издательство	Издательство	Физическое распространение
C12	Заказчик	Поставщик	Аренда	Офсетная	Издательство	Издательство	Заказчик	Физическое распространение
C13	Издательство	Поставщик	Аренда	Офсетная	Издательство	Издательство	Издательство	Физическое распространение
C14	Заказчик	Типография	Аренда	Офсетная	Аренда	Заказчик	Заказчик	Физическое распространение
C15	Заказчик	Поставщик	Аренда	Офсетная	Аренда	Издательство	Издательство	Физическое распространение
C16	Заказчик	Поставщик	Аренда	Офсетная	Аренда	Издательство	Заказчик	Физическое распространение
C17	Издательство	Поставщик	Аренда	Офсетная	Аренда	Издательство	Издательство	Физическое распространение
C18	Заказчик	-	-	-	-	-	Заказчик	Электронные книги
C19	Заказчик	-	-	-	-	-	Издательство	Электронные книги
C20	Издательство	-	-	-	-	-	Издательство	Электронные книги

Каждый участок цепи неповторим для каждой организации. Стоит определить не только очевидные возможности, но и альтернативы. Сегодня, книжное дело изменяющаяся отрасль, которая должна стимулировать участников рынка адаптироваться и искать новые стратегии и пути сокращения издержек.

Составим схему разработки и определения стратегии организации логистики.

Таблица 2 – Определение стратегии организации логистики

Для издательства:	Для типографии:
За чей счет издают книгу? издательство; заказчик	Что типография делает? печать; предпечатная подготовка; хранение; доставка
Как распространяют? физический магазин; интернет-магазин; электронная книга; печатная книга	Какой вид печати? офсетная; цифровая; смешанная
Нужна ли типография? офсетная; цифровая	Где заказывать материал? посредник; склад производителя; напрямую у производителя
Кто осуществляет предпечатную подготовку? издательство; заказчик; аутсорсинг	Кто осуществляет доставку? поставщик; типография; аутсорсинг
Кто хранит тираж и осуществляет транспортировку? издательство; типография; заказчик	Где хранить материалы? свой склад; аренда склада

Итак, стратегия организации логистики должна быть гибкой и удобной для конкретной деятельности. Выбор подходящей стратегии является конкурентным преимуществом. Каждое звено цепи выбирает самый наилучший способ организации.

### **Литература:**

1. Гвилия Н.А. Приоритеты развития конвергентных процессов в логистике / Логистический потенциал Санкт-Петербурга в формировании инновационной экономики: сборник тезисов докладов международной научно-практической конференции. 01-02 декабря 2016 г. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2016.
2. Гвилия Н.А. Стратегическое планирование цепей поставок: учебное пособие. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2015. – 74 с.
3. Коган, А.Ф. Книжный бизнес в России: состояние и перспективы: монография / А.Ф. Коган, Т.С. Сократова. - М.: Изд-во МГУП, 2010. - 530 с.
4. Крылова, М.Д. Логистика в книжном деле / М. Д. Крылова. - М.: Изд-во МГУП, 2010. - 319 с.

**Русинов Михаил Владимирович**  
**Rusinov Michail Vladimirovich,**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
Saint-Petersburg State University of Economics  
Программа «Стратегическое корпоративное управление»  
Master program “Strategic corporate management”  
e-mail: rusinov.m.vl@yandex.ru

**ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ КОРПОРАТИВНЫХ  
ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ: ЗАДАЧИ И МЕТОДЫ РЕШЕНИЯ  
ORGANIZATION AND DEVELOPMENT CORPORATE  
INNOVATIVE SYSTEMS: OBJECTIVES AND METHODS  
OF SOLVING**

В работе представлены основные принципы работы корпоративных инновационных систем. Рассмотрены перспективные задачи и методы совершенствования управления инновационными процессами корпорации.

In the article presents the basic principles of the work of corporate innovation systems. The author considered perspective tasks and methods for improving the management of innovative processes of the corporation.

Ключевые слова: инновации, корпоративные инновационные системы, открытые инновации

Key words: innovation, corporative innovation system, open innovation

Системные исследования рыночных процессов показывают, что важнейшими тенденциями, характеризующими современную стадию экономического развития являются:

- Становление гиперконкуренции на товарных рынках.
- Развитие инновационной конкуренции.
- Ускорение морального износа и сокращение длительности жизненных циклов товаров, оборудования и технологий.
- Рост неопределенности, сложности и динамичности как внешних, так и внутренних условий функционирования корпораций.
- Реализация крупных инновационных бизнес-проектов многочисленными группами участников (рост связности и интегрированности бизнеса)

В условиях действия таких тенденций уровень конкурентоспособности корпораций во многом определяется степенью их инновационности: компании стремятся выпустить на рынок принципиально более новые продукты, причём опережая конкурентов, для обеспечения максимальных объёмов продаж за счёт увеличения стадии зрелости жизненных циклов продуктов.

Таким образом, задачи организации и проведения собственных исследований, поиска, экспертизы и привлечения передовых внешних научно-технических разработок (НТР), а также их эффективного внедрения в бизнес становятся определяющими для современного корпоративного менеджмента.

Инновации в настоящее время являются главными импульсами для преобразований корпоративного менеджмента и бизнес-процессов (рис. 1).

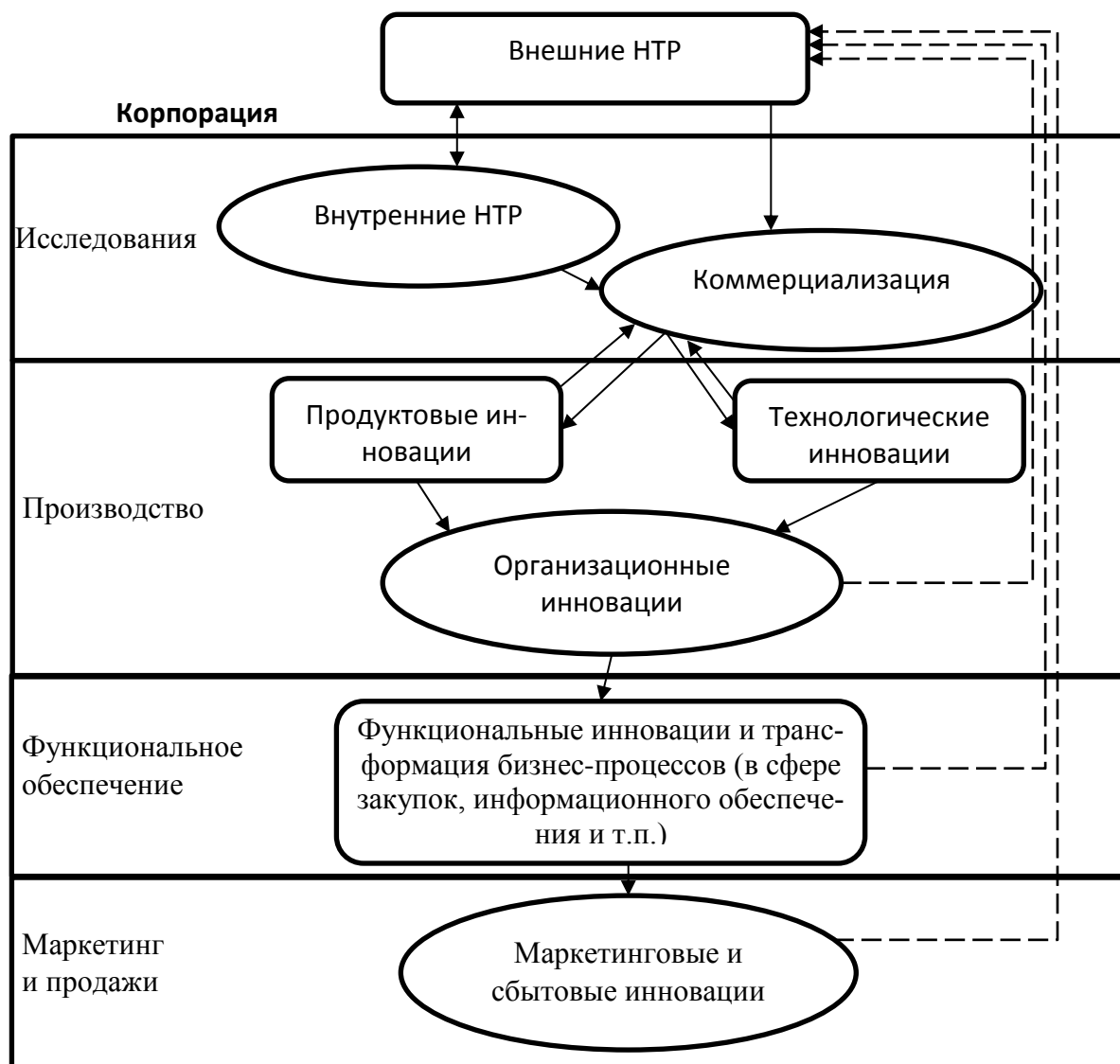


Рисунок 1 – Общая схема взаимосвязи продуктово-технологических инноваций и характеристик корпоративного управления

В такой ситуации компании ориентированы не только на выпуск новой продукции и использование эффективных технологий, но и на соответствующее совершенствование процессов управления.

Несмотря на первичность продуктово-технологических инноваций, для достижения успеха корпорациям необходима системность проведения инновационных изменений, так как они неразрывно взаимосвязаны

друг с другом во всех областях и должны быть направлены на достижение единой цели.

В таких условиях достижение требуемого уровня эффективности инновационной деятельности связано с решением задачи развития корпоративных инновационных систем в рамках одной или нескольких корпораций-партнёров.

Исходя из вышесказанного, под корпоративной инновационной системой (КИС) будем понимать совокупность специализированных организационных единиц корпорации, отвечающих за достижение целей инновационного развития, а также комплекс используемых ими научно-технических разработок, технологий, инструментов и информационной инфраструктуры.

Требование обеспечения системности работы КИС определяет целесообразность применения как внешних, так и внутренних методов совершенствования управления инновационными процессами (рис. 2).

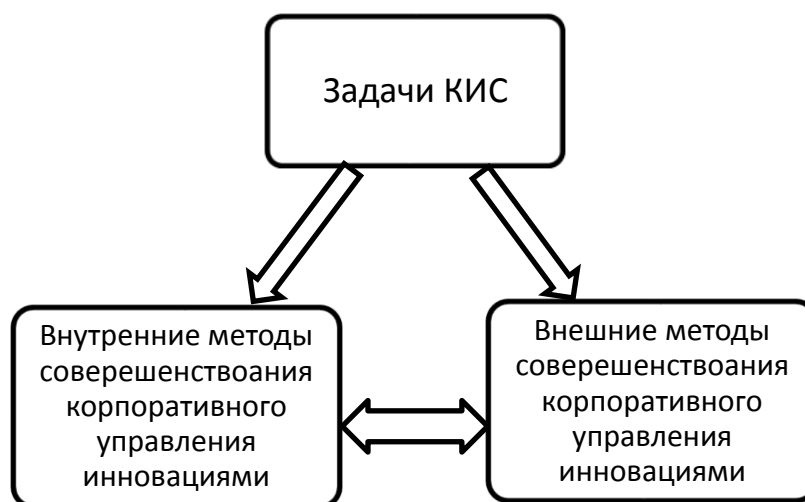


Рисунок 2 – Система методов совершенствования управления инновационными процессами корпорации

Среди внешних методов совершенствования процессов выбора и реализации разработок в современных условиях можно особо выделить:

- Развитие организационных форм и методов сетевого взаимодействия со стратегическими партнерами в области инноваций.
- Формирование и участие в многопрофильных инновационных хабах.
- Создание четкого корпоративного механизма работы с «открытыми» инновациями: поиска, экспертизы, выбора, внедрения.
- Создание и активизация работы корпоративных венчурных фондов.

К приоритетным в настоящее время внутренним методам совершенствования управления инновационными процессами корпорации можно отнести:

- Внедрение системы каскадированного планирования инновационного развития корпораций, ориентированных на рыночное лидерство.
- Внедрение механизмов саморазвития иерархических КИС, направленных на всестороннее использование внешнего и внутреннего инновационного потенциала.
- Формирование горизонтальных проектных (программно-целевых) систем управления и «параллельное» ведение работ в рамках циклов жизни продуктов (проектов).
- Укрепление инновационной культуры и внедрение эффективной системы стимулирования инновационного развития.
- Обучение персонала работе с открытыми и системными инновациями.

К сожалению, большинство российских корпораций не используют данные методы должным образом, что значительно тормозит как развитие их бизнеса, так и экономики страны в целом.

Исследование данной проблемы показало, что ключевыми государственно-частными направлениями ее решения в современной российской экономике являются:

- развитие компетенций руководителей корпораций в области управления инновационными процессами,
- создание и реализация эффективных механизмов преодоления сопротивления персонала инновационным изменениям,
- внедрение действенных систем стимулирования работников в зависимости от конечных показателей их работы и результатов функционирования корпорации,
- совершенствование мер государственной поддержки инновационного развития отечественных корпораций.

### **Литература:**

1. H. Chesbrough. Open Innovation. The New Imperative for Creating and Profiting from Technology/Чесбро, Г. Открытые инновации: создание прибыльных технологий,; пер. с англ. В. Н. Егорова. – М.: Поколение, 2007. – 336 с.
2. Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. Третье издание. Перевод с английского — издание второе исправленное. — М., 2014. — С. 31. — 107 с.
3. Россия и ВТО: новая роль, вызовы и перспективы: материалы студенческой научной конференции (весенняя сессия), 9-25 апреля 2014 г. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2014. – 296 с.



**Скородумова Светлана Викторовна**  
**Skorodumova Svetlana Victorovna,**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
St. Petersburg State University of Economics  
Программа «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»  
Master program «Accounting, analysis and audit»  
e-mail: sveta.skorodumova95@gmail.com

**НОВАЦИИ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ  
ЛИКВИДАЦИОННЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ  
INNOVATIONS IN ACCOUNTING OF LIQUIDATION  
OBLIGATIONS**

Данная статья посвящена оценочным обязательствам по выводу объектов основных средств из эксплуатации и восстановлению окружающей среды. Автором рассмотрены основные понятия, связанные с ликвидационными обязательствами, их критерии признания в учетной системе, проанализированы актуальные изменения в законодательстве

This article is devoted to the estimated obligations for the decommissioning of fixed assets and the restoration of the environment. The author considers the basic definitions, associated with liquidation obligations, their recognition criteria in the accounting system, analyzed the current changes in the legislation.

Ключевые слова: Бухгалтерский учет, ликвидационные обязательства, обязательства по выводу объектов основных средств из эксплуатации, восстановление окружающей среды.

Key words: Accounting, liquidation obligations, obligations for the decommissioning of fixed assets, the restoration of the environment.

В настоящее время в бухгалтерском законодательстве Российской Федерации активно идет процесс изменения и создания новых нормативно-правовых актов. Так каждый год эти нововведения изменяют привычное ведение бухгалтерского учета активов и обязательств, сближая российский бухгалтерский учет к международным стандартам финансовой отчетности. Так в связи с такими изменениями организациям необходимо менять принятую учетную политику (п. 10 ПБУ 1/2008). И с 2011 г. организациям при учете оценочных обязательств, условных обязательств и условных активов необходимо следовать обновленным критериям, отраженным в ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы».

И на сегодняшний момент процесс изменения актов бухгалтерского учета не стоит на месте. Выходят совершенно новые положения по бухгалтерскому учету, либо значительно изменяются устаревшие положения, которые действуют на сегодняшний день.

Таким устаревшим ПБУ стало положение по учету основных средств, которое планируют существенно изменить. Так, на данный момент разработан проект нового ПБУ «Учет основных средств», созданный Минфином России совместно с Национальной организацией по стандартам финансового учета и отчетности (НСФО). Этот проект начали создавать еще в 2011 году и планировали к введению в 2018 году, однако многие позиции в проекте еще находятся на стадии обсуждения, поэтому на данный момент ввод данного положения отложили до 2019 года. Исследуем, какие изменения в проекте ПБУ, касаются ликвидационных обязательств и что ожидает в ближайшем будущем российских бухгалтеров.

К ликвидационным обязательствам могут относиться затраты на ликвидацию объекта основного средства, доведение участков земли, загрязненных в процессе эксплуатации основного средства до состояния, подходящего для их будущего использования. Данные работы будут являться обязательствами для организации, которые она возложила на себя уже в момент приобретения объекта основного средства или начиная определенные работы по строительству, согласно законодательству об охране окружающей среды и пользования недрами, требованиями лицензионных соглашений и других разрешительных документов. Выполнение этих обязательств часто влечет за собой значительные затраты [3, с. 11].

Таким образом, если существует условие для начала определенных работ по монтажу основного средства в виде обязанности проведения конкретных работ в будущем, то такую обязанность организация должна возложить на себя в тот момент, когда она только начинает строительство или приобретает данный объект. Очевидно, что у данного обязательства неоспоримым считается сам факт его существования. От остальных обязательств, отраженных в ПБУ 8/2010, ликвидационные обязательства отличаются характерной чертой – точным денежным выражением и сроком исполнения, которые невозможно установить, так как основное средство, которое ввели в действие, может быть списано раньше, либо оно будет эксплуатироваться и дальше, после полной амортизации.

Исходя из п.4 ПБУ 8/2010 восстановление нарушенной окружающей среды и ликвидационные обязательства появляются в следующих случаях, которые указаны в таблице 1.

Таблица 1 - Случаи возникновения ликвидационных обязательств

<b>Ликвидационные обязательства возникают:</b>			
Из нормативно-правовых актов	Решений судебной системы	Из положений, отраженных в договорах	Из практики организаций

Такие обязательства необходимо признавать в бухгалтерском учете, отражая оценочное обязательство. Критерии признания в учетной системе оценочных обязательств отражены в п.5 ПБУ 8/2010. Следующие критерии установлены в таблице 2:

Таблица 2 - Признание оценочных обязательств в бухгалтерском учете

<b>Признание оценочных обязательств при одновременном соблюдении критериев:</b>		
Существуют обязательства, которые возникли в результате фактов прошлой жизни, которые не избежать	В результате исполнения обязательства, вероятно уменьшение экономических выгод	Можно обоснованно оценить величину оценочного обязательства

В ПБУ 8/2010 оценочные обязательства по выводу объектов основных средств из эксплуатации практически не раскрываются, поэтому сейчас некоторые разъяснения в учете этих категорий появились в проекте ПБУ по учету объектов основных средств. Во-первых, в проекте ПБУ меняется перечень фактических затрат на приобретение, сооружение и изготовление объектов основных средств.

Так, в проекте помимо данных затрат, в состав фактических затрат будут включаться расходы на демонтаж и ликвидацию объекта основных средств и восстановление окружающей среды, которые не нашли отражение в действующем ПБУ 6/01. Но в результате использования такого объекта основного средства, организация принимает на себя эту обязанность вывести данный объект из эксплуатации и ликвидировать, а также очистить загрязненную территорию.

Параллельно в бухгалтерском учете необходимо отразить соответствующее оценочное обязательство. Затраты, отнесенные к оценочному обязательству, на момент признания в учете оцениваются расчетным путем, а в будущем их надо изменять при увеличении или уменьшении размера резерва [2, с.64]. В действующем же ПБУ 6/01 будущие затраты не рассматриваются, а тем более затраты на ликвидацию объекта основного средства

и его воздействие на окружающую среду. Когда данное положение принималось, под фактическими затратами имели в виду только те затраты, которые уже свершились, то есть те, которые были начислены согласно условиям договоров, а не оценочные и будущие расходы.

Также в п. 18 проекта говорится о том, что затраты на демонтаж и ликвидацию объекта основных средств и восстановление окружающей среды, понесенные в будущем, необходимо оценить и включить в первоначальную стоимость объектов основных средств [1]. Данное включение затрат в первоначальную стоимость необходимо для того, чтобы организация смогла их возместить во время использования основного средства даже тогда, когда эти затраты будут понесены только в будущем. Особенно велики такие прогнозируемые затраты у добывающих компаний.

Подводя итоги, можно сказать, что данная позиция потребует внесения изменения и в инструкцию по применению плана счетов, в частности в счета учета основных средств - 08, 01 и 02.

По всей видимости, полномасштабное включение ликвидационного оценочного обязательства в первоначальную стоимость объектов основных средств начнется только после утверждения нового ПБУ по учету основных средств [4, с.20]. Возможно, имеет смысл уже сегодня формировать первоначальную стоимость по новым правилам в отношении вновь вводимых объектов, поскольку постепенное применение нового механизма позволит предприятию не только определить в нем «тонкие» места, но и своевременно решить вопросы по их устранению.

### **Литература:**

1. Проект положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств».

2. Мельникова Л.А., Петров А.М. Бухгалтерский учет финансовых резервов и оценочных обязательств: учеб. для вузов / Л.А. Мельникова, А.М. Петров. – М.: Вузовский учебник, 2015. - 96 с.

3. Гришина О.П. О ликвидационных затратах по объектам основных средств / О.П. Гришина // Бухгалтерский учет и налогообложение. - 2015. - № 3. – С. 8-16.

4. Юцковская И.Д. Отражение оценочных обязательств по выводу объектов из эксплуатации в отношении принимаемых к бухгалтерскому учету объектов основных средств / И.Д. Юцковская // Бухгалтер и закон. - 2015. - № 17. - С. 12-25.

**Сулеманкадиева Алжанат Эльдеркадиевна**  
**Suleymankadieva Alzhanat Elderkadiевна**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

д.э.н., профессор

St. Petersburg State University of Economics

PhD, prof

Академический директор магистерской программы «Стратегическое корпоративное управление»

Academic Director of Master program Strategic and corporate management

e-mail: saljanat@mail.ru

**РОЛЬ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ  
В СОВРЕМЕННОЙ КОМПАНИИ**  
**THE ROLE OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY  
IN MODERN COMPANY**

В статье обсуждаются вопросы роли корпоративной социальной ответственности в деятельности современной компании и уделяется внимание интересам внутренних и внешних стейкхолдеров

In the article are discussed questions of role of corporate social responsibility in the activity of modern company. The attention is paid to the interests of internal and external stakeholders

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, виды социальной ответственности компании, внутренние стейкхолдеры, внешние стейкхолдеры.

Key words: corporate social responsibility, types of social responsibility of company, internal stakeholders, external stakeholders

Концепции «корпоративная социальная ответственность» (КСО) в теории и практике корпоративного управления посвящено огромное количество трудов, как зарубежных, так и отечественных авторов. Это связано с тем, что во второй половине прошлого столетия активизируется внимание руководителей многих компаний на деловую репутацию, представляющую собой ценностные характеристики, сложившиеся под влиянием корпоративного имиджа. В этот период происходят интересные явления на экономической арене, где действуют крупные компании.

*Во-первых*, рост значимости фактора деловой репутации компании можно объяснить тем, что с пятидесятых-шестидесятых годов XX столетия усиливается конкуренция на мировых рынках и конкурентное преимущество начинает играть ведущую роль в определении

позиции компании на мировом рынке и в определении права на жизнь компании в перспективе. В то же время усиливается несовпадение, а в ряде случаев, конфронтация интересов различных заинтересованных лиц, как внутри компании, так и «внешних» заинтересованных лиц (собственников, менеджеров, персонала, клиентов, партнеров, общества и государства в том числе) в разделении прибыли компании. Отсюда можно предположить, что каждый стейкхолдер заинтересован в максимизации своей доли прибыли и потому он занят активным поиском путей, обеспечивающих ее непрерывный рост;

*Во-вторых*, значимость фактора деловой репутации компании зависит от отношения внешней среды, то есть клиентов, поставщиков, партнеров, государства и общества в целом. Роль данного фактора в жизнедеятельности компании определяется активным влиянием корпоративной социальной ответственности на экономические показатели, характеризующие результаты деятельности компании. В условиях современной экономики выживает та компания, которая является социально отзывчивой и следует всем требованиям Кодекса социальной ответственности.

В теории и практике корпоративного управления существует большое разнообразие определений понятия «корпоративная социальная ответственность». Мы остановимся на несложном определении, которое дал Р.Дафт в работе [1]. Он определяет социальную ответственность как «обязательства менеджмента принимать решения и осуществлять действия, способствующие росту благополучия и удовлетворению интересов как организации, так и общества в целом» [1, С. 157].

По мнению Р.Дафта, модель социальной ответственности компании представляет собой пирамиду, состоящую из различных видов социальной ответственности: экономической, юридической, моральной и дискреционной. Но современные условия жизни диктуют обществу новые требования, связанные с необходимостью учета экологической составляющей в социальной ответственности компании, которая является важным императивом современного бизнеса. В связи с этим СО компаний, государства и общества в целом должна быть скорректирована с учетом данного фактора. И СО любой компании должна включать помимо выше указанных видов еще и экологическую ответственность. Более подробно модель КСО, на наш взгляд, должна выглядеть следующим образом (рис. 1)<sup>21</sup>. Все виды КСО в комплексе образуют *совокупную корпоративную социальную ответственность*, а компания следующая всем им называется социально отзывчивой [1, С. 162]. Виды КСО более наглядно представлены в табл. 1.

---

<sup>21</sup> Улучшенная модель социальной ответственности построена автором на основе модели Р.Дафта.

СО с точки зрения различных участников бизнеса представляет собой сложный процесс согласования интересов. Кроме данной классификации КСО (рис.1, табл. 1), принято выделять еще социальную ответственность внутреннюю и внешнюю. Внутренняя КСО определяется как ответственность перед внутренними участниками бизнеса (менеджерами, советом директоров, акционерами и сотрудниками компании), а внешняя КСО определяется как ответственность перед внешними заинтересованными лицами (потребителями, поставщиками, кредиторами, правительством, профсоюзами, конкурентами и обществом).

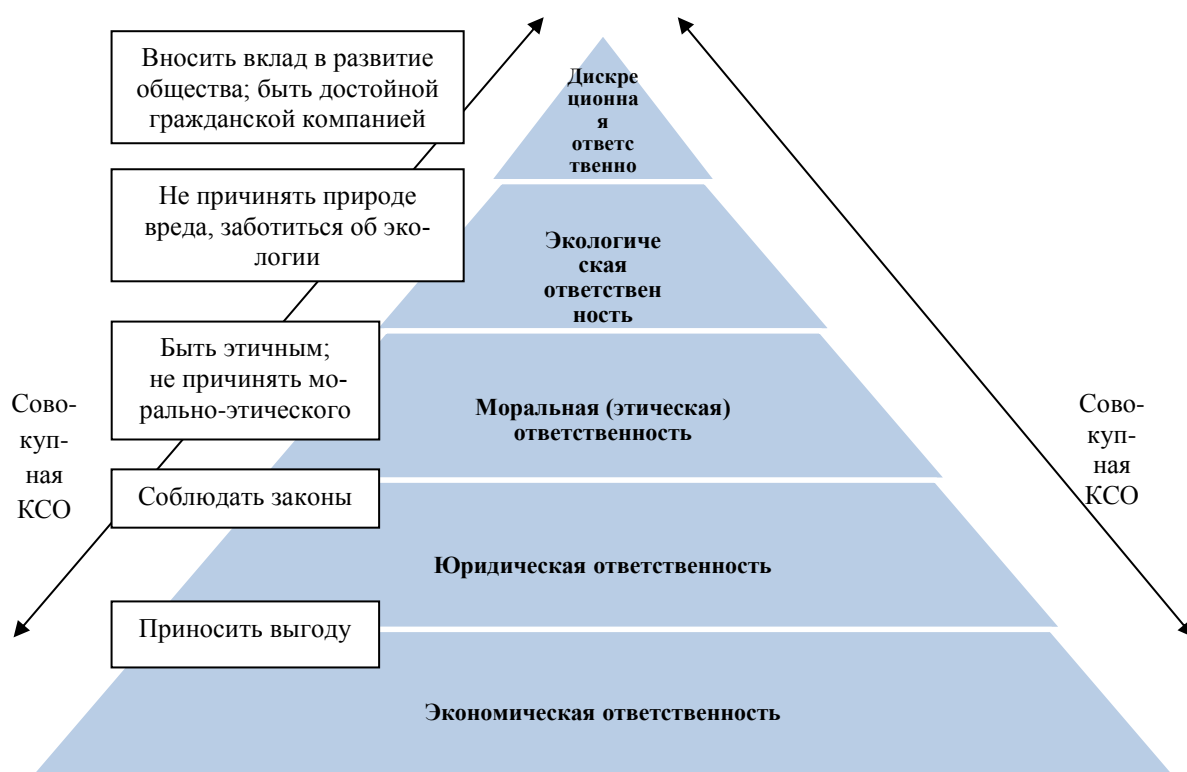


Рисунок 1 – Модель корпоративной социальной ответственности

По мнению более 2000 членов совета директоров из 300 зарубежных компаний члены совета директоров: а) признают существование различных групп интересов стейкхолдеров; б) учитывают интересы всех заинтересованных лиц; в) расходятся во мнениях относительно роли и места различных стейкхолдеров. Существует несогласованность различных точек зрения, например, расходятся мнения генеральных или исполнительных директоров и тех, кто не занят административной деятельностью. Если внешних стейкхолдеров можно более или менее расположить в том порядке, в котором указано выше, то по поводу внутренних участников бизнеса существует много противоречий.

Таблица 1 – Виды корпоративной социальной ответственности

№	Вид КСО	Сущность КСО
1	Экономическая	Заключается в решении задачи установления баланса между производством товаров и услуг, необходимых обществу и максимизацией долей прибыли владельцев и акционеров
2	Юридическая	Представляет собой совокупность правил, законов и предписаний, которые в комплексе определяют правовое поведение бизнеса в процессе достижения своих экономических целей
3	Моральная (этическая)	Предполагает соблюдение правил надлежащего поведения в бизнесе, то есть этических норм поведения. Она представляет осуществление действий, не обязательно предписываемые законом и не обязательно приносящие экономические выгоды.
4	Экологическая	Подразумевает экономическое развитие, ориентированное на повышение благосостояния и удовлетворение потребностей современного поколения, сохраняя экологию, природу Земли
5	Дискреционная	Представляет собой добровольную форму ответственности, которая направляется желанием компании внести свой вклад в развитие общества, не предусмотренный требованиями экономики, права и морали. Она предполагает безвозмездное выделение средств бизнесом на благотворительные нужды, социальную рекламу
<i>Источники:</i> [1, С .160-163; 2, С. 77-112].		

В этой связи КСО должна быть: а) динамичной между интересами различных групп заинтересованных лиц, поскольку она должна учитывать не только финансовые интересы акционеров (внутренних стейкхолдеров), но еще должна защищать интересы общества, охранять окружающую среду, природу (внешнего заинтересованного лица); б) стратегически актуальной, прежде всего, в компаниях, деятельность которых связана с добычей природных ресурсов, а также с загрязнением окружающей среды; в) уникальной для современной компании. Каждая компания независимо от своих размеров должна найти собственный подход к социальной ответственности и определить собственную политику КСО. Например, крупные компания, которые могут позволить оплату внешних консультантов по экологическим вопросам, будут строить свою стратегическую КСО, опираясь на консультации и рекомендации специалистов, следовательно, вопросы построения стратегии КСО переключаются на консалтинговые компании. Совсем



другое дело, когда вопросами построения своей политики по КСО будет заниматься компания малого бизнеса, которой не следует прибегать к услугам внешних консультантов, а самой необходимо разработать свою стратегию минимизации загрязнения окружающей среды.

КСО в условиях современной глобализации экономики стоит на первом плане на повестке дня многих крупных этических компаний. Так, компания Heinz выступила пионером и лидером в области КСО, поскольку ей удалось принять радикальные меры по построению стратегического плана устойчивого развития компании, который опирался на учет и реализацию следующих мероприятий (табл.2).

Таблица 2 – Стратегический план экологической ответственности компании Heinz

№	Основные виды загрязнений	Детализированные виды загрязнений	Действия, мероприятия
1	Парниковые газы	Выбросы	Сократить на 20%
2	Электроэнергия, используемая в промышленных целях	Потребление	Сократить на 20%
3	Вода, используемая в промышленных целях	Потребление	Сократить на 20%
4	Твердые отходы	Отходы производства	Сократить на 20%
5	Упаковочные материалы	Использование упаковочных материалов	Сократить на 15%
6	Транспорт	Использование топлива из невозобновляемого сырья	Сократить на 10%
7	Возобновляемые источники энергии	Использование возобновляемых источников энергии	Увеличить на 15%
8	Устойчивое сельское хозяйство	Выброс парниковых газов	Уменьшить на 15%
		Потребление воды	Уменьшить на 15%
		Урожайность	Увеличить на 5%
<i>Источник: [2, с. 92].</i>			

В стратегии КСО компании Heinz основным видом загрязнения являются парниковые газы, поэтому ведущим мероприятием в КСО компании определено сокращение эмиссии парниковых эффектов.

В условиях глобализации управление КСО становится очень сложным, так как определение этических стандартов в межкультурном плане сопровождается рядом моментов: а) культурные различия; б) несовпадение корпоративных правил раскрытия информации, способов интерпретации финансовых результатов и стандартов отчетности; в) относительная новизна концепции КСО и ее недостаточность исследования; г) обесценение рабочих мест в европейских компаниях, где выдерживаются высокие стандарты КСО. Концентрация мирового производства в Китае в связи с существенным сокращением оплаты труда рабочих, где не соблюдаются стандарты социальной ответственности, как по отношению к рабочему персоналу, так и по отношению к потребителям и обществу в целом. и обесценение рабочих в зарубежных фирмах.

В глобальном плане этот факт ведет к уничтожению иностранной конкуренции и зарубежного производства в целом, следовательно, к утверждению монопольного положения китайского производителя на мировом рынке. По этому факту многие футурологи забивают тревогу. В связи с этим, проблема управления КСО, прежде всего, оценки ее эффективности в условиях современной глобализации в жизнедеятельности современных компаний является значимой.

#### **Литература:**

1. Дафт Р. Менеджмент 10-е изд. пер. с англ. – СПб.: Питер, 2015. – 650 с.
2. Пирс П Дж., Робинсон Р. Стратегический менеджмент. 12-е изд. – СПб.: Питер, 2013. – 560 с.

**Трофимова Александра Вячеславовна**  
**Trofimova Aleksandra Vyacheslavovna**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
St. Petersburg State University of Economics  
программа «Социальное управление человеческими ресурсами»  
Master program: "Social Human Resource Management"  
e-mail: aleksandra.alex-trofi@yandex.ru

## **МОТИВАЦИЯ СОЦИАЛЬНОГО И ЖИЗНЕННОГО УСПЕХА ЛИЧНОСТИ**

### **MOTIVATION OF SOCIAL AND LIFE SUCCESS OF THE PERSON**

Данная статья посвящена проблемам, связанным с пониманием социального и жизненного успеха личности, его трактовки с точки зрения нравственного аспекта. В работе рассматриваются результаты исследования, посвященного изучению мотивации социального и жизненного успеха личности.

This article is devoted to problems related to understanding the social and vital success of an individual, his interpretation from the point of view of the moral aspect. The paper examines the results of a study on the motivation of the social and vital success of an individual.

Ключевые слова: Социальный успех, жизненный успех, личность, религия, социум, респондент, социологическое исследование.

Keywords: Social success, life success, personality, religion, society, respondent, sociological research.

В рамках данной темы основной упор нами будет сделан на успехе, т.к. определив, что представляет собой успех в контексте социального общества и отдельной личности, мы сформируем цель, которая является ключевым элементом в мотивации.

Для того, чтобы наиболее полно рассмотреть данный вопрос, мы будем действовать в трех плоскостях:

- 1) Сформулируем, что представляет собой социальный успех и жизненный, или личностный успех;
- 2) Рассмотрим религиозный аспект успеха личности, на примере протестантской этики и православного христианства;
- 3) На основе исследования определим, что является успехом для человека в реальности настоящего времени.

Согласно определению, данному в словаре, успех - это удача в достижении чего-либо[3]. В данной работе мы будем операционализиро-

вать такими понятиями, как объективный и субъективный успех. Определенно, объективным успехом принято считать социальный успех, т.к. он может быть вписан в вполне определенные рамки – престижная работа, степень вовлеченности в социальные взаимоотношения, обладание властью и прочее.

Однако социальный успех имеет одностороннюю и крайне субъективную основу – по определению, если человек обладает одним из признанных социальных благ, он считается успешной личностью. При этом даже определение того, что является этим успехом крайне субъективно. Приведем пример, при среднем заработке в 10 тыс. долларов в год человек будет считаться успешным в КНДР, но в Америке он будет иметь заработок ниже среднего, и успешным в обществе он не будет считаться.

Теперь необходимо разобраться с вопросом, что собой представляет жизненный успех. Во-первых, очевидна его корреляция с социальным успехом, т.к. личность заведомо включена в социум, и воздействие общественных ценностей и традиций не может не сказаться на человеке. При этом может происходить определенная фильтрация, человек будет примерять на себя возможные варианты его «Я» («Идеального-Я»), и, определив то, чего он желает достичь, т.е. поставив перед собой цели, будет стремиться достигнуть поставленных высот, полагая, что это его собственные ценности и нужды.

Разница между социальным и жизненным успехом заключается в том, что человек может не ставить перед собой тех планок, которые выставляются обществом, и находиться в согласии со своими внутренними потребностями. Определим, что степень требований к жизненному успеху зависит от уровня притязаний на успех вообще, которое выстраивается из индивидуальных возможностей, уровня самооценки, образования и степени социализации личности.

Успех это категория как из деятельного подхода, так и из эмоционального, поэтому крайне важно определить понимание успеха в русле религиозности, или по-светски – в нравственном аспекте. Успех как цель общества, безусловно, просматривается в протестантизме, наиболее полно данная концепция излагается в труде М. Вебера [1], основными тезисами в пользу успешности личности заключаются в пропаганде достижения успеха как образа жизни – чем большего успеха добиваешься, тем больше Бог тебя любит. Отметим, что подобный подход в духе капитализма привил целой стране «привычку» достигать поставленной цели. Безусловно, говоря о протестантской этике и капиталистическом устройстве общества можно говорить о чрезмерной индивидуализации общества (принцип «каждый сам за себя»), но в тоже время, о конкуренции как двигателе прогресса.

Альтернативная ситуация складывается в странах, проповедующих христианство. Во-первых, в христианской религии благом признано страдание, путем которого человек искупит все свои грехи, которые неизбежны в рамках земной жизни, соответственно об успехе речи быть не может. Также, действует принцип равенства, при котором любое отклонение от нормы является неприемлемым, отсюда развитие конкуренции отсутствует полностью. В некотором роде можно сравнить христианское «все равны» с коммунистическим строем, где одной из множества важных проблем и являлось отсутствие развития.

На сегодняшний день Россия, где примерно 80% населения по своей религиозной принадлежности православные христиане, признана развивающейся страной, отставшей в инновационной и научной сферах. На наш взгляд, принятие западной тенденции к достижению успеха, пусть и базирующейся на индивидуализме, сможет внести вклад в развитие страны.

Данная тенденция отчетливо прослеживается в течение последних двух десятилетий, об этом могут свидетельствовать такие показатели, как возросший спрос на высшее образование, бизнес-школы, различные тренинги и т.д.. Стремление к самосовершенствованию как повышению своей ценности на рынке труда, уже имеет основу конкуренции, что определенно повысит эффективность отечественной экономики.

Обратимся к результатам социологического исследования, чтобы определить, каким видят успех студенты СПбГЭУ и сотрудники компании «Мир квартир». Респондентам было предложено выбрать определение успеха из предложенных, а также была дана возможность дать собственное определение успеха. В опросе приняли участие 96 респондентов. 27% респондентов определили успех как возможность иметь семью и чувствовать, что «дом моя крепость». 18% определили успех, как карьерный рост дающий возможность иметь достойный заработок. 40% респондентов высказали точку зрения, что успех заключается во внутренней гармонии, оставшиеся 15%, считают успехом значимость в глазах общества.

При этом необходимо обозначить, что респонденты были подразделены на 3 группы. Группа 1 – сотрудники компании «Мир квартир» и группа 2 – магистранты направления «Социология» и «Социальная работа», отдали предпочтение семейным ценностям и внутренней гармонии, в то время как группа 3, состоящая из студентов 1го курса бакалавриата по направлению подготовки «Экономика», предпочли карьерное продвижение и признание обществом. Минимальная разница между составами групп 3 и групп 1,2 составляет от 4 лет. Отсюда можно сделать вывод, что некоторым образом изменяются ценностные ориентации общества и для молодого поколения личностный рост и саморазвитие выходят на первый план.

Возможность дать свою точку зрения по поводу определения успеха, укрепило понимание, что жизненный успех имеет комплексную основу. Подтверждением могут служить ответы респондентов, которые отображают общие тенденции в определении успеха: «Успех не может определяться только материальным благополучием. Успешный человек лишь тот, который развивается в разных направлениях», «На мой взгляд, успех - это иметь крепкую семью, преданных друзей, стабильную работу, быть профессионалом своего дела, достигать поставленных целей, постоянно заниматься саморазвитием и находиться в гармонии с собой».

Обобщая все вышеизложенное, можно сказать, что комплексное развитие личности, стремление личности к социальному и жизненному успеху имеет стратегическое значение в развитии всего общества. Безусловно, каждый человек обладает разными исходными возможностями, но грамотная постановка целей вкупе с деятельностью по их достижению способна из любого человека сделать успешным человека, как в социальном русле, так и жизненном.

#### **Литература:**

1. Вебер М. «Протестантская этика и дух капитализма», изд-во «Центр гуманитарных инициатив», 2016 г. – 656 стр.
2. Оганян К.М. «Общая социология: Учеб. пособие. – 4-е изд.», изд-во - ИНФРА-М, 2013 г. 236 стр.
3. Ожегов С.И. «Толковый словарь русского языка», изд-во «ОНИКС-Лит», 2012 г. – 1376 стр.

**Федорова Татьяна Аркадьевна**  
**Fedorova Tatjana Arkadjevna,**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
St. Petersburg State University of Economics

Программа «Страхование и управление рисками»  
Master program “Insurance and Risk Management”

e-mail: linatic@mail.ru

**НОВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ НА РЫНКЕ  
БАНКОВСКИХ УСЛУГ: ДОСТИЖЕНИЯ И ПРОБЛЕМЫ**  
**NEW FINANCIAL TECHNOLOGIES AT THE BANKING SERVICES  
MARKET: SUCCESSES AND PROBLEMS**

Статья посвящена процессам внедрения новых финансовых технологий на рынке банковских услуг. Определено понятие «ФинТеха» и основные сферы его применения, дана характеристика мирового рынка электронных платежей и конкурентной среды. Приведены данные по развитию новых финансовых технологий в российских банках. Показана роль государства в развитии информационных технологий. Дан анализ рисков внедрения информационных технологий в финансовую сферу.

This article is devoted to the processes to introduction of new financial technologies in the banking services market. The concept of the “FinTech” and its main applications are determined, the characteristics of the world market of electronic payments and competitive environment are given. Data are given on the development of new financial technologies in Russian banks. The role of the state in the development of information technologies is shown. The article presents an analysis of the risks of implementation of FinTech to the financial environment.

Ключевые слова. Новые финансовые технологии (ФинТех), электронные платежные системы, электронные деньги, киберриски,

Key words. New financial technologies (FinTech), electronic payment service providers, electronic money, cyberrisks.

Современные банки стоят перед серьезными вызовами со стороны компаний, работающих в сфере новых финансовых технологий. Их отличительная особенность – предоставление финансовых услуг на базе электронных систем, функционирующих в Интернете и предполагающих свободный многоканальный доступ к ним со стороны пользователей. ФинТех-компании жестко конкурируют с банками в обслуживании населения и малого бизнеса, что грозит банкам потерей

значительной части рынка. Несмотря на то, что новые финансовые технологии несут в себе серьезные риски информационной безопасности и нормативно-законодательного регулирования, банки вынуждены идти на сотрудничество с ФинТех-компаниями, включая их в собственную инфраструктуру. По данным всемирного обзора ФинТех-рынка за 2016 г., подготовленного PwC, это сделали уже 42% банков [1].

В декабре 2016 года Банком России принято решение об учреждении Ассоциации развития финансовых технологий (ФинТех), учредителями которой стали Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк, Альфа-банк, банк «Открытие», международный платежный сервис QIWI и Национальная система платежей и карт.

Основные области функционирования ФинТеха охватывают традиционные сферы предоставления финансовых услуг, издавна принадлежавшие банкам: платежи и расчеты; кредитование; хранение и накопление средств; брокерский сервис. Основными клиентами банков в этих сферах являются физические лица и малый и средний бизнес. По данным исследовательской группы W-City Community Research в 2015 г. эти группы клиентов дают банкам 46% доходов, и именно они обращаются к альтернативным формам предоставления финансовых услуг.

Таблица 1 – Глобальная структура банковских доходов по продуктам и группам клиентов в % [2]

	Платежи	Сбережения и инвестиции	Кредитование	Рынки капитала	Всего
Физлица/ МСБ	4	12	29	1	46
Корпоративный бизнес	3	6	21	5	35
Инвестбанки/ рынки	0	3	6	10	19
Всего	7	21	56	16	100

Привлекательность новых финансовых технологий для пользователей состоит в том, что они обеспечивают свободный круглосуточный доступ к услугам в любом месте и через многочисленные каналы, например, перевод средств с помощью мобильного телефона. ФинТех предлагает нестандартные продукты, ориентированные на клиента, и не отказывает в финансовой поддержке даже тем, кто не может рассчитывать на обслуживание в банках.



Платежи и переводы – основная сфера функционирования ФинТеха. Электронные платежные системы позволяют пользователям производить денежные переводы в интернете, оплачивать услуги и покупать товары в интернет-магазинах. Первый российский платежный сервис Webmoney Transfer начал работать уже в 1998 году, и число его пользователей сейчас превышает 500 тысяч. К числу крупнейших электронных систем, работающих в России, относятся Яндекс-деньги, PayPal, QIWI. Оборот этих систем в России не высок в сравнении с другими странами, но это лишь вопрос времени и прихода на рынок новых поколений потребителей, выросших в сети.

Мировая тенденция развития электронных технологий платежей однозначно определена и основана на росте глобальных рынков товаров.

Мировой рынок электронной коммерции оценивается в 2015 г. в 1,7 трлн. долл., из которых более 670 млрд. приходится на Китай[2]. Сопоставим эти показатели с данными о мировом номинальном ВВП. В 2015 году совокупный ВВП шести самых крупных экономик мира (США, Китая, Японии, Германии, Великобритании, Франции) составил 42,3 трлн.долл. Расчеты через электронные платежные системы составляют 4%. Относительно всего мирового ВВП это не более 2%. В разных странах, однако, ситуация развивается по-разному.

Первенство в интернет-коммерции безусловно принадлежит Китаю. Alipay - платежное подразделение Alibaba, крупнейшей компании в интернет-коммерции, имеет 450 млн. пользователей. Другая китайская технологическая компания Tencent Holding Ltd имеет более 700 млн. пользователей. В 2015 году три крупнейшие Финтехкомпании Китая (Tencent Holdings Ltd, Alibaba Group Holding Ltd и Baidu Inc.) впервые обошли банковский сектор по стоимости бренда. В 2015 г. Tencent был оценен в 66 млрд.долл. и стал пятым по стоимости мировым технологическим брендом после Apple Inc, Google Inc, International Business Machines Corp и Microsoft Corp. Бренд Alibaba стоит почти 60 миллиардов и занимает второе место по стоимости в Китае [3].

В сфере платежей и переводов банки конкурируют с финтехкомпаниями, активно используя сетевые технологии. На наш взгляд, в этом секторе финансовых услуг российские крупные банки не испытывают серьезных угроз. Более того, они активно интегрируются в электронные платежные системы (ЭПС), доступ в которые для пользователей чаще всего обеспечивается через банковские карты.

В 2017 году в Россию приходит американская компания Apple Pay, внедряющая систему бесконтактной оплаты товаров и услуг в магазинах, приложениях и на веб-сайтах. В США эта компания контролирует 90% всех бесконтактных платежей. По всему миру ее поддерживают более

3 тысяч банков и в их число входят крупнейшие российские банки. В России Apple Pay уже работает с кредитными и дебетовыми картами, выпущенными Сбербанком (Master Card). Сейчас в эту систему вошли еще девять банков, а также платежный сервис «Яндекс Деньги». В числе девяти: ВТБ 24, Райффайзенбанк, Тинькоффбанк, Открытие, Альфабанк, Русский стандарт, Банк Санкт-Петербург, МТС и МБМ (Бинбанк).

«Яндекс Деньги» функционирует с 2002 года как сервис электронных платежей в рунете, позволяющий принимать оплату электронными деньгами, наличными и с банковских карт. Валютой расчетов является рубль. Под брендом «Яндекс Деньги» выпущено более 500 тыс. пластиковых и около 11 млн. виртуальных карт Master Card [4]. С точки зрения интегрированности банков в электронные платежные системы показателен тот факт, что в 2013 году Сбербанк РФ приобрел 75% долю в уставном капитале «ЯндексДеньги».

Коммерческие банки весьма заинтересованы во внедрении новых финансовых технологий в сферу платежей и предпринимают массу усилий для того, чтобы расширить круг пользователей ЭПС. Например, в сфере потребительского кредитования банки отказываются от предоставления мелких кредитов наличными в пользу карт. Объемы электронных платежей растут, но не так быстро, как хотелось бы. По данным ЦБ в 2015 году платежи по пластиковым картам в России выросли на 27% и достигли 9 трлн. рублей. В совокупном обороте розничной торговли, общепита и платных услуг их доля составляет 22%. К концу 2015 года число пластиковых карт, выпущенных российскими кредитными организациями, превысило 244 млн. Сеть устройств для совершения операций с картами включает 207 тысяч банкоматов и 1,7 млн. электронных терминалов, большая часть которых установлена в торговых организациях. Однако при всех этих усилиях более 70% оборота по картам приходится на снятие наличных денег [5.]

Экономический интерес банков к новым технологиям обусловлен, в частности, возможностью значительного снижения издержек за счет ликвидации стационарной сети. В 2015 году общее число банковских офисов сократилось на 11%, в 2016 – на 9%, при этом 36% ликвидированных офисов пришлось на Сбербанк [6]. Системы электронных платежей позволяют экономить на постоянных расходах и заработной плате, увеличивая при этом объем операций. Посредничество в платежах обеспечивает комиссионные, доля которых в общих доходах банков в последние два года быстро растет. Это явление сопровождается снижением кредитной активности, что объясняется депрессивной макроэкономической ситуацией последних лет и, не в последнюю очередь, легкостью получения денег на посредничестве в платежах.

В течение нескольких десятилетий на рубеже 2000-ых в целом по банковской системе РФ отношение комиссий к доходам по ссудам составляло около 30%. В кратковременный период экономического роста после кризиса 2008 года этот показатель снизился до 10% [6]. Начиная с 2015 года, рост комиссионных опережает рост процентных доходов.

Исходя из соотношения комиссионных и процентных доходов аналитики «Эксперта» выделяют три группы банков: расчетные, кредитные и смешанные. У расчетных банков отношение комиссионных к процентным доходам превышает 35%, у кредитных банков оно составляет менее 15%, остальные банки относятся к смешанным. В группе расчетных банков рентабельность в два - два с половиной раза выше, чем у кредитных.

В списке из 100 крупнейших банков по данным за 9 мес. 2016 года к группе расчетных относятся 18, к группе кредитных 42, оставшиеся 40 - смешанного типа. В первой десятке по размеру активов расчетными банками являются «Альфа-банк» и «Райффайзенбанк»; к кредитным относятся ВТБ, «Газпромбанк», ФК «Открытие», «Россельхозбанк», «Московский кредитный банк». К смешанным банкам относятся «Сбербанк России», «ВТБ24», «Национальный клиринговый центр» и «Промсвязьбанк». Отметим, что в «Сбербанке», «ВТБ» и «ВТБ24» наблюдается головокругительный прирост комиссионных в пределах 35-45% при очень скромных показателях прироста дохода по ссудам.

В числе крупнейших банков появились такие, у которых комиссии приближаются к доходам по ссудам. Это «Российский национальный банк» (Симферополь) - 71%, «Почта Банк» - 81%, «Нейва» - 123%, филиалы зарубежных банков «Эйч-эс-би-си банк (РР)» - 93%, «Дойче Банк» - 136%.

Несомненные преимущества информационных технологий в сфере платежей для банков неоспоримы и вполне понятно их стремление завладеть этой рыночной нишей даже в ущерб такому хлопотному и рискованному делу, как кредитование инвестиций в реальную экономику. Клиенты банков тоже с радостью пользуются банковскими картами и онлайн-технологиями. Вместе с тем внедрение Финтех не ограничивается плюсами, оно влечет за собой новые риски. Прежде всего, это киберпреступность, означающая наличие серьезных рисков несанкционированных списаний средств со счетов физических лиц, предприятий и организаций.

Эта группа рисков впечатляет своими масштабами и последствиями, и касается каждого владельца карты и банковского счета. При этом риски финансовых технологий составляют лишь часть множества киберугроз. Кроме финансовой сферы они включают разведку (военную, политическую, промышленную) и диверсионную деятельность (террористические

атаки) через взлом и внедрение в электронные системы управления стратегическими объектами.

Технологии мошенничества в финансовой сфере разнообразны и чрезвычайно быстро развиваются. В отношении пластиковых карт это установка скимминговых устройств в картоприемники банкоматов. В результате злоумышленники получают реквизиты карты, логины и пароли, дающие доступа к интернет-банку или мобильному приложению. В марте 2017 года появилась новая технология бесфайлового вируса, который внедряется в оперативную память банкомата и позволяет похищать средства непосредственно из банкомата путем набора соответствующего кода [8].

С развитием онлайн-овых и мобильных технологий объектами кибератак все в большей степени становятся банки. По данным «Лаборатории Касперского» за 2016 год 25,8% хакерских атак с целью кражи персональных данных приходится на банки; 11,5% - на платежные системы (Paypal, Visa и др.); 10% - на торговые интернет-площадки [9].

2016 год стал рекордным по масштабам киберпреступлений. Международная межбанковская система SWIFT отличилась рекордной суммой электронных грабежей с помощью поддельных платежных поручений. Со счетов центрального банка Бангладеш, размещенных в Федеральном резервном банке Нью-Йорка, было похищено 100 млн.долл. Преступники не были обнаружены, а украденные деньги были переведены на Филиппины и там исчезли. В ноябре произошла самая мощная атака на пять российских банков по системе DDoS, предположительно из США. Это была так называемая распределенная атака, которая длилась 12 часов. В течение этого времени веб-ресурс банка непрерывно атакуются запросами, с которыми он не может справиться, в результате чего блокируется доступ к сайтам и веб-сервисам банков [10].

По прогнозам Сбербанка в 2017 году ущерб мировой экономики от киберпреступности, включая прямые потери, недополученную прибыль и затраты на восстановление систем, может составить до 1 трлн.долларов. Для сравнения: мировой оборот наркоторговли оценивается примерно в 500 млрд.долларов в год. Киберриск становится все более значимым в деятельности финансовых организаций. В случае, когда мишенью кибератак становятся системно значимые банки, центральные банки или платежные системы, возникает реальная угроза для финансовой стабильности страны.

Несмотря на значительные усилия и средства, затрачиваемые на создание систем безопасности и борьбу с киберпреступностью, результаты не радуют. В мире раскрывается не более 3-4% таких преступлений. Единое информационное пространство, в которое интегрированы системы

управления самыми важными производственными, финансовыми, транспортными, энергетическими, социальными системами, предоставляет неограниченные возможности для внешнего вторжения в работу этих систем и манипуляции общественным сознанием.

### **Литература:**

1. В центре внимания – клиенты: Как ФинТех-сегмент меняет банковский рынок» Всемирный обзор ФинТех-сегмента. 2016. [//http://www.pwc.ru/ru/banking/publicacions/fintech-changes.pdf](http://www.pwc.ru/ru/banking/publicacions/fintech-changes.pdf)

2. Шагнев А., Воротилов А. Как финтех-компании отнимают хлеб у традиционных банков// [https://forbes.kz/process/technologies/golodnyie\\_igry](https://forbes.kz/process/technologies/golodnyie_igry)

3. Alibaba сделает Европу удобнее для капитала.//[www.vestifinance.ru/articles/73700](http://www.vestifinance.ru/articles/73700)

4. Apple Pay поддерживают еще девять российских банков.//[www.vestifinance.ru/articles/73700](http://www.vestifinance.ru/articles/73700)

5. ЦБ: платежи по картам выросли на 27% до 9 трлн.рублей//[www.vestifinance.ru/articles/69048](http://www.vestifinance.ru/articles/69048)

6. Селянин С., Перечнева И. Комиссионеры, вперед!// Эксперт, № 6, 2017.

7. Интерпол сообщил о засвеченных картах банков РФ// [www.vestifinance.ru/articles/82730](http://www.vestifinance.ru/articles/82730)

8. ЦБ: мошенники крадут деньги из банкоматов по коду// [www.vestifinance.ru/articles/82774](http://www.vestifinance.ru/articles/82774)

9. «Лаборатория Касперского» прогнозирует рост киберпреступлений в сфере мобильного банкинга//Дайджест вкладчика: <http://www.zvi2015.ru/news/list>

10. Грамматчиков А., Вандышева О. «Идет кибервойна народная»./ Эксперт, № 5, 2017, с.14-

**Хорева Любовь Викторовна**  
**Khoreva Liubov Viktorovna,**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
St. Petersburg State University of Economics

Программа: «Сервисная экономика: международные рынки услуг»  
Master program: «Service economics: international service markets»

e-mail: luhor@inbox.ru

**СЕРВИСНАЯ ЭКОНОМИКА: УСЛУГИ НА НАЦИОНАЛЬНОМ  
И МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКАХ**  
**SERVICE ECONOMY: SERVICES IN NATIONAL  
AND INTERNATIONAL MARKETS**

Становление сервисной экономики определяется рядом как внутренних, так и внешних факторов: рост доли услуг в ВВП экономически развитых и развивающихся стран, увеличение численности занятого населения в отраслях услуг, расширение международной торговли на рынках услуг. Специфика услуги как товара затрудняет разработку методов регулирования и требует учета как специфики способов торговли, так и видов услуг, выходящих на современный международный рынок.

The emergence of the service economy is determined by a number of both internal and external factors: an increase in the share of services in GDP of both economically developed and developing countries, an increase in the number of employees in service industries, and expansion of international trade in the service markets. Specificity of service as a commodity makes it difficult to develop regulatory methods and requires consideration of both the specifics of the methods of trade and the types of services entering the modern international market.

Ключевые слова: сфера услуг, услуга как товар, международная торговая услугами

Keywords: sphere of services, service as a commodity, international trade of services

В самом общем смысле сервисная экономика понимается как экономика, характеризующаяся опережающими темпами роста сферы услуг в ВВП отдельных стран и мире в целом, ростом доли занятых в сфере обслуживания и сокращением занятых в промышленности и сельском хозяйстве, переливом освобождающихся как трудовых, так и материальных ресурсов в сферу услуг. Тем самым сервисной экономике свойственно преобладание обслуживающей деятельности над материальным производством [3]. При этом сервис буквально «пропитывает»

все отрасли хозяйства, он рассматривается как обязательное условие комфортного потребления о вещественных товаров и собственно услуг; является неременным условием повышения качества товара и обеспечения достаточного уровня конкурентоспособности компании на рынке, в том числе, на международном.

Становление сервисной экономики традиционно связывается с постиндустриальным этапом развития общества, который активно начал формироваться в последней трети двадцатого века. Рост доли услуг в структуре ВВП и занятости населения, ее влияние на все экономические и социальные процессы, определяется как один из базовых факторов постиндустриализации, хотя и не единственный. Сегодня, согласно данным Всемирного банка за 2016 г., доля мирового ВВП, сформированного за счет сферы услуг достигла 69 %. При этом в странах, которые принято относить к странам с наиболее стабильными экономиками, доля сферы услуг в ВВП достигает 70 % и более. Лидерами в ряду этих стран выступают Великобритания (80 % в ВВП), Франция (79 %), США (78 %), в России доля услуг в 2016 г. достигла 63 % в ВВП страны [22], что также можно рассматривать как свидетельство становления в России сервисной экономики.

С другой стороны, отметим, что темпы развития сферы услуг не связаны напрямую с уровнем благосостояния населения, зачастую тенденция может иметь прямо противоположную направленность и можно предположить, что значительная доля сферы услуг в ВВП не является показателем высокого экономического потенциала страны, Высокая доля сферы услуг в ВВП может означать, что в стране широко развит какой-то бизнес, который эти услуги обслуживают, а в остальном эти страны могут объединять такие отрицательные характеристики как недостаточная обеспеченность минеральными ресурсами, экономическая неразвитость, специализация на сельском хозяйстве, высокий уровень безработицы и т.д., то есть причины сервисизации могут быть весьма разнообразными. Это подтверждается данными статистики, которые показывают, что наблюдается рост доли услуг в странах с переходной экономикой и даже бедных и беднейших странах [3, с. 9]. Среди этих стран следует назвать (по снижению доли услуг в ВВП) такие как: Папуа-Новая Гвинея – 88 % ВВП формируется за счет сервисных отраслей, Барбадос – 87 %, Кипр – 87 %, Багамские Острова – 85 %, Мальта – 84 %, Сейшельские Острова – 83 %, Ливан – 81 %, Латвия – 75 %, Куба – 74 % и ряд других стран, где для услуг в ВВП превышает показатели экономически развитых государств [22]. Безусловно, только доля услуг не дает общего представления об экономике страны, однако это подтверждает предположение, что сервисизация не должна рассматриваться как

безусловный позитивный фактор развития, и требуется более детальный и глубокий анализ происходящих процессов.

Сервисная экономика характеризуется, прежде всего, такими особенностями как создание блага, которое может потребляться лишь в процессе оказания услуги (с некоторыми исключениями); направленностью на удовлетворение все расширяющихся потребностей индивидуумов и бизнес-структур в сфере обслуживания; активным вовлечением потребителя в процесс оказания услуги, а это влечет важность обучения и формирования квалифицированного потребителя; производство услуги все больше превращается в коллективный процесс, порождая сетевые эффекты в экономике; сервисизация способствует появлению «виртуальных фабрик», компаний, которые не обладают собственным производством, а обеспечивают сопровождение производства овеществленных товаров и отдельных видов услуг [3].

На процессы сервисизации оказывают влияние, прежде всего, внутренние факторы развития национальных экономик (растущий уровень жизни населения развитых стран в стабильные периоды; последний вызывает рост потребностей; это в свою очередь ведет к структурной дифференциации и диверсификации услуг, появлению новых видов услуг и форм их предоставления, расширению слоя потребителей таких услуг (квалифицированного потребителя), и как следствие - рост доли услуг в «национальном» ВВП). Помимо внутренних факторов на рост сферы услуг в мировой экономике сегодня оказывают влияние процессы глобализации, закрепившей окончательно формирование мирового рынка. И, несмотря на особенности услуги как товара, долгое время препятствующие выходу услуг на мировые рынки, а также формированию целостной системы регулирования международной торговли, сегодня услуги широко представлены в глобальном экономическом пространстве. Согласно статистике The International Trade Centre (ИТС) общая динамика экспорта и импорта услуг на международных рынках в целом положительная (табл. 1). Однако последние два года (2015-2016 гг.) заметно снижение активности России на рынке услуг, что обусловлено скорее политическими, нежели сугубо экономическими факторами.

Сервисная экономика создает условия, в которых деятельность большей части занятого населения направлена на удовлетворение потребностей клиента путем предоставления услуг. Клиенты ожидают, что та или иная услуга позволит им реализовать разнообразные запросы и может быть куплена на рынке. В процесс производства и потребления услуги всегда включены два основных субъекта – это производитель и потребитель [21].



Таблица 2 - Услуги на международном рынке: основные импортеры и экспортеры (в млрд долл. США), 2012 – 2016 гг. [19, 20]

Страны-импортеры	Годы				
	2012	2013	2014	2015	2016
<b>Импорт услуг</b>					
США	444,7	461,1	481,3	488,7	503,1
Китай (материковый)	281,2	330,6	432,8	435,8	453,1
Германия	295,8	329,0	338,5	299,2	312,1
Франция	174,3	228,1	252,4	231,8	235,7
Великобритания	181,4	209,2	214,9	210,4	198,7
Япония	176,8	164,1	192,4	178,6	184,7
Индия	129,9	126,9	128,4	123,6	133,7
...					
Россия	106,3	128,4	121,0	88,6	74,4
<b>Экспорт услуг</b>					
Страны-экспортеры	Годы				
	2012	2013	2014	2015	2016
США	651,5	701,5	743,2	750,9	752,4
Великобритания	291,8	335,7	361,8	344,6	327,1
Германия	270,5	272,1	291,6	264,5	272,9
Франция	216,1	254,2	274,7	241,6	236,9
Китай (материковый)	191,4	206,0	219,1	217,6	208,5
Япония	145,6	147,9	163,8	162,7	173,8
Индия	145,5	149,2	157,2	156,3	161,8
....					
Россия	59,1	70,1	65,7	51,7	50,5

С усилением разнообразия и повышением технологичности производства услуг возрастает роль потребителя как «со-создателя» услуги, при этом потребитель нуждается не просто в услуге, а нуждается в решении конкретных задач или получении определенных эмоций. Производители услуг в сервисной экономике реализуют собственную хозяйственную деятельность для удовлетворения потребностей своих клиентов. При этом сервисная экономика постепенно начинает трансформироваться в экономику впечатлений, поскольку на рынке потребитель не просто покупает услугу, а покупает решение проблемы или задачи, которые у него присутствуют на данный момент, помимо этого он стремится к получению разнообразных впечатлений, зачастую, весьма неординарных, ориентированы на новые эмоции.

Можно утверждать, что сегодня услуги как товары связаны между собой стремлением потребителя получить впечатление или эмоции. Если эмоции положительные – то формируется позитивное восприятие услуги как товара. Услуги позволяют получать положительные эмоции не только от самого процесса использования услуги, но и от того, что за них профессионально выполняют те или иные рутинные (и/или необходимые) действия. Как указывали Д. Пайн и Д. Гилмор, впечатление – это образ, отражение, след, оставляемый в сознании человека окружающими предметами, лицами, событиями, впечатления – это четвертое экономическое предложение, которое так же разительно отличается от услуг, как услуги от овеществленного товаров [11]. При этом услуга в сервисной экономике рассматривается как специфический товар, хотя и отличающийся от овеществленного товара, но имеющий базовые свойства последнего – стоимость и потребительную стоимость. Следует отметить, что дискуссия о том, является ли услуга товаром в современной экономической литературе пока так и не завершена. С эволюцией подходов к определению понятия «услуга» менялось и восприятие значимости услуг в экономической теории, начиная от полного отрицания роли данной категории в формировании богатства страны до получения статуса ведущего сектора в мировом хозяйстве.

В то же время единства во взглядах на услуги как экономическую категорию до сих пор не выработано. Услуга рассматривается и как процесс [18], и как деятельность [5], как благо [2], как результат труда [8, 13]. Нет единства и во взглядах о товарной природе услуги. До сих пор в литературе можно встретить отношение к услугам как к непроеизводственной сфере. И сегодня есть исследователи, которые выделяют непроеизводственную сферу наряду с производственными отраслями народного хозяйства. Так, в монографии 2015 г. «Нпроеизводственная сфера в новой экономике России» [10], сферу услуг коллектив авторов, если судить по общему пафосу исследования, относит к третичному сектору национальной экономики и к непроеизводственной сфере. Мы не готовы согласиться с авторами монографии, поскольку понятие непроеизводственной деятельности с развитием товарного производства в сфере услуг стало вытесняться из научного оборота и заменяться, например, такими трактовками как социальная сфера, сфера социальных услуг [7] и т.п. И если в 1980-е гг. к непроеизводственной сфере еще относили сферу услуг и «народное хозяйство подразделяется на сферу материального производства и непроеизводственную сферу» [16, с.81], то в конце 1990-х гг. многие авторы уже указывают, и мы с ними полностью согласны, что термин «нпроеизводственная сфера» изымается из научного употребления и заменяется понятием «социальная или социально-культурная сфера» [9]. Как указывают

В.А. Плотников и М.Г. Иваненко «сервис» в большей степени связан с «обслуживанием», или собственно с процессом оказания услуги [14], то есть сервис не что иное как деятельность по созданию товара, который имеет свое воплощение в завершенной и предоставленной потребителю услуги. Мы согласны с этими и другими авторами в том, что услуга является товаром особого рода (неовещественным товаром). В конечном счете, услуги ассоциируются с полезностью, которую получают (покупают) потребители. Аналогичную трактовку мы встречаем у К. Лавлока, который под «услугой» понимает ни что иное как результат взаимодействия производителя и потребителя услуги [6, с. 32].

Можно сделать достаточно важный, по нашему мнению, вывод о том, что сложившееся традиционное противопоставление услуги и товара является не вполне корректным. Особенности услуги в этой связи можно рассматривать как свойства специфической нематериальной разновидности товара [13, с. 93]. Как мы уже писали в одной из наших статей, услуга представляет собой весьма специфический товар, что определяет своеобразие ее «поведения» на рынке; определяет разнообразные способы поставки услуг на международном рынке; затрудняет ведение статистического учета и использование тарифных инструментов регулирования в торговле услугами. Несмотря на большое внимание к сфере услуг, до сих пор не сформулировано универсального и признанного большинством исследователей определения услуги; определения, которое могло бы однозначно использоваться для регулирования торгово-экономической деятельности, применяться в законодательных и нормативных актах национального и международного уровней [12], а также обеспечивать однозначность при заключении сделок в сфере услуг на международных рынках.

Научное определение «международной торговли услугами» также дать довольно сложно, многие авторы используют данное понятие, но определения ему не дают. К.Б. Седов определяет этот термин следующим образом: «под международной торговлей услугами понимается целесообразная деятельность, осуществляемая поставщиками услуг одной страны, когда результаты этой деятельности выражаются в полезном эффекте нематериального характера, удовлетворяющем какие-либо потребности физического или юридического лица другой страны, и служат объектом купли-продажи» [15, с. 8]. Как видим, определение достаточно общее и не учитывает все особенности как самой услуги, так и собственного особенности организации сделок в сфере услуг. Укажем, что в основных нормативных документах, призванных регулировать сферу услуг мы не встретим развернутого описания данного понятия. Как правило, в контексте международной торговли услугами, последняя описывается через че-

тыре основные способа ее поставки на рынки: «трансграничная торговля», «потребление за рубежом», «коммерческое присутствие» и «присутствие физических лиц» [17].

В силу того, что сами услуги имеют множество свойств и классификаций, неудивительно, что рынок услуг стоит рассматривать в качестве специфической структуры, имеющей свои отличительные особенности, среди которых выделим следующее: торговля услугами имеет жесткое регулирование внутри страны соответствующими положениями национального законодательства и является сферой активной протекционистской деятельности государства; в рамках международных торговых сделок услуга как правило не пересекает таможенную границу, пересекает границу потребитель, либо производитель, и международный обмен услугами во многих случаях требует свободного перемещения физических лиц; международная торговля услугами зачастую неразрывно связана с торговлей овеществленными товарами, что существенно затрудняет ведение статистического учета в сфере услуг; услуги долгие годы рассматривались как неторгуемые товары, и сегодня ряд услуг сохраняет подобный статус (хотя изменение технологий существенно сократило число неторгуемых товаров). Структура международной торговли услугами достаточно сложна, наибольшее значение в мировой торговле услугами имеют туризм и транспорт. Как показывает статистика, на транспортные услуги приходится примерно четверть международной торговли услугами, еще около четверти составляет туризм [23].

В рамках ВТО любое ограничение в торговле услугами применяется в виде законодательных или административных актов и процедур. Ими устанавливаются специфические требования и условия, касающиеся поставки той или иной услуги в рамках международной торговли. Одним из основополагающих актов, регулирующих международную торговлю услугами в настоящее время является Генеральное соглашение по торговле услугами (General Agreement on Trade in Services, GATS, или ГАТС) [4]. Именно этот документ позволяет определить странам, входящим в ВТО, порядок доступа на свои рынки в разрезе отдельных видов услуг, отдельных производителей и потребителей из других стран. Все ограничения фиксируются странами в Перечне изъятий, который действует в отношении участников ГАТС и в ограниченные промежутки времени. Страны-члены ВТО принимают на себя общие и специфические обязательства, последние определяют принципы доступа на рынок и особенности использования национального режима для производителей из других стран [17]. Доступ на рынок и национальный режим фиксируется для каждого вида услуг и для каждого способа торговли услугам отдельно. Способы торговли «потребление за рубежом» и «трансграничная торговля» в

меньшей степени подвержены ограничительным процедурам со стороны национальных нормативных документов. В наибольшей степени ограничительным процедурам со стороны национальных государств подвержены два способа торговли услугами, а именно, «присутствие физических лиц» и «коммерческое присутствие», поскольку именно эти два способа торговли в наибольшей степени могут оказать влияние (как позитивное, так и негативное) на внутренний рынок услуг и конкурентоспособность отечественных производителей услуг.

### **Литература:**

1. Аветисян М.Д. Общемировые тенденции развития сферы услуг постиндустриального общества // Сервис в России и за рубежом. - 2014. - № 9 (56). - С. 9.
2. Ассэль Г. Маркетинг: принципы и стратегия. - М.: ИНФРА-М, 2001.
3. Варавва М.Ю., Лазарева О.С. Развитие сферы услуг как условие формирования сервисной экономики в России // Символ науки. - 2016. - № 4-1 (16). - С. 35-39.
4. Дюмулен И.И. Международная торговля услугами. - М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2003.
5. Котлер Ф. Основы маркетинга. – М.: Бизнес-книга: ИМА-Кросс. Плюс, 1995.
6. Лавлок К. Маркетинг услуг: персонал, технологии, стратегии, 4-е изд.: Пер. с англ. - М.: Издательский дом «Вильямс», 2005.
7. Лазарев В.А. К вопросу о соотношении понятий «сфера услуг», «непроизводственная сфера», «социальная сфера», «сфера обслуживания» и «сфера сервиса» // Интернет-журнал Науковедение. - 2016. - Т. 8. - № 6. - С. 53.
8. Лазовская С.В. Диалектика общего и специфичного в сфере услуг // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. - 2012. - № 2. - С.35.
9. Лозовский Л.Ш., Райзберг Б.А., Ратновский А.А. Универсальный бизнес-словарь. - М.: ИНФРА-М, 1997.
10. Непроизводственная сфера в новой экономике России. Коллективная монография. / Под ред. Г.В. Козловой. – Тамбов: Издательство: Тамбовская РОО «Общество содействия образованию и просвещению «Бизнес - Наука – Общество», 2015.
11. Пайн Д., Гилмор Д. Экономика впечатлений. Работа – это театр, а каждый бизнес – сцена. - М.: Изд-во «Вильямс», 2005.
12. Петров А.Н., Хорева Л.В. Сущностная характеристика услуг как специфического товара в рыночной экономике // Вопросы экономики и права. - 2015. - № 10. - С. 76-81.

13. Плотников В.А., Шайдаков И.Е. Специфика услуги как экономической категории и ее влияние на функционирование сервисных предприятий // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. - 2016. - № 3 (20). - С. 91-100.

14. Плотников В.А., Иваненко М.Г. Подходы к анализу понятий «сервис» и «услуга» // Техничко-технологические проблемы сервиса. - 2015. - № 3(33). - С 69-72.

15. Седов К.Б. Международная коммерческая деятельность в сфере услуг и интересы России. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2006. 16. Солодков М.В. 17 Непроизводственная сфера при социализме. - М.: Мысль, 1978.

17. Хорева Л.В., Шраер А.В. Глобализация международных рынков услуг. - СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2016.

18. Gronroos C. Service Management and Marketing: Customer Management in Service Competition. 3rd ed. - Chichester: John Wiley & Sons, 2007.

19. ITS. List of importers for the selected service Service: S - All services. URL: [http://www.trademap.org/Country\\_SelService\\_TS](http://www.trademap.org/Country_SelService_TS).

20. ITS. List of exporters for the selected service Service: S - All services. URL: [http://www.trademap.org/Country\\_SelService\\_TS](http://www.trademap.org/Country_SelService_TS).

21. Plotnikov V., Volkov A. Service Economy and the Specifics of its Development in Russia // Procedia Economics and Finance. - 2014. - Vol. 16. - PP. 18-23

22. The World Bank. World Development Indicators. Structure of output. URL: <http://wdi.worldbank.org/table/4.2#>

23. WTO Annual Reports. URL: [https://www.wto.org/English/res\\_e/reser\\_e/annual\\_report\\_e.htm](https://www.wto.org/English/res_e/reser_e/annual_report_e.htm)

**Цветкова Екатерина Константиновна**  
**Zvetkova Ekaterina Konstantinovna**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
St. Petersburg State University of Economics  
Программа «Корпоративные финансы»  
Master program “Corporate finance”  
e-mail katherine\_gorbul@mail.ru

**ОБЛИГАЦИОННЫЕ ЗАЙМЫ КАК АЛЬТЕРНАТИВА  
БАНКОВСКОМУ КРЕДИТУ  
BOND ISSUE AS AN ALTERNATIVE TO A BANK LOAN**

В статье представлена экономическая значимость и правовой статус облигаций, выявлены преимущества и недостатки эмиссии облигаций с точки зрения эмитента, проведено сравнение характеристик облигационного займа и банковского кредита.

The article presents an economic sense and legal status of the bonds, identifies the main advantages and disadvantages of the bond issue from the perspective of the issuer, and compares the essential characteristics of the bonds and bank loans.

Ключевые слова: эмиссия облигаций, банковские кредиты, долговое финансирование, рынок ценных бумаг

Keywords: bond issue, bank loans, debt financing, securities market

За последнее десятилетие оборот рынка корпоративных облигаций России вырос в несколько раз и продолжает активно развиваться (см. таб. 1). Облигации стали выпускать не только крупнейшие предприятия, но и компании второго эшелона, данная тенденция характерна и для зарубежных рынков [4, с.18]. Облигационные займы имеют ряд существенных преимуществ перед банковским кредитованием, позволяют привлечь более значительные суммы финансирования на больший срок, что особенно актуально в условиях дефицита средне и долгосрочных кредитных ресурсов.

Облигации представляют собой важнейший инструмент фондового рынка, которые позволяют трансформировать сбережения населения и компаний в инвестиции, реальные активы. Облигации - это долговые ценные бумаги, которые удостоверяют отношения займа между владельцем и эмитентом облигации. Определение облигации приведено в Гражданском кодексе РФ и в ФЗ «О рынке ценных бумаг».

Таблица 1 – Характеристики рынка корпоративных облигаций<sup>22</sup>

Среднее за период	2012 г.	2013 г.	2014 г.	1 кв. 2015 г.
Объем рынка, млрд. руб.	4165,7	4677,5	5906,2	6859,1
<i>Темп роста, %</i>		<i>12%</i>	<i>26%</i>	<i>16%</i>
Количество эмитентов, шт.	342	347,5	356	361
<i>Темп роста, %</i>		<i>2%</i>	<i>2%</i>	<i>1%</i>
Количество эмиссий, шт.	884	957	1057	1092,5
<i>Темп роста, %</i>		<i>8%</i>	<i>10%</i>	<i>3%</i>
Кол-во новых эмитентов, шт.	31	26	33	29,5
<i>Темп роста, %</i>		<i>-16%</i>	<i>27%</i>	<i>-11%</i>

Согласно Гражданскому Кодексу, «в случаях, предусмотренных законом или иными правовыми актами, договор займа может быть заключен путем выпуска и продажи облигаций». При этом «облигацией признается ценная бумага, удостоверяющая право ее держателя на получение от лица, выпустившего облигацию, в предусмотренный ею срок номинальной стоимости облигации или иного имущественного эквивалента. Облигация предоставляет ее держателю также право на получение фиксированного в ней процента от номинальной стоимости облигации либо иные имущественные права» [1, ст. 816] .

Данное определение относит облигацию к ценным бумагам и акцентирует внимание на правах держателя облигаций.

Согласно Федеральному закону РФ «О рынке ценных бумаг» от 22 апреля 1996 года №39-ФЗ под облигацией понимается эмиссионная ценная бумага, закрепляющая право ее владельца на получение от эмитента облигации в предусмотренный в ней срок ее номинальной стоимости или иного имущественного эквивалента. Облигация может также предусматривать право ее владельца на получение фиксированного в ней процента от номинальной стоимости облигации либо иные имущественные права. Доходом по облигации являются процент и/или дисконт [2, ст. 2].

Определение в законе о рынке ценных бумаг в целом повторяет определение Гражданского Кодекса, однако в нем вводится понятие эмиссионной ценной бумаги, а также уточняется способ выплаты дисконта.

<sup>22</sup> Составлено по данным информационного портала sbonds.ru [6]



Таким образом, облигация – это эмиссионная ценная бумага, которая характеризуется следующими свойствами:

1) Представляет собой разновидность договора займа, где эмитент облигации – заемщик, держатель облигации – кредитор;

2) Удостоверяет право владельца облигации на получение от эмитента: номинальной стоимости облигации, иного имущественного эквивалента номинальной стоимости, дохода в форме процента или дисконта, иные имущественные права держателя по отношению к эмитенту.

3) Владение облигации не дает право на участие в управление компанией;

4) Имеет конечный срок погашения;

5) Выплаты процентов по облигациям осуществляется до выплаты дивидендов.

6) Для защиты своих прав инвесторы могут инициировать процедуру банкротства компании в случае невыполнение обязательств по облигациям.

Экономисты и эксперты выделяют большое количество положительных аспектов, связанных с финансированием деятельности путем выпуска облигаций [5, с.127]. Приведем краткий их перечень. Преимущества выпуска облигационных займов:

1. Привлечение существенных финансовых средств на более длительный срок;

2. Снижение процентных расходов;

3. Возможность получить финансирование без обеспечения;

3. Снижение зависимости эмитента от отдельных банков и индивидуальных кредиторов;

4. Облигации позволяют предприятию осуществлять более гибкую политику управления ликвидностью;

5. Повышение инвестиционной привлекательности;

6. Наличие широких возможностей финансового конструирования.

Тем не менее, финансирование путем выпуска облигаций имеет ряд недостатков. Наиболее существенные из них это:

1. Более высокие регулятивные издержки;

2. Более длительный срок на подготовку и привлечение средств;

3. Необходимость публичного раскрытия информации об эмитенте;

4. Нецелесообразность выпуска облигаций в незначительных масштабах.

Таблица 2 – Сравнительная характеристика банковских кредитов и облигационных займов

Сравниваемые показатели	Банковский кредит	Выпуск облигаций
Экономический смысл	Банк привлекает средства физических и юридических лиц на условиях платности, срочности, возвратности и размещает их от своего имени и за свой счет.	Получение доступа к средствам инвесторов напрямую без посредников. Облигация удостоверяет отношения займа между эмитентом и инвестором.
Оформление и контроль со стороны кредитора	Отношения регулируются кредитным договором, приоритет в установлении условий которого принадлежит банку. Банк имеет возможность в одностороннем порядке инициировать изменение условий кредита. Банк самостоятельно контролирует целевое использование, соблюдение условий договора, проверяет документацию.	Выпуск облигаций состоит из 5 этапов, подробно регламентированных законодательством о РЦБ. Регистрация выпуска облигаций и контроль соблюдения требований осуществляет ЦБ РФ. Организатор торгов контролирует соблюдение правил допуска к листингу. Эмитент самостоятельно определяет условия выпуска. Инвесторы прямо не контролируют использование средств. Институт общего собрания владельцев облигаций усилил возможности инвесторов по контролю за деятельностью заемщика. Цели, на которые привлекаются средства кратко декларируются в решении о выпуске.
Досрочный возврат средств	Если данное условие предусмотрено в договоре. Кредитор не заинтересован в досрочном погашении и чаще всего устанавливает комиссии.	Возможно в случае, если оно предусмотрено условиями эмиссии.
Обеспечение	Обычно принимается наиболее ликвидные оборотные и внеоборотные	Облигации без обеспечения общество может выпускать после 3х лет деятельности при

Сравниваемые показатели	Банковский кредит	Выпуск облигаций
	активы с большим дисконтом от стоимости.	наличии 2х балансов. Биржевые облигации не могут выпускаться с залоговым обеспечением.
Законодательные ограничения по сумме	Сумма кредита ограничена установленными нормативами ЦБ РФ.	Требование о соответствии объем выпуска величине уставного капитала общества и сумме предоставленного обеспечения было исключено из законодательных норм [3].
Проценты и налогооблагаемая прибыль	Проценты относятся к внереализационным расходам и уменьшают налогооблагаемую прибыль в пределах, установленных НК РФ на текущий год. (ст. 269, глава 25 НК РФ).	Проценты относятся к внереализационным расходам и уменьшают налогооблагаемую прибыль в пределах, установленных НК РФ на текущий год. (ст. 269, глава 25 НК РФ).
Учет прав	Учет прав осуществляется через ведение бухгалтерских документов банка и должника. В случае, если предмет залога – недвижимое имущество, то требуется нотариальное удостоверение договора об ипотеке и регистрация его в Едином реестре прав на недвижимое имущество.	Необходимость вести реестр владельцев облигаций, если число владельцев превышает 500, держателем реестра должна быть независимая специализированная организация, являющаяся профессиональным участником рынка ценных бумаг и осуществляющая деятельность по ведению реестра.

Таким образом, преимущества облигационных займов существенны. Даже с учетом высокой стоимости и продолжительности организации выпуска, облигации являются хорошей альтернативой банковскому кредиту (см. таб. 2). Это справедливо не только для крупных предприятий, но и для устойчивых средних компаний, если сумма займа достаточно большая, а их финансовое положение устойчивое. Выпуск корпоративных позволяет снизить стоимость заемных средств, увеличить срок их предоставления и повысить инвестиционную привлекательность компании в случае успешного

исполнения обязательств. Даже если первый выпуск облигаций несущественно снизит стоимость заимствования по сравнению с банковский кредитом, то он даст возможность компании сформировать биржевую историю и в будущем привлекать средства под более низкие проценты, в большем объеме и на большие сроки, чем по средством банковского кредита.

### **Литература:**

1. Гражданский кодекс РФ (ГК РФ) N 14-ФЗ - Часть 2 (с последующими изменениями и дополнениями) [от 30.11.1994 г.] [Электронный ресурс]. Электронные дан. – Справочная правовая система «Консультант-Плюс».

2. Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» No 39-ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями) [от 22.04.1996 г.] [Электронный ресурс]. Электронные дан. – Справочная правовая система «КонсультантПлюс».

3. Федеральный закон N 282-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями) ) [от 29.12.2012г.] [Электронный ресурс]. Электронные дан. – Справочная правовая система «КонсультантПлюс».

4. François P. Financement: PME, misez sur l'emprunt par émission d'obligations// Chefdentreprise. – 2014. - № 1. – p. 18-21

5. Миркин Я. М. Руководство по организации эмиссии и обращения корпоративных облигаций / Я. М. Миркин, С. В. Лосев, Б. Б. Рубцов, И. В. Добашина, З.А. Воробьева. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 538 с. Сайт информационного портала Cbonds [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ru.cbonds.info>, свободный.

**Чепуленок Екатерина Сергеевна**  
**Chepulenok Ekaterina Sergeevna,**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
St. Petersburg State University of Economics

Программа «Гражданское право, семейное право»

Master program "Civil law, family law"

e-mail: e.chepulenok@mail.ru

**ЗАКОН «О ЗАЩИТЕ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ»: ПРОБЛЕМЫ  
НЕВЕРНОГО ТОЛКОВАНИЯ И ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЯ  
THE LAW "ON PROTECTION OF CONSUMER RIGHTS":  
THE PROBLEMS OF MISINTERPRETATION AND ABUSE**

В данной статье рассматриваются некоторые проблемы законодательного регулирования в сфере защиты прав потребителей. Возможность неверного толкования и злоупотребления нормами закона на примере Закона РФ №2300-1 «О защите прав потребителей».

This article discusses some problems of legislative regulation in the sphere of protection of consumer rights. The possibility of misinterpretation and abuse of law to the Law of the Russian Federation No. 2300-1 "On consumer protection".

Ключевые слова: потребитель, защита прав потребителей, потребительский экстремист, пробелы законодательства.

Key words: consumer, consumer protection, consumer extremist, gaps in legislation.

До недавнего времени, а точнее до вступления в силу 1 января 1991 Закона РСФСР от 25 декабря 1990 г. «О предприятиях и предпринимательской деятельности», частная предпринимательская деятельность, а также коммерческое посредничество были запрещены законом, нарушителям грозила уголовная ответственность. Поэтому современное предпринимательство РФ и все вытекающие из него правоотношения между производителями, продавцами и потребителями в действительности весьма новы и лишь развиваются.

С точки зрения законодателя наиболее незащищённым и уязвимым участником данных правоотношений выступает потребитель, в силу чего ныне действующий закон от 07 февраля 1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей» (далее Закон), который, по мнению некоторых международных экспертов, является лучшим из российских законодательных актов, наделил потребителя весомыми привилегиями и средствами защиты

своих прав. Российский законодатель в данном случае стремился соблюсти баланс интересов, как бы уровнять потребителя и предпринимателя, изначально рассматривая потребителя как слабую сторону, зависимую от предпринимателя. Предполагая добросовестность участников предпринимательских правоотношений и разумность их действий, в том числе и потребителей, законодатель рассчитывал на правомерное поведение и непереносимое подчинение нормам Закона. Однако пробелы, допущенные законодателем и искаженное толкование отдельных норм Закона, а также наделение потребителя рядом привилегий и своеобразным статусом («клиент всегда прав») выступили вопреки желанию законодателя механизмом для намеренного влияния и злоупотребления в сфере защиты прав потребителей [1, с. 488]. В отношении подобных лиц закрепился неофициальный термин «потребительский экстремист».

В качестве примера злоупотребления в сфере торговли следует привести ситуацию с *возвратом* потребителем товара *надлежащего качества*. Статья 25 Закона предоставляет потребителю право в течение 14 дней произвести *обмен* товара *надлежащего качества* (с учётом сохранённого товарного вида и потребительских свойств) на *аналогичный*, если купленный товар не подошел по форме, габаритам, фасону, расцветке, размеру или комплектации. Лишь в случае отсутствия на день обращения потребителя у продавца аналогичного подходящего товара следует право отказа потребителя от договора и *возврат* денежных средств. Однако что же понимать под аналогичным товаром? Законодатель не даёт ответа на этот вопрос, судебная практика также не разрешала подобные споры. Закон не содержит положений разъясняющих как быть в случае, когда все аналогичные товары продавца не подошли покупателю. Разумно предположить, что продавец будет вынужден вернуть денежные средства покупателю. Однако даже такое, казалось бы, незначительное упущение может предоставить почву для злоупотребления. Зачастую (продавцам) приходится сталкиваться с ситуацией, когда потребитель, предварительно ознакомившись со всеми характеристиками определённого товара, приобретает его в розничном магазине, но в течение 14 дней обращается с требованием *возвратить*, а не *обменять*, купленный товар *надлежащего качества* и получить уплаченные денежные средства, заявляя о своём праве и законности подобного требования. Хотя в действительности Закон говорит нам лишь об *обмене* товара *надлежащего качества*, а *возврат* товара *надлежащего качества* возможен лишь в случае дистанционной продажи, упомянутой в статье 26.1 Закона. Вполне разумны действия законодателя, предоставившего возможность *возврата* товара *надлежащего качества*, приобретённого способом, исключающим возможность непосредственно (лично) ознакомиться с товаром. Но в случае с покупкой товара потребителем в розничном магазине

это представляется абсурдным. Зачастую потребители поступают легкомысленно, совершая необдуманные покупки, а позже приходят к выводу о ненужности приобретённого товара (например, ввиду его высокой стоимости) и компенсируют возвратом ущерб, понесённый по своей же вине. Или же намеренно приобретают товар с целью его использования и последующего возврата в пределах 14 дней, а то и больше, поскольку некоторые магазины предоставляют увеличенный срок для обмена. Таким образом, потребитель полноценно пользуется товаром какое-то время (например, дорогим костюмом), не теряя при этом своих сбережений. Налицо прямое нарушение гражданско-правовых принципов разумности и добросовестности. Очевидно, единственным претерпевающим неблагоприятные последствия (в виде утраты прибыли) лицом в вышеописанных ситуациях выступает предприниматель (продавец). Думается законодатель намеренно ввёл норму статьи 25, дабы избавить его от потери прибыли, которую тот уже получил с продажи товара надлежащего качества потребителю, наделив последнего лишь правом обмена. Стоит отметить, однако, немалую роль самих предпринимателей (продавцов) в сложившейся правоприменительной практике. Нередко предпринимателю (продавцу) проще пойти на уступку потребителю, не вступать с ним в какие-либо споры и попросту принять возвращаемый товар надлежащего качества с целью оставить благоприятное впечатление и не исключить возможность последующей покупки товара данным потребителем. Однако именно подобные действия предпринимателей (продавцов) приводят к неверному восприятию норм Закона и укрепляют в умах потребителей непоколебимую уверенность в своей несомненной исключительной правоте, массово распространяя правовую неграмотность. Выходом видится дополнение Закона отдельной нормой, регламентирующей возможность потребителя вернуть товар надлежащего качества в течение непродолжительного периода времени (например, 1-5 дней) с уплатой предпринимателю (продавцу) соответствующей неустойки от стоимости товара за каждый день нахождения у потребителя. Таким образом, будут соблюдены интересы предпринимателей (продавцов), неустойка защитит их от своеобразного мошенничества со стороны недобросовестных потребителей, а добросовестный же потребитель станет более обдуманно относиться к своим покупкам.

Более того создаются целые организации объединяющие «потребительских экстремистов», ставящих своей целью получение выгоды с корыстного использования Закона [1, с. 488]. Объектом обычно выбирается какая-либо крупная успешная компания, далее появляется пострадавший подставной потребитель, которому якобы оказывается ряд юридических услуг, впоследствии взимаемых с компании в суде. Либо требуется компенсация взамен на мирное урегулирование спора. Также

статья 45 Закона предоставляет право общественным объединениям потребителей проводить независимую экспертизу, которое нередко используется для выдачи ложных заключений порой лицами даже не имеющими соответствующих навыков и полномочий. Несмотря на это Закон не предусматривает ответственности за предъявление подобных подставных претензий, также отсутствует какой-либо термин отражающий потребительское мошенничество.

Таким образом, несмотря на все плюсы, современное законодательство в сфере защиты прав потребителей всё же нуждается в доработке. Ввиду возможности проявления злоупотреблений со стороны потребителя, возможно, законодателю следует немного отступить от концепции представления его более слабой стороной предпринимательских отношений.

### **Литература:**

1. Шагалиева В. А. Закон «о защите прав потребителей»: проблемы неверного толкования и злоупотребления. Потребительский экстремизм // Science Time. - 2015. - №1 (13). - С.485-490.



**Шаповалова Евгения Викторовна**  
**Shapovalova Evgenia Victorovna,**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
St. Petersburg State University of Economics  
Программа «Налоги и налогообложение»  
Master program “Taxes and taxation”  
e-mail: kirimova.evgenia@yandex.ru

**ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГОВЫХ  
ЛьГОТ НА ПРИМЕРЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА**  
**PROBLEMS OF EVALUATING THE EFFECTIVENESS  
OF TAX BENEFITS IN ST. PETERSBURG**

В статье проведен анализ налоговых расходов бюджета Санкт-Петербурга. Обозначены проблемы оценки эффективности налоговых льгот, применяемых в Санкт-Петербурге, и предложены пути их решения.

The article is detailed analysis of St. Petersburg tax expenditures. Attention is drawn to the problems of evaluating the effectiveness of tax benefits in St. Petersburg and the solving of these problems.

Ключевые слова: эффективность налоговых льгот, налоговые расходы, оценка эффективности, налоговая политика.

Key words: effectiveness of tax benefits, tax expenditures, evaluating the effectiveness, tax policy.

Вопросы оценки эффективности применения налоговых льгот остаются актуальными с момента их появления в российской налоговой системе. В «Основных направлениях налоговой политики на 2017 год и на плановый период 2018–2019 гг.» большое внимание уделено вопросам оптимизации действующих налоговых льгот по региональным и местным налогам [1]. Исследование региональных методик оценки эффективности налоговых льгот показало, что правительства далеко не всех регионов проводят качественную оценку налоговых расходов, во многих изученных отчетах не представлены результаты расчетов коэффициентов экономической и социальной эффективности, а приведены лишь сводные данные об общей сумме потерь бюджета в связи с предоставлением налоговых льгот. Таким образом, сделан вывод об отсутствии объективной оценки эффективности налоговых льгот, закрепленной в действующих методиках.

Был проведен анализ налоговых расходов бюджета Санкт-Петербурга за период с 2013 по 2015 год. Согласно данным, представленным в

таблице 1, в общем объеме выпадающих доходов бюджета в связи с предоставлением налоговых льгот наибольшую долю занимает льгота по налогу на имущество организаций (79%). При этом доля льготы в объеме налоговых доходов по налогу на имущество достигает 47%. Величина данной льготы возросла в 2015 г. на 10% и составила 13,7 млрд руб. Второй по величине является льгота по налогу на прибыль организаций, она занимает одну четвертую часть от общего объема предоставленных льгот и достигает в 2015 г. более 2 млрд руб. Общая сумма налоговых льгот, предоставленных в Санкт-Петербурге, возросла на 9% и стала равна 17,6 млрд руб., что составляет 5% от общего объема налоговых поступлений в бюджет в 2015 г.

Таблица 1 – Объем предоставленных налоговых льгот в Санкт-Петербурге

Наименование налога	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. к 2014 г. (в %)	Кол-во получателей льгот	Доля налоговых льгот в объеме налог. доходов, %
Налог на имущество организаций	11 634	12 457	13 680	109,8	3 299	46,5
Налог на прибыль	2 541	1 638	2 111	128,9	24	1,9
Налог на имущество физ. лиц	0,1	0,1	3,6	24,8 р.	3 580	0,2
Транспортный налог	398	430	461	107,2	206 418	4,8
Земельный налог	1 769	1 615	1 328	82,2	26 050	24,7
Всего	16 342	16 140	17 583	108,9	239 371	-

Одной из наиболее важных проблем оценки эффективности налоговых льгот, применяемых в Санкт-Петербурге, является отсутствие необходимых для анализа статистических данных. На протяжении последних нескольких лет из УФНС в Комитет финансов не поступает информация о налоговых льготах в разрезе групп льгот по отраслям и сферам деятельности. Информация предоставляется только по общей сумме налоговых льгот по четырем налогам: налог на прибыль, налог на имущество; транспортный и земельный налоги. В связи с этим, анализ эффективности налоговых льгот можно провести лишь на основе прогнозных значений, рассчитанных по данным за 2013 год. Таким образом, полученные коэффициенты эффективности будут иметь достаточно высокую степень погрешности в связи с отсутствием необходимой информации для расчетов.

Представители налоговых органов объясняют сложившуюся ситуацию тем, что раскрытие информации о налогоплательщиках нарушает принцип соблюдения налоговой тайны. Однако согласно пп. 8 п.1 ст.102 Налогового Кодекса сведения, предоставляемые органам государственной власти городов федерального значения с целью осуществления контроля за полнотой и достоверностью данных, предоставляемых налогоплательщиками, для расчета сборов не относятся к налоговой тайне. Более того, раскрытие информации о потерях бюджета в связи с предоставлением налоговых льгот по отраслевым группам, а не в отдельности по каждой организации, не нарушает права и интересы налогоплательщиков. Для того чтобы аудит эффективности налоговых льгот отличался высокой результативностью, от налоговых органов в соответствующий орган государственной власти должна поступать информация следующего характера:

- данные о предоставленных налоговых льготах организациям, состоящим на налоговом учете в Санкт-Петербурге, по категориям налогоплательщиков и группам льгот с указанием соответствующего пункта и статьи Закона Санкт-Петербурга «О налоговых льготах» [2];

- сведения о предоставленных налоговых льготах крупнейшим налогоплательщикам, а также о сумме уплаченных ими налоговых платежей.

Улучшить качество мониторинга и аудита налоговых расходов поможет также создание в Санкт-Петербурге по примеру мирового опыта временной специализированной структуры, в которую войдут как представители органов власти, так и предприниматели, и научные исследователи. Ориентироваться на зарубежный опыт следует также и при оформлении результатов анализа эффективности налоговых льгот. В настоящее время налоговые льготы не закреплены в расходной части бюджета. Отчет о налоговых расходах должен подлежать законодательному утверждению и составлять часть отчета об исполнении бюджета, а анализ их эффективности служить основополагающим критерием для принятия государственных решений.

Следующим предложением по совершенствованию региональной налоговой системы в области управления налоговыми расходами будет закрепление за органом исполнительной власти Санкт-Петербурга соответствующей группы налоговых льгот. Например, комитету по инвестициям поручить проводить оценку инвестиционных налоговых льгот. Анализом социальных налоговых льгот мог бы заняться комитет по социальной политике Санкт-Петербурга. Обязанности по мониторингу льгот, применяемых промышленными предприятиями можно возложить на комитет по промышленной политике и инновациям. При этом обязанности

по составлению ежегодного отчета об оценке эффективности налоговых льгот, включающего в себя все предложения комитетов, следует оставить за комитетом по экономической политике и стратегическому планированию Санкт-Петербурга.

С целью сокращения масштабов неправомерного использования налоговых льгот необходимо ввести конкретные, достаточно жесткие требования к экономическим субъектам, применяющим инвестиционные налоговые льготы с привязкой к достигнутым показателям деятельности налогоплательщиков. На всех пользователей инвестиционных льгот следует возложить обязанность по ежегодному представлению в комитет финансов Санкт-Петербурга «налогового паспорта инвестора». Данный документ должен содержать сведения о сумме выручки от реализации товаров, работ и услуг; прибыли организации; сумме уплаченных налоговых платежей; фонде оплаты труда; а также применяемых налоговых льготах.

Проведение грамотной налоговой политики наряду с использованием продуктивной системы налоговых льгот позволит Правительству РФ оказывать воздействие на формирование и принятие инвестиционных решений налогоплательщиков. Работа по усовершенствованию механизмов оценки эффективности налоговых льгот наряду с устранением выявленных недостатков, повысит эффективность планирования налоговых доходов бюджета.

### **Литература:**

1. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов: одобрены Правительством РФ от 30.11.2016 г.
2. О налоговых льготах: Закон Санкт-Петербурга от 14.07.1995 №81-11.
3. Майбуров И.А., Иванов Ю.Б. Налоговые льготы: теория и практика применения. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014.
4. Малинина Т.А. Оценка налоговых льгот и освобождений: зарубежный опыт и российская практика – М.: Ин-т Гайдара, 2010.

**Шарафутдинова Лилия Ражаповна**  
**Sharafutdinova Liliya Razhapovna**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
St. Petersburg State University of Economics  
Программа «Стратегическое корпоративное управление»  
Master program «Strategic corporate management»  
E-mail: liliya.sharafutdinova22@gmail.com

**ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА КАК ОДИН ИЗ ТРЕНДОВ  
ТРАНСФОРМАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА В УСЛОВИЯХ  
ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ**  
**ORGANIZATIONAL CULTURE AS ONE OF THE TRENDS  
OF TRANSFORMATION MANAGEMENT IN THE CONDITIONS  
OF INNOVATIVE ECONOMY**

Статья посвящена роли организационной культуры в контексте требований инновационного развития отечественной экономики. Приведены результаты оценки и диагностики организационной культуры ПАО «Газпром нефть». Выявлены факторы, препятствующие эффективной взаимосвязи организационной культуры с внешней средой. Рассмотрены возможности усовершенствования организационной культуры в целях повышения уровня адаптации компании в новых экономических условиях.

This article focuses on the role of organizational culture in the context of innovative development of national economy. We presented the results of the analysis and diagnostic of organizational culture of JSC «Gazprom нефть». It also identified the factors which impede the effective interaction of organizational culture with the external environment. For the increasing the level of adaptation of company we considered the possibilities of improving the organizational culture in the new economic conditions.

Ключевые слова: организационная культура, трансформационный менеджмент, инновационное развитие, ПАО «Газпром нефть», диагностика организационной культуры.

Key words: organizational culture, transformation management, innovation development, JSC «Gazprom нефть», diagnostic of organizational culture.

Развитие национальной экономики призвано обеспечить высокий уровень жизни населения, безопасность и суверенитет государства, закрепление роли России как одного из лидеров международных отношений. Переход к инновационному развитию, необходимость решения острых проблем сохранения, как окружающей среды, так и социально –

экономического потенциала в целях обеспечения потребностей нынешнего и будущего поколения, сбалансированности социально – экономических задач формируют иные условия функционирования для хозяйствующих субъектов, что способствовало развитию новых управленческих подходов, в том числе трансформационного менеджмента. В настоящее время конкурентоспособным, эффективным, устойчивым признаётся бизнес, обеспечивающий экономический и социальный прогресс, гибко адаптирующийся к изменениям внешней среды, ввиду чего особую актуальность обретает вопрос организационной культуры, признанный одним из определяющих факторов эффективного функционирования организации в условиях трансформационных процессов [2, с.15].

Организационная культура является современным стратегическим инструментом обеспечения успешного противостояния организации внешним и внутренним угрозам, а также фактором устойчивого развития интегрированной компании, что определяет её роль в трансформационном менеджменте [1, с.30].

Однако стратегическое развитие компаний в контексте требований инновационного развития экономики сталкивается с проблемой взаимосвязи организационной культуры с внешней средой ввиду существенного влияния современных условий окружающей среды на внутриорганизационную среду, что приводит к неустойчивому положению хозяйствующих субъектов, снижению конкурентоспособности. Данная тенденция проявляется, в частности, в восприятии изменений как негативных факторов, угроз для личной безопасности, в «сопротивлении переменам» ввиду существующих стереотипов, убеждений, иных факторов – элементов организационной культуры. Анализ литературы по представленной проблеме позволил выделить несколько моделей организационной культуры, позволяющих отразить многогранность феномена, и на их основе сформировать комплексный подход к содержанию и анализу организационной культуры. На примере организации «Газпром нефть» была проведена оценка и диагностика организационной культуры с целью выявления её роли и места в развитии ПАО «Газпром нефть», факторов, препятствующих эффективной взаимосвязи организационной культуры с внешней средой, разработке рекомендаций по совершенствованию организационной культуры.

В соответствии с диагностикой организационной культуры методом OCAI (Organizational Cultural Assessment Instrument) по модели К. Камерона и Р. Куинна, основанной на конкурирующих ценностях, установлено, что в исследуемой организации наблюдается смешанный тип бюрократической и рыночной культур, к главным ценностям которых

относятся структурированное распределение функций и задач, рентабельность, фокус на достижении цели, увеличение рыночной доли, чёткое распределение полномочий, повышение производительности.

Анализ организационной культуры на основе модели Д. Денисона, предполагающей выявление связи между эффективностью компании и такими характеристиками организационной культуры, как миссия, адаптивность, согласованность, вовлечённость, показал, что наиболее влиятельными факторами организационной культуры в деятельности компании считаются миссия и адаптивность. Действительно, в компании наблюдается чёткое следование миссии, стратегическим целям, приоритетам и соответствие их требованиям внешних условий. Утверждённая Советом директоров стратегия развития до 2025 года ориентирована на формирование новых источников роста бизнеса, расширение направлений производственной деятельности, обеспечение устойчивых внешних позиций. Стоит отметить, что миссия и адаптивность являются характеристикам внешней направленности компании, а вовлеченность и согласованность – внутренней. Однако точки концентрации внимания высшего руководства должны сосредотачиваться не только на внешней среде, но и на внутренней. Статистический метод корреляционного анализа взаимосвязи характеристик организационной культуры и экономических показателей подтвердил значимый уровень влияния факторов внутренней среды на финансовые результаты деятельности компании. Для эффективного функционирования компании необходима сбалансированность факторов организационной культуры, интересов всех участников организации, что способствует повышению организационного потенциала и устойчивости компании [3, с.217].

Оценка и диагностика организационной культуры ПАО «Газпром нефть» позволили раскрыть факторы, препятствующие взаимосвязи организационной культуры с внешней средой: рационально – технологическое отношение к деятельности без учёта внутренних особенностей социокультурной среды компании; приоритет характеристик внешней направленности компании (миссия и адаптивность); авторитарный стиль лидерства, затрудняющий переход на систему управления с другими ценностями, признанными более адаптивными к изменяющимся условиям среды, таким, как отношение к персоналу как к социальному партнёру, раскрытие его личности, формирование организации лидерского типа.

В целях повышения уровня адаптации организации к внешней среде предложены рекомендации по совершенствованию организационной культуры с учётом экономического спада, с одной стороны, и инновационного этапа развития экономики России, с другой:

— внедрение системы управления эффективностью деятельности сотрудников, которая, возможно, включила бы в себя оценку по компетенциям, создание справочника сотрудника. Развитие данного направления способствует достижению бизнес – целей Компании и реализации её стратегии, получению максимальной отдачи от инвестиций в персонал [4, с. 21].

— Концентрация на конкурентных преимуществах компании, социальной ориентированности деятельности, что способствует в дальнейшем раскрытию потенциала компании, повышению экономической эффективности и обеспечению устойчивости в любых экономических условиях;

— переход со стиля управления, основанного на жестких иерархических структурах к адаптивной, формирование организации лидерского типа, с новым взаимоотношением сотрудников разного уровня;

— деbüroкратизация, обеспечение открытости, конкуренции идей и проектов; создание адаптивной системы управления, привлечение первоклассного управленческого ресурса для реализации рыночных возможностей;

— управление изменениями и восприятием к ним, что формирует устойчивые нормы поведения в организации.

Разработка методических рекомендаций совершенствования организационной культуры, выявленная взаимосвязь характеристик организационной культуры и экономических показателей с помощью корреляционного анализа способствуют улучшению организационной культуры и вследствие этого повышению уровня адаптации организации к новым экономическим условиям.

### **Литература:**

1. Сулейманкадиева, А.Э. Теория и методология трансформационного менеджмента. СПб. : Изд-во СПбГЭТУ «ЛЭТИ». – 2016. – с. 7 – 39.

2. Сулейманкадиева, А.Э. Трансформационный менеджмент: учебное пособие // А.Э. Сулейманкадиева. – СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2015. – с. 15 – 20.

3. Угольникова, О.Д. Опыт и приоритеты развития национальной инновационной экономики / Журнал правовых и экономических исследований. – 2011. – №1. – с. 213 – 219.

4. Шарафутдинова, Л.Р. Актуальные проблемы инновационного развития российской экономики на современном этапе // Вопросы современной экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые решения / Сборник научных трудов по итогам III международной научно-практической конференции. – 2016. – с. 21 – 23.



**Шолохов Николай Сергеевич**  
**Sholokhov Nikolai Sergeevich,**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
St. Petersburg State University of Economics  
Программа «Теория перевода  
и межкультурная/межъязыковая коммуникация»  
Master program “Theory of translation  
and intercultural/interlingual communication”  
e-mail: bboyskp@gmail.com

**ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ КАТЕГОРИИ  
ЭВИДЕНЦИАЛЬНОСТИ В АНГЛОЯЗЫЧНОМ  
НОВОСТНОМ ДИСКУРСЕ  
THE SPECIFICS OF EVIDENTIALITY  
IN ENGLISH NEWS DISCOURSE**

Статья посвящена изучению текстов статей ведущих англоязычных СМИ на тему событий 03.04.17 в Санкт-Петербургском метро. Предметом анализа являются средства выражения эвиденциальности, источники и типы сведений, уровни референции к источникам информации, отношение автора/третьих лиц к представляемым сведениям, выявляемое через лексико-синтаксические средства языка. На основе полученных данных были смоделированы базовые типы представления информации и сделаны выводы относительно характерных черт реализации категории эвиденциальности в англоязычном новостном дискурсе. Автором предложен способ анализа информации на основе критериев эвиденциальности.

This paper is dedicated to examining texts of major English media on the events of April 3, 2017 in St. Petersburg subway. The analysis focused on markers of evidentiality, source types used by author/s as well as source reference types and the basis of one’s knowledge depending on chosen lexical and syntactic means of expression. Based on the data obtained, we singled out several information provisioning patterns and made conclusions regarding the specifics of analyzing evidentiality in English news discourse. The author proposed a method of evidential markers’ analysis.

Ключевые слова: эвиденциальность, новостной дискурс, типы источников, анализ иерархии информации, референция

Key words: evidentiality, news discourse, source types, information hierarchy analysis, reference.

В современной лингвистике категория эвиденциальности рассматривается как языковая категория, содержанием которой является дифференциация информации с точки зрения источника сведений, достоверности сведений (эпистемическая бдительность), отношения автора к источнику сведений, а формой выражения являются языковые средства (лексические, морфологические, синтаксические).

В качестве примеров анализа были отобраны тексты новостного дискурса (статьи интернет изданий ведущих англоязычных СМИ на тему событий 03.04.17 в Санкт-Петербургском метро – ABC News, USA Today, Chicago Tribune, The Washington Post, The New York Times, The Wall Street Journal, Los Angeles Times, BBC, Financial Times, Morning Star, The Daily Telegraph, The Guardian, The Globe and Mail, The Toronto Star, The Australian). Тексты данных статей были проанализированы на предмет средств выражения категории эвиденциальности (маркеры), типов источников, типов референции к источникам, степени уверенности автора в сообщаемых сведениях, организации информации в целом.

В процесс исследования были использованы методы текстового анализа, (text-driven methodology) и индукция. Практической и теоретической базой для предлагаемого анализа послужило исследование М. Беднарек [1, с.13, 14, 16].

Основными направлениями анализа были выбраны следующие параметры:

- Кто источник сведений? Сам автор (self) или третьи лица (other)?
- Референция к источнику? (абсолютная, нулевая, неопределенная, относительная, уникальная) (absolute, none, vague, relative, unique)
- Какой тип свидетельства? Прямое свидетельство (perception)/общее знание (general knowledge)/улика (proof)/очевидные свидетельства (obvious)/пересказывательность (hearsay)/мнение (mindsay)/неопределенное (unspecified).
- Насколько уверен/ы в сведениях автор или третьи лица?
- Как именно выражена эта уверенность?

Были выделены следующие способы представления информации:

1. Автор представляет информацию, не делая ссылки на источник, основываясь на знаниях, предположительно известных для читателя (нулевая референция), например: *No one has claimed responsibility for the bombing, but Russian trains and planes long have been targeted in bombings by Islamist militants.* (ABC News).

2. Автор представляет информацию, подкрепляя её ссылкой на источник, при этом референция к нему может быть:

- уникальная (unique), например: *“Shock, I felt shock. It’s disgusting,” said Andrei Gontarevsky, 51, who said he manages a small team of construction workers.* (The Washington Post);

- неопределенная (vague), например: *A woman who gave her name as Tatyana and said she was at Sennaya Square station wrote: "Hell, terrible! People [covered] in blood ... in other people's remains ... charred ..... everyone is being driven from the station ... fear..."* (Los Angeles Times);

- относительная (relative), например: *On Tuesday morning a Kyrgyzstan intelligence agency said it had identified a Kyrgyz-born Russian citizen as the suspect in the St Petersburg blast.* (The Guardian)

3. Автор представляет информацию, ссылаясь на третьи лица, которые тоже получили эти сведения извне (второй уровень пересказываемости), например: *Interfax cited an unidentified source who said a suspect in the blast might have left the explosive device in a bag.* (Los Angeles Times)

4. Автор смешивает уровни пересказываемости либо перемежает собственные сведения, основанные на общих знаниях с элементами, подкрепленными ссылкой на источник: *A blast in a St Petersburg train carriage on Monday that killed 11 people and wounded 45 was carried out by a suspected suicide bomber with ties to radical Islamists, Russia's Interfax news agency cited a law enforcement source as saying.* (The Globe and Mail)

Наиболее интересными с точки зрения анализа мы полагаем третий и четвертый способы представления информации. Рассмотрим данные примеры более подробно.

Пример 1. Later Monday, **the news agency cited unnamed sources and reported that police believe** the blast was the work of a suicide bomber tied to radical Islamists. (Los Angeles Times).

Источником сведений в данном примере является автор, однако способ представления информации – это пересказываемость, поскольку автор цитирует новостное агентство, которое, в свою очередь, также ссылается на некие неназываемые источники и на полицию. Причем разными также представляются типы полученных обеими конечными источниками сведений. (неназываемые источники – неизвестно, скорее всего – мнение или общие сведения, полиция – улики или инференция (логический вывод).

С точки зрения типа референции:

- в случае с новостным агентством референция будет относительная, поскольку оно не названо;

- в случае с «неназываемым источником» референция будет максимально расплывчатой, которую мы называем «неопределенной»;

- в случае с полицией референция будет также относительной, поскольку не указаны ни имена, ни должности источников.

Пример 2. **Alexander Kurennoi of the General Prosecutor's Office initially called** the bombing a terrorist attack(1), **but later told Interfax** it was too early to draw any definitive conclusions(2).

Источником сведений в данном случае является автор, который, используя средства пересказывательности ссылается, в первом случае, на источник сведений с уникальной референцией (имя, фамилия, место работы), а во втором случае – новостное агентство Интерфакс (референция относительная). В обоих случаях источником, по сути, выступает Alexander Kurennoi, но только в элементе под номером 2 его слова передаются через посредника, в то время как в 1 – напрямую. В первом случае можно сделать вывод относительно отношения автора. Синтаксическая конструкция (*initially called...*) предопределяет отношение автора (низкая уверенность в сообщаемых сведениях).

В процессе изучения текстов встретились примеры (BBC News) использования пассивных и безличных конструкций, а также кавычек в качестве маркеров эвиденциальности, благодаря которым автор избегает упоминание источника (нулевая референция):

- *St Petersburg metro bomber 'from Kyrgyzstan'*

- *The home-made bomb that killed 14 people aboard a St Petersburg metro train is believed to have been set off by a suicide bomber born in Kyrgyzstan.*

- *There is speculation that the attack was retribution for Russia's air raids on Islamist militants in Syria.*

В результате анализа удалось выявить характерные черты представления информации в английском языке. Ими стали специальные грамматические средства выражения КЭ, которых нет в русском языке (специфические значения модальных глаголов, синтаксические структуры, пассивные и безличные конструкции).

### **Литература:**

1. Bednarek M. Epistemological positioning and evidentiality in English news discourse: A text-driven approach // *Text & Talk-An Interdisciplinary Journal of Language, Discourse Communication Studies*. – 2006.

2. Клепикова Т.А. Категоризация интеракциональности в языке: эпистемическая бдительность // *Когнитивные исследования языка*. 2011. № 9. С. 386-393.

3. Клепикова Т.А. Категория логофоричности // *Когнитивные исследования языка*. 2010. № 7. С. 292-305.

**Юшко Илья Валерьевич**  
**Yushko Ilya Valeryevich**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет  
St. Petersburg State University of Economics  
Программа «Логистика»  
Master program “Logistics”  
e-mail: yushko.ilya@gmail.com

**ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ЕДИНОЙ СИСТЕМЫ  
ПЛАНИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ СКЛАДОМ  
PROBLEMS OF IMPLEMENTING AN INTEGRATED SYSTEM  
OF PLANNING AND WAREHOUSE MANAGEMENT**

Статья посвящена вопросам интеграции информационных систем управления складскими процессами. Выявлены и рассмотрены особенности объединения систем различного класса в единый информационный контур на примере крупной компании-дистрибьютора запчастей.

The article is devoted to the questions of integration of information systems for managing warehouse processes. The peculiarities of combining systems of various classes into a single information circuit are exemplified and considered using the example of a large distributor of spare parts.

Ключевые слова: логистика, склад, система управления, интеграция, информация, информационная система, WMS, TMS, ERP, планирование запасов, закупки, заказ, консолидация, бизнес-процесс, функциональность.

Key words: logistics, warehouse, management system, integration, information, information system, WMS, TMS, ERP, inventory planning, procurement, custom, consolidation, business process, functionality.

Реализация проекта предполагает выполнение требований заказчика в части функциональности будущей информационной системы. При выборе поставщика требования представляются в общих чертах. Далее исполнитель (компания-интегратор) анализирует внутренние процессы предприятия и согласовывает перечень необходимых для реализации проекта работ. В статье рассмотрен проект внедрения единой системы управления складом в компании-дистрибьюторе запчастей.

Стоимость работ формируется согласно трудозатратам, измеряемым в человеко-часах. При этом, есть три основных категории специалистов, занятых на проектах подобного плана: консультанты, аналитики и программисты. Исходя из их ставок оплаты и затраченного вре-

мени, формируется ключевая доля стоимости проекта по внедрению информационных систем.

Логика проста: чем больше доработок типовой функциональности внедряемого решения требуется произвести, тем больше требуется часов работы программистов и аналитиков. Если же ставка сделана на реинжиниринг (в каком-то смысле, бизнес-процессы предприятия перестраиваются под возможности системы), то в этом случае будут расти часы работы консультантов. Тем не менее, выбор стратегии осуществляется во многом от корпоративной культуры, сложившейся на предприятии.

Процессы в сфере логистики в значительной степени специализированы. Для автоматизации выделенного логистического процесса нередко внедряется отдельная информационная система. Для автоматизации склада – нужно внедрить WMS; необходимо обрабатывать заказы клиента в режиме онлайн – требуется CRM или ее подобие в виде интеграции сайта и бэк-офиса; чтобы управлять автотранспортом – не обойтись без отдельных систем маршрутизации и диспетчеризации. В итоге, чтобы информация о текущем состоянии логистических бизнес-процессов была доступна в режиме единого окна, требуется внедрить ERP и интегрировать в нее информационные системы разной специализации. Подобная ситуация сложилась и в данном проекте.

Таким образом, для реализации проекта и улучшения информационного обеспечения логистических процессов выполняется ряд работ конкретной направленности. Рассмотрим фиксированный перечень процессов, подлежащих автоматизации, которые можно объединить в следующие группы:

- 1) ведение нормативно-справочной информации;
- 2) управление закупками;
- 3) управление продажами;
- 4) планирование отгрузки;
- 5) управление ТМЦ;
- 6) управление доставкой;
- 7) управление складом;
- 8) работа с дилерским порталом.

По каждой группе процессов проводится фиксированное количество доработок. Проанализируем работы по интеграции бизнес-процессов на примере проекта в нескольких разрезах.

В начале оценивается объем работ (количество разработок/требования) в разрезе групп бизнес-процессов (рис. 1).

По соотношению объема работ можно сделать ряд выводов. Во-первых, наибольшее число разработок (требований) приходится на группы

процессов «Управление закупками» и «Управление продажами». Закупочная деятельность содержит в себе процессы долгосрочного и оперативного планирования. Планирование, как процесс, требует высокого уровня информационного обеспечения: необходимо получать информацию о потребностях из различных информационных систем. Продажа запчастей также требует от предприятия консолидации информации о заказах клиентов, поступающих из разных источников.

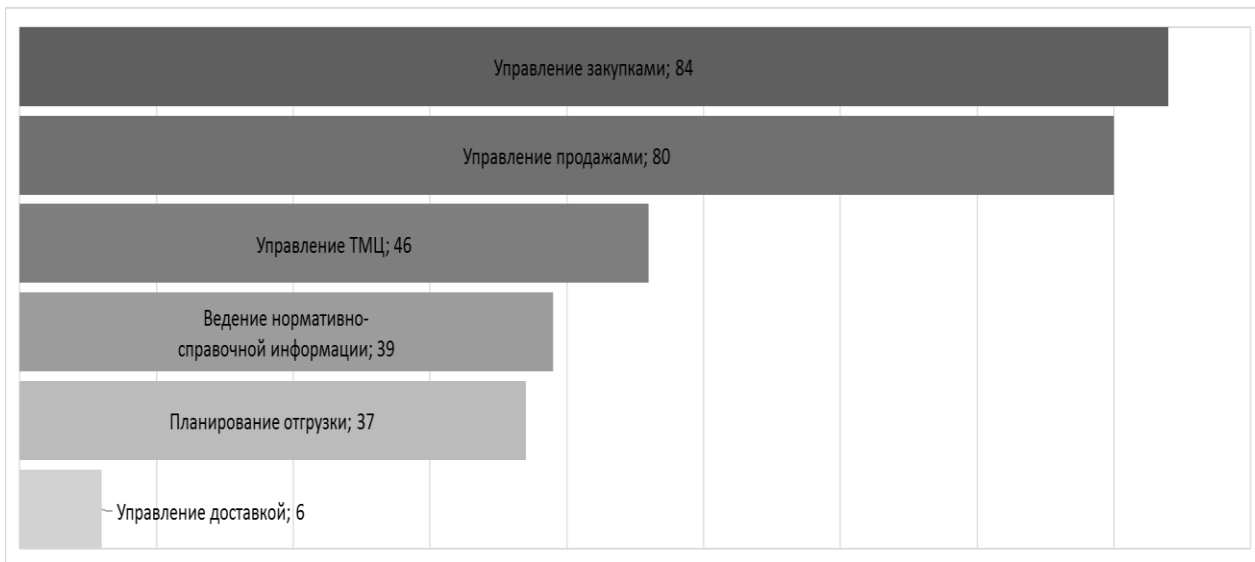


Рисунок 1 – Объем работ в разрезе групп бизнес-процессов

Во-вторых, стоит отметить отсутствие сразу двух групп бизнес-процессов в перечне доработок: управление складом и работа с дилерским порталом. При этом процессы управления доставкой предусматривают всего шесть доработок, тогда как доработки складских процессов сосредоточены в группе «Планирование отгрузки», которые являются внешними для процессов, происходящих внутри WMS. Это говорит о том, что автоматизация названных процессов не требует расширенной функциональности. Информационные системы класса TMS, WMS представляют собой программы, которые решают типовые задачи. Их разработка и сопровождение, особенно для рынка средних предприятий, проще и дешевле, чем для ERP-систем. Из этого следует, что при совершенствовании информационного обеспечения логистических бизнес-процессов главные трудности заключены не в автоматизации логистических объектов, а в интеграции процессов управления. При этом рынок WMS-систем не имеет явного лидера, так как присутствует много «самописных систем» [1]. Уже на стадии анализа рынка становится ясно, что отсутствие четкой стратегии интеграции приведет к повышению затрат.



В-третьих, интересным фактом является то, что каждое седьмое требование (39 из 292) относится к процессам ведения нормативно-справочной информации. Следовательно, формат представления данных в информационных системах значительно влияет на возможность их интеграции.

Анализ требований в разрезе их реализации в информационной системе показывает, что все разработки можно разделить на три типа: требования к отчетности, к функциональности и к интеграции.

Разработка необходимых форматов отчетности необходима для того, чтобы пользователи могли оценить текущее состояние дел. В отчете консолидируются данные, которые хранятся в интегрированной информационной системе и представляются в необходимых пользователю разрезах. (например, потребности в запчастях по регионам, складам, дилерам).

Доработка функциональности представляет собой нередко довольно трудоемкую задачу по адаптации конкретного решения под потребности заказчика.

Требования к интеграции представляют собой разработку функциональности, которая будет обеспечивать обмен данными между информационными системами предприятия.

На рисунке 2 рассмотрены приведенные выше группы бизнес-процессов в разрезе обозначенных типов требований.

Состав требований для групп «Управление ТМЦ», «Управление продажами» и «Управление закупками» имеет примерно одинаковое соотношение: около 50% приходится на требования к обеспечению функциональности, около 40% приходится на отчетность и всего около 10% приходится на работы по интеграции процессов.

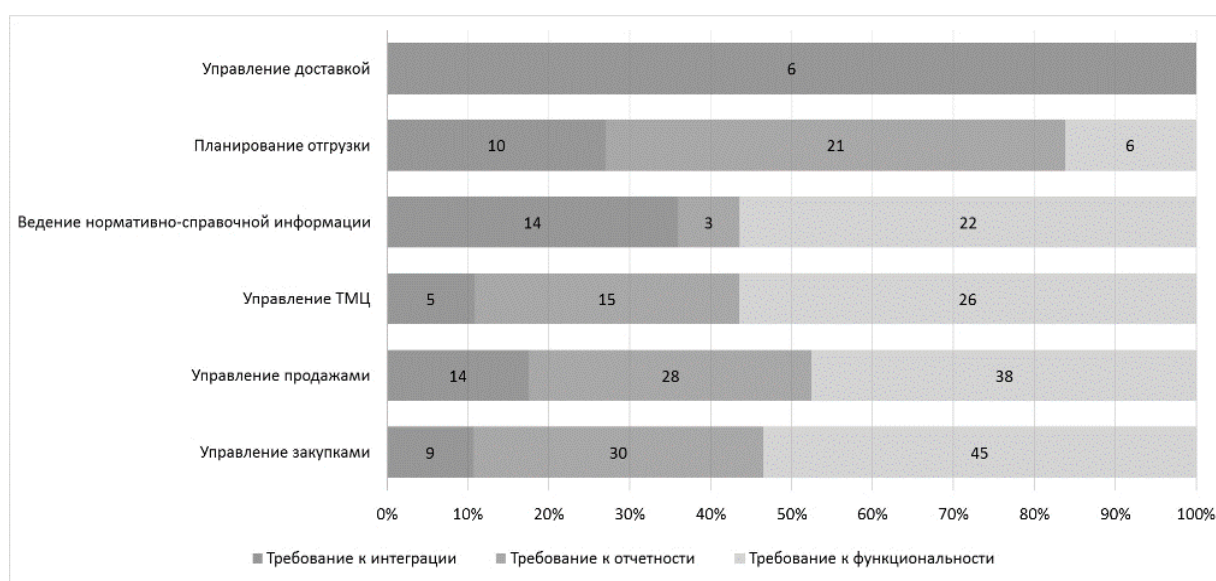


Рисунок 2 – Состав работ в разрезе групп бизнес-процессов



Показанное соотношение работ говорит о том, что «прямая» - программная - интеграция информационных систем не обеспечивает должного уровня информационного обеспечения интеграции бизнес-процессов (особенно логистических), следовательно, необходимо «подготовить» информационные системы к интеграции, дополнив их необходимой для этого функциональностью.

Соотношение работ в группах «Ведение нормативно-справочной информации», «Планирование отгрузки» и «Управление доставкой» смещается в пользу требований к интеграции. Нормативно-справочная информация (НИС) составляют основу всех информационных потоков предприятия подобно буквам, образующим слова. При интеграции логистических процессов необходимо уделять большое внимание единству форматов представления данных в различных системах. Одно только внедрение единых правил ведения НСИ в организации обеспечит базу для последующей интеграции без высоких затрат.

### **Литература**

1. Системы управления складом [Электронный ресурс] // портал выбора технологий и поставщиков – Режим доступа: <http://www.tadviser.ru/index.php/WMS> – Загл. с экрана

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ</b> .....	4
<b>Коптин Д.В.</b> Роль тарифной политики в привлечении инвестиций в топливно-энергетический комплекс .....	4
<b>Азими́на Е.В., Минаков А.А.</b> Инновации от лидера потребительского сектора России: мифы и реалии .....	12
<b>Миропольский Д.Ю.</b> Структура и институты в современной экономике России: сценарии взаимодействия .....	17
<b>Иванова Е.А., Пушкарь О.М.</b> О разработке стратегии поведения на рынке образовательных услуг .....	27
<b>Сафаров Г.Г.</b> Роль концессий в модернизации инфраструктурных отраслей .....	33
<b>Тумарова Т.Г., Трифонова Н.В., Фомичева Н.М.</b> STEM-перспективы развития российской системы магистерской подготовки в области экономики и управления .....	38
<b>СЕКЦИОННЫЕ ЗАСЕДАНИЯ</b> .....	44
<b>Toral Peralta A.K., Hernandez Martinez A.L.</b> Mexico's position in international business and its commitment towards sustainability .....	44
<b>Fabiola Rama, Horie Norio</b> An assessment of training and development system in Albanian public institutions.....	49
<b>Khwanhathai Ponlakarn, Safina E.B.</b> Efficiency of the state instruments of regulation of the energy sector in modern conditions: experience of Thailand.....	53
<b>Demina V.A.</b> The impact of entry countries in eurasian economic union on their economic progress .....	57
<b>Egorova E.R., Mineeva D.D.</b> Innovative trends of network business models .....	61
<b>Malyavina T.Y., Gribovskaya O.S.</b> Financial literacy and consumer behavior in the financial services market .....	65
<b>Rogova N.V.</b> Concept and formation process of customer loyalty to luxury hotel brands.....	70
<b>Rusakova I.V.</b> The analysis of the possibilities of identification of categories and classification of events in the sphere of the international event-industry .....	74

<b>Алексеева Е.С.</b> Повышение эффективности деятельности предприятия при использовании диверсификации .....	80
<b>Альгина Т.Б.</b> Проблемы стоимостной оценки бизнес-процессов предприятия.....	84
<b>Артемьева С.В.</b> Современный музейный комплекс, как фактор туристической attractiveness территории .....	88
<b>Бадмаева М.С.</b> Возможность применения мирового опыта в деятельности общественных объединений предпринимателей РФ.....	92
<b>Барановская Е.В.</b> Рекомендации по выбору исуп для инжиниринговых предприятий .....	96
<b>Белозерова О.А.</b> Сравнительно-сопоставительный анализ особенностей моделирования фрейма <i>magiage</i> в произведениях Джейн Остин и Томаса Харди .....	100
<b>Белых А.Л.</b> Анализ российского кредитного рынка и выявление перспективных направлений его развития в период кризиса.....	103
<b>Бобчинский А.Е.</b> Управление проектом создания малого инновационного предприятия.....	108
<b>Борисова Е.С.</b> Особенности учета кейтеринговых услуг .....	112
<b>Будаева О.Б.</b> Роль разработки средств контроля в управлении рисками компании .....	116
<b>Бурим М.М.</b> Попередельный метод учета затрат на золотодобывающих предприятиях .....	120
<b>Бусько А.А.</b> Роль компаний <i>fintech</i> на рынке финансовых услуг .....	124
<b>Ветрова Е.Н., Вацилло А.А.</b> К вопросу о стратегическом управлении ресурсами промышленного предприятия .....	128
<b>Визгалин Д.С.</b> Проблемы учета и оценки товарных знаков.....	136
<b>Винокурова А.Г.</b> Трансформация учета и отчетности некредитных финансовых организаций на примере субъектов страхового дела .....	140
<b>Вишневский Е.И.</b> Разработка моделей и архитектуры агентов для мониторинга состояния пациента в послеоперационный период .....	143
<b>Гуляева Г.Г.</b> Качество государственного регулирования предпринимательской деятельности в Санкт-Петербурге .....	147
<b>Давыдов В.Д.</b> Особенности оценки эффективности инвестиционно-строительных проектов .....	152
<b>Дюжакова А.В.</b> Блокировка доступа к информационному ресурсу как механизм защиты авторских прав в сети Интернет .....	156

<b>Емельянова К.Н.</b> Инвестиционный климат особых экономических зон России.....	160
<b>Еременко Е.А.</b> Генезис развития технологий в учете в XXI веке.....	163
<b>Жирухина А.В.</b> Методические подходы к моделированию экспортной направленности малых и средних предприятий региона.....	167
<b>Жуева М.А.</b> Влияние закупочной деятельности компании на качество жизни ее сотрудников.....	171
<b>Жукова С.С.</b> Стратегические сессии как инновационный вид мероприятий для развития персонала гостиничного предприятия .....	176
<b>Заворин С.Н.</b> Предпроектный и проектный этапы строительства в нефтегазовой отрасли .....	180
<b>Зеленкина М.С.</b> Таможенный контроль как фактор влияния на цепи поставок экспресс-грузов.....	185
<b>Зубкова А.С.</b> Стратегия развития группы «Газпром» за счет осуществления сделок слияний и поглощений в секторе газомоторного топлива мира .....	189
<b>Ионова А.А.</b> Особенности перевода условных предложений в диалогической речи (на материале художественных фильмов).....	193
<b>Исламова М.Т.</b> Приоритетные направления инновационного развития предприятий электроэнергетического комплекса России .....	196
<b>Кащеев К.К.</b> Объединение контейнерных линий в альянсы как способ решения кризиса грузоперевозок .....	199
<b>Королева Д.А.</b> Переориентация на азиатский рынок: проблемы российской туриндустрии.....	203
<b>Коростелев И.В.</b> Производство в современных условиях: взгляд изнутри.....	207
<b>Кошелев А.П.</b> Современные проблемы функционирования отечественной системы бюджетирования, ориентированного на результат .....	211
<b>Кудинова С.А.</b> Анализ приобретения контрольного пакета акций компании ТНК-ВР российской корпорацией Роснефть .....	215
<b>Кудрявцева Е.А.</b> Когнитивные препятствия профессионализации работников СПА-организаций .....	219
<b>Курылева А.И.</b> Иерархические модели экономической динамики ....	223
<b>Кутепова М.В.</b> Проблемы хозяйственного освоения Арктического региона России .....	227

<b>Лютенко Е.С.</b> Особенности внутреннего контроля в коммерческих организациях .....	231
<b>Ляховненко Д.С.</b> Применение эвристического алгоритма для определения параметров генетического алгоритма на примере решения задачи маршрутизации транспорта.....	235
<b>Мазина Д.А.</b> Модели реинжиниринга логистических бизнес-процессов как инновация в менеджменте .....	239
<b>Маккаев М.М.</b> Концептуальные основы устойчивого экономического развития отрасли.....	243
<b>Малашок А.С.</b> Влияние отраслевых факторов на учет затрат и калькулирование себестоимости в горной промышленности .....	247
<b>Меначо-Пахес Ю.С.</b> Устойчивое развитие малых и средних инновационно-ориентированных предприятий в современных условиях ..	251
<b>Мичурин К.А.</b> Решение задачи расстановки парка воздушных судов по рейсам летного расписания с учетом сетевых моделей продаж авиабилетов .....	255
<b>Муравьев Е.В.</b> Исследование рисков программных проектов, выполняемых виртуальными предприятиями.....	260
<b>Насекина А.Д.</b> «Патологические» арбитражные соглашения в международном коммерческом арбитраже.....	264
<b>Палилов К.В.</b> Развитие методов управления цепями поставок энергетического оборудования на энергогенерирующие объекты в пределах ЕАЭС .....	268
<b>Петченко М.М.</b> Технологический фактор в механизме реализации интеграционного потенциала Евразийского экономического союза...	272
<b>Приёмывшев Н.А.</b> Государственное регулирование в системе антикризисного управления .....	277
<b>Романова Я.Ю.</b> Актуальные вопросы налогового регулирования трансфертного ценообразования.....	281
<b>Руденко С.А.</b> Тенденции развития современного фондового рынка..	285
<b>Рундыгина Д.Д.</b> Стратегии организации логистики в книжном деле	289
<b>Русинов М.В.</b> Формирование и развитие корпоративных инновационных систем: задачи и методы решения .....	293
<b>Скородумова С.В.</b> Новации в бухгалтерском учете ликвидационных обязательств.....	297

<b>Сулеманкадиева А.Э.</b> Роль корпоративной социальной ответственности в современной компании.....	301
<b>Трофимова А.В.</b> Мотивация социального и жизненного успеха личности.....	307
<b>Федорова Т.А.</b> Новые финансовые технологии на рынке банковских услуг: достижения и проблемы .....	311
<b>Хорева Л.В.</b> Сервисная экономика: услуги на национальном и международном рынках .....	318
<b>Цветкова Е.К.</b> Облигационные займы как альтернатива банковскому кредиту.....	327
<b>Чепуленок Е.С.</b> Закон «О защите прав потребителей»: проблемы неверного толкования и злоупотребления .....	333
<b>Шаповалова Е.В.</b> Проблемы оценки эффективности налоговых льгот на примере Санкт-Петербурга .....	337
<b>Шарафутдинова Л.Р.</b> Организационная культура как один из трендов трансформационного менеджмента в условиях инновационной экономики .....	341
<b>Шолохов Н.С.</b> Особенности реализации категории эвиденциальности в англоязычном новостном дискурсе.....	345
<b>Юшко И.В.</b> Проблемы внедрения единой системы планирования и управления складом.....	345

\*\*\*

Данный сборник является продолжением публикаций по материалам международных конференций, проводимых Институтом магистратуры. Ранее были выпущены следующие сборники.

Сборник докладов по материалам II международной межвузовской научно-практической конференции студентов магистратуры «Социально-экономическое партнерство – управление будущим» «Socio-economic partnership and management of the future», состоявшейся 24 апреля 2013 года.

Материалы III международной межвузовской научно-практической конференции студентов магистратуры «Государство и бизнес: социально-экономическая ответственность в условиях глобализации» «State and Business: Socio-Economic Responsibility under Conditions of Globalization», состоявшейся 23 апреля 2014 г.

Материалы IV международной межвузовской научно-практической конференции студентов магистратуры «Россия в новых социально-экономических и политических реалиях: проблемы и перспективы развития» «Russia in New Socio-Economic and Political Realities: Problems and Prospects of Development», состоявшейся 22 апреля 2015 г.

Сборник лучших докладов V международной межвузовской научно-практической конференции магистрантов «Актуальные проблемы развития экономики и общества в глобальном пространстве» «Economy and Society Today: Globalization Issues», состоявшейся 20-21 апреля 2016 г.

Научное издание

**СБОРНИК ЛУЧШИХ ДОКЛАДОВ  
ПО МАТЕРИАЛАМ VI МЕЖДУНАРОДНОЙ  
МЕЖВУЗОВСКОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ  
КОНФЕРЕНЦИИ ИНСТИТУТА МАГИСТРАТУРЫ**

**«ИННОВАЦИОННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ  
УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ  
ЭКОНОМИКИ И ОБЩЕСТВА»**

**«INNOVATIVE TRENDS OF SUSTAINABLE  
DEVELOPMENT OF ECONOMY AND SOCIETY»**

**20–21 апреля 2017 г.**

**Часть 1**

Подписано в печать 26.06.17. Формат 60×84 1/16.  
Усл. печ. л. 22,5. Тираж 500 экз. Заказ 811.

Издательство СПбГЭУ. 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21.

Отпечатано на полиграфической базе СПбГЭУ